

ISSN 2409-8701

www.aurora-group.eu

www.nbpublish.com

ПСИХОЛОГ



*AURORA Group s.r.o.
nota bene*

Выходные данные

Номер подписан в печать: 04-05-2023

Учредитель: Даниленко Василий Иванович, w.danilenko@nbpublish.com

Издатель: ООО <НБ-Медиа>

Главный редактор: Богоявлена Диана Борисовна, доктор психологических наук, тро-
120@mail.ru

ISSN: 2409-8701

Контактная информация:

Выпускающий редактор - Зубкова Светлана Вадимовна

E-mail: info@nbpublish.com

тел.+7 (966) 020-34-36

Почтовый адрес редакции: 115114, г. Москва, Павелецкая набережная, дом 6А, офис 211.

Библиотека журнала по адресу: http://www.nbpublish.com/library_tariffs.php

Publisher's imprint

Number of signed prints: 04-05-2023

Founder: Danilenko Vasiliy Ivanovich, w.danilenko@nbpublish.com

Publisher: NB-Media Ltd

Main editor: Bogoyavlenskaya Diana Borisovna, doktor psikhologicheskikh nauk, mpro-120@mail.ru

ISSN: 2409-8701

Contact:

Managing Editor - Zubkova Svetlana Vadimovna

E-mail: info@nbpublish.com

тел.+7 (966) 020-34-36

Address of the editorial board : 115114, Moscow, Paveletskaya nab., 6A, office 211 .

Library Journal at : http://en.nbpublish.com/library_tariffs.php

Редсовет

Харитонов Александр Николаевич — кандидат психологических наук, доцент, президент Русского психоаналитического общества. Московский городской психоэндокринологический центр. 119002, Россия, Москва, ул. Арбат, 25-2.

Богоявленская Диана Борисовна — доктор психологических наук, профессор, почётный работник Российской академии образования, заслуженный деятель науки РФ, зав. лабораторией Психологического института Российской академии образования. 125009, Россия, Москва, ул. Моховая, 9, строение 4.

Леонтьев Дмитрий Алексеевич — доктор психологических наук, профессор, профессор Московского государственного университета им. М.В. Ломоносова. 125009, Россия, Москва, ул. Моховая, 11, строение 9.

Розенова Марина Ивановна — доктор психологических наук, доцент, профессор Московского государственного областного университета. 105005, Россия, Москва, ул. Радио, д. 10.

Россохин Андрей Владимирович — доктор психологических наук, старший научный сотрудник факультета психологии Московского государственного университета им. М.В. Ломоносова. 125009, Россия, Москва, ул. Моховая, 11, строение 9.

Белинская Елена Павловна - доктор психологических наук, профессор, кафедра социальной психологии, Московский государственный университет имени М.В.Ломоносова .

Пазухина Светлана Вячеславовна – доктор психологических наук, доцент, Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования "Тульский государственный педагогический университет им. Л. Н. Толстого", 300026, г. Тула, проспект Ленина, 125pazuhina@mail.ru

Борзова Татьяна Владимировна – доктор психологических наук, доцент, Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего профессионального образования «Тихоокеанский государственный университет», профессор кафедры психологии. 680000, Россия, Хабаровск, ул. Карла Маркса, 68, borzova_tatiana@mail.ru

Овруцкий Александр Владимирович – доктор философских наук, доцент, заведующий кафедрой речевой коммуникации и издательского дела Института филологии, журналистики и межкультурной коммуникации Южного федерального университета, 344006, г. Ростов-на-Дону, Пушкинская, 150, оф. 14, alexow@mail.ru

Намли Елена (Namli Elena) – доктор этики, профессор Упсальского университета (Швеция). Uppsala Centre for Russian and Eurasian Studies. Box 514 SE 751 20 Uppsala – Sweden.

Резник Юрий Михайлович – доктор философских наук, профессор, главный научный сотрудник Института философии Российской академии наук, шеф-редактор журнала «Личность. Культура. Общество». Институт философии Российской академии наук. 119991, Россия, Москва, ул. Волхонка, 14/1, строение 5.

Спирова Эльвира Маратовна – доктор философских наук, и.о. заведующей сектором истории антропологических учений Института философии Российской академии наук; Россия, г. Москва, Гончарная ул., 12 стр.1, Москва, 109240

Фишер Норберт (Fischer Norbert) — доктор, профессор, заведующий кафедрой основных философских вопросов богословия Католического университета в Айхштете (Германия). Katholische Universitaet Eichstaett-Ingolstadt. VdRSSD e.V. – Storksbrede 7 59073 Hamm (Westf.) – Germany.

Шестопал Елена Борисовна — доктор философских наук, профессор, заведующая кафедрой политической социологии и психологии Московского государственного университета им. М.В. Ломоносова. Московский государственный университет им. М.В. Ломоносова, философский факультет. 119991, Москва, Ленинские горы, МГУ, учебно-научный корпус "Шуваловский".

Березанцев Андрей Юрьевич - доктор медицинских наук, профессор по специальности "Психиатрия", врач-психиатр, главный научный сотрудник образовательного центра Первой московской клинической психиатрической больницы им. Алексеева. E-mail: berintend@yandex.ru

Артемьева Ольга Аркадьевна - доктор психологических наук, ФГБОУ ВО "Иркутский государственный университет", профессор, руководитель лаборатории методологии и истории психологии, 664025, Россия, г. Иркутск, ул. Чкалова, 2, каб. 205, oaartemeva@yandex.ru

Гельман Виктор Яковлевич - доктор технических наук, ФГБОУ ВО Северо-Западный государственный медицинский университет им. И.И. Мечникова Минздрава России., профессор, 196066, Россия, г. Санкт-Петербург, ул. Авиационная, 9, кв. 31, gelm@sg2104.spb.edu

Енгалычев Вали Фатехович - доктор психологических наук, Калужский государственный университет им. К.Э. Циолковского, Руководитель Научно-исследовательского центра судебной экспертизы и криминалистики , 248002, Россия, Калужский область, г. Калуга, ул. Лесная, 59, valiyen@gmail.com

Каширский Дмитрий Валерьевич - доктор психологических наук, ФГБОУ ВО "Российский государственный социальный университет", профессор факультета психологии, 129226, Россия, г. г Москва, ул. В. Пика, 4, оф. стр. 1, psymath@mail.ru

Краснянская Татьяна Максимовна - доктор психологических наук, АНО ВО "Московский гуманитарный университет", профессор кафедры общей, социальной психологии и истории психологии, 107207, Россия, столичный, г. Москва, ул. Уральская, д.6, к.5, кв. 34, ktm8@yandex.ru

Куликов Леонид Васильевич - доктор психологических наук, Санкт-Петербургский государственный университет, профессор кафедры социальной психологии , 195297, Россия, г. Санкт-Петербург, ул. Светлановский пр. 70. к.1, 137, кв. 137, leon-piter@mail.ru

Макарова Елена Александровна - доктор психологических наук, Донской государственный технический университет, профессор кафедры общей и консультативной психологии, 347930, Россия, г. Таганрог, ул. Ейская, 13, makarova.h@gmail.com

Рубцова Надежда Евгеньевна - доктор психологических наук, АНО ВО "Российский новый университет", профессор кафедры общей психологии и психологии труда, 170008, Россия, Тверская область, г. Тверь, ул. Склизкова, дом 27, корпус 1, кв. кв.

77, hope432810@yandex.ru

Тагариева Ирма Рашитовна - доктор педагогических наук, федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования «Башкирский государственный педагогический университет им. М. Акмуллы», заместитель научного руководителя Научно-исследовательского института стратегии развития образования, 450077, Россия, республика Респ Башкортостан, г. Уфа, ул. Энгельса, 1/1, кв. 56, irma_levina@mail.ru

Шевелёва Светлана Анатольевна - доктор медицинских наук, заведующий лабораторией, ФГБУН «ФИЦ питания и биотехнологии», 109240, Россия, Москва, Устьинский проезд, 2/14 Sheveleva@ion.ru

Editorial collegium

Kharitonov Alexander Nikolaevich — Candidate of Psychological Sciences, Associate Professor, President of the Russian Psychoanalytic Society. Moscow City Psychoendocrinological Center. 25-2 Arbat str., Moscow, 119002, Russia.

Bogoyavlenskaya Diana Borisovna — Doctor of Psychological Sciences, Professor, Honorary Worker of the Russian Academy of Education, Honored Scientist of the Russian Federation, Head. laboratory of the Psychological Institute of the Russian Academy of Education. 125009, Russia, Moscow, Mokhovaya str., 9, building 4.

Leontiev Dmitry Alekseevich — Doctor of Psychological Sciences, Professor, Professor of Lomonosov Moscow State University. 11 Mokhovaya str., building 9, Moscow, 125009, Russia.

Rozenova Marina Ivanovna — Doctor of Psychological Sciences, Associate Professor, Professor of Moscow State Regional University. 10, Radio str., Moscow, 105005, Russia.

Rossokhin Andrey Vladimirovich — Doctor of Psychological Sciences, Senior Researcher at the Faculty of Psychology of Lomonosov Moscow State University. 11 Mokhovaya str., building 9, Moscow, 125009, Russia.

Belinskaya Elena Pavlovna - Doctor of Psychological Sciences, Professor, Department of Social Psychology, Lomonosov Moscow State University.

Svetlana V. Pazukhina – Doctor of Psychological Sciences, Associate Professor, Federal State Budgetary Educational Institution of Higher Education "Tolstoy Tula State Pedagogical University", 300026, Tula, Lenin Avenue, 125pazuhina@mail.ru

Borzova Tatiana Vladimirovna – Doctor of Psychological Sciences, Associate Professor, Federal State Budgetary Educational Institution of Higher Professional Education "Pacific State University", Professor of the Department of Psychology. 680000, Russia, Khabarovsk, Karl Marx str., 68, borzova_tatiana@mail.ru

Ovrutsky Alexander Vladimirovich – Doctor of Philosophy, Associate Professor, Head of the Department of Speech Communication and Publishing of the Institute of Philology, Journalism and Intercultural Communication of the Southern Federal University, Pushkinskaya 150, office 14, Rostov-on-Don, 344006, alexow@mail.ru

Namli Elena – Doctor of Ethics, Professor at Uppsala University (Sweden). Uppsala Centre for Russian and Eurasian Studies. Box 514 SE 751 20 Uppsala – Sweden.

Reznik Yuri Mikhailovich — Doctor of Philosophy, Professor, Chief Researcher at the Institute of Philosophy of the Russian Academy of Sciences, Chief editor of the journal "Personality. Culture. Society". Institute of Philosophy of the Russian Academy of Sciences. 14/1 Volkhonka str., building 5, Moscow, 119991, Russia.

Elvira Maratovna Spirova — Doctor of Philosophy, Acting Head of the Section of the History of Anthropological Teachings of the Institute of Philosophy of the Russian Academy of Sciences; Russia, Moscow, Goncharnaya str., 12 p.1, Moscow, 109240

Fischer Norbert is a doctor, professor, head of the Department of Basic Philosophical Questions of theology at the Catholic University in Eichstatt (Germany). Katholische Universitaet Eichstaett-Ingolstadt. VdRSSD e.V. – Storksbrede 7 59073 Hamm (Westf.) –

Germany.

Elena Borisovna Shestopal — Doctor of Philosophy, Professor, Head of the Department of Political Sociology and Psychology of Lomonosov Moscow State University. Lomonosov Moscow State University, Faculty of Philosophy. 119991, Moscow, Leninskie Gory, Moscow State University, educational and scientific building "Shuvalovsky".

Berezantsev Andrey Yuryevich - Doctor of Medical Sciences, professor in the specialty "Psychiatry", psychiatrist, chief researcher of the educational center of the First Moscow Clinical Psychiatric Hospital named after Alekseev. E-mail: berintend@yandex.ru

Artemyeva Olga Arkadyevna - Doctor of Psychological Sciences, Irkutsk State University, Professor, Head of the Laboratory of Methodology and History of Psychology, 664025, Russia, Irkutsk, Chkalova str., 2, room 205, oaartemeva@yandex.ru

Gelman Viktor Yakovlevich - Doctor of Technical Sciences, I.I. Mechnikov Northwestern State Medical University of the Ministry of Health of Russia, Professor, 196066, Russia, Saint Petersburg, Aviatsionnaya str., 9, sq. 31, gelm@sg2104.spb.edu

Engalychev Vali Fatekhovich - Doctor of Psychological Sciences, Kaluga State University named after K.E. Tsiolkovsky, Head of the Scientific Research Center for Forensic Examination and Criminalistics, 59 Lesnaya str., Kaluga, 248002, Russia, Kaluga Region, valiyen@gmail.com

Kashirsky Dmitry Valeryevich - Doctor of Psychological Sciences, Russian State Social University, Professor of the Faculty of Psychology, 129226, Russia, Moscow, V. Pika str., 4, of. p. 1, psymath@mail.ru

Krasnianskaya Tatiana Maksimovna - Doctor of Psychological Sciences, ANO VO "Moscow Humanitarian University", Professor of the Department of General, Social Psychology and History of Psychology, 107207, Russia, Stolichny, Moscow, Uralskaya str., 6, room 5, sq. 34, ktm8@yandex.ru

Leonid V. Kulikov - Doctor of Psychological Sciences, St. Petersburg State University, Professor of the Department of Social Psychology, 195297, Russia, St. Petersburg, ul. Svetlanovsky ave. 70. k.1, 137, sq. 137, leon-piter@mail.ru

Makarova Elena Aleksandrovna - Doctor of Psychological Sciences, Don State Technical University, Professor of the Department of General and Consultative Psychology, 13, Ye1skaya str., Taganrog, 347930, Russia, makarova.h@gmail.com

Rubtsova Nadezhda Evgenievna - Doctor of Psychological Sciences, ANO VO "Russian New University", Professor of the Department of General Psychology and Labor Psychology, 170008, Russia, Tver region, Tver, ul. Sklizkova, house 27, building 1, sq. sq. 77, hope432810@yandex.ru

Tagarieva Irma Rashitovna - Doctor of Pedagogical Sciences, Federal State Budgetary Educational Institution of Higher Education "Bashkir State Pedagogical University named after M. Akmulla", Deputy Scientific Director of the Research Institute of Educational Development Strategy, 450077, Russia, Republic of Bashkortostan, Ufa, Engels str., 1/1, sq. 56, irma_levina@mail.ru

Sheveleva Svetlana Anatolyevna - Doctor of Medical Sciences, Head of the laboratory,
FGBUN "FITZ nutrition and Biotechnology", 109240, Russia, Moscow, Ustinsky proezd, 2/14
Sheveleva@ion.ru

Требования к статьям

Журнал является научным. Направляемые в издательство статьи должны соответствовать тематике журнала (с его рубрикатором можно ознакомиться на сайте издательства), а также требованиям, предъявляемым к научным публикациям.

Рекомендуемый объем от 12000 знаков.

Структура статьи должна соответствовать жанру научно-исследовательской работы. В ее содержании должны обязательно присутствовать и иметь четкие смысловые разграничения такие разделы, как: предмет исследования, методы исследования, апелляция к оппонентам, выводы и научная новизна.

Не приветствуется, когда исследователь, трактуя в статье те или иные научные термины, вступает в заочную дискуссию с авторами учебников, учебных пособий или словарей, которые в узких рамках подобных изданий не могут широко излагать свое научное воззрение и заранее оказываются в проигрышном положении. Будет лучше, если для научной полемики Вы обратитесь к текстам монографий или диссертационных работ оппонентов.

Не превращайте научную статью в публицистическую: не наполняйте ее цитатами из газет и популярных журналов, ссылками на высказывания по телевидению.

Ссылки на научные источники из Интернета допустимы и должны быть соответствующим образом оформлены.

Редакция отвергает материалы, напоминающие реферат. Автору нужно не только продемонстрировать хорошее знание обсуждаемого вопроса, работ ученых, исследовавших его прежде, но и привнести своей публикацией определенную научную новизну.

Не принимаются к публикации избранные части из диссертаций, книг, монографий, поскольку стиль изложения подобных материалов не соответствует журнальному жанру, а также не принимаются материалы, публиковавшиеся ранее в других изданиях.

В случае отправки статьи одновременно в разные издания автор обязан известить об этом редакцию. Если он не сделал этого заблаговременно, рискует репутацией: в дальнейшем его материалы не будут приниматься к рассмотрению.

Уличенные в плагиате попадают в «черный список» издательства и не могут рассчитывать на публикацию. Информация о подобных фактах передается в другие издательства, в ВАК и по месту работы, учебы автора.

Статьи представляются в электронном виде только через сайт издательства <http://www.enotabene.ru> кнопка "Авторская зона".

Статьи без полной информации об авторе (соавторах) не принимаются к рассмотрению, поэтому автор при регистрации в авторской зоне должен ввести полную и корректную информацию о себе, а при добавлении статьи - о всех своих соавторах.

Не набирайте название статьи прописными (заглавными) буквами, например: «ИСТОРИЯ КУЛЬТУРЫ...» — неправильно, «История культуры...» — правильно.

При добавлении статьи необходимо прикрепить библиографию (минимум 10–15 источников, чем больше, тем лучше).

При добавлении списка использованной литературы, пожалуйста, придерживайтесь следующих стандартов:

- [ГОСТ 7.1-2003 Библиографическая запись. Библиографическое описание. Общие требования и правила составления.](#)
- [ГОСТ 7.0.5-2008 Библиографическая ссылка. Общие требования и правила составления](#)

В каждой ссылке должен быть указан только один диапазон страниц. В теле статьи ссылка на источник из списка литературы должна быть указана в квадратных скобках, например, [1]. Может быть указана ссылка на источник со страницей, например, [1, с. 57], на группу источников, например, [1, 3], [5-7]. Если идет ссылка на один и тот же источник, то в теле статьи нумерация ссылок должна выглядеть так: [1, с. 35]; [2]; [3]; [1, с. 75-78]; [4]....

А в библиографии они должны отображаться так:

[1]
[2]
[3]
[4]....

Постраничные ссылки и сноски запрещены. Если вы используете сноски, не содержащую ссылку на источник, например, разъяснение термина, включите сноски в текст статьи.

После процедуры регистрации необходимо прикрепить аннотацию на русском языке, которая должна состоять из трех разделов: Предмет исследования; Метод, методология исследования; Новизна исследования, выводы.

Прикрепить 10 ключевых слов.

Прикрепить саму статью.

Требования к оформлению текста:

- Кавычки даются углками (« ») и только кавычки в кавычках — лапками (“ ”).
- Тире между датами дается короткое (Ctrl и минус) и без отбивок.
- Тире во всех остальных случаях дается длинное (Ctrl, Alt и минус).
- Даты в скобках даются без г.: (1932–1933).
- Даты в тексте даются так: 1920 г., 1920-е гг., 1540–1550-е гг.
- Недопустимо: 60-е гг., двадцатые годы двадцатого столетия, двадцатые годы XX столетия, 20-е годы XX столетия.
- Века, король такой-то и т.п. даются римскими цифрами: XIX в., Генрих IV.
- Инициалы и сокращения даются с пробелом: т. е., т. д., М. Н. Иванов. Неправильно: М.Н. Иванов, М.Н. Иванов.

ВСЕ СТАТЬИ ПУБЛИКУЮТСЯ В АВТОРСКОЙ РЕДАКЦИИ.

По вопросам публикации и финансовым вопросам обращайтесь к администратору Зубковой Светлане Вадимовне
E-mail: info@nbpublish.com
или по телефону +7 (966) 020-34-36

Подробные требования к написанию аннотаций:

Аннотация в периодическом издании является источником информации о содержании статьи и изложенных в ней результатах исследований.

Аннотация выполняет следующие функции: дает возможность установить основное

содержание документа, определить его релевантность и решить, следует ли обращаться к полному тексту документа; используется в информационных, в том числе автоматизированных, системах для поиска документов и информации.

Аннотация к статье должна быть:

- информативной (не содержать общих слов);
- оригинальной;
- содержательной (отражать основное содержание статьи и результаты исследований);
- структурированной (следовать логике описания результатов в статье);

Аннотация включает следующие аспекты содержания статьи:

- предмет, цель работы;
- метод или методологию проведения работы;
- результаты работы;
- область применения результатов; новизна;
- выводы.

Результаты работы описывают предельно точно и информативно. Приводятся основные теоретические и экспериментальные результаты, фактические данные, обнаруженные взаимосвязи и закономерности. При этом отдается предпочтение новым результатам и данным долгосрочного значения, важным открытиям, выводам, которые опровергают существующие теории, а также данным, которые, по мнению автора, имеют практическое значение.

Выводы могут сопровождаться рекомендациями, оценками, предложениями, гипотезами, описанными в статье.

Сведения, содержащиеся в заглавии статьи, не должны повторяться в тексте аннотации. Следует избегать лишних вводных фраз (например, «автор статьи рассматривает...», «в статье рассматривается...»).

Исторические справки, если они не составляют основное содержание документа, описание ранее опубликованных работ и общеизвестные положения в аннотации не приводятся.

В тексте аннотации следует употреблять синтаксические конструкции, свойственные языку научных и технических документов, избегать сложных грамматических конструкций.

Гонорары за статьи в научных журналах не начисляются.

Цитирование или воспроизведение текста, созданного ChatGPT, в вашей статье

Если вы использовали ChatGPT или другие инструменты искусственного интеллекта в своем исследовании, опишите, как вы использовали этот инструмент, в разделе «Метод» или в аналогичном разделе вашей статьи. Для обзоров литературы или других видов эссе, ответов или рефератов вы можете описать, как вы использовали этот инструмент, во введении. В своем тексте предоставьте prompt - командный вопрос, который вы использовали, а затем любую часть соответствующего текста, который был создан в ответ.

К сожалению, результаты «чата» ChatGPT не могут быть получены другими читателями, и хотя невосстановимые данные или цитаты в статьях APA Style обычно цитируются как личные сообщения, текст, сгенерированный ChatGPT, не является сообщением от человека.

Таким образом, цитирование текста ChatGPT из сеанса чата больше похоже на совместное использование результатов алгоритма; таким образом, сделайте ссылку на автора алгоритма записи в списке литературы и приведите соответствующую цитату в тексте.

Пример:

На вопрос «Является ли деление правого полушария левого полушария реальным или метафорой?» текст, сгенерированный ChatGPT, показал, что, хотя два полушария мозга в некоторой степени специализированы, «обозначение, что люди могут быть охарактеризованы как «левополушарные» или «правополушарные», считается чрезмерным упрощением и популярным мифом» (OpenAI, 2023).

Ссылка в списке литературы

OpenAI. (2023). ChatGPT (версия от 14 марта) [большая языковая модель].

<https://chat.openai.com/chat>

Вы также можете поместить полный текст длинных ответов от ChatGPT в приложение к своей статье или в дополнительные онлайн-материалы, чтобы читатели имели доступ к точному тексту, который был сгенерирован. Особенno важно задокументировать точный созданный текст, потому что ChatGPT будет генерировать уникальный ответ в каждом сеансе чата, даже если будет предоставлен один и тот же командный вопрос. Если вы создаете приложения или дополнительные материалы, помните, что каждое из них должно быть упомянуто по крайней мере один раз в тексте вашей статьи в стиле APA.

Пример:

При получении дополнительной подсказки «Какое представление является более точным?» в тексте, сгенерированном ChatGPT, указано, что «разные области мозга работают вместе, чтобы поддерживать различные когнитивные процессы» и «функциональная специализация разных областей может меняться в зависимости от опыта и факторов окружающей среды» (OpenAI, 2023; см. Приложение А для полной расшифровки). .

Ссылка в списке литературы

OpenAI. (2023). ChatGPT (версия от 14 марта) [большая языковая модель].

<https://chat.openai.com/chat> Создание ссылки на ChatGPT или другие модели и программное обеспечение ИИ

Приведенные выше цитаты и ссылки в тексте адаптированы из шаблона ссылок на программное обеспечение в разделе 10.10 Руководства по публикациям (Американская психологическая ассоциация, 2020 г., глава 10). Хотя здесь мы фокусируемся на ChatGPT, поскольку эти рекомендации основаны на шаблоне программного обеспечения, их можно адаптировать для учета использования других больших языковых моделей (например, Bard), алгоритмов и аналогичного программного обеспечения.

Ссылки и цитаты в тексте для ChatGPT форматируются следующим образом:

OpenAI. (2023). ChatGPT (версия от 14 марта) [большая языковая модель].

<https://chat.openai.com/chat>

Цитата в скобках: (OpenAI, 2023)

Описательная цитата: OpenAI (2023)

Давайте разберем эту ссылку и посмотрим на четыре элемента (автор, дата, название и

источник):

Автор: Автор модели OpenAI.

Дата: Дата — это год версии, которую вы использовали. Следуя шаблону из Раздела 10.10, вам нужно указать только год, а не точную дату. Номер версии предоставляет конкретную информацию о дате, которая может понадобиться читателю.

Заголовок. Название модели — «ChatGPT», поэтому оно служит заголовком и выделено курсивом в ссылке, как показано в шаблоне. Хотя OpenAI маркирует уникальные итерации (например, ChatGPT-3, ChatGPT-4), они используют «ChatGPT» в качестве общего названия модели, а обновления обозначаются номерами версий.

Номер версии указан после названия в круглых скобках. Формат номера версии в справочниках ChatGPT включает дату, поскольку именно так OpenAI маркирует версии. Различные большие языковые модели или программное обеспечение могут использовать различную нумерацию версий; используйте номер версии в формате, предоставленном автором или издателем, который может представлять собой систему нумерации (например, Версия 2.0) или другие методы.

Текст в квадратных скобках используется в ссылках для дополнительных описаний, когда они необходимы, чтобы помочь читателю понять, что цитируется. Ссылки на ряд общих источников, таких как журнальные статьи и книги, не включают описания в квадратных скобках, но часто включают в себя вещи, не входящие в типичную рецензируемую систему. В случае ссылки на ChatGPT укажите дескриптор «Большая языковая модель» в квадратных скобках. OpenAI описывает ChatGPT-4 как «большую мультимодальную модель», поэтому вместо этого может быть предоставлено это описание, если вы используете ChatGPT-4. Для более поздних версий и программного обеспечения или моделей других компаний могут потребоваться другие описания в зависимости от того, как издатели описывают модель. Цель текста в квадратных скобках — кратко описать тип модели вашему читателю.

Источник: если имя издателя и имя автора совпадают, не повторяйте имя издателя в исходном элементе ссылки и переходите непосредственно к URL-адресу. Это относится к ChatGPT. URL-адрес ChatGPT: <https://chat.openai.com/chat>. Для других моделей или продуктов, для которых вы можете создать ссылку, используйте URL-адрес, который ведет как можно более напрямую к источнику (т. е. к странице, на которой вы можете получить доступ к модели, а не к домашней странице издателя).

Другие вопросы о цитировании ChatGPT

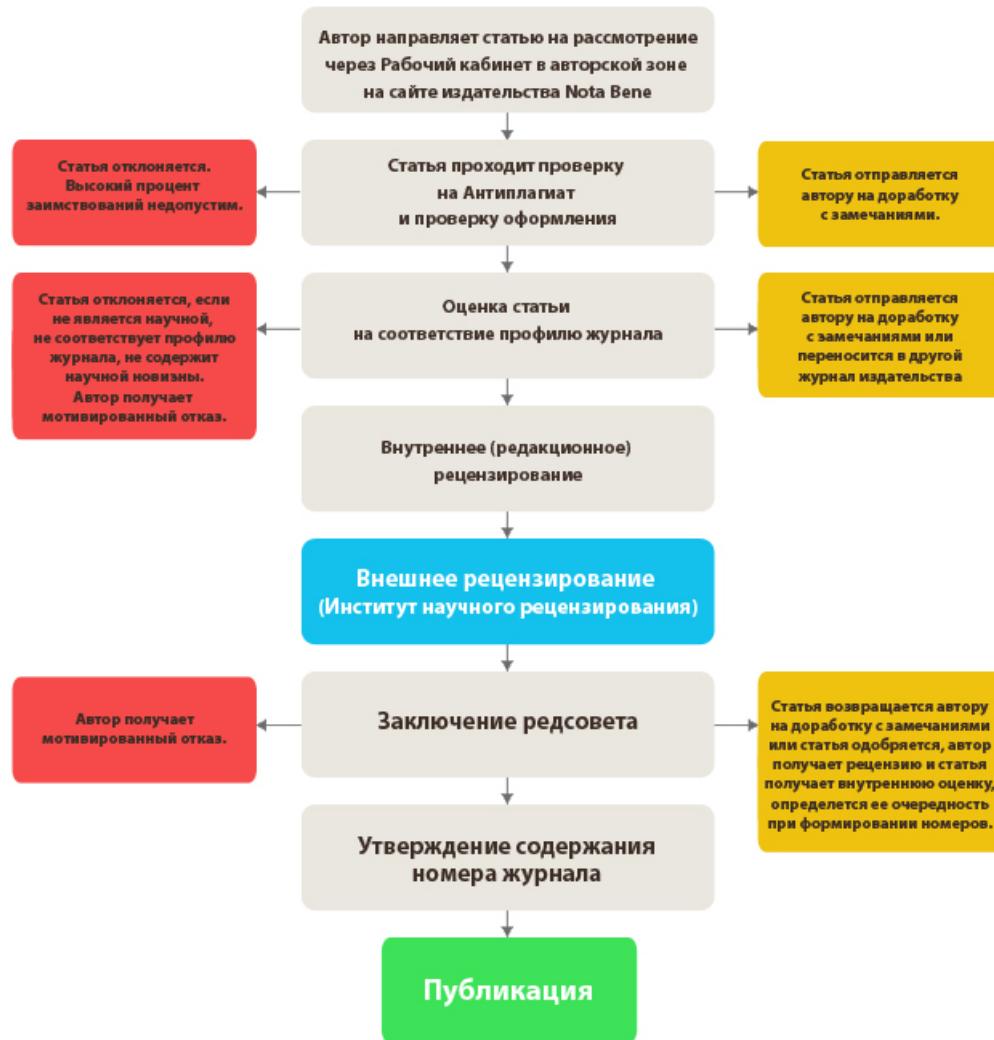
Вы могли заметить, с какой уверенностью ChatGPT описал идеи латерализации мозга и то, как работает мозг, не ссылаясь ни на какие источники. Я попросил список источников, подтверждающих эти утверждения, и ChatGPT предоставил пять ссылок, четыре из которых мне удалось найти в Интернете. Пятая, похоже, не настоящая статья; идентификатор цифрового объекта, указанный для этой ссылки, принадлежит другой статье, и мне не удалось найти ни одной статьи с указанием авторов, даты, названия и сведений об источнике, предоставленных ChatGPT. Авторам, использующим ChatGPT или аналогичные инструменты искусственного интеллекта для исследований, следует подумать о том, чтобы сделать эту проверку первоисточников стандартным процессом. Если источники являются реальными, точными и актуальными, может быть лучше прочитать эти первоисточники, чтобы извлечь уроки из этого исследования, и перефразировать или процитировать эти статьи, если применимо, чем использовать их интерпретацию модели.

Материалы журналов включены:

- в систему Российского индекса научного цитирования;
- отображаются в крупнейшей международной базе данных периодических изданий Ulrich's Periodicals Directory, что гарантирует значительное увеличение цитируемости;
- Всем статьям присваивается уникальный идентификационный номер Международного регистрационного агентства DOI Registration Agency. Мы формируем и присваиваем всем статьям и книгам, в печатном, либо электронном виде, оригинальный цифровой код. Префикс и суффикс, будучи прописанными вместе, образуют определяемый, цитируемый и индексируемый в поисковых системах, цифровой идентификатор объекта — digital object identifier (DOI).

[Отправить статью в редакцию](#)

Этапы рассмотрения научной статьи в издательстве NOTA BENE.



Содержание

Кудинов С.И., Кудинов С.С., Кудинова С.С. Особенности проявления патриотичности у студентов с разным отношением к специальной военной операции	1
Дианов С.А., Дианова Ю.В. Ценностно-смысловые основания получения образования в аспирантуре национального исследовательского вуза	14
Каулин К.В. Истоки подверженности человека влиянию пропаганды	22
Ильин Е.А., Богомаз С.Л., Лукина А.К., Суворова Н.В., Наконечная Е.В. Индикаторы формирования гражданской идентичности студенческой молодежи в Республике Беларусь	44
Суренская Н.С. Формирование стратегической компетентности у менеджеров по продажам	55
Лауткина С.В., Богомаз С.Л., Лукьянова Е.В., Артюхова Т.Ю., Петрова Т.И. Особенности уровня притязаний у младших школьников с речевыми нарушениями	64
Бенькова О.А., Гудовский И.В., Дулинец Т.Г., Гусаренко В.В., Поломошникова А.В. Апробация психологической программы управления конфликтами в трудовом коллективе	76
Пирожкова Н.И. Исследование реакций на фрустрацию и способов выхода из конфликтных ситуаций у сотрудников отдела работы с персоналом и службы психологического сопровождения	92
Англоязычные метаданные	108

Contents

Kudinov S.I., Kudinov S.S., Kudinova S.S. Features of the Manifestation of Patriotism among Students with Different Attitudes to a Special Military Operation	1
Dianov S.A., Dianova Y.V. Value and Semantic Grounds for Obtaining Education in the Postgraduate Course of the National Research University	14
Kaulin K. The Origins of Human Amenability to Propaganda	22
Il'in E.A., Bogomaz S.L., Lukina A.K., Suvorova N.V., Nakonechnaya E.V. Indicators of the Formation of the Civic Identity of the Student Youth in the Republic of Belarus	44
Surenskaya N.S. Development of Strategic Competence Among Sales Managers	55
Lautkina S.V., Bogomaz S.L., Luk'yanova E.V., Artyukhova T.Y., Petrova T.I. Claims on Younger Schoolchildren with Speech Disorders	64
Benkova O.A., Gudovskii I.V., Dulinets T.G., Gusarenko V.V., Polomoshnikova A.V. Approbation of a Workers Conflict Management Program	76
Pirozhkova N. Study of Reactions to Frustration and Ways to overcome Conflict Situations of Employees in HR Department and the Service Psychological Support	92
Metadata in english	108

Психолог

Правильная ссылка на статью:

Кудинов С.И., Кудинов С.С., Кудинова С.С. — Особенности проявления патриотичности у студентов с разным отношением к специальной военной операции // Психолог. – 2023. – № 2. – С. 1 - 13. DOI: 10.25136/2409-8701.2023.2.39910 EDN: JKKLHE URL: https://nbpublish.com/library_read_article.php?id=39910

Особенности проявления патриотичности у студентов с разным отношением к специальной военной операции

[Кудинов Сергей Иванович](#)

ORCID: 0000-0002-2117-6975

доктор психологических наук

профессор, кафедра психологии и педагогики, Российский университет дружбы народов

117198, Россия, г. Москва, ул. Миклухо-Маклая, 10, оф. 2



rudn.tgu@yandex.ru

[Кудинов Станислав Сергеевич](#)

ORCID: 0000-0002-1515-8754

кандидат психологических наук

доцент, кафедра психологии и педагогики, Российский университет дружбы народов

117198, Россия, г. Москва, ул. Миклухо-Маклая, 10, оф. 2



kudinov_ss@rudn.ru

[Кудинова София Сергеевна](#)

студент, кафедра психологии и педагогики, Российский университет дружбы народов

117198, Россия, г. Москва, ул. Миклухо-Маклая, 10, оф. 2



[Статья из рубрики "Внутренний мир человека"](#)

DOI:

10.25136/2409-8701.2023.2.39910

EDN:

JKKLHE

Дата направления статьи в редакцию:

03-03-2023

Дата публикации:

10-03-2023

Аннотация: В статье представлены результаты эмпирического исследования, характеризующие зависимость проявления патриотичности и отношения к специальной военной операции в студенческой среде. Актуальность исследования обусловлена, социально-политическими преобразованиями внутренней и внешней политики государства, требующими пересмотра системы патриотического воспитания молодежи, основанных на базовых, национальных и исторических ценностях. Изменения в архитектуре межгосударственных отношений требуют перестройки формирования личности, готовой отстаивать приоритеты своей страны в разных сферах жизнедеятельности, что невозможно без истинного патриотического отношения к своей Родине. В качестве теоретико-методологической основы исследования выступил системный подход, разрабатываемый отечественными исследователями Б.Ф. Ломов, В.С. Мерлин, В.Д. Небылицин, А.И. Крупнов и др; целостно-функциональный подход к исследованию свойств личности и черт характера (Крупнов, 1994), исследования патриотичности (Кудинов, 2017, 2018; Гаврилушкин, 2012; Лутовинов, 1997; Потемкин, 2009; и др.). Для исследования патриотичности использовался опросник «Патриограмма». Для выявления отношения студентов к специальной военной операции была разработана авторская анкета. Результаты исследования основаны на выборке из 109 студентов вузов Москвы, с последующим математико-статистическим анализом, позволили установить статистически достоверные различия между показателями патриотичности у студентов с разным отношением к специальной военной операции. В целом было установлено, что отсутствует прямая зависимость между показателями патриотичности и положительным отношением к спецоперации. Низкие показатели патриотичности также не находятся в прямой зависимости с отрицательным отношением к СВО. Полученные эмпирические данные свидетельствуют о том, что студенческая молодежь рассматривает патриотичность в широком контексте и не связывает данное личностное свойство с противостоянием по отношению ко внешнему миру. Результаты исследования доказывают необходимость совершенствования воспитательной деятельности, направленной на формирование и развитие патриотичности на разных этапах обучения.

Ключевые слова:

студенты, патриотизм, специальная военная операция, показатели, переменные, характеристики, респонденты, проценты, шкалы, анализ

Введение. Проблема патриотизма в настоящее время в связи с известными событиями в стране приобрела особую актуальность. Необходимо отметить, что в разных предметных областях можно обнаружить различное толкование этого понятия. Однако, несмотря на указанные разнотечения в определениях отмечается базовая сущность данной дефиниции. В самом общем виде в различных словарях патриотизм понимается как преданность к Отечеству, любовь к родине, искреннее желание служить своему отечеству.

Как указывал неоднократно в своих выступлениях Президент В. В. Путин, настоящий патриотизм — это «глубокое осознание личной причастности к судьбе страны, гражданская ответственность и стремление посвятить Россию, своим согражданам свой талант, готовность всегда быть со своей Родиной и в минуты торжества, и в периоды испытаний и невзгод»

История рассмотрения данного вопроса указывает, что пристальное внимание к идеям патриотизма привлекли в свое время видные деятели литературы и науки на рубеже 19 – 20 веков В.С. Соловьев, Н.А. Бердяев, С.Н. Булгаков, И.А. Ильин, А.Ф. Лосев, П.И. Новгородцев, Л.Н. Толстой, Н.Г. Чернышевский и др. [\[2,5,14\]](#).

В начале 20 века проблема патриотизма продолжила свое обсуждение в рамках педагогической науки Н.Ф. Бунаков, М.И. Демков, К.В. Ельницкий, П.Ф. Каптерев, В.Н. Сорока-Росинский и др. Основной акцент в работах указанных авторов смещен в плоскость соотношения патриотичности граждан страны и благосостояния государства.

Наиболее активно проблема патриотизма в России и СССР стала обсуждаться в советский период с начала 1918 г. до конца 80-х гг. XX столетия. В данный период написано значительное количество работ по проблеме патриотичности и связано это было с идеологией СССР, где одной из приоритетных задач государства было воспитание патриотизма в каждом гражданине страны. Справедливости ради нужно отметить, что в советский период времени эта задача решалась весьма успешно. Среди многочисленных исследований патриотизма в эпоху процветания социализма можно выделить работы таких авторов как: А.А. Агаев, А.Н. Вырщиков, Н.И. Губанов, С.Д. Емец, В.М. Зарванский, А.Н. Колесников, В.В. Макаров, Р.Я. Мирский, В.Ш. Нахушев, П.Н. Поступов, П.М. Рогачев, Н.Е. Сапегин, и др. В указанных работах анализировалась проблема идеологии патриотического воспитания, а также содержательная часть этого феномена в виде структурной организации и существенных признаков [\[4\]](#).

Значительный всплеск интереса среди ученых и политиков к проблеме патриотизма отмечается на рубеже XX и XXI веков. Столь резкий спрос на патриотизм в России обусловлен распадом СССР, утратой идеологических устоев, разрушением социалистических базовых ценностей: Родина, семья, труд, любовь. На смену этим ценностям пришли такие как власть, деньги, карьера, престиж. На формирование этих ценностей значительное влияние оказала как западная пропаганда, так и полное отсутствие какой-либо жизнеспособной государственной программы идеологического воспитания молодежи в стране. Все это, не могло не отразиться на изменении умонастроений общества, в котором такие понятия как патриотизм перестали быть актуальными и жизненно важными в молодежной среде.

В последние десятилетия интерес к данной проблеме в нашей стране заметно возрос. Оставаясь в поле междисциплинарных исследований, патриотизм рассматривается как сложное социально-психологическое образование. Обобщая разные подходы к изучению данной проблемы А. В. Кузнецова, сформулировала основные исследовательские позиции раскрывающие существенные характеристики патриотизма. Так, например, автор указывает что в ряде исследований под патриотизмом понимается высшее чувство субъекта, которое проявляется в детский период и затем в течение всей жизни в процессе социализации происходит его формирование. Другой подход в исследовании этого феномена акцентирует внимание на патриотизме как явлении исключительно социальном по своей природе. Широко представлены работы, где анализируемый феномен предстает в роли некой державности, отражающей характер исторического развития российского государства. В отдельных исследованиях посвященных патриотизму ведущая роль принадлежит личности, предназначение которой видится в осознании своей исторической, культурной, национальной, духовной и иной принадлежности к Родине. И последнее направление выделяется автором, где истинный патриотизм интерпретируется как духовность личности. Такой патриотизм по мнению авторов «предполагает бескорыстное, вплоть до самопожертвования, служение

Отечеству, которое является мерилом нравственности в оценке любой социальной деятельности, самого смысла и предназначения человеческой жизни» [\[12\]](#).

В исследованиях П. М. Рогачева патриотизм понимается как базовая ценность «присущая всем сферам жизни общества и государства, являющейся важнейшим духовным достоянием личности, характеризующей высший уровень ее развития и проявляющейся в активно-деятельностной самореализации на благо Отечества» [\[13\]](#).

В работе В. А. Кольцовой и В. А. Соснина отмечается, что патриотизм — это сложное многогранное явление, по-разному проявляющееся в различных социальных условиях. Патриотизм с позиций этих авторов может проявляться на разных уровнях. На личностном уровне может характеризоваться как высшее чувство или один из компонентов подструктуры личности в виде ценностей, убеждений, норм поведения, а также критериев оценки социальных явлений). На уровне микросоциума данный феномен предстает в виде подструктуры общественного сознания или национального самосознания. В свою очередь данная подструктура содержит чувства, этнические стереотипы, отношения к своему народу, традициям и культуре. При воспитании молодого поколения с позиций авторов необходимо учитывать или опираться на каждый из выделенных уровней [\[6\]](#).

В зарубежных исследованиях проблему патриотизма не обошли стороной такие авторы как Дж.Гуд и Дж.Велоди (J. Good, J. Velody, 1988); Б.Нагайло и В.Свобода (Nahaylo B., Swoboda V., 1990); В.Кимлика (Kymlicka W., 1996); Т.Кёрк и А.МакЭллигот (T. Kirk, A. McElligot, 1999); Л.МакГирр (McGirr L., 2001) и др.

Ряд авторов пытались объяснить связь патриотичности с национализмом или шовинизмом, отдельные исследователи также подчеркивали связь между патриотизмом и расизмом. Наиболее отчетливо это просматривается в работе Б.Андерсона (Benedict Anderson. *Imagined Communities. Reflections on Origin and Spread Nationalism*). Автор размышляет о том, что нации — это вымышленные сообщества: «существуют различные процессы, благодаря которым нацию стали воображать, а впоследствии моделировать, адаптировать и трансформировать. Такие процессы касаются главным образом социальных изменений и разных форм сознания. Сомнительно впрочем, чтобы одними только социальными изменениями или изменениями в сознании можно было бы объяснить ту преданность, с которой люди относятся к творениям своего воображения — или, почему люди готовы умереть ради этих творений» [\[1. С.50\]](#).

Как пишет в своей диссертации А. В. Потемкин «зарубежные авторы за редким исключением не дифференцируют понятия «национализм», «шовинизм» и «патриотизм», а если разделение этих понятий и присутствует, то оно условно и четко не обозначено. Некоторые исследователи, говоря о патриотизме, подразумевают под этим «национальную гордость» [\[11. С.38\]](#).

Кроме того, в современных исследованиях происходит дифференциация таких понятий как патриотизм и патриотичность эти дефиниции наполнены разным содержательным смысловым значением. Патриотизм, согласно многочисленным исследованиям, понимается как служение Родине, переживание за ее благополучие, являясь глобальным понятием охватывает культуру, язык, свой народ, традиции и т. д. Патриотичность выступает как личностное образование, свойство личности [\[6,7\]](#). С указанных позиций были исследованы национально-психологические особенности патриотичности, зависимость патриотичности и толерантности, ответственности и патриотичности.

В настоящем исследовании основная цель состояла в выявлении зависимости патриотичности и отношения к специальной военной операции у студентов.

Материалы и методы.

В качестве методологической основы исследования использовался системный подход и целостно функциональная концепция свойств личности и черт характера А. И. Крупнова. Основными методами исследования выступили анкетирование и тестирование. С целью выявления отношения к специальной военной операции была использована разработанная авторская анкета «Патриотические установки». Анкета включала 11 вопросов, ответы на которые дают ясное и полное представление об отношение к СВО. Результаты анкетирования характеризуют положительное, нейтральное и отрицательное отношение к объявленной военной операции и некоторым аспектам своей страны.

Для изучения патриотичности как показал анализ научной литературы используются преимущественно разработанные анкеты для каждого отдельного случая, исходя из целей и задач исследования, в отдельных работах присутствуют материалы, основанные на наблюдении и экспертной оценке.

В настоящем исследовании в качестве базовой методики для исследования патриотичности использовался опросник «Патриограмма» (С. И. Кудинов, А. В. Потемкин). Методика отвечает критериям валидности и надежности, широко используется в современных исследованиях. Опросник включает 8 компонентов и 16 шкал которые характеризуют различные стороны проявления патриотичности. Выраженность отдельных шкал позволяет диагностировать специфику проявления ценностно-смысловой направленности патриотичности, глубину осознанности данного качества его мотивированность, а также поведенческий, регуляторный и эмоциональный аспекты свойства.

При статистической обработке эмпирического материала был использован, метод сравнительного анализа t -критерий Стьюдента. Статистическая обработка материала осуществлялась с применением программы STATISTICA 10.0.

В качестве респондентов выступили студенты университетов (Российский университет дружбы народов, Российский университет спорта, Российский новый университет) всего приняли участие 108 человек, в возрасте 19 – 22 года, из которых 50 юношей и 58 девушек. Исследование проводилось анонимно с целью повышения достоверности эмпирических данных. Все диагностические материалы были зашифрованы. Перед началом анкетирования с респондентами проводилась устная беседа, в которой озвучивалась цель исследования, основные задачи, а также гарантировалась анонимность полученных в анкетах данных. Около 80% респондентов высказывали опасения по поводу последствий данного анкетирования, если результаты не совпадут с официальной позицией государства по данному вопросу.

Результаты и их обсуждение

Анализ результатов исследования, касающегося гражданской ответственности личности, оценки мужественности граждан, отношения к своей стране, а также непосредственного негативного, нейтрального или позитивного отношения к объявленной операции позволил выделить три подгруппы респондентов по признаку отношения к специальной военной операции табл.1. Остановимся более подробно на анализе данных эмпирического исследования в двух контрастных группах респондентов.

Студенты, позитивно воспринимающие специальную военную операцию, в качестве основных аргументов отмечали расширение националистических взглядов со стороны украинской власти и экстремистки настроенных граждан особенно в молодежной среде.

Таблица 1.

Показатели выраженности отношения студентов к специальной военной операции в процентном отношении

Позитивное отношение	Нейтральное отношение	Негативное отношение
37%	24%	39%

Ограничение русской культуры, запрет на территории СВО русского языка, снесение памятников русским выдающимся личностям в том числе Екатерине II. Стирание из памяти граждан и фальсификация событий второй мировой войны, героизация нацистах преступников из УПА, украинской повстанческой армии времен войны, присвоение звания героя Украины С. Бандере и Р. Шухевичу, которые во время войны уничтожили сотни тысяч граждан. Зверства, которые все больше охватывали территорию Украины, начиная с Киева, события на Майдане и гибель мирных граждан в Одессе, заживо сожжённых. Бомбежки и убийства мирных граждан на территории Донбасса и Луганской народной республики в течение 8 лет. Угроза развязывания войны на территории России.

В ходе интервьюирования студенты данной группы отмечали, что основную информацию о событиях на Украине получают как из официальных источников, государственных каналов ТВ, так и интернет ресурсов, а также через личные контакты с родственниками, проживающими на территории Украины. При этом они полностью доверяют российской власти и Президенту РФ В. В. Путину, а также российской армии и иным органам государственной власти, включая Совет Федерации и Государственную Думу. Отвечая на вопросы относительно осуждения СВО зарубежными государствами и их лидерами, респонденты указывали в качестве основных причин такого отношения восстановление России как сильного государства, независимость политики и усиление экономики страны.

Результаты анкеты свидетельствуют, что 73% респондентов из этой группы внимательно следят за событиями, связанными со специальной военной операцией на территории Украины. Это те студенты, у которых проживают родственники либо друзья, знакомые на территории данного государства, или их близкие принимают участие в СВО. При этом 43% респондентов подгруппы указали, что каждый гражданин своей страны обязан исполнить свой гражданский и военный долг, а всякие дискуссии относительно объявленной специальной военной операции являются излишними, так как время жестко действовать отметили 29%. Только 35% респондентов в начале специальной военной операции обвинили режим Украины, вернее, руководство этой страны и экстремистки настроенную часть населения. У руководства России, по их мнению, не оставалось выбора, так как затягивание данного решения могло привести к более серьезным проблемам, поскольку в течение восьми лет часть пророссийски настроенной территории подвергалась бомбежкам и уничтожению населения мирных граждан. Более 67% студентов отметили, что в трудные для страны времена все должны объединиться для решения военных и гражданских проблем. И в то же время 52% из опрошенных поддерживают молодых людей, которые уехали за границу во избежание мобилизации. В качестве аргумента в поддержку этих граждан испытуемые указали неприемлемость убийства других людей во всех его проявления, включая военные, боевые действия. Кроме того, 45% респондентов этой группы указали, что они уехали бы в другую страну,

если бы им представилась такая возможность с гарантированной работой и проживанием. В качестве уточнения назвали развитые европейские страны, США и Англию. Основным посылом для отъезда назвали возможность путешествия, саморазвития как в профессиональном, так и личностном аспектах, познание другой культуры, традиций и т. д. Ничего плохого в этом не видят и указывают, что большинство детей чиновников и госслужащих России проживают за рубежом, работают, получают образование и имеют недвижимость. Отвечая на вопрос о том, что у молодых людей сегодня мало перспектив для развития и самовыражения в России, 41% дали утвердительный ответ. Основной аргументацией выступило то, что после окончания университета молодые специалисты не могут найти по специальности хорошо оплачиваемую работу, отсутствует социальная защищенность молодых людей.

Утвердительно ответили 49% респондентов на вопрос о том, что нужно всеми правдами и неправдами избегать участия в военных действиях, даже если это нужно стране. И на вопрос о том, что люди не должны участвовать в боевых действиях и стараться всячески уклоняться от них, так как человеческая жизнь является самой большой ценностью, указали 82%.

Результаты распределения ответов на поставленные вопросы показывают, что в группе респондентов, поддерживающих специальную военную операцию, присутствует ясное понимание ситуации, которая сложилась в рамках межгосударственной политики России и Украины. Студенты трезво оценивают данную проблему и приходят к заключению, что данный вопрос может быть решен исключительно военным способом. Они уверены, что никакие переговоры и уступки не способны восстановить мир. В то же время они не считают враждебным весь мир, поскольку воспринимают недружественные страны, с точки зрения официальных органов власти, как приемлемые для проживания и работы. Достаточно противоречивой видится позиция данных респондентов относительно того, что люди должны избегать и всячески уклоняться от участия в боевых действиях, учитывая, что они поддерживают спецоперацию. Еще более неожиданной представляется их позиция относительно того, что они поддерживают тех молодых людей, которые уклонились от СВО, переехав на жительство за границу. По всей видимости, данную позицию можно объяснить тем, что студенческая молодежь не воспринимает адекватно масштабы данной катастрофы, полагая, что это где-то далеко и кто-то другой обязан в этом принимать участие, но не они, скорее всего, штатные военные, в то время как обычные мирные граждане должны жить своей жизнью.

Негативно оценивают специальную военную операцию 39% студентов. Анализ аргументаций данной позиции позволил выделить ключевые моменты, среди которых: украинцы-это братский народ; у нас одна религия; у народа одно историческое прошлое; мы вместе прошли Великую Отечественную войну; у нас практически единая культура и традиции; - это братоубийственная война; - это геноцид славянского народа; убийство - это смертный грех; - это разрушение всей инфраструктуры и экономики как России, так и Украины; - это изоляция России в мировом сообществе; наши народы проживают как в России, так и Украине, следовательно, война со своим народом; в Украине проживают родственники и друзья; нужно объединяться и интегрироваться для развития технологий и экономики, а не воевать; в современном мире нужно решать все межгосударственные вопросы на дипломатическом уровне; - это война на чужой территории и т.д.

Ответы респондентов данной группы на вопросы, касающиеся отношения к специальной военной операции, несколько отличаются от группы с позитивным отношением к СВО. Так, на вопрос, касающийся постоянного мониторинга событий, связанных со

специальной военной операцией, утвердительно ответили 3%. Их внимание обусловлено личной заинтересованностью (участвуют в СВО родственники и близкие), страхами за Россию (бомбежки близких от границы Российских населенных пунктов, гибель мирных жителей и разрушения), переживание за беженцев и других мирных людей, оставшихся без крова.

Относительно того, что каждый гражданин России обязан исполнить свой гражданский и военный долг, положительный ответ дали 29% респондентов. В то время как 71% опрошенных ответили отрицательно, поясняя свой ответ тем, что женщины, нездоровые физически и психически люди, а также высококлассные специалисты узких специальностей не должны принимать участие в военных действиях. Относительно того, нужны ли в настоящее время дискуссии для установления мира и прекращения войны, 39% респондентов полагают, что время для переговоров прошло и нужно действовать жестко. Вину за развязывание военных действий в зоне спецопераций на Украинский режим возложили 36% испытуемых. Детализация ответов на поставленные вопросы позволила аргументировать студентам данную позицию. На их взгляд, решением России о начале операции послужила агрессивная политика Киевского режима, а также угрозы расширения НАТО к границам России. В то же время в данной группе только 4,5% респондентов убеждены, что в трудные для страны времена все должны объединиться для решения военных и гражданских проблем. А 12% студентов этой выборки положительно относятся к тому, что часть молодых людей, убегая от мобилизации, покинули страну. Данный факт видится достаточно интересным в сравнении с группой студентов, поддерживающих СВО, где такую поддержку выразили 52%. Оказывается, та молодежь, которая не поддерживает спецоперацию в целом, более критично относится к избеганию мобилизации молодых людей. Кроме того, в данной группе почти вдвое меньше респондентов выразили желание уехать в другую страну, если бы им представилась такая возможность с гарантированной работой и проживанием, 25%. Отвечая на вопрос о том, что у молодых людей сегодня мало перспектив для развития и самовыражения в России, 30% дали утвердительный ответ, что на одиннадцать процентов больше, чем в первой группе. В качестве причин указали более широкие возможности для самореализации, больше свободы для самовыражения, а также более развитое гражданское общество. При этом отдельные респонденты указали ограничение свободы в своей стране, репрессии по отношению к инакомыслию и т.д.

Видится также несколько странной позиция студентов, которые негативно относятся к специальной военной операции. По вопросу избегания участия в боевых действиях всеми правдами и неправдами, даже если это очень нужно стране, только 6% ответили, что нужно избегать. В то время как в группе, выражающей поддержку СВО, таких студентов оказалось 49%. Не менее противоречивая ситуация складывается в отношении того, что люди не должны участвовать в боевых действиях и стараться всячески уклоняться от них, так как человеческая жизнь является самой большой ценностью, утвердительно ответили только 1,5%, тогда как в группе поддерживающих СВО таких оказалось 82%.

Анализ данных анкетирования позволяет заключить, что в данной группе несмотря на то, что студенты не поддерживают специальную военную операцию, их гражданская позиция тем не менее выглядит государственной, социально привлекательной для страны. Они стремятся объективно подходить к оценке военных действий, внимательно следят за ежедневными событиями. Их отличает более взрослая и взвешенная позиция по целому ряду важных гражданских вопросов. Прежде всего, они указывают, что в трудные для своей страны времена нужно объединяться и устранять внутренние разногласия,

граждане должны поддерживать друг друга и руководство государства, а также необходимо защищать свою страну, не уклоняясь от военных действий.

В целом гражданская позиция данной подгруппы молодых людей является более привлекательной для общества и государства. Несмотря на отрицание факта СВО, они выражают готовность к защите своей страны.

В целом можно резюмировать, что вне зависимости от отношения к специальной военной операции студенческая молодежь считает, приоритетной задачей защиту своей Родины и в то же время снимает с себя ответственность за данные события, полагая, что кто-то другой должен решать эти проблемы.

Анализ результатов патриограммы позволил выявить отдельные отличительные особенности в проявлении патриотичности у студентов с разным отношением к специальной военной операции. В целом можно отметить, что у респондентов с положительным отношением к СВО отмечается средний уровень проявления данного качества, для студентов с нейтральным отношением к спецоперации характерен средненизкий уровень патриотичности, в то время как у студентов с отрицательным отношением зафиксирован чуть выше среднего уровень патриотичности. Полученный факт доказывает, что не все те, кто критически оценивает данную операцию, являются анти патриотами, как и обратное.

В иерархической структуре составляющих патриотичности зафиксированы отличительные особенности у студентов с разным отношением к СВО табл. 1. Сравнительный анализ с использованием t -критерия Стьюдента позволил выявить статистически значимые различия в отдельных показателях патриотичности у студентов с положительным и отрицательным отношением к СВО.

Таблица 2

Сравнительный анализ выраженности переменных патриотичности у представителей с разным отношением к СВО

N-108

Показатели	Респонденты		Разность	t -критерий	р-уровень
	С положительным отношением к СВО	С отрицательным отношением к СВО			
Соц. знач. цели	12,4	20,3	7,9	2,89	$p < 0,01$
Лич. знач. Цели	21,2	14,7	6,5	2,47	$p < 0,01$
Эргичность	12,6	14,8	2,2	1,38	не значим
Аэргичность	17,3	13,3	4,0	2,05	$p < 0,05$
Стеничность	14,0	15,2	1,2	1,16	не значим
Астеничность	13,3	14,0	0,7	0,69	не значим
Интернальность	15,5	16,0	0,5	0,43	не значим
Экстернальность	18,6	16,7	1,9	0,93	не значим

Социоцентризм	14,1	21,6	7,5	2,91	p < 0,01
Эгоцентризм	19,7	15,5	4,2	2,17	p < 0,05
Осмысленность	15,1	23,4	8,3	3,11	p < 0,01
Осведомленность	20,3	21,4	1,1	0,97	не значим
Пред. коммун. продуктивность.	11,6	13,0	1,4	1,12	не значим
Суб. личн. продуктивность	12,0	12,4	0,4	0,39	не значим

Согласно данным представленной таблицы статистически значимые различия зафиксированы по таким показателям как лично-значимые и социально-значимые цели проявления патриотичности, показателям мотивации патриотического поведения и когнитивной осмысленности. Причем у респондентов, поддерживающих специальную военную операцию, статистически значимо доминируют лично-значимые цели проявления патриотичности и эгоцентрическая мотивация реализации данного свойства. Это указывает в большей степени на минимум патриотичность. Респонденты готовы проявлять данное свойство только в ситуациях, когда это выгодно. У респондентов, отрицательно относящихся к СВО статистически значимо более выражены социально-значимые цели проявления патриотизма, социально-ориентированная мотивация реализации данного качества и когнитивная осмысленность патриотического поведения и позиционирования. Доминирование указанных признаков в иерархической структуре в большей степени указывает на истинные патриотические намерения респондентов.

В целом в иерархии выраженности составляющих патриотичности у студентов поддерживающих СВО отмечаются лично-значимые цели проявления патриотичности (когда выгодно быть патриотом), аэргичность (недостаточная активность патриотического поведения), экстернальная саморегуляция (патриотизм проявляется исключительно под воздействием внешних факторов и других людей), эгоцентрическая мотивация патриотического поведения направленная на удовлетворение карьерных ожиданий и социальной самореализации субъектов, когнитивная осведомленность (недостаточное осмысление патриотического самовыражения). По другим характеристикам патриограммы отмечается средний и средне-низкий уровень выраженности.

У респондентов с отрицательным отношением к СВО в качестве ведущих характеристик в патриограмме выделяются социально-значимые цели и установки проявления патриотичности (во имя защиты Родины, народа и т.д.), когнитивная осмысленность (зрелость понимания патриотизма как основы ценностно-смысловой и морально-нравственной сферы личности), социоцентрическая мотивация патриотического поведения. Указанный набор характеристик свидетельствует о достаточной сформированности представлений о патриотизме как важном качестве каждого гражданина. В то же время, эмоционально-волевые и поведенческие характеристики, отвечающие за реальное проявление этого качества в социуме, находятся на низком и среднем уровне проявления. Данный факт свидетельствует о том, что эти респонденты понимают, что патриотизм — это важно, нужно, хорошо, но сами как бы не готовы активно его проявлять.

Полученные результаты могут быть использованы для разработки эффективных программ, направленных на формирование патриотичности у школьников и студентов.

Заключение

Результаты проведенного исследования подтверждают факт неоднозначного отношения к специальной военной операции в молодежной студенческой среде. Выявленные позиции студентов к СВО показывают, что в целом они имеют достаточные представления об основных причинах данной операции. В то же время не готовы самостоятельно принять решение о том, чтобы принять участие в СВО. Достаточно противоречивой видится позиция тех респондентов, которые как бы поддерживают СВО, но в то же время и поддерживают тех, кто устранился от участия в военной операции, уехал в другие страны. Более того, они готовы сами покинуть страну и уехать туда, где на их взгляд лучше. Результаты патриотической программы не выявили прямой зависимости между отношением к специальной военной операции и проявлением патриотичности. Анализ данных позволил установить низкий показатель проявления патриотичности в группе с нейтральным отношением к спецоперации, средний уровень у тех, кто поддерживает СВО и средневысокий у респондентов, отрицательно относящихся к СВО. В целом результаты исследования свидетельствуют о неоднозначном отношении к СВО и достаточно слабой сформированности патриотичности у студентов. Полученные данные могут стать основой для разработки программ формирования патриотичности в рамках воспитательной работы в вузах.

Ограничения: малочисленный состав выборки не позволяет в полном объеме экстраполировать полученные в данном исследовании результаты на всю генеральную совокупность.

Библиография

1. Андерсон, Б. Воображаемые сообщества. Размышления об истоках и распространении национализма.-2001.-287 с.
2. Бердяев, Н.А. Судьба России. – М.: Советский писатель, 1990. – 346 с.
3. Бочарников И.В. Феномен патриотизма в мировой политической истории. // Международные отношения.-2013.-№ 4.-С. 513-518.
4. Гаврилушкин С.А. Психологическая специфика проявления ответственности личности у студентов с различной патриотической направленностью. Дисс. ... канд. психол. наук.-Москва: РУДН, 2012.-210
5. Ильин, И.А. Путь духовного обновления: Собр. соч. В 10 т. Т. 1. М.: Русская книга, 1993. – 398 с.
6. Кольцова В.А., Соснин В.А. Социально-психологические проблемы патриотизма и особенности его воспитания в современном российском обществе/Психологический журнал.-2005. Том 26. № 4. С.89-98.
7. Кудинов С.И., Кудинова И.Б., Нурекеева А.Б. Соотношение показателей патриотичности и этнической идентичности у русских и казахских студентов/ Психология образования в поликультурном пространстве. 2017. Том 1. № 37. –С. 37-48.
8. Кудинов С.И., Кудинова И.Б., Гаврилушкин С.А., Потемкин А.В. Системное исследование патриотичности и ответственности личности. Монография.: Изд-во «Перо», 2018. – 263с.
9. Кузнецова, А.В. Патриотическая идея в российском обществе: генезис, состояние, тенденции.-М., 2004.-с.52-58.
10. Крупнов А.И. Целостно-функциональный подход к изучению свойств личности// Системные исследования свойств личности. – М.: УДН,1994. – С.9-23.
11. Лутовинов, В.И. Патриотизм: проблемы формирования у молодежи в современных условиях (социально-философский анализ).-М.: ВУ, 1997. – 215с.

12. Потёмкин, А.В. Национально-психологические особенности проявления патриотизма личности. Дисс. ... канд. психол. наук.-Новосибирск: НГПУ, 2009.-206 с.
13. Рогачев, П.М. Патриотизм и общественный прогресс.-М.: ИПЛ, 1974.-280 с.
14. Соловьев, В.С. Соч. в 2 т. 2-е изд. [Текст] / В.С.Соловьев.-М.: Мысль, 1990.-568с.

Результаты процедуры рецензирования статьи

В связи с политикой двойного слепого рецензирования личность рецензента не раскрывается.

Со списком рецензентов издательства можно ознакомиться [здесь](#).

На рецензирование представлена работа «Особенности проявления патриотичности у студентов с разным отношением к специальной военной операции».

Предмет исследования. Предмет исследования в работе не обозначен, но работа посвящена особенностям проявления патриотичности у студентов с разным отношением к специальной военной операции. В целом, можно отметить, что предмет в работе раскрыт полностью. Автор разграничил и уточнил понятия, выделил феномен «патриотичность». Несмотря на небольшую выборку, результаты были получены достоверные.

Методология исследования. В рецензируемой работе представлена характеристика результатов исследований. Основная цель состояла в выявлении зависимости патриотичности и отношения к специальной военной операции у студентов. Авторами применялся комплекс методик, анкетирование и тестирование: опросник «Патриограмма» (С. И. Кудинов, А. В. Потемкин) и авторская анкета «Патриотические установки». Для проведения сравнительного анализа использовался метод сравнительного анализа t -критерий Стьюдента. Статистическая обработка материала осуществлялась с применением программы STATISTICA 10.0. Всего в исследовании приняло участие 108 респондентов (девушки и юноши) в возрасте 19-22 лет, которые обучаются в Российском университете дружбы народов, Российском университете спорта, Российском новом университете.

Актуальность исследования не вызывает сомнения. Автором обосновывается актуальность затронутой проблематики в том числе с позиции запросов современного общества.

Научная новизна.

Автор подтвердил факт неоднозначного отношения к специальной военной операции в молодежной студенческой среде:

в целом, они имеют достаточные представления об основных причинах данной операции;

молодые люди не готовы самостоятельно принять решение о том, чтобы принять участие в СВО;

были выявлен молодые люди, которые как бы поддерживают СВО, но в то же время и поддерживают тех, кто устранился от участия в военной операции, уехал в другие страны;

часть молодых людей готово само покинуть страну и уехать туда, где на их взгляд лучше;

результаты патриограммы не выявили прямой зависимости между отношением к специальной военной операции и проявлением патриотичности;

анализ данных позволил установить низкий показатель проявления патриотичности в группе с нейтральным отношением к спецоперации, средний уровень у тех, кто поддерживает СВО и средне-высокий у респондентов, отрицательно относящихся к СВО.

В целом автор отметил, что результаты исследования свидетельствуют о неоднозначном отношении к СВО и достаточно слабой сформированности патриотичности у студентов.

Стиль, структура, содержание. Стиль изложения соответствует публикациям такого уровня. Язык работы научный.

Структура работы четко прослеживается. Во введении представлено описание актуальности исследования, представлен небольшой исторический экскурс в рассмотрение патриотизма в педагогической науке. Особое вниманиеделено дифференциации таких понятий как «патриотизм» и «патриотичность». Во втором разделе представлено описание материалов и методов исследования. В третьем разделе представлены результаты и их обсуждение. Заканчивается работа кратким выводом. Библиография. Библиография статьи включает в себя 14 отечественных источников, издания за последние три года в перечне отсутствуют. В списке представлены кандидатские диссертации, научно-исследовательские статьи, монографии, собрания сочинений. На оформление источников информации необходимо обратить внимание, не все оформлены корректно.

Апелляция к оппонентам.

Поставленные автором цель и задачи реализованы. Однако, есть моменты, которые требуют дополнения:

- провести анализ современной педагогической литературы, значительное количество работ по затронутой проблематике появилось в последние годы;
- полученные результаты показали неоднозначное отношение у молодых людей к данному понятию, автором было написано о необходимости разработки эффективных программ; автору рекомендуется выделить соответствующие направления работы;
- выводы прописать более подробно, уделив внимание научной новизне проведенного исследования.

Выводы. Проблематика статьи отличается несомненной актуальностью, теоретической и практической ценностью, будет интересна исследователям. Работа может быть рекомендована к опубликованию.

Психолог

Правильная ссылка на статью:

Дианов С.А., Дианова Ю.В. — Ценностно-смысловые основания получения образования в аспирантуре национального исследовательского вуза // Психолог. – 2023. – № 2. DOI: 10.25136/2409-8701.2023.2.39896 EDN: CBLVMK URL: https://nbpublish.com/library_read_article.php?id=39896

Ценностно-смысловые основания получения образования в аспирантуре национального исследовательского вуза

Дианов Сергей Александрович

доктор исторических наук



профессор, кафедра государственного управления и истории, Пермский национальный исследовательский политехнический университет; профессор, кафедра частного права, Пермский институт ФСИН России

614990, Россия, Пермский край, г. Пермь, ул. Комсомольский Проспект, 29

✉ sadianov@gmail.com

Дианова Юлия Викторовна

кандидат культурологии



доцент, кафедра дизайна, графики и начертательной геометрии, Пермский национальный исследовательский политехнический университет

614990, Россия, Пермский край, г. Пермь, ул. Комсомольский Проспект, 29

✉ julok1@mail.ru

[Статья из рубрики "Психология и педагогика"](#)

DOI:

10.25136/2409-8701.2023.2.39896

EDN:

CBLVMK

Дата направления статьи в редакцию:

04-03-2023

Дата публикации:

29-03-2023

Аннотация: В статье рассматривается круг вопросов, связанных с факторами мотивации при поступлении в аспирантуру и поведенческими реакциями в процессе обучения по программам научных специальностей в современном национальном исследовательском вузе. На примере реализации программ аспирантуры по политическим наукам в техническом вузе выявлены ключевые мотивы молодых специалистов к продолжению обучения в университете. Определены особенности мотивационно-ценностной сферы аспирантов, осваивающих учебный план подготовки и выполняющих задачи научно-

исследовательской работы. Проанализированы причины отчисления из аспирантуры, причины неуспеваемости по образовательной программе, а также мотивы частого ухода в академические отпуска. В статье приведены аргументы в пользу авторской гипотезы о необходимости развития аспирантуры по гуманитарным и социальным наукам в технических вузах. Политологическое образование способствует не только осознанному выбору профессии инженера или высококвалифицированного специалиста для органов государственной и муниципальной службы. Молодой исследователь получает возможность распознать ценностно-смысловые основания осуществления трудовой деятельности в организации высшего образования. У потенциального преподавателя высшей школы формируются устойчивые представления о педагогической этике, о психологии общения со студентами разных возрастных групп, о недопустимости форм девиантного поведения при выполнении профессиональных задач.

Ключевые слова:

ценностные ориентации, мотивация, социализация личности, моральные нормы, университет, аспирантура, образовательная программа, процесс обучения, педагогические приемы, профессиональное образование

Система аспирантского образования в первой четверти XXI веке претерпела значительные изменения. Уже в начале 2000-х гг. российские вузы столкнулись с проблемой сокращения числа выпускников, выразивших желание продолжить своё обучение в аспирантуре. Социологи зафиксировали отток значительной части творческой молодёжи из научно-образовательного пространства в другие области профессиональной занятости и личностного позиционирования – бизнес и финансы, государственное управление, сервис, индустрия гостеприимства [1]. В то же время сохранялась традиция рекомендации в аспирантуру лучших студентов-выпускников, показывавших высокий уровень мотивации к обучению и научно-исследовательской работе. На гуманитарных факультетах российских университетов на регулярной основе проводились мероприятия по выявлению из числа студентов наиболее способных и мотивированных для выполнения обязанностей младших научных сотрудников. Подобная практика давала положительные результаты. Так, например, на исторических факультетах в Пермском педагогическом университете, Тобольском педагогическом институте им. Д.И. Менделеева и Нижнетагильской социально-педагогической академии студенты 3-4 курсов готовились к поступлению в аспирантуру посредством активного участия в археологических и этнографических экспедициях в качестве наставников первокурсников, участия в презентации результатов своих полевых исследований на научных форумах и научно-практических конференциях [2; 3]. Принимая личное участие в качестве студента, а затем аспиранта в указанных мероприятиях, констатируем наличие у большинства участников стойкого стремления не просто поступить в аспирантуру и защитить диссертацию, но и понимание исключительной важности сохранения научных традиций гуманитарного образования, оформившихся в XX веке. Заметим, что практически все участники тобольской научной конференции «Диалог культур и цивилизаций» (2002 – 2009) успешно защитили кандидатские диссертации.

В 2010-е гг. реформы в сфере образования РФ положили начало процессу трансформации и системы послевузовского профессионального образования. Поддержим мнение ряда исследователей о том, что принятие в 2012 г. федерального закона «Об образовании в Российской Федерации» существенно изменило статус аспирантуры и

привело к обновлению содержания подготовки аспирантов [4, с. 41]. Аспирантура стала третьим уровнем высшего образования, программы подготовки исследователей отныне подлежали процедуре государственной аккредитации. Данный поворот был поддержан отнюдь не всеми участниками образовательных отношений в вузах страны. Ряд видных представителей научного сообщества выступили с критичными заявлениями, подчеркнув необоснованность перехода к образовательной модели аспирантуры [5: 6]. Вместе с тем, аспирантура как уровень высшего образования вошла в стратегические программы развития федеральных и национальных исследовательских университетов.

В 2015 г. в Пермском национальном исследовательском политехническом университете (ПНИПУ) состоялся первый набор на аспирантскую программу «Политические институты, процессы и технологии». В рамках настоящей статьи предпринята попытка обобщить результаты авторского исследования особенностей мотивационно-ценностной сферы аспирантов-политологов. Прежде всего, следует иметь в виду, что приказом Министерства образования и науки РФ от 30 июля 2014 г. № 900 был утверждён федеральный государственный образовательный стандарт по направлению подготовки «41.06.01 – Политические науки и регионоведение». Именно этим документом руководствовались руководители рабочих групп по открытию программ политологической направленности в столичных и региональных вузах.

Выступив в 2015 г. в роли инициатора и руководителя аспирантской программы в ПНИПУ, мы имели возможность определить составляющие социально-психологического портрета кандидата в аспиранты. В начале реализации программы представлялось, что кандидат должен иметь внутреннюю мотивацию к обучению в аспирантуре. Для такого типа, как отмечают специалисты, «характерен наивысший уровень автономности индивида, когда локус контроля является внутренним и связан с интересом и / или удовольствием от обучения и сопутствующей деятельности» [4, с. 49]. Внутренняя мотивация позволяет мыслящему индивидууму находиться в перманентном состоянии поиска эффективных методов достижения целей, постулированных в научной работе. Далее, вполне логичным было ожидание поступления на программу аспирантуры людей, относительно недавно завершивших своё обучение в магистратуре или на уровне специалитета. Причём для освоения учебного плана программы «Политические институты, процессы и технологии» требовалась серьёзная подготовка в области социальных и гуманитарных наук (направления подготовки – «Государственное и муниципальное управление», «Юриспруденция», «Политология», «Социология» и др.). Наконец, учебный план программы и расписание учебных занятий было выстроено таким образом, чтобы аспирант имел возможность параллельно осуществлять профессиональную трудовую деятельность в организациях государственного и общественного секторов. Конечно, большие надежды возлагались на государственных гражданских и муниципальных служащих, которым данная программа адресовалась в первую очередь.

Аспирантская программа предусматривала, что аспирант на протяжении всего срока обучения (3 года – очно, 4 г. – заочно) знакомится со всеми традиционными и новаторскими приёмами обучения: лекционные занятия, практические занятия, научные семинары, научно-исследовательская деятельность, педагогическая и научно-исследовательская практики. Обучение завершалось процедурой ГИА: сдача государственного экзамена и представление научного доклада об основных результатах подготовленной диссертации на соискание учёной степени кандидата наук.

Практика приёма в аспирантуру на программу «Политические институты, процессы и

технологии» в 2015 – 2021 гг. дала следующие результаты. Во-первых, образовательная программа оказалась востребованной у выпускников Пермского гуманитарно-педагогического университета и учителей-историков образовательных организаций общего и профессионального образования. Во-вторых, несколько представителей политических партий РФ, выразившие желание обучаться и начать работу над диссертацией, приняли решение об отчислении ещё на 1 курсе обучения. В-третьих, путём проведения собеседований с поступающими удалось предварительно ознакомиться с ценностно-смысловыми основаниями их выбора, а именно:

- мотивация профессионального роста (желание учителей истории – средний возраст 33 года – актуализировать свой багаж знаний, повысить квалификацию и претендовать на руководящие позиции в школе);
- мотивация научного роста (желание умело выражать свои идеи, мнения в виде научных работ: публикаций, монографий, диссертаций);
- мотивация карьерного роста (выйти из системы образования в систему государственного и муниципального управления, имея при этом учёную степень кандидата политических наук).

Результаты вступительных экзаменов по специальной дисциплине («Политология») показали, что кандидаты в аспиранты не всегда демонстрировали хороший уровень теоретических знаний. Так, выпускники исторического факультета ПГГПУ, затруднялись в формулировании ответов на вопросы из предметной области государственного управления и регионалистики. Принимая во внимание данное обстоятельство, в учебный план аспиранта были включены такие курсы по выбору, как «Региональная политическая элита в России» и «Региональные политические процессы в современной России». Кандидатский экзамен по специальности аспиранты, как правило, сдавали на третьем курсе. Допуском к кандидатскому минимуму стало обязательное требование о наличии научных публикаций и об участии в научно-исследовательской работе по направлениям работы кафедры.

В процессе обучения аспиранты-политологи демонстрировали разные ценностные ориентации и поведенческие реакции при возникновении типовых проблем. Перечислим самые характерные ценностные ориентации.

1) Ориентация на достижение целей обучения и самореализацию.

В этом случае можно констатировать наличие у аспиранта рабочего плана последовательных действий, использование стандартных и творческих приёмов достижения исследовательских задач, проявление терпимости и корректности при преодолении проблемных явлений. Научному руководителю в работе с аспирантом не приходится регулярно напоминать о своевременности подачи отчёта о выполнении индивидуального плана работы, о предстоящих научно-практических конференциях, об усилении темпов публикационной активности. Научному наставнику остается лишь ненавязчиво корректировать траекторию научно-исследовательской деятельности аспиранта, «вычитывать» тексты научно-квалификационной работы и вносить необходимые правки.

2) Ориентация на поддержание отношений с «людьми науки».

Установлено, что некоторые усердные в обучении аспиранты испытывают серьёзные трудности с написанием текста научно-квалификационной работы (диссертации). Зачёты

по учебным дисциплинам им даются легко, они демонстрируют высокий уровень целеустремлённости в реализации задач по педагогической практике. Однако, несмотря на регулярную контактную работу с научным руководителем и ведущими преподавателями программы, сроки представления текстов по диссертации постоянно срываются. Некоторые исследователи, указывающие на данное противоречие, приходят к выводу о том, что таким «аспирантам важен обмен идеями, опытом, встречи с учёными на конференциях, возможность узнать их мнение о своих исследованиях» [\[7, с. 70\]](#). Таким образом, главным мотивационным фактором здесь выступает стремление не столько заниматься самому научной работой, сколько иметь возможность регулярного общения с «людьми науки» – авторитетными учёными, научными сотрудниками, руководителями научных инновационных центров и лабораторий.

3) Ориентация на статусные позиции аспиранта – «образ преподавателя-исследователя».

Среди аспирантов-политологов были выявлены лица, демонстрирующие доброжелательный стиль поведения, готовность откликнуться на просьбу однокурсников и поддержать какую-либо инициативу научного руководителя (например, принять участие в организации тематической секции на научной конференции). Вместе с тем, к выполнению индивидуального плана работы такой аспирант подходит без явного желания. Нередко происходят серьёзные сбои в теоретической подготовке к научному семинару. Аспирант уклоняется от участия в значимых научных мероприятиях факультета и кафедры. Довольно быстро научному руководителю становится понятно, что данный аспирант не мотивирован к выполнению плана научно-исследовательской работы. Для него предпочтительнее завершить обучение и получить в качестве вознаграждения диплом «преподавателя-исследователя». Подобное явление Н.Г. Багдасарьян в своих публикациях называет «экстернальной мотивацией» [\[8\]](#).

4) Ориентация на демонстрацию креативного «превосходства».

Ценностно-смысловым основанием в данном случае является энергичная деятельность аспиранта по доказыванию своего права на креативность. Аспирант мыслит себя за рамками программы обучения, показывает сильное стремление к доминированию над окружающими – коллегами, преподавателями, научными сотрудниками. Очевидно, что статус аспиранта даёт ему своеобразный «трамплин» для создания условий быстрого карьерного роста. В то же время, подобному типу поведения аспирантов сопутствует высокий риск неудачи. Вступая в конфронтацию, сознательно моделируя выигрышные ситуации исключительно для себя, аспирант становится уязвимым по отношению к оценкам и противодействиям вызову со стороны сплочённого научного коллектива единомышленников.

Завершая обзор, нельзя не выделить ещё одну тенденцию последнего времени. Сегодня приток в аспирантуру, особенно на очную форму обучения, наблюдается у людей, достигших солидного возраста (40 – 45 лет) и имеющих большой трудовой стаж работы, по профилю далёкой от мира науки. Так, в частном порядке, нам поступило несколько обращений от людей, заявивших о желании обучаться в аспирантуре, причём без каких бы то ни было научно-исследовательских проектных идей. Причём, о том, что ожидает кандидата в аспиранты на вступительных экзаменах, им не было известно. Естественно, что со своей стороны мы постарались в корректной форме объяснить данным лицам, что аспирантура – это не место для свободного времяпрепровождения. В том случае, если они все же подадут заявление и пакет документов, процедура вступительных экзаменов будет проведена в строгом соответствии духу и букве нормативно-правовых актов,

регламентирующих приём на аспирантские программы. В итоге никто из них так и не подал заявления о поступлении в аспирантуру. Опытным научным руководителям общеизвестны и такие факты, когда недобросовестные люди предпринимают попытки уклониться от призыва в армию, избрав кажущийся им «лёгким» путь в передовой вуз – в аспирантуру.

В настоящее время аспирантура вновь перестала быть третьей ступенью высшего образования [9; 10]. Несмотря на это, выражим уверенность в том, что обучение в аспирантуре не сводится лишь к одному результату – защите кандидатской диссертации [11]. Не так много лет прошло с тех пор, как по завершению обучения в очной аспирантуре в вузах выдавали только справку об обучении. Безусловно, преподавание таких учебных дисциплин, как «Педагогика высшей школы», «Психология высшей школы», «История и философия науки» формируют личностные и профессионально деловые качества будущего преподавателя-методиста, исследователя-новатора. Перспективными направлениями развития политологического образования на уровне аспирантуры мы видим, во-первых, в привлечении к обучению государственных и муниципальных служащих с целью расширения их научного кругозора и привития исследовательских компетенций; во-вторых, в продолжении практики зачисления в ряды компетентных исследователей школьных учительских кадров, что соответствует приоритетным задачам Министерства просвещения РФ [12]. Кроме того, следует поддержать точку зрения Н.Г. Багдасарьян о важности проведения комплексной работы, направленной на корректировку «неправильных» мотивов в процессе обучения в аспирантуре [8, с. 388].

Библиография

1. Балабанов С.С., Бедный Б.И., Козлов Е.В., Максимов Г.А. Многомерная типология аспирантов // Социологический журнал. 2003. № 3. С. 71–85.
2. Диалог культур и цивилизаций: Тезисы IV науч. конф. молодых историков Сибири и Урала, 25-26 нояб. 2002 г. / Редкол.: Л. В. Останина и др. Тобольск: ТГПИ им. Д. И. Менделеева, 2002. – 202 с.
3. Вестник Научной ассоциации студентов и аспирантов исторического факультета Пермского государственного педагогического университета. Серия «*Studia historica juvenum*»: науч. журн. Пермь: Перм. гос. пед. ун-т, 2002. 124 с.
4. Терентьев Е.А., Рыбаков Н.В., Бедный Б.И. Зачем сегодня идут в аспирантуру. Типологизация мотивов российских аспирантов // Вопросы образования / Educational Studies Moscow. 2020. № 1. С. 40–69.
5. Терентьев Е.А., Бекова С.К., Малошонок Н.Г. Кризис российской аспирантуры: источники проблем и возможности их преодоления // Университетское управление: практика и анализ. 2018. № 22 (5). С. 54–66.
6. Кашина М.А. Негативные последствия реформирования российской аспирантуры: анализ и пути минимизации // Высшее образование в России. 2020. Т. 29. № 8/9. С. 55–70.
7. Лызь Н.А., Лабынцева А.С. Специфика обучения в аспирантуре: роль мотивации аспирантов // Вестник ВГУ. Серия: Проблемы высшего образования. 2019. № 1. С. 68–72.
8. Багдасарян Н.Г., Балуева Т.В. Аспирантура регионального вуза: проблемы и пути решения// Мониторинг общественного мнения: экономические и социальные перемены. 2022. № 5. С. 373–393.

9. Касаткин П.И., Иноземцев М.И., Антюхова Е.А., Макарова А.А. Актуальные проблемы модернизации третьей ступени высшего образования и практики реформирования // Высшее образование в России. 2022. Т. 31. № 1. С. 141–158.
10. Гретченко А.И. «Болонизация» российского образования: наши надежды и заблуждения // Актуальные проблемы науки и образования в условиях современных вызовов: Сб. матер. XIII Международной науч.-практ. конференции. М.: Печатный цех, 2022. С. 123–128.
11. Ковба Д.М., Грибовод Е.Г. Российская аспирантура перед вызовами современности // Вестник Удмуртского университета. Серия «Философия. Психология. Педагогика». 2022. Т. 32. Вып. 3. С. 289–296.
12. Малетина Е.Б. Обзор нормативных документов деятельности аспирантуры в соответствии с изменениями в федеральном законе «Об образовании в Российской Федерации» // Проблемы подготовки научных и научно-педагогических кадров: опыт и перспективы: сб. науч. тр. молодых учёных УралГУФК. Вып. 19. Челябинск: УралГУФК, 2022 С. 128–133.

Результаты процедуры рецензирования статьи

В связи с политикой двойного слепого рецензирования личность рецензента не раскрывается.

Со списком рецензентов издательства можно ознакомиться [здесь](#).

На рецензирование представлена работа «Ценностно-смысловые основания получения образования в аспирантуре национального исследовательского вуза».

Предмет исследования. Предмет исследования в работе не обозначен, но четко прослеживается. Предмет соответствует содержанию научной работы. В статье предмет раскрыт в соответствии с поставленной целью, задачами.

Методология исследования. В рецензируемой работе была поставлена задача - выявить ценностно-смысловые основания получения образования в аспирантуре. В качестве инструмента было использовано собеседование.

Актуальность исследования не вызывает сомнения. Автором обосновывается актуальность с позиции необходимости повышения значимости и престижности обучения в аспирантуре.

Научная новизна в работе не обозначена. Автор проанализировал опыт работы Пермского национального исследовательского политехнического университета. Значительное внимание было уделено особенностей обучения по аспирантской программе «Политические институты, процессы и технологии».

Эмпирическое исследование проводилось в форме опроса поступающих. Это позволило выделить ценностно-смысловые основания их выбора. Речь идет о:

- мотивации профессионального роста (желании учителей истории – средний возраст 33 года – актуализировать свой багаж знаний, повысить квалификацию и претендовать на руководящие позиции в школе);
- мотивации научного роста (желании умело выражать свои идеи, мнения в виде научных работ: публикаций, монографий, диссертаций);
- мотивации карьерного роста (выйти из системы образования в систему государственного и муниципального управления, имея при этом учёную степень кандидата политических наук).

Автором были выявлены ценностные ориентации и поведенческие реакции также в процессе обучения и при возникновении типовых проблем:

- ориентация на достижение целей обучения и самореализацию;

- ориентация на поддержание отношений с «людьми науки»;
- ориентации на статусные позиции аспиранта – «образ преподавателя-исследователя»;
- ориентация на демонстрацию креативного «превосходства».

Автором было отмечено, что в настоящее время обучаться в аспирантуре стремятся не только молодые люди, но и зрелые люди с большим трудовым стажем, непрофильным образованием и сферой работы.

Стиль, структура, содержание. Стиль изложения соответствует публикациям такого уровня. Язык работы научный.

Структура работы практически не прослеживается. В начале статьи уделяется внимание актуальности рассмотрения системы аспирантского образования в настоящее время. Автор отмечает проблему сокращения количества аспирантов в начале XXI века. В то же время в 2010-х годах, благодаря трансформации системы послевузовского профессионального образования произошло обновление содержания подготовки аспирантов.

Далее автором подробно рассматривается опыт Пермского национального исследовательского политехнического университета при реализации аспирантской программы «Политические институты, процессы и технологии». На основании проведенной работы были сделаны основные выводы.

Заканчивается работа выделением перспективных направлений развития политологического образования на уровне аспирантуры.

Библиография. Библиография статьи включает в себя 12 отечественных, значительная часть которых издана за последние три года. В списке представлены в основном научно-исследовательские статьи. Источники информации оформлены корректно.

Апелляция к оппонентам.

Поставленные автором цель и задачи были реализованы. Однако рекомендациями является:

- необходимость более подробного описания результатов анкетирования поступающих, выделения количественных значений, а также закономерностей и взаимосвязей;
- более полное описание мероприятий в рамках перспективных направлений развития политологического образования на уровне аспирантуры.

Выводы. Проблематика статьи отличается несомненной актуальностью, теоретической и практической ценностью, будет интересна исследователям. Работа может быть рекомендована к опубликованию.

Психолог

Правильная ссылка на статью:

Каулин К.В. — Истоки подверженности человека влиянию пропаганды // Психолог. – 2023. – № 2. DOI: 10.25136/2409-8701.2023.2.40092 EDN: KZAYZA URL: https://nbpublish.com/library_read_article.php?id=40092

Истоки подверженности человека влиянию пропаганды

Каулин Кирилл Владимирович

ORCID: 0009-0001-3933-9824

Заместитель руководителя PR и маркетинга в адвокатском бюро "Юшин и партнеры"

123104, Россия, г. Москва, ул. Богословский Переулок, 7, кв. 7

✉ kirkreps@gmail.com



[Статья из рубрики "Социальные страсти"](#)

DOI:

10.25136/2409-8701.2023.2.40092

EDN:

KZAYZA

Дата направления статьи в редакцию:

30-03-2023

Дата публикации:

06-04-2023

Аннотация: В статье рассматриваются основные психологические особенности человека, сделавшие его подверженным влиянию воздействия других людей, в том числе и пропаганды. Предметом исследования являются данные особенности психики человека. Выделяется несколько основных блоков этих психологических особенностей: от подражания родителям и взаимодействия в коллективе, где люди подвержены механизмам обмана и самообмана, дабы эффективнее убеждать других и выше оценивать себя, до взаимодействия в рамках социальной иерархии, где рассматривается, какие стратегии для продвижения в ней оказываются наиболее эффективны, и как это влияет на механизмы обмана и самообмана. В статье с помощью математических методов моделирования, теории игр и алгоритмов, написанных на языке программирования python, анализируются наиболее эффективные механизмы взаимодействия между людьми в процессе продвижения в социальной иерархии, которые способствовали развитию культуры и обмана, сделав человека более хитрым. Отмечается, что рост того, что принято называть цивилизованностью, является не столько "стадностью" или "слабостью", как это иногда оценивается (самый знаменитый пример такой оценки - Фридрих Ницше), сколько хитростью, обусловленной тем, что это - более эффективный метод продвижения в социальной иерархии и борьбы за власть.

Ключевые слова:

Пропаганда, Манипуляция, Моделирование, Воздействие, Иерархия, Взаимодействие, Обман, Самообман, Теория игр, Стратегии

Наше понимание пропаганды как воздействия на людей по-прежнему ограничено ошибочными определениями. Пока мы остаемся в рамках таких концепций, которую мне сложно назвать иначе, чем наивными, мы поймем о пропаганде слишком мало. Необходимо обратиться к истокам.

На сам термин повлияло его первоначальное значение как «распространение информации». В дальнейшем он стал приобретать негативную окраску и восприниматься как распространение ложной информации, подтасовка и манипулирование.

Сейчас в англоязычном интернете в основном встречаются такие термины, как «фейковые новости» и «дезинформация». В русскоязычном все большее распространение приобретает термин «фейк».

Именно в силу этого пропаганда воспринимается слишком узко, как подтасовка, как обман людей (которые, как стало быть, предполагается, хотят знать правду). Эта окраска позволяет бросаться термином в политических целях, называя «пропагандистами» тех журналистов, публицистов, политиков и ораторов, которые нам неприятны. Однако это определение крайне сужает наше восприятие.

Энциклопедия Британника определяет пропаганду так: «Пропаганда, распространение информации — фактов, аргументов, слухов, полуправды, или лжи — чтобы повлиять на общественное мнение. Пропаганда — более или менее систематические усилия манипулировать убеждениями, отношениями или действиями других людей посредством символов (слов, жестов, плакатов, монументов, музыки, одежды, отличительных знаков, стилей причесок, рисунков на монетах и почтовых марках и так далее)» [\[1\]](#).

«Википедия» утверждает, что «Пропаганда — это коммуникация, которая в основном используется для оказания влияния или убеждения аудитории ... которое может быть необъективным и может выборочно представлять факты» [\[2\]](#). Российская версия «Википедии» определяет пропаганду как «распространение взглядов, фактов, аргументов, часто слухов, искаженной информации или заведомо ложных сведений» [\[3\]](#).

Большая Советская Энциклопедия определяет пропаганду как «распространение политических, философских, научных, художественных и других взглядов и идей с целью их внедрения в общественное сознание» [\[4, с. 242\]](#).

Встречаются, правда, и более глубокие трактовки. Так, Э. Бернейс в работе «Пропаганда» понимал под ней управление предпочтениями масс, а французский философ Ж. Эллюль рассматривает пропаганду как спланированное воздействие на аудиторию с целью привлечь ее на свою сторону [\[5\]](#).

Аналогично сужены и примеры древнейшего использования пропаганды. Их видят в законах царя Хамурапи, которые, как утверждалось, защищают справедливость и слабых, тогда как в реальности они скорее на стороне сильных и влиятельных. Ее видят в воцарении Дария I в Персии и во времена гражданской войны в Риме (44-30 до н.э.),

когда Октавиан Август и Марк Антоний обвиняли друг друга в низком происхождении, жестокости, трусости, ораторской и литературной некомпетентности, разврате, роскоши, пьянстве и других пороках. Причем все это было в специальной литературной форме, которая влияла на общественное мнение Рима. Чингисхан отправлял вестников, которые преуменьшали численность его армии. И так далее.

Все это указывает на укоренившееся понимание пропаганды в рамках Просвещения. Наиболее ясно этот подход выражен у Джона Стюарта Милля в его книге «О свободе»: «Если мнение правильно, то запрещать выражать его значит запрещать людям знать истину и препятствовать им выйти из заблуждения; если же мнение неправильно, то препятствовать свободному его выражению – значит препятствовать достижению людьми не меньшего блага, чем и в первом случае, а именно: более ясного уразумения истины и более глубокого в ней убеждения, как это обыкновенно имеет своим последствием всякое столкновение истины с заблуждением».

Ученым известно, с каким трудом и какими усилиями (в том числе коллективными) и перепроверками добиваются истины. Люди же в повседневной жизни этим просто не занимаются, а потому заблуждаются постоянно. Люди постоянно усваивают ценности родителей, окружения и коллектива. Они изначально не оценивают, правильно это или нет, для чего требуется очень серьезный анализ. Доказательство тому: религии, социально-политические мифы, взгляды большинства людей чуть ли не по любому вопросу. Существует ли Бог и бессмертная душа? Или это выражение нашей потребности в смысле и страха смерти? Были ли у людей 400 лет назад факты, чтобы судить об этом? Были ли в XVIII веке факты, позволяющие установить, что демократия – более эффективная форма, чем монархия или аристократия, или просветители действовали под влиянием эмоций и мифов?

Почему люди поддерживают разрушительные войны, которые обрачиваются против них (скажем, Германия)? Почему они поддерживают диктаторов, устраивавших репрессии, и не желают ничего плохого слышать об этом многие десятилетия спустя? Несмотря на то, что пострадать могли даже и их родственники или друзья их родственников?

Необходимо признать, что отображение истины не является целью эволюции. Конечно, если точное отображение истинной картины себя или других будет помогать распространению генов, то точность восприятия или взаимодействия может улучшаться. И иногда будет именно так (когда, например, вам нужно запомнить, где лежит ваш запас еды, и данные сведения сообщить детям или близким родственникам). Но случаи, когда точность сообщения и генетические интересы пересекаются, являются лишь совпадением. Правда и честность никогда не одобрялись естественным отбором сами по себе. Естественный отбор не «предпочитает» ни честность, ни правду. Они ему безразличны.

А вот свойство подверженности пропаганде как раз является, по всей видимости, эволюционным, что можно, я полагаю, доказать ссылками на некоторые факты.

Обман очень широко распространен в природе, например, в мимикрии. У живых организмов есть много возможностей, помогающих им подавать себя в самом разнообразном виде. Это можно проследить из таких примеров:

- Отдельные самки светлячков рода *Photuris* отлично имитируют призыв к спариванию, а потом съедают своего партнера;
- Некоторые виды орхидей постепенно изменяя свою форму становятся очень похожими

- на самок ос, исполняя одну и ту же работу — привлекают самцов ос, которые не желая того распространяют пыльцу орхидей;
- Необходимым условием одной из бабочек спастись от нападения является принятие формы, имитирующей голову змеи и издание грозного грохота;
 - Часть не ядовитых змей приобрели внешний вид и окрас ядовитых;
 - Слабая рыба отвечает на угрозу агрессивно, как если бы она была сильной [\[6\]](#).

Из этого мы можем сделать вывод, что если обман и самообман (ведь что такое, например, мимикрия под ядовитых змей, как не некий самообман, ведь меняется даже не просто мысль, а сама физическая форма существа) способствует нашему выживанию и размножению, то он будет использован как эволюционная стратегия.

А теперь несколько фактов о том, почему обман и самообман может быть выгодной стратегией, изначально присущей человеку. Здесь есть три блока: воспитание родителями, взаимодействие в коллективе и подчинение социальной иерархии.

Прежде всего, люди формируются в коллективах, особенно под влиянием родителей. Без их воспитания человек не становится человеком (можем вспомнить примеры «Маугли»). Уже здесь ребенок некритично подражает своим родителям, идентифицирует себя с ним и перенимает их поведение и информацию, исходящую от них [\[7, 8\]](#). Вспомним также механизм импринтинга, открытый Конрадом Лоренцом. И в дальнейшем эта особенность психики не исчезает полностью, хотя и добавляется больше функций анализа информации, человек все также может некритично подражать своим авторитетам.

Кроме того, страх перед сильным отцом и почтение к нему могут переноситься на другие фигуры. В психологии известно понятие «значимый другой», введенное Г. Салливаном [\[9\]](#), под которым понимается человека, занимающий важную роль в жизни индивида. Значимый другой — основной объект идентификации (то есть тот объект, с кем мы себя отождествляем). В детском возрасте это, как правило, родитель (могут быть и другие члены семьи) того же пола. Ребенок перенимает его привычки, паттерны поведения. С возрастом значимый другой меняется: это могут быть друзья, учителя, партнер, а также и политический лидер.

Не зря «отец отечества» было почетным титулом еще в древнем Риме, титулом, который особенно полюбил Цезарь, практически установивший монархический режим взамен республики. Примеры подражания роли отца со стороны диктаторов XX века широко известны.

Не только идентификация себя с родителем и подчтение к нему могут играть здесь роль, но и страх, который ребенок может испытывать по отношению к отцу и другим обстоятельствам его жизни. Согласно принципу генерализации, этот страх может быть перенесен на другие явления. В знаменитом эксперименте психолог Д.Б. Уотсон [\[10\]](#) изучал врожденные страхи на младенце и решил, что один из таких страхов — страх громкого звука. Он показывал малышу белого пушистого кролика, малыш радовался, но тут Уотсон начинал колотить в кастрюли, ребенок рыдал. Спустя некоторое количество повторений ребенок начинал плакать при виде кролика. Это классическая схема условного рефлекса, но интересным было то, что такая же реакция распространилась на все белые пушистые объекты, то есть произошла генерализация.

Подобная ситуация может встречать место в соответствующих культурах, где

воспитывается социальная покорность и страх: «придет серенький волчок и укусит за бочок», «пожалусь на тебя, и милиционер тебя заберет», «бабайка придет» и так далее. Это помогает в дальнейшем поддерживать социальный порядок.

Второй блок связан с социальным взаимодействием людей в коллективах. Здесь требуется социальное взаимодействие. И здесь мы не только обманываем других (что может быть крайне выгодной стратегией, например, в деле поиска полового партнера и продвижения в социальной иерархии), но и обманываем самих себя, чтобы убедительнее обманывать других.

Эта гипотеза была предложена в середине 1970-х Ричардом Александером и Робертом Триверсом. В своем предисловии к книге Ричарда Докинза «Эгоистичный Ген», Триверс отметил акцент Докинза на роли обмана в жизни животных и добавил, что если действительно «обман фундаментален для взаимодействия животных, то должен иметь место сильный отбор на определение обмана, что в свою очередь должно повышать степень самообмана, переводя некоторые факты и доводы в подсознание, дабы не выдать обмана тонкими признаками собственного знания осуществления обмана». Триверс развивал эту теорию и в дальнейшем [\[11\]](#). А также добавил, что «общераспространенное представление, что естественный отбор одобряет нервные системы, всегда отображающие все более и более точные образы мира — это очень наивный взгляд на эволюцию психики».

Критики этого тезиса указывали на то, что данных, подтверждающих эту гипотезу, мало [\[12, 13, 14\]](#). Некоторые оспаривают эту теорию, отмечая, что простое игнорирование правды послужило бы так же, как и самообману, и имело бы преимущество в сохранении истинных репрезентаций [\[14, 15\]](#), или что часто обманываются только те, кто обманывает себя. Ван Льюен [\[14\]](#) выражает обеспокоенность по поводу того, что большое разнообразие явлений, рассматриваемых этой теорией как самообман, делает эту категорию настолько широкой, что трудно сказать, является ли это неким единым явлением, которое можно проследить до конкретных механизмов, которые, вероятно, могут быть чувствительны к естественному отбору.

Однако у этой гипотезы есть подтверждающие факты. Сначала необходимо сделать несколько оговорок. В бытовом сознании широко известно, что вера в свое дело делает его более эффективным, в том числе во взаимодействии с другими, так, идеолог, верящий в свою теорию или продавец, верящий в свой товар, действуют более эффективно, чем те, кто в них не верит. Таким образом, самообман мог бы сложиться для более эффективного воздействия на других (в том числе их обмана). То, что люди, говорящие ложь, выдают себя непроизвольным поведением, широко известно: начиная с Милтона Эриксона, изучавшего подобные сигналы, на этом также основан весь профайлинг [\[16, 17\]](#).

Вопрос, однако, состоит в том, насколько способности к диагностированию лжи хороши. Достаточно ли их для того, чтобы подстегнуть механизм самообмана? Авторы статьи «Эволюция и психология самообмана» [\[18\]](#) отмечают, что существующие исследования по обнаружению лжи показывают, что люди плохо обнаруживают обман. Например, в своем обзоре исследований, проведенных с профессиональными детекторами лжи, Врий и Манн обнаружили, что общий уровень обнаружения составляет 55% [\[19\]](#). Чуть выше уровня вероятности 50%. Этот уровень очень похож на 54%, которые появились в результате метаанализа [\[20\]](#). Многие из этих исследований пришли к выводу, что люди —

плохие «детекторы лжи», что предполагает, что давление естественного отбора здесь должно быть слабым. Но этот вывод преждевременный, учитывая, что исследования эти в значительной мере опираются на четыре условия, которые сильно благоприятствуют обманщику.

Во-первых, большинство исследований связано с таким обманом, который не имеет большого значения для обманщика. В результате невербальные признаки, связанные с нервозностью и подавленностью, сведены к минимуму тем. В другом случае, когда сотрудники полиции оценивали видеозаписи подтвержденной правды и произнесенной лжи в реальных уголовных допросах точность возросла до 72% [\[19\]](#). Метаанализ также поддерживает этот вывод, учитывая, что несколько признаков обмана (например, высота голоса) более выражены, когда люди более мотивированы на обман [\[20, 21\]](#). Во-вторых, большинство исследований не позволяет обманутым задавать вопросы. Обманщик обычно представлен на видеозаписи, тем самым исключается возможность дальнейшего взаимодействия. Отсутствие перекрестного допроса сводит к минимуму нервозность, так как отрепетированную ложь может быть гораздо легче произнести, чем спонтанный ответ на неожиданный вопрос. В-третьих, значительная часть литературы по обнаружению обмана сосредоточена на поиске сигналов, которые надежно использовать как идентификатор обмана, возможно, из-за потенциальной прикладной ценности общих сигналов к обману. Таким образом, общие признаки когнитивной нагрузки или нервозность, как правило, упускаются из виду. В-четвертых, большинство исследований по обнаружению лжи носят концептуальный характер. Участвуют незнакомые друг другу люди. Тогда как люди могут адаптироваться к сигналам знакомым им людей [\[22, 23\]](#). Возможность обнаружения лжи увеличивается, когда люди узнают друг друга [\[23, 24\]](#), и когда ложь распространяется среди близких друзей [\[25\]](#).

С учетом этого можно предположить, что люди способны определять ложь значительно лучше, чем с вероятностью в 50%. Например, в исследовании Де Пуало сообщается, что в 15–23% исследуемые понимали, когда их ложь была обнаружена [\[26\]](#). Этот показатель уже достаточно высокий, чтобы представлять серьезную угрозу, тем более что еще в 16–23% случаев они не были уверены, что их ложь была обнаружена. Таким образом, можно сказать, что люди все-таки способны определять ложь по поведению собеседников. К подобному же выводу приходит Р. Триверс [\[18\]](#).

Следующим механизмом, способствующим развитию обмана и самообмана является механизм саморекламы (и, соответственно, принижения других) ради того, чтобы продвинуться выше (или не быть сдвинутым ниже) в рамках социальной иерархии. Еще Чарльз Дарвин отмечал раннюю и продолжительную антипатию человека в презрении и насмешкам. Его сын в два с половиной года, стал весьма чувствительным к насмешкам и столь подозрительным, что часто думал, будто люди, которые смеялись и разговаривали друг с другом, смеялись над ним. Сын Дарвина, возможно, ошибался в этом отношении, но это не главное. Любопытно заметить, что некоторые патологии, например, паранойя, могут быть такими же эволюционными тенденциями, лишь более углубленными [\[27, 28\]](#). Ошибался он, скорее всего, лишь количественно, но не качественно. Все мы с раннего возраста стараемся избегать насмешек. Это может быть обусловлено эволюционно. В сообществах приматов, да и порой у людей сильно непопулярные индивидуумы находятся на задворках или вне общества, где становится трудно бороться за выживание и размножение. Вот почему важно следить за своим статусом.

Так люди начинают активно использовать хвастовство, а также саморекламу.

Совершенно нормальны становится стремление распространять новости о своих победах и, наоборот, помалкивать о неудачах.

Является ли это обманом? Не совсем. Рассказывать слишком грубую ложь о себе и поверить в нее – это могло быть опасным. Такую ложь можно легко раскрыть, да и человеку приходится потратить много сил на то, чтобы заомнить такие выдумки. Так что лучшим лгуном, пожалуй, становится тот, кто лжет мало и самым осторожным способом. И действительно, есть такие виды лжи, в которых довольно трудно разобраться.

Отсюда проистекает фундаментальная ошибка атрибуции. Склонность приписывать наши успехи нашему умению, а неудачи – случайности. Удача, враги, сатана – все эти объяснения демонстрировались в лабораторных экспериментах, и так или иначе, очевидны [\[29, с. 77-85\]](#). В играх, в которых случайность играет роль, мы склонны относить наши потери к невезению, приписывая наши победы уму. Эксперименты показывают, что даже если субъекту восприятия известен вынужденный характер поведения воспринимаемого человека, он склонен приписывать причину не обстоятельствам, а именно личности деятеля [\[30, с. 84-89\]](#).

Один из механизмов выработки этого искажения: необходимость саморекламы. Самовозвеличивание происходит за счет других. Сказать, что ваша неудача обусловлена невезением – это то же самое, что и списывать успехи противника на простое везение. Да и вообще приходится рекламировать себя сильнее, чем конкурент, ведь статус – вещь относительная. Если вы его приобретаете, остальные – теряют. И наоборот, когда теряют остальные, вы способны немного приподняться.

В небольшом сообществе (например, в племени охотников-собирателей) индивид очень заинтересован в том, чтобы преуменьшать репутаций остальных членов племени, особенно похожего пола и возраста, потому что здесь наиболее естественна конкуренция. И опять же лучше всего убедить других в своей информации (включая недостатки других людей) – верить в нее самому. Поэтому люди убежденно рекламируют себя и призывают других. И в самом деле, это не только свойственно людям, но они также склонны оценивать деятельность других совсем не так, как собственную. Судьба неблагосклонна к нам, она вызывает неудачи, а вот другим приносит везение и пресупевание.

И это – еще один механизм самообмана, который может с успехом использоваться пропагандой. Людям всегда будет легко «продать» идею о том, что в их бедах виноваты внешние силы: неудачно сложившиеся обстоятельства, коварство врагов и т.д.

У механизма есть и дополнительные подтверждения. Например, в серии экспериментов было показано, что, услышав запись голоса, гальваническая реакция кожи (GSR) людей повышается, больше всего она повышается, когда они слышат собственный голос. Когда их спрашивают, их ли это голос, они в целом ошибаются чаще, чем GSR. Интерес представляет сущность ошибки. После того, как самооценка в результате «неудачи» в решении задачи понизится, они становятся склонны отрицать, что это – их голос, хотя их GSR показывает, что на определенном уровне они осознают правду. Когда же самооценка растет, они начинают говорить, что другие голоса тоже принадлежат им, но GSR опять показывает, что глубоко внутри они знают правду. Роберт Триверс, познакомившись с этими экспериментами, написал: «Это как будто мы раздуваем наше представление о себе... затем сжимаем его при неудаче, причем это в значительной степени неосознанный процесс» [\[31, с. 417\]](#).

Лопес и Фуксъягер утверждают, что широкое исследование так называемого «эффекта победителя» — повышение вероятности достижения победы в социальных или физических конфликтах после предыдущих побед — подтверждает идею о том, что самообман в виде положительных иллюзий, таких как прошлые победы, дает преимущество в физической форме [32]. Это подтверждают и эксперименты Ламба и Ниттханда [33]. В эксперименте просили студентов, участвовавших в учебных курсах, спрогнозировать свой успех в выполнении задания, а также успеваемость каждого из своих сверстников. Сравнение этих прогнозов и фактических оценок, выставленных за задание, свидетельствует о сильной положительной связи между самообманом и обманом. Те, кто обманчиво оценили себя выше, были оценены выше и своими сверстниками. Эти результаты подтверждают утверждение о том, что самообман способствует другому обману.

Ну и где же место правды на шкале самооценки? Если в один период, после целого ряда успехов, вы чувствуете себя умным, компетентным и привлекательным, а в следующий, после ряда провалов и снижения серотонина, вы начинаете чувствовать себя никчемным, то, вероятно, оба раза вы правы. Или, думаете, нет? Когда вы были не правы? Серотонин связан с правдивостью, или это опьяняющий наркотик?

Еще один механизм самообмана — это позитивная самооценка и самочувствие на основе повышения веры в себя. Уверенность является определяющим фактором социального влияния; уверенные в себе люди им больше верят, и их советы с большей вероятностью будут услышаны, за ними следуют те, кому несколько не хватает уверенности [34, 35]. В той степени, в которой люди могут поддерживать свой позитивный образ и повысить свою уверенность в себе, тем самым они увеличивают шансы на то, чтобы влиять на других и быть выбранным для социально значимых ролей. По этой причине улучшение своего состояния должно быть повсеместным и люди должны верить в свои самоутверждающиеся истории. Факты подтверждают эти возможности.

Человек кажется лучше, если он более убежден в себе [36]. Большинство исследований самовосхваления не позволяют точно сказать, являются ли эти рассказы самообманом или предназначены только для обмана других, но некоторые из переменных, используемых в этом исследовании, подтверждают идею о том, что люди верят в собственные самовосхваляющие истории. Например, в серии опытов Эпли и Уитчерч [37] сфотографировали участников, а затем преобразовали эти фотографии, сделав на одни человека более привлекательным, а на других — менее. Затем они представили участникам эти измененные фотографии вместе с неизмененными. В одном эксперименте участников попросили указать их настоящие фотографии среди реальных и видоизмененных. Участники чаще выбирали фотографии с более привлекательным видом, а не настоящие или менее привлекательные. Этот эффект проявлялся и с фотографией близкого друга, но не незнакомого человека. Поскольку люди часто воспринимают своих близких друзей в чрезмерно положительном свете [38], эти данные свидетельствуют о том, что у людей нет некой общей склонности воспринимать людей более привлекательными, чем они действительно есть, а скорее специфическое предубеждение по отношению к себе и близким.

В другом эксперименте участникам представили массив фотографий, среди которых были и их фотографии (либо реальные, либо преобразованные в более или менее привлекательном виде). Эксперименты подтвердили, что люди смогли найти свои фотографии наиболее быстро, если они были преобразованы в привлекательную

сторону, средне, если они не были преобразованы, и медленнее всего, если они были преобразованы в непривлекательную сторону [\[37\]](#). Эти результаты показывают, что улучшенная фотография наиболее точно соответствует тому, как люди видят себя в жизни мысленным взором.

Эффект самопревозношения, задокументированный Эпли и Уитчером, коррелировал с имплицитной самооценкой [\[39\]](#) и другими эффектами (эффект «имя-буква» [\[40\]](#)). Эта корреляция предполагает, что люди постоянно улучшают собственный образ, вне зависимости от того, сколько информации у них есть о себе, скорее функция их автоматической позитивности по отношению к самим себе.

Самовосхваление, как уже было сказано, связано с принижением других. Дополнительные доказательства можно найти в исследованиях Фейна и Спенсера [\[41\]](#). В одном из экспериментов, участникам сказали, что они либо хорошо, либо плохо справились с тестом на IQ. Затем им дали возможность посмотреть видео- запись другого студента, проходящего собеседование при приеме на работу, и этот человек представлялся либо евреем, либо христианином (сами студенты не были евреями и в основном были христианами). Когда участники наблюдали за человеком, которого они считали христианином, их на оценки этого студента не повлияло то, они якобы провалили тест на IQ. Но когда участники думали, что наблюдают за студентом-евреем, их оценки зависели от того, насколько хорошо они справились на тесте IQ. Те, кто думал, что они справились, не проявляли признаков предвзятости. Те, кто думал, что они не справились, плохо оценили еврейского студента. Кроме того, эти люди также показали некоторое восстановление самооценки по сравнению с людьми, которые думали, что потерпели неудачу, но наблюдали за христианами. Эти результаты показывают, что люди склонны к самовозвеличиванию через принижение других.

Это подтверждает, что люди искренне верят своим негативным впечатлениям о других, когда их заставляют чувствовать себя плохо. Эти выводы можно считать оборотной стороной предубеждения, задокументировано Эпли и Уитчерчом. Таким образом, обманывая себя относительно своих положительные качества и отрицательных качеств других, люди могут проявлять большую уверенность, тем самым помогая себе лучше продвигаться в социальном плане.

Еще один эффект позитивного самомнения связан с идентификацией себя с некоторым важным делом или группой людей. На этом построены теории Я-концепции и теории идентичности.

Еще З. Фрейд в своей психологической теории рассматривает механизм идентификации как пример того, что ребенок признают силу отца и матери, уподобляется им, срах начинает уменьшаться, обретается большее спокойствие. Поэтому идентификация, кроме того, что у человека есть потребность отождествлять себя с чем-то, может рассматриваться как необходимость в самозащите перед страхом. Кроме того, человек начинает познавать себя еще в детстве. Но он не в состоянии разобраться в сложных вопросах. Ему необходима ценностная система, благодаря которой можно идентифицировать себя с неким образцом и начать изучать мир. И это система и есть то, что привязывает человека в дальнейшем к обществу, позволяя и самому обществу функционировать.

Как отмечал А. Маслоу, идентичность способна удовлетворить одну из базовых потребностей – принадлежность, привязанность и причастность. Когда эта потребность не реализуется, человек ощущает «утрату корней», отверженность, одиночество и

собственную ненужность. «Мы еще не привыкли к мысли, что человеку крайне важно знать, что он живет на родине, у себя дома, рядом с близкими и понятными ему людьми, что его окружают «свои», что он принадлежит определенному клану группе, коллективу, классу» [\[42, с. 87\]](#).

Потому человек ощущает потребность чувствовать себя часть чего-то, звеном в цепи. Это придает жизни, миру и собственным эмоциям некоторый смысл. Если же эти узы разрываются, распадается и цельная структура общества. Э. Эрикссон считал, что зрелой личностью может считаться лишь такая, что имеет идентичность, психосоциальную тождественность и имеет «твердо усвоенный и личностно принимаемый образ себя со всеми многообразными отношениями к внешнему миру и соответствующими формами поведения» [\[43, с. 213\]](#).

Ф. Фукуяма отмечал: «Люди считают, что они имеют определенную ценность, и когда с ними обращаются так, будто эта ценность меньше, чем они думают, они испытывают эмоцию, называемую гнев. Наоборот, когда человек не оправдывает представления о своей ценности, он испытывает стыд, а когда человека ценят согласно его самооценке, он испытывает гордость. Жажда признания и сопутствующие ей эмоции гнева, стыда и гордости – это важнейшие для политической жизни характеристики. Согласно Гегелю, именно они и движут исторический процесс» [\[44, с. 10\]](#).

Еще К. Юнг, размышляя, в том числе, над политической ситуацией в Германии, приходил к выводу, что: «Чем меньше масштаб личности, тем в большей степени она неопределенна и бессознательна, пока, наконец, она не исчезает, становясь неотличимой от социального и поступаясь из-за этого собственной целостностью и взамен растворяется в целостности группы. Место внутреннего голоса заступает голос социальной группы, а место предназначения – коллективные потребности» [\[45, с. 197-198\]](#).

В совокупности эти три механизма, описанные ранее, могут приводить к тому, что человек, воспринявший с детства свой образ в качестве, например, русского или американца, христианина или иудея, будет стремится поддерживать свой позитивный образ, улучшая и завышая мнение о себе и своей группе. Если же оно будет поколеблено и человек почувствует себя ниже, чем он привык себя чувствовать, то он будет искать выход в том, чтобы обвинить других: обстоятельства и неких противников, враждебную группу, чтобы вновь почувствовать себя лучше. Таким образом, пропаганда, учитывая это, всегда сможет им манипулировать, как это и происходило на протяжении истории.

Наконец, другой блок механизмов психики связан с социальной иерархией. Естественный отбор поддерживает только то, что увеличивает наши шансы на выживание и размножение. Но выживание конкретной особи. А оно лучше осуществляется в группе (как охота, или, например, более сложная ирригация или мелиорация, которые требуют сплоченности и иерархии, и на почве которых возникли древнейшие государства: Египет и Шумер; так и защита от другого племени, которые в древности относились друг к другу крайне враждебно). Значит, человеку нужно обманываться, чтобы адаптироваться к жизни в группе, воспринять ее ценности и идеи. Естественный отбор будет поощрять эту способность, как это обычно происходит, с помощью соответствующих чувств. Именно так могут возникать те же механизмы заражения и подражания, подвергаясь действию которых человек «заражается» эмоциями других людей и подражает их поведению. Соответственно, люди по самой своей природе охотно обманываются.

Люди способны некритично перенимать ценности и идеи социума. О конформности или

конформизме писал еще Э. Фромм, который, по его мнению, это — защитная форма, которая широко распространена в обществе, ведь человек словно перестает быть собой, усваивая ту личность, что хочет видеть культура общества, начиная соответствовать ее ожиданиям. То, как соотносится личность и общество, впервые экспериментально исследовал Соломон Аш. Теоретическое изучение деятельности групп начали еще Габриэль Тард, Гюстав Лебон.

Однако не сформировано единое мнение: конформное поведение ведет к стабильному развитию общества, без потрясающих его кризисов, или же «стадное чувство» убивает индивидуальность, не давая раскрыться творческим способностям и делая мышление косным.

Скорее всего, здесь имеет место и то, и другое (учитывая, что уровень конформности растет, если группа более сплоченная и агрессивная [\[46\]](#)). Это своего рода обратная сторона вопроса жизни в группе, лучше отвечающей эволюционным целям, а также вопроса поддержания социальной иерархии.

На первых порах в стае доминирует более сильная и властная особь (имеется в виду, разумеется, задолго до цивилизации). Она правит о основном с помощью страха (отлучения от кормушки, от размножения и страха изгнания). Остальные учатся принимать этот страх, «заражаться» им и таким образом «обманываться».

Сошлюсь на знаменитый эксперимент Дилье Дезора [\[47\]](#), исследователя лаборатории биологического поведения университета Нанси. Чтобы изучить способности крыс по плаванию, он взял шесть зверьков. Из их клетки был только один выход: в бассейн, его надо было преодолеть, чтобы дойти до кормушки. Оказалось, что крысы не плыли за пищей. Они распределили социальные роли: две стали эксплуататорами, которые совсем не плавали, два эксплуатируемых, которые плавали, один — сам по себе и один «козел отпущения». Продолжая эксперимент, собрали только одних эксплуататоров. Крысы долго дрались, но снова распределили все те же роли. Точно такой же результат получался, когда помещали одинх эксплуатируемых, автономов и т.д. Новые социальные роли распределялись всегда.

В этологии также выделяется тип социальной организации с борьбой одного сообщества против другого. Члены этого сообщества — родственники, которые опознают друг друга по запаху. В пределах такой большой семьи серьезной агрессии не бывает. Соседние сообщества конкурируют за территорию. Агрессия в направлении не-члена семьи часто приводит к летальному исходу. Примером такого сообщества являются крысы. Члены одной семьи сплоченно нападают на добычу. Более сильные выполняют роль защитников группы. Родственные особи дружелюбно общаются друг с другом [\[48, с. 23-24\]](#).

Конрад Лоренц, один из основоположников этологии, назвал иерархию тем «принципом организации, без которого, очевидно, не может развиваться упорядоченная совместная жизнь высших животных» [\[49, с. 23\]](#).

Наиболее яркий и очевидный пример иерархии показывает «порядок клевания» среди обычных куриц. Этот термин был использован исследователем Шьельдерупп-Эббе в 1922 г. В группе куриц лидер клевет всех, а каждая следующая — только лишь тех, кто ниже порангу, но не трогает вышестоящих [\[50\]](#). Самую низкоранговую особь клевают все остальные курицы, и она вынуждена терпеть.

Гориллы крупны и сильны, естественных врагов у них мало. В таких условиях

сформировалась прострая структура: во главе иерархии единственный самец [\[51\]](#).

Доминант – старейший, крупный самец. Остальные, помладше, образуют соподчинение. Союзов нет. Доминант напоминает о ранге и заставляет уступать ему еду, удобные места и оказывать другие знаки почтения. Эта иерархия довольно устойчивая и редко оспаривается. Обычно доминант обходится мимикой и жестами.

Подобного вида отношения встречаются и среди людей. История сохранила рассказ, если угодно, байку об И. Сталине. Гуляя с другими партийными руководителями, он спросил, знают ли они, как надо обращаться с народом. И попросил поймать курицу. С большим трудом и с помощью охранников им это удалось, но курица постоянно убегала. Тогда И. Сталин, схватив ее, живой ошипал. После чего она уже не пыталась убежать, а лишь испуганно жалась к нему.

Я не знаю, основана ли эта история на реальном событии, связанном с курицей, но это не принципиально для нашей темы (поскольку задача – не установить исторический факт, лежащий в основе данной истории, а продемонстрировать психологические особенности, которые работали и работают и до Сталина, и после).

Весьма высокая агрессивность человека, сильная сексуальность, чувство ревности, доходящее порой до убийства, и, конечно, потребность практически всю жизнь бороться за иерархический ранг – это очевидное свидетельство того, что у древних людей была иерархическая пирамида. У многих живущих группой или небольшим стадом животных – орангутанов, львов, лошадей – во избежание бесконечных конфликтов самец-доминант изгоняет из стада других самцов, включая собственных сыновей [\[51\]](#).

Возникает еще один вопрос: неужели жизнь в стае, где требуется подчинение и конформизм, где процветают обман и самообман, стоит того? А сколько особей стало изгоями в эксперименте с крысами: максимум одна из шести.

Жизнь в группе имеет целый ряд преимуществ и существовала уже у рыб несколько сотен миллионов лет назад. Если перед хищником находится целый стайка рыбок, ему сложнее выделить жертву для атаки. Кроме того, если одна рыбка видит еду и плывет к ней, это легко замечают остальные. Это еще и сильно упрощает поиск полового партнера. Естественно, что крупные и доминантные особи получают больше пользы, ведь они могут это сделать: доступ к лучшей пищи, сексу, местам отдыха и так далее. Например, в случае нападение на стадо копытных, альфы занимают положение в безопасном центре. Но для чего нужен такой порядок тем, кто оказывается внизу иерархии? Это не настолько очевидно, но быть частью группы – это и в их интересах тоже. Выживаемость все равно куда лучше, чем если бы они были автономными. В природе выгоднее быть омегой в группе, чем той же самой омегой, но одной, без надежды на передачу генов дальше и в скором времени – мертвой.

Однако господство, основанное исключительно на страхе, не надежно. Еще в эксперименте Д. Дезора с крысами выяснилось, что наибольшую нагрузку ощущали как раз доминанты, обеспокоенные возможной потерей своего статуса [\[47\]](#).

Здесь на помощь приходят хитрость и ложь. «Ложь – один из наиболее легких способов получить желаемое, – рассказывает исследователь лжи Сиссела Бок из Гарвардского университета. – Гораздо проще кого-нибудь обмануть и завладеть его деньгами или имуществом, чем применить физическую силу» [\[52\]](#). Способность влиять на других членов племени без физического принуждения давала преимущества в борьбе за ресурсы и

продолжение рода.

В дальнейшем доминирующей становится особь, которая лучше взаимодействует с другими (и демонстрирует свое участие в их жизни). Франс де Вааль демонстрирует, что подобное происходит уже у шимпанзе и других приматов [\[53\]](#).

Это естественно, поскольку на уровне развития шимпанзе, когда мощный, но глупый самец пробивается наверх, другие объединяются и способны его уничтожить. В таких более сложных социальных условиях статус можно приобрести вообще без агрессивного поведения: благодаря способности налаживать связи оказывать помощь.

Е.Г. Дольник приводит в пример павианов, которые пришли к такому выводу: самца, что является более сильным и агрессивным, возможно понизить в ранге, когда находит для этого союзника [\[51\]](#). Особенno хорошо, если найдется несколько союзников. Эти союзы часто бывают непрочны, а их члены способны предавать друг друга, но постепенно возникают и устойчивые, которые способны понизить в статусе доминанта. «Союзы молодежи» оказываются способны изменить иерархию, Построенную по возрастному признаку у павианов.

Во главе стаи часто оказывает не единственный патриарх, а несколько. У них мало доверия друг другу, но и откровенной враждебности – тоже. В молодости они активно сражались за ранг, но со временем ситуация стабилизировалась.

Так постепенно хитрость и ложь, умение взаимодействовать с другими становятся главным фактором для продвижения в социальной иерархии. Необходимость скрывать свою хитрость – тоже стимул к обману и самообману. Потом, захватив власть, такие хитрецы еще больше продвигают этот метод. Подобно тому, как большевики знали методы подпольной борьбы и после прихода к власти совершенно зачистили политическое поле. В XX веке вообще на нескольких материках и на представителях разных народов и рас был поставлен своего рода гигантский эксперимент воплощения теорий о коммунизме и бесклассовом обществе в жизнь. Эксперимент, о котором физиолог И. П. Павлов сказал, что пожалел бы на него даже одну лягушку. В результате эксперимента повсюду вместо общества равенства возникли жестокие иерархические пирамиды.

Это и есть ответ на давний философский вопрос о том, страх или отвлечение внимания будут использовать доминанты. Это спор между Д. Оруэллом с описанным им обществом и О. Хаксли с его моделью постоянных развлечений и отвлечения внимания от социальных проблем. Оба этих метода актуальны. И оба они постоянно используются. Еще римляне как проводили, если надо, запугивание, вплоть до децимации (казни каждого десятого в строю) и устраивали игры и пышные зрелища.

А пропаганда – это продолжение подчинения словесными методами: демонстрация того, что ты заботишься о стае, что ты запугиваешь стаю. Это просто расширение способов демонстрации этих качеств. Не более того. Вспомним, что даже священное и божественное ассоциировались в разных культурах одновременно со страхом и подчинением и вместе с тем любовью и преданностью. Не забудьте, что предки человека жили в стаях задолго до того, как у них появился язык, логика и абстрактное мышление.

Эти механизмы подчинения и обмана гораздо старше. Так что нет ровно ничего удивительного в том, что люди не проводят анализ своих взглядов, а усваивают готовые стереотипы и шаблоны, что они просто перенимают ценности и взгляды родителей,

окружения и коллектива. Они изначально не оценивают, правильно это или нет, для чего требуется очень серьезный анализ, до которого, будем честны, созрело лишь абсолютное меньшинство. Доказательство тому: религиозные и социально-политические мифы, пропаганда, самодовольство большинства людей, их представления о мире и те их ответы на опросы, которые они регулярно демонстрируют социологам. А равно вся история государств и обществ, которая и состоит из подобного, включая обман, интриги, борьбу за власть, войны и манипуляцию.

Как же меняется ситуация с течением истории? Как развиваются хитрость и социальное взаимодействие? Моральные чувства — это механизм, выработанный эволюцией для совместного жительства предков человека. Хитрость и ложь, необходимые для того, чтобы продвигаться в иерархии — это тоже механизм, или, если угодно, стратегия, выработанная природой и культурой с той же целью. По всей видимости, термины «истина» и «самообман» могут нравиться нам, но они слишком примитивны для описания психических процессов и их эволюционных корней. Абстрактное мышление и правила логики возникли гораздо позже, чем подчинение вожаку и жизнь в стае.

Для проверки этого утверждения можно обратиться к моделированию и теории игр. Вне игр стратегическое взаимодействие может быть устроено очень сложно, поэтому теория игр создает упрощенные структуры, называемые моделями. Модели не так сложно анализировать, при этом они отражают важные элементы реальной задачи. Теория игр была блестяще использована для демонстрации происхождения морали и нравственности. Двое подозреваемых находятся под следствием. У полиции недостаточно улик, поэтому, разделив подозреваемых, каждому из них предложили сделку. Если один из них будет по-прежнему молчать, а другой свидетельствовать против него, то первый получит 10 лет, а второго отпустят за содействие следствию. Если они оба будут молчать, то получат по 1 году заключения по другой статье уголовного кодекса. Наконец, если они оба заложат друг друга, то они получат по 5 лет тюрьмы. Вопрос: какой выбор они сделают?

В книге «Эволюция кооперации» 1984 года Роберт Аксельрод исследовал расширение сценария дилеммы, которое он назвал повторяющаяся дилемма заключенного (ПДЗ). В ней участники делают выбор снова раз за разом и помнят предыдущие результаты. Аксельрод пригласил академических коллег со всего мира, чтобы разработать компьютерные стратегии, дабы соревноваться в чемпионате по ПДЗ. Программы, вошедшие в него, различались по алгоритмической сложности, начальной враждебности, способности к прощению и так далее.

Р. Аксельрод открыл, что, если игра повторялась долго среди множества игроков, каждый с разными стратегиями, «жадные» стратегии давали плохие результаты в долгосрочном периоде, тогда как более «альtruистические» стратегии работали лучше, с точки зрения собственного интереса. Он использовал это, чтобы показать возможный механизм эволюции альтруистического поведения из механизмов, которые изначально чисто эгоистические, через естественный отбор.

Лучшей стратегией оказалась «Око за око» («Tit for Tat»), которую разработал и выставил на чемпионат Анатолий Рапопорт. Она была простейшей из всех участвовавших программ, состояла всего из 4 строк кода на языке Бейсик. Стратегия проста: сотрудничать на первой итерации игры, после этого игрок делает то же самое, что делал оппонент на предыдущем шаге. Чуть лучше работает стратегия «Око за око с прощением». Когда оппонент предает, на следующем шаге игрок иногда, вне зависимости от предыдущего шага, сотрудничает с небольшой вероятностью (1–5 %).

Это позволяет случайным образом выйти из цикла взаимного предательства. Она лучше всего работает, когда в игру вводится недопонимание — когда решение одного игрока сообщается другому с ошибкой.

Таким образом, Аксельрод пришел к выводу: эгоистичные индивиды во имя их же эгоистического блага будут стремиться быть более добрыми и менее завистливыми.

Подобную модель можно применить и в данном случае, для определения важности обмана. Однако она будет отличаться от то, что уже использовалась. Первая причина: неэгоистичное поведение оказалось выгодно, потому что оно лучше вознаграждалось по условиями задачи. Только и всего. В самом деле, легко себе представить сюжет голливудского фильма, где ни одному заключенному не угрожал срок, если он будет молчать и не сдаваться. Однако в реальности виновность в суде утверждается на основании различных доказательств и фактов. Вторая причина: если повторить эту, уже знакомую ситуацию, то и результаты будут уже известны. Например, если ни один из людей не обманет другого (или, наоборот, обманет другого), то он получает максимальное преимущество (+10 баллов). Так мы придем к уже известным результатам.

Поэтому условия немного иные:

Оба вступают в борьбу за власть — плюс 5 баллов обоим, т.к. у них появляется хоть какой-то шанс. Это элементарная логика: тот, кто занимается каким-то делом, имеет больше шансов в нем. Когда вступаешь в борьбу за власть, имеешь какой-то шанс. Есть, конечно, различные обстоятельства: вожака могут убить, против него могут объединиться другие и так далее. Но на то и речь идет о моделировании, а не о перечислении всех возможных в жизни обстоятельств, коих великое множество.

Если оба не вступают — по нолям, они ничего не получают.

Один не вступил в борьбу за власть, а другой вступил — первый получил ноль баллов (он же не вступил), а второй получил + 5. Почему +5, а не + 10? Потому что, во-первых, само вступление в борьбу за власть не гарантирует победы, ведь есть еще множество других обстоятельств. Во-вторых, отказ одного противника не означает автоматической победы, потому что всегда есть другие претенденты. Если мы представим ситуацию так, что других нет: это, очевидно, и будет победой. Тут нечего больше выяснять. Если же продолжать выяснять, какие обстоятельства вступления или не вступления в борьбу на разных этапах, подражания противнику или действий, противоположных его действиям, обмана и т.д. влияют на ситуацию, то необходимо, чтобы игра продолжалась.

Есть еще обман, когда игрок думает, что соперник не вступил в борьбу, а он вступил (то есть его решение передается с ошибкой). За успешный обман игрок тоже получает + 5 баллов.

В этих условиях существуют различные стратегии действия:

1. Властный. Всегда вступает в борьбу за власть.
2. Альтруист. Никогда не вступает в борьбу за власть.
3. Невластолюбивый имитатор. Начинает с не вступления в борьбу, после чего повторяет предыдущий ход другого игрока (действует как он, потому и «имитатор»).
4. Властолюбивый имитатор. Начинает с борьбы за власть, а далее отвечает одинаково на ход.

5. Властолюбивый инвертор. Начинает с борьбы за власть, далее отвечает обратно на ход соперника.

6. Невластолюбивый инвертор. Начинает с отказа от борьбы за власть, далее отвечает обратно на ходы соперника.

7. Мстительный. Начинает с отказа от борьбы за власть, пока его не обманут, далее борется за власть до конца.

8. Детектив. Первые четыре хода: не вступать, вступать, не вступать, вступать. Далее, если оппонент ни раз не вступил, детектив будет вступать, а в обратном случае – действует как имитатор.

9. Невластолюбивый хитрый имитатор. Первые четыре хода: не вступать, вступать, не вступать, вступать. Далее повторяет ходы соперника.

10. Властолюбивый хитрый имитатор. Начинает так: вступать, не вступать, вступать, не вступать. Далее повторяет ходы соперника.

11. Властолюбивый хитрый инвертор. Начинает так: вступать, не вступать, вступать, не вступать. Далее отвечает обратно на ходы соперника.

12. Невластолюбивый хитрый инвертор. Начинает так: не вступать, вступать, не вступать, вступать. Далее отвечает обратно на ходы соперника.

13. Властолюбивый обучающийся инвертор. Сначала вступает в борьбу, потом поступает обратно противнику, если не начинает проигрывать в общем счете, если же начинает проигрывать, то всегда вступает в борьбу.

14. Властолюбивый обучающийся имитатор. Сначала вступает в борьбу, потом как противник, если не начинает проигрывать в общем счете, если же начинает проигрывать, то всегда вступает в борьбу.

15. Властолюбивый обучающийся обманщик и инвертор. Сначала вступает в борьбу, потом поступает обратно противнику, если его не обманут. После обмана всегда вступает.

16. Властолюбивый обучающийся обманщик и имитатор. Сначала вступает в борьбу, потом поступает как противник, если его не обманут. После обмана всегда вступает.

С программным кодом вы можете ознакомиться в интернете [\[54\]](#). После столкновения в 10 раундов каждого алгоритма с каждым в условиях отсутствия обмана, возникают такие победители и их очки:

1 = 750

8 = 600 (выгодно первым не вступать и выгодно повторять ходы)

13 = 570 (первым вступает, действует обратно, пока не проигрывает)

4 = 460 (вступает, повторяет ходы)

16 = 450 (вступает, как противник, всегда вступает)

12 = 445 (не вступать, обратно на ходы)

14 = 445 (вступает, как противник, пока не начинает проигрывать)

15 = 420 (вступает, отвечает обратно)

3 = 385 (не вступает, повторяет ходы)

5 = 375 (вступает, отвечает обратно)

9 = 350

10 = 315

11 = 285

6 = 265

7 = 0

2 = 0

Это показывает, что выгодно вести себя как противник, повторяя его действия. Это очевидно применительно к приматам: если он становится более агрессивным и пытается меня запугать, то и мне надо действовать так же, если, конечно, я не хочу проиграть и сдвинуться вниз по иерархии.

Однако картина меняется, если мы добавим обман. Если оба алгоритма обманывают в 100% случаев, победители становятся такими:

1 = 1500

15 = 1500

16 = 1500

7 = 1425 (мстительный хорошо выступает, как часто бывает и в жизни: сначала он расслабился и упустил свой шанс; но только один раз, после чего разозлился и боролся до конца

8 = 1350 (если противник уступает, он борется, а если противник борется, он повторяет за ним)

14 = 1310 (по сравнению со стратегией 15, с которой они очень похожи, показывает лишь, что стратегия инвертора выгодна)

13 = 1305 (тоже стратегия инвертора)

12 = 1260 (инвертор, но несколько раз не вступает в борьбу)

5 = 1250 (властолюбивый инвертор)

9 = 1230 (после нескольких ходов опять же ведет себя как инвертор)

6 = 1185 (невластолюбивый инвертор, первым не вступает в борьбу)

11 = 1140 (несколько раз не вступает, в том числе первый, потом ведет себя как инвертор)

4 = 1100 (первым вступает, далее – имитатор)

10 = 1020 (первым вступает, несколько раз не вступает, далее повторяет противника)

3 = 980 (первым не вступает, потом ведет себя как имитатор)

2 = 750

Это показывает нам, что обман очень важен. В том числе важнее реагировать на обман, чем на поражение (в общем счете). Обман опаснее. Кроме того, главной стратегии становится поведение, обратное поведению соперника. Тем самым обман нарастает по экспоненте. Я могу подозревать, что противник только кажется кротким и невластолюбивым, а потому действовать на опережение. Это и есть модель борьбы за власть в человеческом обществе, которая постепенно утвердилась: основанная на хитрости.

Каков самый легкий способ обмануть соперника? Выглядеть кротким, покорным и невластолюбивым. Также можно выглядеть дружелюбным, когда на самом деле «наезжаш» на другого, как бандиты. Это и есть трансформация человеческих взаимоотношений на основе хитрости, поскольку эта стратегия выгоднее. Это, полагаю, и есть то, что Фридрих Ницше принимал за «стадность» и утрату «воли к власти». Они никуда не пропадают.

Необходимо также назвать работу Томаса Шеллинга «Стратегия конфликта», за которую автор получил Нобелевскую премию. Он анализирует на основе теории игр стратегии конфликта и приходит к выводу, что выгоднее оказывается давать небольшие обещания, которые способен исполнить, чем раздавать угрозы, которые приходится или дословно выполнять, или нарушать свое слово. Хорошая угроза – это именно та, которую не пришлось выполнять. На основе его разработок можно немного подкорректировать нашу программу [55]. Теперь «вступление в борьбу за власть» означает действие наиболее прямым методом: силой и угрозой ее применения и дает не плюс, а минус 5 баллов. Обман же подразумевает действие хитростью и по-прежнему дает плюс 5 баллов. Столкнем стратегии, и вероятность обмана будет установлена, дабы уравновесить ситуацию, на 50%. Тогда можно отметить интересный факт: лидирующими становятся стратегии-имитаторы (по сравнению с инверторами). То есть, если человек действует более мягко и хитро, оказывается выгоднее поступать так же, чем противоположно: в более грубой и прямолинейной манере. И это – еще один стимул для развития обмана и для более культурного и непрямолинейного поведения. Таким образом, можно полагать, в какой-то степени подобное развитие культуры человечества было предопределено борьбой за эгоистические интересы людей: это не слабость и не просто «стадность» (в смысле подстраивания под интересы других), а проявление хитрости и более эффективная форма отстаивания собственных интересов.

Библиография

1. Энциклопедия Британика. Статья «Пропаганда». Электронный ресурс. URL: <http://www.britannica.com/EBchecked/topic/478875/propaganda> (Дата обращения: 01.04.2023).
2. Энциклопедия Википедия. Статья «Пропаганда». Электронный ресурс. URL: <https://en.wikipedia.org/wiki/Propaganda> (Дата обращения: 01.04.2023).
3. Энциклопедия Википедия. Статья «Пропаганда». Электронный ресурс. URL: https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%9F%D1%80%D0%BE%D0%BF%D0%B0%D0%B3%D0%B0%D0%BD%D0%B4%D0%B0#cite_note-14 (Дата обращения: 01.04.2023).
4. Большая советская энциклопедия : [в 30 т.] / гл. ред. А. М. Прохоров. — 3-е изд. — М.: Советская энциклопедия, 1969 — 1978. Т. 21. — 640 с.
5. Ellul J. Propagandes. — Paris: A. Colin, 1962. — Paris: Économica, 1990. — 361 р.

6. Angilletta Jr, Kubitz G., Wilson R. Self-deception in nonhuman animals: weak crayfish escalated aggression as if they were strong // Behavioral Ecology. – 2019. – № 30(5). – P. 1469–1476.
7. Фрейд З. Психология бессознательного: сборник произведений. – М.: Просвещение, 1989. – 450 с.
8. Эриксон Э. Идентичность: юность и кризис. – М.: Прогресс, 1996. – 344 с.
9. Sullivan H. S. Conceptions of modern psychiatry: The first William Alanson White memorial lectures // Psychiatry. – 1940. – Т. 3. – №. 1. – P. 1–117.
10. Cherry K. Stimulus Generalization: A Definition With Examples. Электронный ресурс. URL: <https://www.explorepyschology.com/stimulus-generalization-definition-examples/> (Дата обращения: 01.04.2023).
11. Trivers R. The Folly of Fools: The Logic of Deceit and Self-Deception in Human life, – New York: Basic Books. 2011. – 397 p.
12. Dunning D. Get Thee to a Laboratory // Behavioral and Brain Sciences – 2011. – № 34 (1) – P. 18–19.
13. Leeuwen V. N. The Spandrels of Self-deception: Prospects for a biological theory of a mental phenomenon // Philosophical Psychology. – 2007. – № 20(3). – P. 329–348.
14. Leeuwen V. N. Review of Robert Trivers' The Folly of Fools: The Logic of Deceit and Self-Deception in Human Life// Cognitive Neuropsychiatry. – 2013. – № 18(1-2). – P. 146–151.
15. McKay R., Prelec D. Protesting Too Much: Self-Deception and Self-Signaling // Behavioral and Brain Sciences. – Cambridge: Cambridge University Press. – 2011. – № 34(1). – P. 34–35.
16. Экман П. Психология лжи. Обмань меня если сможешь. – СПб: Питер, 2019. – 480 с.
17. Знаков В. В. Неправда, ложь и обман как проблемы психологии понимания // Вопросы психологии. – 1993. – № 2. – С. 9–16.
18. Hippel W., Trivers R. The evolution and psychology of self-deception // Behavioral and Brain Sciences. – Cambridge: Cambridge University Press. – 2011. – № 34(1). – P. 1–16.
19. Vrij A. & Mann S. Police use of nonverbal behavior as indicators of deception // Applications of nonverbal communication, ed. R. E. Riggio & R. S. Feldman. – 2005 – P. 63–94.
20. Bond C. F., Jr. & DePaulo B. M. Accuracy of deception judgments // Personality and Social Psychology Review. – 2006. – № 10 (3). – P. 214–234.
21. DePaulo B. M., Wetzel C., Sternnglanz W., R. & Walker W. Verbal and nonverbal dynamics of privacy, secrecy, and deceit // Journal of Social Issues. – 2003. – № 10. – P. 391–410.
22. DePaulo B. M. Spotting lies: Can humans learn to do better? // Current Directions in Psychological Science. – 1994. – № 3. – P. 83–86.
23. Zuckerman M., Koestner R. & Alton A. O. Learning to detect deception // Journal of Personality and Social Psychology. – 1984. – № 46. – P. 519–528.
24. Anderson D. E., DePaulo, B. M. & Ansfield M. E. The development of deception detection skill: A longitudinal study of same-sex friends // Personality and Social Psychology Bulletin. – 2002. – № 28. – P. 536–545.
25. DePaulo B. M. & Kashy D. A. Everyday lies in close and casual relationships // Journal of Personality and Social Psychology. – 1998. – № 74. – P. 63–79.
26. DePaulo B. M., Kashy D. A., Kirkendol S. E., Wyer M. M. & Epstein J. A. Lying in

- everyday life // Journal of Personality and Social Psychology. – 1996. – № 70. – Р. 979–995.
27. Kalman G, Pearce J.K. Exiles from Eden: Psychotherapy from an Evolutionary Perspective. – New York: Norton. 1989. – 308 p.
28. Kalman G., Pearce J.K. "Towards an Evolution-Based Classification of Psychological Disorders," paper presented at meeting of the Human Behavior and Evolution Society. – Los Angeles. 1990. – 248 p.
29. Майерс Д. Социальная психология. — 7-е изд. — СПб.: Питер, 2013. — 800 с.
30. Андреева, Г. М. Фундаментальная ошибка // Психология социального познания : Учебное пособие для студентов ВУЗов. — 2-е изд. — М. : Аспект Пресс. 2000. — 288 с.
31. Trivers, R. Deceit and self-deception // Social evolution. California: Benjamin/Cummings, Menlo Park. — 1985. — 462 p.
32. Lopez J., Fuxjager M. Self-deception's adaptive value: Effects of positive thinking and the winner effect // Consciousness and Cognition. — 2012. — № 21(1). — Р. 315–324.
33. Lamba S., Nityandanda V. Self-Decieved Individuals are Better at Deceiving Others // PLOS One. — 2014. — № 9/8. — Р. 1–6.
34. Penrod S. D., Cutler, B. L. Witness confidence and witness accuracy: Assessing their forensic relation // Psychology, Public Policy and Law. — 1995. — № 1. — Р. 817–845.
35. Zarnoth P. & Snizek J. A. The social influence of confidence in group decision making // Journal of Experimental Social Psychology. — 1997. — № 33. — Р. 345–366.
36. Alicke M. D. & Sedikides C. Self-enhancement and self-protection: What they are and what they do // European Review of Social Psychology. — 2009. — № 20. — Р. 1– 48.
37. Epley N. & Whitchurch E. Mirror, mirror on the wall: Enhancement in self recognition // Personality and Social Psychology Bulletin. — 2008. — № 34. — Р. 1159–1170.
38. Kenny D. A. & Kashy D. A. Enhanced co-orientation in the perception of friends: A social relations analysis // Journal of Personality and Social Psychology. — 1994. — № 67. — Р. 1024–1033.
39. Spalding L. R. & Hardin C. D. Unconscious unease and self-handicapping: Behavioral consequences of individual differences in implicit and explicit self-esteem // Psychological Science. — 1999. — № 10. — Р. 535–539.
40. Nuttin J. M. Narcissism beyond Gestalt and awareness: The name letter effect // European Journal of Social Psychology. — 1985. — № 15. — Р. 353–361.
41. Fein S. & Spencer S. J. Prejudice as self-image maintenance: Affirming the self through derogating others // Journal of Personality and Social Psychology. — 1997. — № 73. — Р. 31–44.
42. Маслоу А. Мотивация и личность. — Спб.: Евразия, 1999. — 480 с.
43. Анцыферова Л. И. Эпигенетическая концепция развития личности Эрика Г. Эрикссона // Принцип развития в психологии. — М.: Наука, 1978. — 368 с.
44. Фукуяма Ф. Конец истории и последний человек. — М.: ACT, 2015. — 259 с.
45. Юнг К. Г. Конфликты детской души. — М.: Канон. 1997. — 334 с.
46. Кондратьев М. Ю., Ильин В. А. Конформизм // Азбука социального психолога-практика. — М.: ПерСэ. 2007. — 464 с.
47. «Faits comme des rats?» — документальный фильм об экспериментах Диье Дезора, университет Нанси-2, 2009. Электронный ресурс. URL: <https://web.archive.org/web/20160325115415/https://www.youtube.com/watch?v=kk21JTzdxzY> (Дата обращения: 01.04.2023).

48. Антропология и этнология: учебник для бакалавриата и магистратуры. Под ред. В. А. Тишкова. — М.: КДУ, Университетская книга. 2018. — 381 с.
49. Лоренц К. Агрессия. — М.: Прогресс. 1966. — 130 с.
50. Шмерлина И. А. «Физика» социальности // Вестник Российской академии наук. — 2003. — Т. 73. — № 6. — С. 521-532.
51. Дольник В. Р. Естественная история власти. Статья первая // Знание — сила. — 1994. — № 10. — С. 12-21.
52. Почему мы врем? Электронный ресурс. URL: <https://naukatv.ru/articles/660> (Дата обращения: 01.04.2023).
53. Вааль де Ф. Политика у шимпанзе. Власть и секс у приматов. — М.: Издательский дом ВШЭ. 2022. — 272 с.
54. Алгоритмы на языке программирования python. Электронный ресурс. URL: [https://github.com/spektr007/will_to_power/blob/main/game_oop_1.04%20\(%D1%84%D0%B8%D0%BD%D0%B0%D0%BB\).py](https://github.com/spektr007/will_to_power/blob/main/game_oop_1.04%20(%D1%84%D0%B8%D0%BD%D0%B0%D0%BB).py) (Дата обращения: 01.04.2023).
55. Алгоритмы на языке программирования python. Электронный ресурс. URL: [https://github.com/spektr007/will_to_power/blob/main/game_oop_1.07%20\(New\).py](https://github.com/spektr007/will_to_power/blob/main/game_oop_1.07%20(New).py) (Дата обращения: 01.04.2023)

Результаты процедуры рецензирования статьи

В связи с политикой двойного слепого рецензирования личность рецензента не раскрывается.

Со списком рецензентов издательства можно ознакомиться [здесь](#).

На рецензирование представлена работа «Истоки подверженности человека влиянию пропаганды».

Предмет исследования. Предмет в работе не представлен, но автором рассматриваются основные подходы к пропаганде как воздействию на людей. Автором были решены следующие задачи:

- понимание пропаганды в разных исследования и подходах,
- рассмотрены свойства подверженности пропаганде,
- обозначено значение обмана и самообмана в выживании и эволюционной стратегии,
- изучены особенности социального взаимодействия людей в коллективе,
- выделены причины ошибок детектора лжи,
- рассмотрены механизмы пропаганды.

В целом, автором были намечены основные направления работы, но самого исследования проведено не было.

Методология исследования. Методология исследования заявленной темы учитывает сложность и комплексность затронутой проблемы.

Актуальность исследования является несомненной. С одной стороны, имеется значительное количество исследований. С другой стороны, понимание пропаганды и ее механизмов до настоящего времени является ограничено ошибочными определениями.

Научная новизна исследования заключается в следующем: был проведен теоретический анализ литературных источников.

Стиль, структура, содержание. Стиль изложения соответствует публикациям такого уровня. Язык работы научный. Структура работы интуитивно прослеживается.

Во введении представлено описание теоретического анализа, в рамках которого осуществляется выделение основных подходов к данному вопросу. Автором приведено множество примеров, выделены основные свойства пропаганды.

- Особое внимание уделено особенностям диагностирования лжи. Большинство исследований пришло к выводу, что исследования опираются на определенные условия:
- во-первых, нечестная информация не имела большого значения для человека;
 - во-вторых, человеку во время исследования на детекторе лжи не задавались вопросы;
 - в-третьих, не учитываются общие признаки когнитивной нагрузки или нервозности;
 - в-четвертых, исследования носят, в основной, концептуальный характер.

Автором выделены и описаны основные механизмы развития обмана и самообмана.

Библиография. Библиография статьи включает в себя 55 отечественных и зарубежных источников, незначительная часть которых издана за последние три года. В списке представлены в основном научно-исследовательские статьи, но также есть источники из сети интернет, материалы из Википедии, монографии. Некоторые источники информации оформлены не в соответствии с предъявляемыми требованиями. Необходима определенная коррекция оформления и списка использованных источников.

Апелляция к оппонентам.

Работа очень интересная. Однако важно прописать в завершении работы выводы и обосновать научную новизну проведенной работы.

Работа нуждается в коррекции, есть описки и опечатки.

Выводы. Проблематика статьи отличается несомненной актуальностью, теоретической и практической ценностью, будет интересна исследователям. Работа может быть рекомендована к опубликованию с учетом выделенного замечания.

Психолог

Правильная ссылка на статью:

Ильин Е.А., Богомаз С.Л., Лукина А.К., Суворова Н.В., Наконечная Е.В. — Индикаторы формирования гражданской идентичности студенческой молодежи в Республике Беларусь // Психолог. — 2023. — № 2. DOI: 10.25136/2409-8701.2023.2.40055 EDN: UJLFQM URL: https://nbpublish.com/library_read_article.php?id=40055

Индикаторы формирования гражданской идентичности студенческой молодежи в Республике Беларусь



Ильин Егор Артемович

магистр, кафедра психологии, Витебский государственный университет им. П.М. Машерова

210033, Беларусь, г. Витебск, ул. Чапаева, 30

✉ bogomaz@mail.ru



Богомаз Сергей Леонидович

кандидат психологических наук

доцент, кафедра психологии, Витебский государственный университет им. П.М. Машерова

210033, Беларусь, г. Витебск, ул. Чапаева, 30

✉ bogomaz@mail.ru



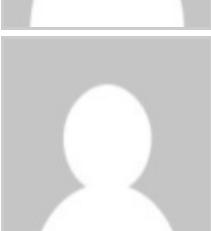
Лукина Антонида Константиновна

кандидат философских наук

доцент, кафедра общей и социальной педагогики, Сибирский федеральный университет

660041, Россия, г. Красноярск, ул. Свободный, 79

✉ mtb130581@yandex.ru



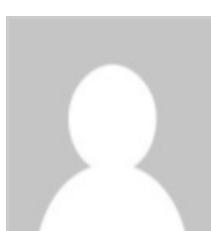
Суворова Наталия Владимировна

кандидат педагогических наук

доцент, кафедра психологии, Сибирский институт бизнеса, управления и психологии

660037, Россия, г. Красноярск, ул. Московская, 7а, оф. Вильского 18-а

✉ nata.suvorova.7474@inbox.ru



Наконечная Екатерина Владимировна

кандидат психологических наук

доцент, кафедра психологии, Сибирский институт бизнеса, управления и психологии

660037, Россия, г. Красноярск, ул. Московская, 7а

✉ jurcity@yandex.ru

[Статья из рубрики "Этнос и этничность"](#)

DOI:

10.25136/2409-8701.2023.2.40055

EDN:

UJLFQM

Дата направления статьи в редакцию:

26-03-2023

Аннотация: В статье проведен комплексный анализ понятий «гражданственность», «патриотизм», «гражданско-патриотическое воспитание» с учетом характера белорусского студенчества, определены особенности формирования таких жизненных ценностей и приоритетов, как постижение, освоение нравственных качеств; опора на права человека; внутренняя свобода личности; любовь к Родине; стремление к миру и развитию; чувство собственного достоинства. Современное белорусское общество находится в стадии реформирования многих направлений общественной жизни, и происходящие перемены выдвигают на первый план качественно новые задачи дальнейшего развития экономически развитого и социально ориентированного государства. Их решение требует формирования у граждан, особенно молодежи, за которой – будущее страны, активной жизненной позиции, высоких морально-психологических качеств, среди которых важное место занимают гражданская ответственность перед обществом и патриотизм. Проведенное исследование позволило определить, что гражданско-патриотическое воспитание представляет устойчивый интерес для 61,8% участников исследования, 82,5% целевой группы в ВГУ имени П.М. Машерова имеют устойчивое представление о гражданско-патриотическом воспитании и около 62,1% целевой группы выделяют критерии гражданской культуры личности с учетом социальной политики государства, гражданского становления белорусов. Автор утверждает, что необходимо утверждать в обществе, сознании и чувствах молодежи социальные и индивидуально-личностные (жизнь, здоровье) ценности, уважение, терпимость к религиозным, культурно-национальным и этническим различиям, формировать опыт разумного разрешения групповых и межличностных конфликтов, интерес к культурному и историческому прошлому Беларуси.

Ключевые слова:

молодежь, гражданственность, гражданская идентичность, гражданская культура, патриотизм, воспитание, патриотическое воспитание, культура, нравственность, патриотические чувства

Введение. Современное белорусское общество находится в стадии реформирования многих направлений общественной жизни, и происходящие перемены выдвигают на первый план качественно новые задачи дальнейшего развития экономически развитого и социально ориентированного государства. Их решение требует формирования у граждан, особенно молодежи, за которой – будущее страны, активной жизненной позиции, высоких морально-психологических качеств, среди которых важное место занимают гражданская ответственность перед обществом и патриотизм. Также отметим, что «нравственно-патриотические чувства и мышление закладываются в процессе жизни и бытия человека, находящегося в рамках постоянно развивающейся конкретной социокультурной среды. С момента рождения, человек, будучи ребенком, незаметно осознает и перенимает природу, культуру и быт своего народа» [\[1, с. 485\]](#).

По мнению В. Максимовича – «причастность человека к общепринятым принципам, нормам, убеждениям и идеям, составляющим основу общественной структуры, позволяет соединить в единое целое разные части социального организма, консолидировать общество, активизировать процесс национальной идентификации, тем самым и достигнуть духовного единства» [\[2, с. 145\]](#). Как неоднократно подчеркивал Президент Республики Беларусь А. Лукашенко, «патриотизм является стержнем идеологии нашего государства, двигателем социальной модернизации, гарантом стабильного развития. В ее основе лежит целостная совокупность идей, идеалов и норм, интегрирующих общество, укрепляющих гражданскую ответственность и личное отношение к судьбе страны» [\[3, с. 6\]](#).

В указанных выше условиях именно гражданско-патриотическое воспитание является тем важнейшим фактором духовно-нравственного становления и развития личности, который формирует менталитет современного молодого человека и его гражданственность, проявляемую в системе основополагающих жизненных ценностей. Так, Т.В. Яровова отмечает следующее: «базовые категории гражданско-патриотического воспитания (долг, ответственность, готовность к пожертвованию личными интересами ради общего блага Отчества) составляют стержень и нравственную основу личности молодого человека, определяя тем самым сегмент ее формирующегося сознания» [\[4, с. 107\]](#). Идеология белорусской государственности стала для белорусов общенациональной идеей. Согласно утверждению Я.С. Яскевич – «компетенции национальной идеи включают: язык, нацию, государство; Родину, труд, духовность; Отчество, веру, справедливость; свободу, процветание, благополучие» [\[5, с. 21\]](#).

По словам В.А. Скачковой – «сегодня Беларуси нужен человек-гражданин, способный работать не только на собственное благо, но и на благо общества, гражданин-патриот, испытывающий гордость за свою Родину. Современный этап формирования общественного сознания предъявляет все более высокие требования к воспитанию населения страны в духе гражданственности и патриотизма» [\[6, с. 33\]](#). Именно поэтому необходимость решения проблем гражданско-патриотического воспитания среди студенческой молодежи определяется тем, что сегодняшние студенты завтра станут опорой государства в развитии патриотизма и гражданственности, как основных движущих идеологических сил, способных консолидировать белорусское общество в единое целое.

В данных условиях важнейшей и приоритетной задачей является системное исследование отношения современной студенческой молодежи к ценностям гражданственности и патриотизма, так как «белорусская молодежь активно включается в гражданскую жизнь университета и общества, молодые люди имеют возможность участвовать в волонтерских мероприятиях, республиканских и международных молодежных форумах» [\[7, с. 85\]](#).

Цель данной статьи – определить особенности гражданско-патриотического воспитания студенческой молодежи. Объектом нашего исследования выступает воспитание студенческой молодежи, а предметом – состояние и особенности развития гражданско-патриотического воспитания студенчества.

Материал и методы. Материалом послужили труды известных зарубежных и отечественных ученых-психологов, педагогов, касающиеся заявленной проблемы. В работе были использованы методы научного психологического исследования теоретического уровня: систематизация, философско-психологический анализ и синтез,

концептуализация научных идей.

Результаты и их обсуждение. Студенческая молодежь является особой социальной группой, для которой характерны высокий образовательный уровень и познавательная мотивация, социальная активность и стремление к самореализации. Исследователь С.А. Михайлова в этой связи отмечает, что «студенческая молодежь – это специфическая, социально-профессиональная группа людей молодого поколения, готовящихся к выполнению в обществе социальных функций, характеризующихся общностью быта, ценностных ориентаций и образа жизни» [8, с. 71]. С.С. Романькова определяет, студенческую молодежь, как «неотъемлемую и составную часть социальной структуры общества, в которой определенным образом проявляются ее сущностные свойства и духовные ценности» [9, с. 52].

В настоящее время гражданско-патриотическое воспитание молодежи в университете – приоритетное направление воспитательной работы со студентами. Оно направлено на привитие уважения к героическому и историческому прошлому страны, культуре своего народа, любви к родному языку и способствует единению всех граждан республики вне зависимости от национальной принадлежности, политических или религиозных убеждений.

Изложенное позволяет отметить, что гражданственность и патриотизм – это, по сути, интегративные качества, характеризующие человека как сознательного и активного гражданина, выражющиеся в выполнении гражданского долга, знании гражданских прав и обязанностей, готовности трудиться на общую пользу, умении отстаивать общественные интересы, непримиримости к антигосударственным проявлениям, сочетании личных интересов с общественными.

Исследователь К.И. Шик отмечает, что «в качестве основных целевых ориентиров гражданско-патриотического воспитания выступают смыслы человеческого бытия, обнаруживающиеся, в первую очередь, в мире ценностей, являющихся системообразующим элементом в структуре целей гражданско-патриотического воспитания» [10, с. 111].

В этой связи представляется возможным определить, что к целевым ориентирам гражданско-патриотического воспитания белорусского студенчества можно отнести показатели сформированных гражданско-патриотических ценностей. С целью определения указанных выше показателей в 2022 году было проведено исследование среди студентов учреждения образования «Витебский государственный университет имени П.М. Машерова». В исследовании (с использованием метода анкетирования) приняли участие 343 студента, в возрасте от 17 до 27 лет, среди которых было 238 (69,4%) девушек и 105 (30,6%) юношей.

По вопросу, определяющему наличие знаний и представлений студентов об основах гражданско-патриотического воспитания (необходимо было выбрать только один вариант ответа), были получены следующие результаты: 82,5% студентов ВГУ имени П.М. Машерова имеют четкое представление о гражданско-патриотическом воспитании; 17,5% респондентов никогда не проявляли интереса к представленной проблеме. Проанализировав данную информацию, считаем целесообразным и далее организовывать мероприятия по гражданско-патриотическому воспитанию в образовательном процессе университета и факультетов с целью расширения заинтересованности молодежи представленным явлением (рисунок 1).

Знаете ли вы что такое гражданско-патриотическое воспитание?

343 ответа

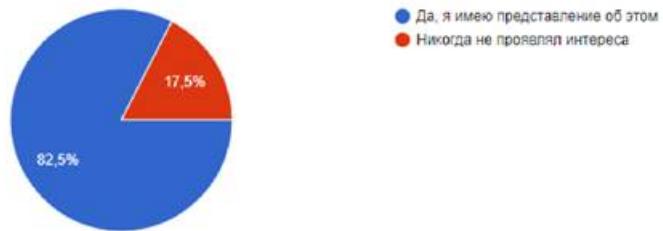


Рис. 1. Наличие знаний и представлений студентов об основах гражданско-патриотического воспитания

Далее мы изучали, насколько заинтересованы студенты в изучении гражданско-патриотического воспитания: 35% респондентов уделяют особое внимание гражданско-патриотическому воспитанию, а также разбираются в особенностях его изучения, 26,8% – хотели бы узнать больше, – для 38,2% данный вопрос не является актуальным. Исследование актуализирует нашу деятельность по изучению и выявлению проблем гражданско-патриотического воспитания среди белорусского студенчества. Поэтому мы считаем, что необходимо искать пути развития гражданско-патриотического воспитания в различных формах на актуальные темы, проводимые со студентами: тематические мероприятия, конференции, спортивные, творческие конкурсы и т.п. (рисунок 2).

Уделяете ли вы внимание изучению гражданско-патриотического воспитания?

Возможно хотели бы подробнее узнать об этом?

343 ответа

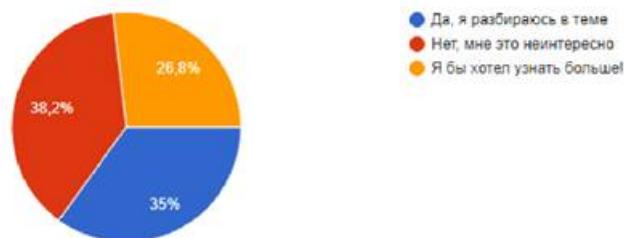


Рис. 2. Заинтересованность студентов тематикой гражданско-патриотического воспитания

Далее мы рассматривали выбор студентами критерииев гражданского становления белорусов, определяли, какое содержание входит в понимание студентами такого термина, как «гражданское становление». В результате опроса (выбор нескольких вариантов ответа), были получены следующие данные: 62,1% (213) респондентов понимают гражданское становление современных белорусов как осознание ответственности за судьбу Отечества, а 50,7% (174) – как чувство сопричастности происходящему на Родине, а 64,4% (221) студентов выделяют формирование собственных мировоззренческих установок как один из критерииев гражданского становления личности. Так, гражданское становление для студентов проявляется в развитии патриотических чувств, ответственности за Родину, а также собственного самосовершенствования как человека, личности и гражданина (рисунок 3).

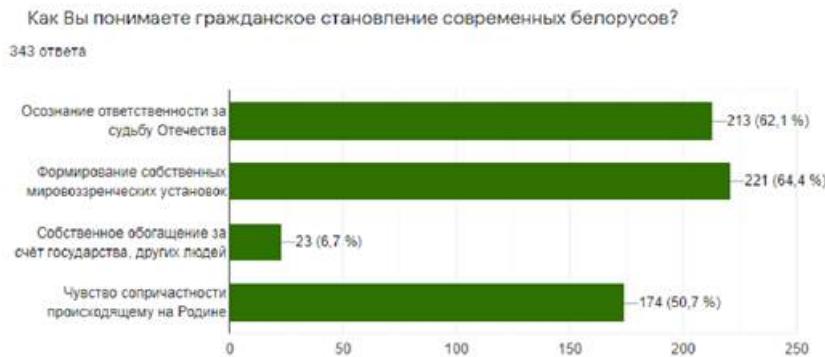


Рис. 3. Критерии гражданской идентичности современного белоруса

Рассмотрим ориентиры белорусского студенчества в решении глобальных социальных проблем общества (выбор нескольких вариантов ответа): 65,9% (226) респондентов отмечают, что современному обществу необходим человек самостоятельный, свободный и культурный, а 56,3% (193) – считают, что для общества важно формирование человека, осознанно и активно исполняющего свой гражданский долг, 36,2% (124) студентов полагают, что в качестве особенностей деятельности в решении глобальных проблем общества выделяется повсеместная интеграция государств на различных уровнях. Полученные данные говорят о том, что студенты представляют решение социальных проблем посредством внедрения идей и концепта гражданско-патриотического воспитания в повседневную жизнь, учебно-воспитательный процесс учреждений образования (рисунок 4).

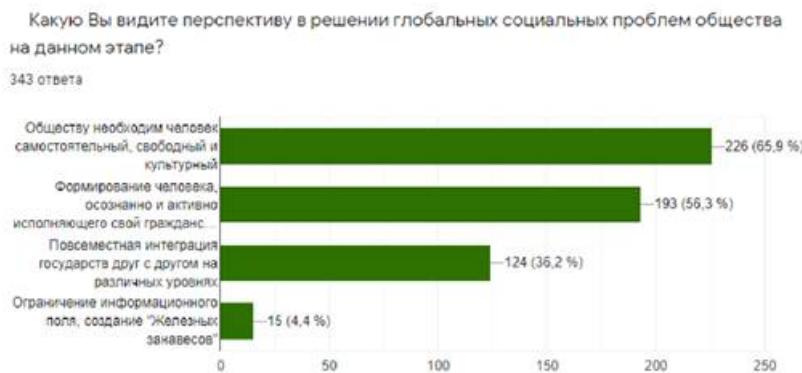


Рис. 4. Ориентиры белорусского студенчества в решении глобальных социальных проблем общества

Относительно роли таких качеств, как патриотизм и гражданственность в социальном и духовном развитии личности, мнение студентов-участников опроса следующее: 77% респондентов считают патриотизм и гражданственность составными элементами мировоззрения, представляющими основу социального и духовного развития человека; 23% студентов считают, что иные ценности выступают в качестве приоритетных в социальном и духовном развитии человека. Мы считаем, что такие качества как патриотизм и гражданственность являются транслятором социального и духовного развития личности. Только на основе возвышающих чувств патриотизма и национальных святынь укрепляется любовь к Родине, появляется чувство ответственности за ее могущество и независимость, сохранение материальных и духовных ценностей, развивается благородство и достоинство личности (рисунок 5).

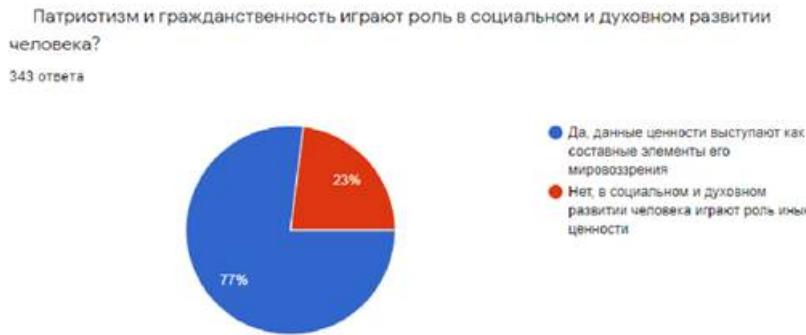


Рис. 5. Роль гражданственности и патриотизма в социальном и духовном развитии личности

Относительно вопроса об определении цели гражданско-патриотического воспитания молодёжи (выбор нескольких вариантов ответа), 68,5% (235) участников опроса указали, что целью гражданско-патриотического воспитания молодёжи является внутренняя свобода, любовь к Родине, а также и стремление к миру, 53,9% (185) респондентов отметили чувство собственного достоинства и дисциплинированность как важные для развивающейся личности качества, для 46,1% (158) респондентов важна гармоничность в проявлении патриотических чувств, 44,3% (152) – определили формирование гражданственности как интегративное качество личности, 40,2% (138) указали на значимость идентификации в социальном обществе. Мы наблюдаем, что внутренняя свобода, любовь к Родине и стремление к миру являются приоритетными для студентов в их личностном развитии (рисунок 6).

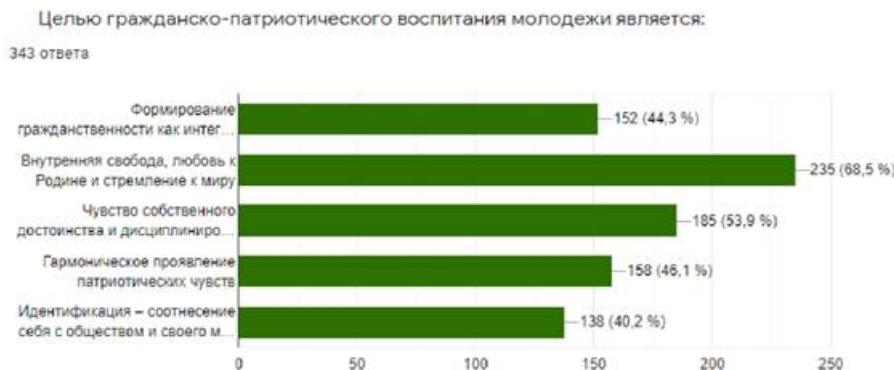


Рис. 6. Цели гражданско-патриотического воспитания молодежи

Заключение. Таким образом, итоговый анализ результатов проведенного исследования позволил определить следующее:

- гражданственность и патриотизм – это, по сути, интегративные качества, характеризующие человека как сознательного и активного гражданина, выражающиеся в выполнении гражданского долга, знании гражданских прав и обязанностей, готовности трудиться на общую пользу, умении отстаивать общественные интересы, непримиримости к антигосударственным проявлениям, сочетании личных интересов с общественными; при этом гражданско-патриотическое воспитание – это систематическая и целенаправленная деятельность по формированию высокого патриотического сознания и уважения к законам, истории и культуре Республики Беларусь, приумножение авторитета страны через собственные достижения в обучении и в различных видах социально значимой деятельности;

- ценностную ориентацию рассматриваем как систему ценностных установок, которые предполагают осознание личностью своей внутренней позиции и выражаются в готовности личности к деятельности в соответствии с определенными ценностями;
- гражданско-патриотическое воспитание представляет устойчивый интерес для 61,8% участников исследования; 82,5% студентов ВГУ имени П.М. Машерова имеют устойчивое представление о гражданско-патриотическом воспитании и около 62,1% целевой группы выделяют критерии гражданской культуры личности с учетом социальной политики государства, гражданского становления белорусов;
- заинтересованная молодежь в рамках гражданско-патриотического воспитания (проведение и организация мероприятий, семинаров, конференций и т.д.) составляет 26,8% студентов, что позволяет активно включать молодых людей в популяризацию идей патриотического воспитания, поскольку они выражают инициативу изучать данное направление и быть вовлеченными в воспитательный процесс;
- особую роль патриотизма и гражданственности в социальном и духовном развитии личности выделяют 77% респондентов, что свидетельствует о высоком уровне организации воспитательной работы с молодежью в учреждении образования «Витебский государственный университет имени П.М. Машерова» в укреплении традиционных ценностных ориентаций молодых людей;
- гармонично сформированная белорусская гражданская идентичность у студентов является важным условием функционирования патриотического воспитания. Все структурные особенности белорусской гражданской идентичности имеют прямое отношение к патриотизму, в который включаются знания о Родине, Отечестве, основной символики государства, истории;
- воспитательная работа с молодежью в университете направлена на организацию, проведение и активное участие студентов в различных конференциях, круглых столах, форумах, конкурсах, викторинах по вопросам патриотического воспитания молодежи;
- необходимо утверждать в обществе, сознании и чувствах молодежи социальные и индивидуально-личностные (жизнь, здоровье) ценности, уважение, терпимость к религиозным, культурно-национальным и этническим различиям, формировать опыт разумного разрешения групповых и межличностных конфликтов, интерес к культурному и историческому прошлому Беларуси.
- необходимо дальнейшее исследование аспектов гражданско-патриотического воспитания студенческой молодежи для установления сопоставительных характеристик Российской Федерации и Республики Беларусь в условиях Союзного государства, которое позволит выделить особенности гражданско-патриотического воспитания у белорусских и российских студентов, а также выстроить модель гражданско-патриотического воспитания в рамках Союзного государства.

Библиография

1. Ильин, Е.А. Этнопедагогические основы взаимосвязи между процессами идеологического и нравственно-патриотического воспитания личности / Е.А. Ильин // Альфа-2021: сб. науч. статей V Международной научно-практической интернет-конференции молодых исследователей / Учреждение образования «Гродненский государственный университет имени Янки Купалы»; редкол.: И. Н. Кавинкина (отв. ред.) [и др.]. – Гродно: ГрГУ им. Янки Купалы, 2021. – С. 484-487.

2. Традыцыя ў жыцці асобы і грамадства / В. Максімовіч // Польмія: літаратура-мастацкі і грамадска-палітычны часопіс. – 2011. – № 4. – С. 142–147.
3. Патрыятызм як каштоўнасць і задачы выхавання моладзі: (вопыт работы калектыву Беларускага дзяржаўнага ўніверсітэта культуры і мастацтваў): [інтэрв’ю з рэктарам БДУКМ Ю.П. Бондарам] / Ю.П. Бондар // Веснік Беларускага дзяржаўнага ўніверсітэта культуры і мастацтваў. – 2015. – № 1 (23). – С. 5-12.
4. Яровова, Т.В. Патриотическое воспитание студенческой молодежи в современных условиях / Т.В. Яровова // Среднерусский вестник общественных наук. – 2015. – № 2 (38). – С. 107-112.
5. Яскевич, Я.С. Становление идеологии белорусского государства и национальная идея: традиции и новации: учеб. метод. пособие для высших учебных заведений / Я.С. Яскевич. – Минск: РИВШ, 2004. – 151 с.
6. Скачкова, В.А. Выхаванне грамадзянскасці і патрыятызму студэнтаў праз родную мову / В.А. Скачкова // Аксіялагічнае вымярэнне ладу жыцця сучаснай моладзі: матэрыялы міжнар. навук.-практ. online-канферэнцыі. – Віцебск: ВДУ імя П.М. Машэрава, 2019. – С. 33-35.
7. Ильин, Е.А. Гражданко-патриотическое воспитание молодежи как фактор национального прогресса / Е.А. Ильин // Студент года 2022: сборник статей Международного учебно-исследовательского конкурса. В 4-х частях. Часть 3. – Петрозаводск: МЦНП «Новая наука», 2022. – С. 77-86.
8. Михайловская, С.А. Концептуализация понятий «студенческая молодежь» и «вторичная занятость» в контексте социологии управления / С.А. Михайловская // Вестник Забайкальского государственного университета. – 2014. – № 3. – С. 68-74.
9. Романькова, С.С. Студенческая молодежь как особая социально-демографическая категория / С.С. Романькова // Наука, образование и культура. – 2017. – № 6 (21). – С. 52-55.
10. Шик, К.И. Сущность патриотического воспитания учащейся молодежи и некоторые способы его реализации в Республике Беларусь / К.И. Шик // Проблемы и перспективы развития образования: материалы II Междунар. науч. конф. (г. Пермь, май 2012 г.). – Пермь: Меркурий, 2012. – С. 110-112.

Результаты процедуры рецензирования статьи

В связи с политикой двойного слепого рецензирования личность рецензента не раскрывается.

Со списком рецензентов издательства можно ознакомиться [здесь](#).

На рецензирование представлена работа «Индикаторы формирования гражданской идентичности студенческой молодежи в Республике Беларусь».

Предмет исследования. Объектом проводимого исследования является процесс воспитания студенческой молодежи, а предметом – изучение состояния и особенностей развития гражданско-патриотического воспитания студенчества. Основной целью исследования является определение особенностей гражданско-патриотического воспитания студенческой молодежи. В целом, поставленные автором цель и задачи были решены, а обозначенный предмет был исследован в полном объеме.

Методология исследования. Методология исследования заявленной темы учитывает сложность и комплексность затронутой проблемы. Методология опирается на утверждение о том, что гражданско-патриотическое воспитание - важнейший фактор духовно-нравственного становления и развития личности, который формирует

менталитет современного молодого человека и его гражданственность, проявляемую в системе основополагающих жизненных ценностей.

Методологической основой исследования послужили исследования известных ученых-психологов, педагогов, касающиеся заявленной проблемы. В работе были использованы методы научного психологического исследования теоретического уровня: систематизация, философско-психологический анализ и синтез, концептуализация научных идей.

Исследование было проведено на базе учреждения образования «Витебский государственный университет имени П.М. Машерова». Выборка составили около 350 студентов.

Актуальность исследования не вызывает сомнения. Актуальность затронутой тематики заключается том, что важнейшая и приоритетная задача - системное исследование отношения современной студенческой молодежи к ценностям гражданственности и патриотизма. В настоящее время у белорусской молодежи есть возможность активно включиться в гражданскую жизнь университета и общества, а у молодых людей есть возможность участвовать в волонтерских мероприятиях, республиканских и международных молодежных форумах. Поэтому особое внимание должно бытьделено индикаторам формирования гражданской идентичности студенческой молодежи в Республике Беларусь.

Научная новизна исследования заключается в следующем:

- уточнены понятия «гражданственность» и «патриотизм» через призму интегративных качеств, характеризующих человека как сознательного и активного гражданина, выполняющего гражданский долг, знающего гражданские права и обязанности, готового трудиться во имя общей пользы;
- обозначен феномен «ценостные ориентации» как система ценностных установок, определяющих поведение человека;
- выявлены особенности сформированности гражданственности и патриотизма молодых людей;
- выделены основные направления гражданско-патриотической воспитательной работы в вузе, в том числе, в условиях союзного государства Российская Федерация – Республика Беларусь.

Стиль, структура, содержание. Стиль изложения соответствует публикациям такого уровня. Язык работы научный. Структура работы четко прослеживается.

Во введении представлено небольшое описание актуальности и теоретического анализа; объект, предмет и цель исследования; дана характеристика базы исследования респондентов и методов. Особое вниманиеделено методологии исследования и анализу научной разработанности проблемы. Второй раздел посвящен описанию результатов и их обсуждению. Количественные данные представлены в виде рисунков. Заканчивается работа обобщением полученных результатов и аргументированными выводами.

Библиография. Библиография статьи включает в себя 10 источников, незначительная часть которых издана за последние три года. В списке представлены не только научно-исследовательские статьи, но также учебное пособие. Источники информации не в полном объеме оформлены корректно.

Апелляция к оппонентам.

Поставленные автором цель и задачи реализованы. Рекомендуется провести анализ современных источников, поскольку в последние годы появилось значительное количество работ, которые были посвящены формированию гражданской идентичности. В работе недостаточное вниманиеделено теоретическому анализу современных исследований, предлагающих рассмотрение соответствующих механизмов.

Особое внимание должно быть уделено коррекции работы, поскольку в ней имеются описки и опечатки, в том числе, в наименовании статьи.

Выводы. Проблематика статьи отличается несомненной актуальностью, теоретической и практической ценностью, будет интересна исследователям. Работа может быть рекомендована к опубликованию.

Психолог*Правильная ссылка на статью:*

Суренская Н.С., Суренская Н.С. — Формирование стратегической компетентности у менеджеров по продажам // Психолог. – 2023. – № 2. DOI: 10.25136/2409-8701.2023.2.39452 EDN: UBRSB URL: https://nbpublish.com/library_read_article.php?id=39452

Формирование стратегической компетентности у менеджеров по продажам

Суренская Наталия Сергеевна

ORCID: 0000-0001-6116-1885

аспирант, кафедра социальной и возрастной психологии, Тамбовский государственный университет им. Г.Р. Державина

392000, Россия, Тамбовская область, г. Тамбов, ул. Советская, 181, к. 9

✉ surenskaya2018@gmail.com

**Суренская Наталия Сергеевна**

ORCID: 0000-0001-6116-1885

аспирант кафедры социальной и возрастной психологии, Тамбовский государственный университет им. Г.Р. Державина

392000, Россия, Тамбовская область, г. Тамбов, ул. Советская, 181и, оф. Тамбов

✉ aexbear@gmail.com



[Статья из рубрики "Горизонты психологии"](#)

DOI:

10.25136/2409-8701.2023.2.39452

EDN:

UBRSBD

Дата направления статьи в редакцию:

19-12-2022

Аннотация: Исследователями в области психологии и смежных наук в последние годы выделяется новое направления в профессиональной деятельности менеджеров по продажам – стратегическое управление продажами. Такая деятельность связана с построением долгосрочных партнёрских отношений между организациями и требует от специалистов, занимающихся сопровождением клиентов новых навыков – стратегической компетентности. Эти исследования являются особенно актуальными для организаций, чья деятельность направлена на продажи в области B2B. Предметом исследования в данной статье является содержательная структура стратегической компетентности, основанная на анализе существующей литературы, а также методы ее формирования и развития. В статье представлен содержательный анализ

компетенций, входящих в структуру стратегической компетентности и предложена структура такой компетентности, состоящая из следующих компонентов: стратегическая коммуникация, включающая прочные навыки построения долговременных и доверительных конструктивных отношений; стратегический менеджмент, подразумевающие развитые навыки «выхода» за пределы зоны своей непосредственной ответственности, стратегическое мышление, включающее в себя применение на практике способов творческого решения проблем, стратегическая идентификация, подразумевающая понимание и принятие своей новой роли как специалиста, выстраивающего долгосрочную стратегию взаимодействия с клиентами. В работе представлены результаты апробации программы развития стратегической компетентности у менеджеров по продажам.

Ключевые слова:

стратегическая компетентность, менеджеры по продажам, профессиональное развитие, профессиональная успешность, программы развития, способы продаж, профессиональная психология, профессиональное становление, коммуникативная деятельность, психология профессий

Компетенции менеджеров по продажам являются одним из актуальных направлений исследований психологической науки [1]. Так, А.М. Стоякин рассматривает инструменты повышения производительности труда специалистов по продажам со стороны организационной деятельности, А.В. Дмитриева изучает личностные предпосылки успешной деятельности менеджера по продажам [2]. Э.А. Сычева оценивает эффективность работы менеджеров по продажам [3].

Вместе с тем, рядом зарубежных авторов приводятся данные о необходимости более точного описания профессиональных компетенций менеджеров по продажам, поскольку компании постепенно переходят от «коротких» продаж, ориентированных на массовую продажу разрозненным клиентам к «длинным» продажам, ориентированным на обслуживание интересов одного клиента [4]. Как отмечает Сильви Лакост, специалисты на данных должностях переходят от простых продаж к стратегическому управлению продажами [5].

Обзор литературы

Исследователями в области стратегического управления продажами отмечается необходимость выстраивания успешной коммуникации для специалистов в области продаж. Например, Дж. Пайн, Д. Пепперс и М. Роджерс [6] утверждают, что специалисты по работе с клиентами являются своего рода «воротами», через которые выстраивается коммуникация между клиентами и предприятием целиком. Марио Вафеас также предполагает, что навыки коммуникации и переговоров являются ключевыми для выстраивания долговременных продаж [7]. Навыки выстраивания долговременных доверительных отношений с клиентом подчеркиваются и Б. Мурта, Г. Шалагалла и А. Коли, которые отдельно отмечают умение предвидеть будущее взаимодействие для построения долгосрочных стратегических отношений с клиентом [8].

Исследователи компетенций менеджеров в области стратегических продаж отдельно выделяют необходимость развития у таких специалистов навыков менеджмента и

лидерских качеств. Отмечается [9], что такие менеджеры должны уметь создавать команду и формировать общие цели для ее членов, а также управлять такой командой, то есть выходить за рамки своей должности и выполнять координационные функции между подразделениями организации [10]. Поскольку на высоких уровнях ответственности специалисты в области продаж вынуждены согласовывать внешние требования клиентов с внутренними ресурсами организации, такое поведение М. Стюард, Дж. Ву и Дж. Хартли описывается как обладание предпринимательскими способностями или предпринимательской позицией [11]. Наличие такой позиции позволяет менеджерам более активно управлять процессами набора и исполнения заказа, гибко управлять ресурсами организациями и предлагать клиентам более гибкие условия в рамках заказа.

К. Сторбака (2012) [12] отмечает, что принятие позиции клиента требует от менеджера сильных способностей к построению взаимоотношений. Такие способности включают в себя помимо обмена информацией разрешение конфликтов. Таким образом, гибкое разрешение конфликтов является одним из важных профессиональных требований для менеджеров по продажам.

Дж. Спикман и Л. Риалс [13], кроме этого, отмечают отдельно навыки менеджеров по построению внутриорганизационных отношений с другими службами и подразделениями организации и извлекать из этих отношений максимальную пользу. Такие навыки также называют навыками «внутренних» продаж.

Говоря о личностной составляющей работы менеджера по продажам, С. Лакост также указывает на необходимость формирования у менеджеров по продажам идентичности себя как стратегически компетентного специалиста. Формирование такой идентичности является условием для дальнейшего развития им профессиональных компетенций [5].

Таким образом, стратегическое управление продажами является новой компетенцией у менеджеров по продажам, включающей в себя ряд профессионально-важных качеств. Ранее нами было показано, что стратегическая компетентность выделяется как отдельный фактор среди прочих компетенций у успешных менеджеров по продажам, занимающих ключевые должности в своих организациях [14].

Представленный выше анализ позволил нам развернуть стратегическую компетентность «вглубь» и представить ключевые компетенции, входящие в ее состав, в виде следующих групп (Рис. 1).

Стратегическая коммуникация. Представляет собой прочные навыки построения долговременных и доверительных конструктивных отношений

Стратегический менеджмент. Включает в себя развитые навыки «выхода» за пределы зоны своей непосредственной ответственности, организовать труд других людей в той степени, в которой необходимо для успешного выполнения заказа, предпринимательское видение

Стратегическое мышление. Включает в себя применение на практике способов творческого решения проблем, глубокого анализа причин конфликтов и предвидения проблемных ситуаций

Стратегическая идентификация. Подразумевает собой понимание и принятие своей новой роли как специалиста, выстраивающего долгосрочную стратегию взаимодействия, эмоциональная отзывчивость и компетентность в работе с клиентами.



Рисунок 1. Психологическая структура этапов формирования Стратегической компетентности менеджера по продажам

Поскольку стратегическая компетентность влияет на успешность деятельности менеджера по продажам, нами были дополнительно сформулированы **критерии развития** компонент стратегической компетентности (таблица 1).

Таблица 1.

Критерии развития стратегической компетентности менеджеров по продажам.

Компонент стратегической компетентности	Критерий развития
Стратегическая коммуникация	- прочные навыки построения долговременных и доверительных конструктивных отношений
Стратегический менеджмент	- развитые навыки «выхода» за пределы зоны своей непосредственной ответственности, организовать труд других людей в той степени, в которой необходимо для успешного выполнения заказа, предпринимательское видение
Стратегическое мышление	- применение на практике способов творческого решения проблем, глубокого анализа причин конфликтов и предвидения проблемных ситуаций
Стратегическая идентификация	- понимание и принятие своей новой роли как специалиста, выстраивающего долгосрочную стратегию взаимодействия, эмоциональная отзывчивость и компетентность в работе с клиентами

Сформулированные выше теоретические положения нами были проверены на в ходе эмпирического исследования.

Процедура исследования

Участники исследования. Для участия в программе исследования стратегической компетентности нами была сформирована группа испытуемых в возрасте от 26 до 32 лет, начинающих менеджеров по продажам, имеющим опыт работы от 3 до 5 лет. Случайным

образом выборка была разбита на экспериментальную и контрольную группы. В экспериментально группу вошли испытуемые в количестве 27 человек, в контрольную в количестве 23 человек.

Методики исследования: Диагностика межличностных отношений (С. В. Духновский), Якоря карьеры (Шейн): Шкалы «Менеджмент», «Предпринимательство», Анализ своих ограничений (Вудлок-Фрэнсис), шкалы: «Творческий подход», «Навыки решения проблем», Многофакторный опросник эмпатии М. Дэвиса, анкета

Для оценки верности выдвинутых теоретических положений нами была разработана и апробирована *Программа развития стратегической компетентности*.

Программа рассчитана на 6 месяцев, в течение которых испытуемые в экспериментальной группе развивали на тренинговых занятиях стратегическую компетентность по блоками в следующем порядке: Стратегическая коммуникация → Стратегический менеджмент → Стратегическое мышление → Стратегическая идентификация.

Таким образом, смысл выстраивания программы заключался в постепенном переходе от коммуникативных навыков к творческому переосмыслению ситуации, выходе за рамки своей непосредственной зоны ответственности и в результате идентификации себя как специалиста, использующего стратегические компетенции в ходе своей работы.

Для построения программы развития стратегической компетентности специалистов в сфере продаж нами была разработана программа. Компетенции в этой программе разбиты соответственно на четыре блока, объединенные по смыслу и по психологическому содержанию.

I Блок «Стратегическая коммуникация»

- навыки переговоров
- навыки построения доверительных отношений
- долговременные отношения

II Блок «Стратегический менеджмент»

- навыки менеджмента
- лидерство
- предпринимательская позиция

III Блок «Стратегическое мышление»

- креативное мышление
- решение конфликтов
- построение точных знаний о клиенте

IV Блок «Стратегическая идентификация»

- идентичность себя как специалиста
- эмпатия

- эмоциональная компетентность

Необходимо отметить, что в стратегическую компетентность, кроме того, входят навыки, общие для менеджеров по продажам. Предлагаемая структура относится к развитию новых навыков, направленных на выполнение более сложной деятельности менеджера, в которую входят поиск и удержание более ответственных клиентов для компании.

Результаты исследования и их обсуждение

Для оценки эффективности программы в экспериментальной и контрольной группах нами были проведены замеры до и после проведения программы. Поскольку измеренные переменные в компонентах стратегической компетентности не имели нормального распределения, оценка статистической значимости различий в динамике показателей производилась по критерию У Манна-Уитни.

Результаты сдвигов показателей компонентов стратегической компетентности в контрольной и экспериментальной группах представлены в таблице 3.

Таблица 3.

Результаты экспериментальной работы по развитию стратегической компетенции у менеджеров по продаже.

Компонент стратегической компетентности	Средние значения по шкалам			
	Экспериментальная группа (n=27)		Контрольная группа (n=23)	
	До эксперимента	После эксперимента	До эксперимента	После эксперимента
Стратегическая коммуникация	14,7**	22,3**	13,2*	17,2*
Стратегический менеджмент	19,2*	24,2*	18,7	21,2
Стратегическое мышление	9,2**	16,4**	10,1	10,9
Стратегическая идентификация	11,9*	16,5*	10,7	11,2

Примечание: * - различия значимы на уровне $p \leq 0,05$; ** - различия значимы на уровне $p \leq 0,01$.

Графически эти результаты представлены на рисунке 1.

В результате экспериментальной работы по развитию стратегической компетенции у менеджеров по продажам мы получили статистически значимые сдвиги Стратегическая коммуникация, Стратегический менеджмент, Стратегическое мышление, Стратегическая идентификация в экспериментальной группе. Это говорит о том, что разработанная нами программа оказалась, в целом, эффективна.

Вместе с тем, интересным представляется результат в контрольной группе, в которой вне зависимости от нашего вмешательства статистически достоверно улучшились результаты по компоненту Стратегическая коммуникация. Это говорит о том, что в результате интенсивного выполнения профессиональной деятельности этот компонент может развиваться в результате получения профессионального опыта. Однако другие

компоненты стратегической компетентности самостоятельно в данной ситуации не развиваются.

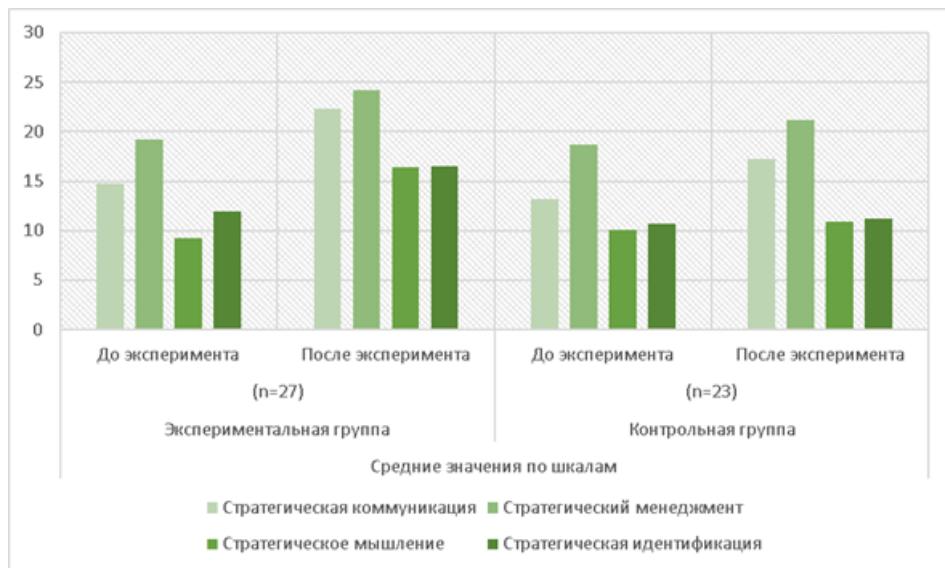


Рисунок 3. Результаты экспериментальной работы по развитию стратегической компетенции у менеджеров по продаже.

Заключение

Таким образом, нами было показано, что развитие стратегической компетентности у менеджеров по продажам возможно в ходе экспериментальной работы.

Вместе с тем, нами было продемонстрировано, что отдельные компоненты стратегической компетентности могут развиваться самопроизвольно в течение выполнения должностных обязанностей. Тем не менее, развитие данных компетенций в ходе обучающего тренинга представляется более продуктивным.

Кроме того, в данной работе нами не затрагивался вопрос отбора персонала на должности, предполагающие стратегическое управления продажами. Однако, как предполагается, стратегическая компетентность включает в себя элементы, характерные для личности сотрудника в целом (например, эмпатия, лидерские качества). Таким образом, некоторые сотрудники могут подходить лучше для выполнения работы по стратегическим продажам.

Для проверки эффективности программы специальный отбор нами не осуществлялся. Однако проведение отбора при подборе сотрудников на соответствующие должности, возможно, повысит эффективность обучающих программ для них. Вопрос диагностики стратегической компетентности в целях отбора сотрудников и разработки для нее специфического инструментария может стать предметом дополнительных исследований.

Библиография

1. Стоякин, А. М. Инструменты повышения производительности труда менеджеров по продажам / А. М. Стоякин // Управление продажами. – 2018. – № 4. – С. 276-281
2. Дмитриева, А. В. Различия эмоционального интеллекта и успешности менеджеров прямых продаж по половому признаку / А. В. Дмитриева // Молодой ученый. – 2018. – № 50(236). – С. 459-461
3. Сычева, Э. А. Современное состояние и перспективы развития профессии менеджер по продажам / Э. А. Сычева // Образование и наука без границ: социально-

- гуманитарные науки. – 2019. – № 12. – С. 151-154.
4. Workman, J. P., Homburg C., Jensen O. Intraorganizational Determinants of Key Account Management Effectiveness. // Journal of the Academy of Marketing Science. – 2003. – 31 (1) Р. 3-21. doi:10.1177/0092070302238599.
 5. Lacoste S. From selling to managing strategic customers competency analysis // Journal of Personal Selling & Sales Management. 2018. 38(1). Р. 92-122 DOI: 10.1080/08853134.2018.1426991
 6. Pine, B. Joseph, Don Peppers, and Martha Rogers. 1995. «Do You Want to Keep Your Customers Forever?» Harvard Business Review 73 (2):103-114
 7. Vafeas, Mario. 2015. «Account Manager Turnover and the Influence of Context: An Exploratory Study.» Journal of Business & Industrial Marketing 30 (1):72-82. doi:10.1108/JBIM-04-2012-0064
 8. Murtha, Brian R., Goutam Challagalla, and Ajay K. Kohli. 2011. «The Threat from Within: Account Managers' Concern About Opportunism by Their Own Team Members.» Management Science 57 (9):1580-1593. doi:10.1287/mnsc.1100.1298.
 9. Tzempelikos, Nektarios, and Spiros Gounaris. 2015. «Linking Key Account Management Practices to Performance Outcomes.» Industrial Marketing Management 45:22-34. doi:10.1016/j.indmarman.2015.02.018.
 10. Jasalo, Jukka. 2001. «Key Account Management at Company and Individual Levels in Business-to-Business Relationships.» The Journal of Business and Industrial Marketing 16 (3):199-321. doi:10.1108/08858620110389803
 11. Steward, Michelle D., Zhaohui Wu, and Janet L. Hartley. 2010. «Exploring Supply Managers' Intrapreneurial Ability and Relationship Quality.» Journal of Business-to-Business Marketing 17 (2):127-148. doi:10.1080/10517120903407857
 12. Storbacka, Kaj. 2012. «Strategic Account Management Programs: Alignment of Design Elements and Management Practices.» Journal of Business & Industrial Marketing 27 (4):259-274. doi:10.1108/08858621211221643.
 13. Speakman, James I. F., and Lynette Ryals. 2012. «Key Account Management: The Inside Selling Job.» Journal of Business & Industrial Marketing 27 (5):360-369. doi:10.1108/08858621211236034
 14. Суренская, Н. С. Эмпирический анализ содержания психологических компетенций менеджеров по активным продажам / Н. С. Суренская, А. Г. Илюхин // Вестник Мининского университета. – 2021. – Т. 9. – № 4(37). – DOI 10.26795/2307-1281-2021-9-4-5

Результаты процедуры рецензирования статьи

В связи с политикой двойного слепого рецензирования личность рецензента не раскрывается.

Со списком рецензентов издательства можно ознакомиться [здесь](#).

На рецензирование представлена работа «Формирование стратегической компетентности у менеджеров по продажам».

Предмет исследования. В качестве предмета исследования автором рассматривается формирование стратегической компетентности у менеджеров по продажам. Предмет сформулирован корректно, затрагивая определенный уровень для проведения исследования.

Методология исследования. Автором уделено значительное внимание описанию теоретико-методологических основ, которые были положены в основу проведения

экспериментального исследования. В результате в работе автор определил следующие критерии стратегической компетентности менеджеров по продажам: прочные навыки построения долговременных и доверительных конструктивных отношений; развитые навыки «выхода» за пределы зоны своей непосредственной ответственности, организовать труд других людей в той степени, в которой необходимо для успешного выполнения заказа, предпринимательское видение; применение на практике способов творческого решения проблем, глубокого анализа причин конфликтов и предвидения проблемных ситуаций; понимание и принятие своей новой роли как специалиста, выстраивающего долгосрочную стратегию взаимодействия, эмоциональная отзывчивость и компетентность в работе с клиентами. Сформулированные положения были проверены в ходе экспериментальной работы и подтвердили эффективность.

Актуальность. Актуальность затронутой проблемы рассматривается с разных позиций и необходимостью формирования компетентности менеджеров по продажам. С одной стороны, определяются социально-экономическими условиями. С другой стороны, наблюдается недостаточный уровень развития современных научных исследований.

Научная новизна. Проведенное исследование актуально как с теоретической, так и с практической точки зрения. Оно показало, что отдельные компоненты стратегической компетентности могут развиваться самопроизвольно в течение выполнения должностных обязанностей. Тем не менее, развитие данных компетенций в ходе обучающего тренинга представляется более продуктивным.

Стиль, структура, содержание. Стиль изложения соответствует публикациям такого уровня. Язык изложения научный.

Структура работы четко прослеживается. В небольшом введении представлена актуальность. В обзоре литературы представлены основные положения, которые были положены в основу теоретического исследования. Раздел «Процедура исследования» содержит описание выборки, методику исследования, а также программы развития стратегической компетентности.

В разделе «Результаты исследования» содержится обсуждение полученных результатов, которые были подвергнуты количественному и качественному анализу. Результаты представлены в графиках и таблицах. В то же время представлены результаты контрольной диагностики, которые свидетельствуют об эффективности адаптированной программы.

Библиография. Библиография статьи включает в себя 14 отечественных и зарубежных источников, незначительная часть которых издана за последние три года. Проблематика работ соответствует тематике статьи. В библиографии представлены научно-исследовательские статьи. Источники литературы оформлены однородно, отклонения от требования отсутствуют. В целом, библиографический список оформлен корректно, предъявляемые требования практически во всех позициях были учтены.

Апелляция к оппонентам. В научной работе рекомендуется предложить методические рекомендации по внедрению разработанной автором концепции, а также расписать более подробно основные ее положения.

Выводы. Статья отличается несомненной актуальностью, теоретической и практической ценностью, будет интересна научному сообществу. Работа может быть рекомендована к опубликованию.

Психолог*Правильная ссылка на статью:*

Лауткина С.В., Богомаз С.Л., Лукьянова Е.В., Артюхова Т.Ю., Петрова Т.И. — Особенности уровня притязаний у младших школьников с речевыми нарушениями // Психолог. – 2023. – № 2. DOI: 10.25136/2409-8701.2023.2.40091 EDN: UBECXN URL: https://nbpublish.com/library_read_article.php?id=40091

Особенности уровня притязаний у младших школьников с речевыми нарушениями

Лауткина Светлана Владимировна

кандидат психологических наук

доцент, кафедра психологии, Витебский государственный университет им. П.М. Машерова
210033, Беларусь, г. Витебск, ул. Чапаева, 30

✉ vikyse2007@ya.ru

Богомаз Сергей Леонидович

кандидат психологических наук

доцент, кафедра психологии, Витебский государственный университет им. П.М. Машерова
210033, Беларусь, г. Витебск, ул. Ул. Чапаева, 30

✉ vikyse2007@ya.ru

Лукьянова Елена Владимировна

магистр, кафедра психологии, Витебский государственный университет им. П.М. Машерова
210033, Беларусь, г. Витебск, ул. Чапаева, 30

✉ vikyse2007@ya.ru

Артюхова Татьяна Юрьевна

кандидат психологических наук

доцент кафедры психологии развития и консультирования, Сибирский Федеральный Университет
660049, Россия, г. Красноярск, ул. Свободный, 82

✉ igudovskiy@inbox.ru

Петрова Татьяна Ивановна

кандидат педагогических наук

доцент, кафедра психологии и педагогики детства, Красноярский государственный педагогический
университет им.В.П. Астафьева
660100, Россия, г. Г. Красноярск, ул. Ладо Кециховели, 29

✉ petrova10_2010@mail.ru

[Статья из рубрики "Внутренний мир человека"](#)

DOI:

10.25136/2409-8701.2023.2.40091

EDN:

УВЕСХН

Дата направления статьи в редакцию:

01-04-2023

Аннотация: Притязания детей младшего школьного возраста с речевыми нарушениями характеризуются наличием дезадаптивных форм поведения в ситуации успеха – неуспеха. Учащиеся с нарушениями речи демонстрируют такие особенности поведения в ситуации неуспеха как: обвинение окружающих и обстоятельств в своих неудачах (в том числе и языковых), проблемы в общении и межличностном взаимодействии, снятие с себя ответственности за свои поступки, дискредитацию поставленных целей и задач, низкую продуктивность организованной деятельности. В статье представлены результаты исследования уровня притязаний учащихся младшего школьного возраста с речевыми нарушениями и их сверстников без речевых патологий. Цель статьи: изучение уровня притязаний у младших школьников с тяжелыми нарушениями речи. Материал и методы. Выборку исследования составили 40 учащихся 3 – 4 классов. Уровень притязаний учащихся определялся при помощи методики «Моторная проба Шварцландера». Для учащихся с нарушениями речи характерным является преобладание неадекватно завышенного уровня притязаний. Нереалистично высокий и высокий уровни притязаний были выявлены у 75% учащихся с нарушениями речи. У учащихся с нормотипичным развитием преобладают умеренный и высокий уровни притязаний. Учащихся с нарушениями речи имеют неадекватно завышенный уровень притязаний. Нереалистично высокий уровень притязаний выявлен только в группе учащихся с нарушениями речи. Для их притязаний характерны: во-первых, низкая сопротивляемость неудачам и невысокая способность выдерживать продолжительное напряжение, во-вторых, большая потребность в высоких притязаниях, связанных с нереалистично завышенной самооценкой.

Ключевые слова:

притязания, уровень притязаний, младшие школьники, речевые нарушения, нарушения речи, речь, развитие, нормотипичное развитие, общение, обучение

Введение. Период обучения в начальной школе занимает особое место в жизни ребенка. В этот период младшим школьником осваивается учебная деятельность, которая становится одним из ведущих факторов, влияющим на его самооценку и притязания. Также формируются способность к рефлексии, самоконтролю и произвольность психических функций (мышления, памяти, воображения, речи и др.).

Речевое развитие младшего школьника в соответствии с онтогенетическими нормативами – одно из важнейших условий нормального психического развития ребенка и успешности его обучения в школе. Основным средством формирования сознания, внутреннего плана действий, произвольности деятельности, развития речемыслительных процессов, слухоречевой памяти становится речь. По мнению Л.С. Выготского, основная функция речи состоит в том, что она является средством для преодоления актуальной, сиюминутной ситуации и связывает действия ребенка в пространстве и времени. А

поэтому в процессе развития ребенок может анализировать, дифференцировать, обобщать отдельные, разрозненные эпизоды и факты окружающей действительности, и на основе этого планировать свои действия. Активным выражением этого плана выступают экспрессивная и импресивная речь ребенка.

Проблемы формирования самосознания, самооценки, уровня притязаний при различных речевых расстройствах изучали: Т.А. Болдырева, В.А. Калягин, Т.С. Овчинникова, С. А. Игнатьева, Ю.А. Блинков (заикание); В.А. Калягин, Т.С. Овчинникова (дизартрия), Ю.Ф. Гаркуша, В.В. Коржавина, О.Н. Усанова, О.А. Слинько (алалия), Ж.М. Глозман, Л.С Цветкова, А.А. Цыганок, Н.Г. Калита (афазия).

В исследованиях описываются влияние имеющихся речевых нарушений на формирование навыков общения [1; 2], самооценки и уровня притязаний [1; 2; 3; 4; 5; 6], личностных качеств [2; 6; 7] и межличностных отношений [1; 2]. Так, в исследовании С.В. Лауткиной и И.Н. Селезневой показано, что дети с нарушениями речи имеют завышенную самооценку (80%), а показатели общения имеют сниженные параметры по шкалам: «интерес к сверстнику», «чувствительность», «просоциальные действия», «средства общения», «активная речь» [1, с.101]. Социометрические статусы детей с нарушениями речи характеризуются как «предпочитаемые» и «примкнувшие», только в этой группе есть «пренебрегаемые» [1, с.102].

Следует также остановиться на понятии «тяжелые нарушения речи» (ТНР). Как правило, к ТНР относят группу речевых нарушений (ряд медицинских и логопедических диагнозов). ТНР – это все стойкие в своих проявлениях отклонения речевой системы у детей с нормальным слухом и интеллектом (алалия, дизартрия (все степени, кроме стерты), афазия, логоневроз (заикание), общее недоразвитие речи (I или II уровня), ринолалия. При ранней диагностике ТНР выявляются, как правило, еще на ранней стадии речевого онтогенеза. Ребенок получает квалифицированную помощь в раннем и дошкольном возрасте. Однако, ТНР не всегда удается полностью устранить в ранний и дошкольный периоды детства, и тогда работа над речевым, когнитивным, эмоционально-личностным развитием продолжается в младшем школьном возрасте. В отдельных случаях учащиеся обучаются по программе общеобразовательной специальной школы для детей с ТНР.

Разными авторами у детей с ТНР выявлены: неуверенность в своих действиях, боязнь самовыражения, неудовлетворенность собой и своими поступками, депрессия, низкий порог сопротивляемости стрессу, нарушения саморегуляции и характеристик самооценки (высоты, адекватности, рефлексивности, различия реальной и идеальной самооценки), повышенная тревожность, ожидаемость и прогнозируемость внутренних переживаний, доминирование отрицательных эмоций, сниженные показатели работоспособности [1; 2; 3; 5; 6; 7]. В начальной школе, кроме нарушений устной речи, могут наблюдаться проблемы с письменной речью (чтением и письмом). По мнению Р.Е. Левиной, на основе предложенного ею системного подхода, устная и письменная речь выступают в единстве. Письменная речь, по сравнению с устной, является более поздним и более сложным образованием. Она надстраивается на основу устной речи. А поэтому дошкольников с ТНР необходимо специально готовить к поступлению в школу, к овладению грамотой и письмом, звуковым и слоговым анализом и синтезом, к пониманию дифференциации понятий «звук – слог – слово – предложение – текст». При этом внешняя правильность и богатство устной речи не всегда гарантирует успешность в усвоении письменной речью (письмом и чтением). Более важно сформировать у ребенка с ТНР навыки языкового

анализа, синтеза, сравнений, обобщений.

С приходом в начальную школу дети с ТНР характеризуются более медленным темпом усвоения и понимания учебной информации, снижением работоспособности и познавательной активности, трудностями в установлении ассоциативных связей между зрительным, слуховым и речедвигательными анализаторами; сложностью в реализации произвольных действий, низким самоконтролем и мотивацией учебной деятельности, низкими показателями и характеристиками слухоречевой памяти и словесно-логического мышления, слабостью пространственно-временной ориентировки, конструктивных процессов, зрительно-моторной и слухомоторной координации, нарушениями общего и мелкого праксиса и др. Данные нарушения у младших школьников с ТНР не позволяют им успешно усваивать учебный программный материал по дисциплинам языкового цикла (русскому, белорусскому языкам, литературному чтению), предмету «Человек и мир», а иногда и по математике [\[2; 6\]](#). Причем у учащихся с ТНР затруднения в усвоении данных дисциплин могут наблюдаться и на второй, и третьей ступени получения образования в школе.

Поскольку изучение особенностей уровня притязаний младших школьников с ТНР составляет цель нашего исследования остановимся на ключевых позициях понятия «уровень притязаний». Так, понятие «уровень притязаний» было предложено в 1930-х гг. в рамках деятельности психологической школы К. Левина. Представители данной школы определили уровень притязаний, как стремление человека к достижению целей такого уровня сложности, который, по его мнению, соотносится с его способностями. Уровень притязаний определяют два фактора: стремление к достижениям и боязнь неудач. Уровень притязаний определяет разницу между уровнем сложности выбираемых индивидом целей и результатами его действия, которые он совершил для достижения этой цели. Первой, наиболее значимой работой, выполненной в данном направлении, стало исследование Ф. Хоппе, который считал, что уровень притязаний – это «совокупность ожиданий, целей и притязаний, сдвигающихся с каждым достижением к будущим собственным результатам». В науке известны и другие дефиниции данного понятия. Так, Х. Хекхаузен под уровнем притязаний понимает «критерий уровня успешности»; А.Ребер – «уровень, которого человек стремится достичь, набор образцов выполнения действий в процессе какой-либо деятельности»; В.С. Мерлин – «уровень трудности задач, который стремится реализовать индивид, побуждаемый мотивацией»; Б.В. Зейгарник – «привычная и сложившаяся тактика целеполагания, выработанная предшествующей жизнью человека»; А.Д. Глотовкин и В.П. Каширин – «установки, ценности, потребности в достижении определенных результатов в деятельности и общении, оценки полученных результатов, собственных качеств и свойств» [\[11\]](#). Многие авторы подчеркивают связь самооценки человека и его притязаний. Так, Б.В. Зейгарник указывает, что при низкой самооценке у человека наблюдаются и заниженный уровень притязаний. Также ученые отмечают взаимосвязь уровня притязаний с прошлым опытом индивида, с тем, как человек понимает и оценивает свои способности и в связи с этим возможности достижения успеха.

В западной психологической науке уровень притязаний исследовался в аспекте изучения мотивации человека и применялся для объяснения индивидуальных особенностей личности в поведении и в ситуации достижения успеха. В советской и российской психологии есть много различных подходов к пониманию уровня притязаний. Однако следует отметить, что большинство из них не являются полными и исчерпывающими. Поэтому в данном исследовании мы придерживаемся определения уровня притязаний, при котором данный конструкт определяется как уровень трудности

выбираемых субъектом целей.

Основными детерминантами формирования уровня притязаний выступают два фактора – самооценка способностей и групповые стандарты. К другим детерминантам также относят рефлексию, уровень продуктивного мышления, волевую активность [8, с. 30]. Главным условием формирования уровня притязаний является решение задач в определенной зоне трудности. Если задания оказываются слишком легкими или слишком тяжелыми, происходит замещение цели.

Важно отметить также, что уровень притязаний всегда основывается на самооценке. Чтобы личность адекватно развивалась необходимо, чтобы уровень притязаний был выше самооценки. При таком соотношении создаются условия для личностного роста и развития человека. Взаимосвязь между самооценкой и уровнем притязаний достаточно полно представлена в формуле американского психолога У. Джеймса (Самооценка = Успех / Уровень притязаний). Уровень притязаний также связан с конструктом «локуса контроля». По мнению Дж. Роттера, который и ввел в психологию данное понятие, локус контроля – это устойчивые представления индивида о том, в какой степени результаты его деятельности зависят от него самого или от внешних ситуаций и обстоятельств.

Уровень притязаний олицетворяет некую усредненную целевую установку человека на достижение значимых целей. На уровень притязаний личности влияют успех или неуспех в конкретной деятельности (например, в игровой, учебной, профессиональной или др.), а также динамика успехов и неудач в процессе всего жизненного пути. Отсюда уровень притязаний на прямую связан с мотивацией достижений человека и всей мотивационно-потребностной сферой личности. Адекватно высокий и устойчивый уровень притязаний в значительной мере связан с успехом при выполнении индивидом поставленных целей и задач, а заниженный и неустойчивый уровень – с не успешностью, не выполнением планируемых задач, с низкими полученными результатами деятельности [8, с. 31].

Уровень притязаний как психологический конструкт выполняет следующие функции : оценка индивидом своих потенциальных возможностей и способностей, определение отношения к ним; изменение действий в случае необходимости или невозможности их реализовать; оценка достигнутых результатов и их отсроченных последствий; притязание на достижение идеальных целей; мотивация к саморазвитию, самосовершенствованию и др.

Исследователи выделяют следующие виды уровня притязаний : адекватный и неадекватный (занятый, заниженный). При адекватном уровне притязаний поставленные человеком цели и задачи соответствуют его реальным возможностям и способностям. При данном уровне притязаний человек настойчив в выполнении поставленных задач, успешен в своей деятельности, уверен в себе и своих возможностях, а по результатам имеет высокие показатели продуктивности. Адекватность уровня притязаний влияет на взаимоотношения человека с социумом, определяет не только высокие показатели его продуктивности, но и успешные показатели его социализации на разных этапах онтогенеза. Данный уровень можно охарактеризовать как оптимальный для развития личности, так как жизнедеятельность такого человека проходит в гармоничном состоянии.

Неадекватный уровень притязаний представлен: заниженным уровнем притязаний (цели, которые выбирает человек, не соответствуют его реальному уровню возможностей, т.е. данные цели значительно превосходят реальные ресурсы индивида; человек чаще всего сталкивается с неуспехом и неудачами) и заниженным уровнем притязаний (у индивида

наблюдается обратный процесс – недооценка и занижение своих возможностей; человек ставит перед собой легкие, заниженные цели, такая тактика поведения мешает становлению и развитию его личности) [\[8, с. 30\]](#).

В психологической науке выделяют *частный и общий виды уровня притязаний*. Частный уровень притязаний характеризует успехи в отдельных областях деятельности, например, таких как спорт, музыка, наука, искусство или человеческих отношений (дружеские, семейные или производственные и др.). Общий уровень притязаний относится ко многим областям деятельности человека. Это чаще всего те области, в которых проявляются интеллектуальные и нравственные черты индивида. В основе такого уровня притязаний лежит оценка человеком себя как личности.

Уровень притязаний обладает важными *свойствами*: характеристика уровня трудности достигаемой цели; выражение адекватности или неадекватности выбора целей; адекватность реагирования на динамику достижений; определение состава мотивационной составляющей деятельности; объяснение характера контроля человека над ситуацией; обозначение желаемого уровня самооценки [\[10, с. 3\]](#).

Таким образом, изучение уровня притязаний позволяет выявить, как человек оценивает себя, его самооценку и его потенциальные цели при выполнении каких-либо задач. Взаимосвязь двух указанных психологических феноменов (самооценки и уровня притязаний) отмечают очень многие ученые и практики [\[4; 8; 9; 10; 11\]](#).

Уже в начале обучения в школе дети с ТНР демонстрируют следующие виды притязаний: 1) сформированный (адекватный) уровень притязаний; 2) завышенные притязания, связанные с конфликтной потребностью действовать в соответствии с неадекватно завышенной самооценкой; 3) заниженные притязания, в основе которых лежит потребность выполнять запросы взрослых и не возможность их выполнения. Однако по – прежнему научные исследования уровня притязаний достаточно фрагментарны, особенно на группе младших школьников с ТНР. Решение данной проблемы составляет цель настоящего исследования.

Материалы и методы. Эмпирическое исследование проводилось на базе ГУО «Средняя школа № 38 г. Витебска». В исследовании приняли участие 40 учащихся (18 девочек и 22 мальчика). Учащиеся были разделены на 2 группы. Экспериментальную группу (ЭГ) составили 20 учащихся 3-4 классов с ТНР, контрольную (КГ) – 20 учащиеся с нормотипичным развитием. Основным диагнозом по заключениям ПМПК ГУО «Витебский городской центр коррекционно-развивающего обучения и реабилитации» в ЭГ является: «Общее недоразвитие речи» (II или III ур.). В отдельных случаях «Общее недоразвитие речи уровня» выступало как сопутствующее речевое расстройство при моторной азалии, дизартрии, ринолалии. Испытуемые ЭГ осваивали программу школы для детей с ТНР, КГ – программу общеобразовательной школы. Выборка ЭГ и КГ является однородной по возрасту (диапазон – 9 лет 8 месяцев – 10 лет 11 месяцев), социально-психологическим показателям (10 испытуемых воспитываются в неполных семьях, 5 – в полных многодетных, 25 – в полных семьях с 1 – 2 детьми). Интересы обучающихся обеих групп также примерно одинаковы и характерны для данного возраста: учеба, занятия спортом, компьютерные игры.

Уровень притязаний учащихся определялся при помощи методики «Моторная проба Шварцландера» (методика оценки уровня притязаний). Исследование проводилось с небольшими группами учащихся, так и индивидуально. В этой методике уровень притязаний изучается согласно различиям между тем, что индивид наметил сделать за

определенный временной отрезок и тем, что он смог в действительности выполнить. Диагностика, проводимая по и помочи данной пробы позволяет выявить уровень и адекватность, т.е. реалистичность, притязаний испытуемого. Уровень притязаний связан с процессом постановки целей и представляет собой степень локализации цели в диапазоне трудностей. Адекватность притязаний показывает соответствие целей, которые ставит человек и возможностей их достижения.

Все испытуемые выполняли по четыре моторных пробы. Исследованию уровня притязаний предшествовало изучение самооценки у испытуемых.

Результаты и их обсуждение.

Поскольку основным речевым нарушением в ЭГ было «Общее недоразвитие речи» (ОНР) остановимся на характеристике данного речевого дефекта. Так, по периодизации Р.Е. Левиной выделяются три проявления ОНР (I, II, III уровень (ур.)). I, II, III уровни речевого развития представлены речевыми нарушениями от более выраженного и тяжелого нарушения к менее выраженному и тяжелому. I и II уровни речевого развития характеризуют глубокие, тяжелые степени речевых нарушений. На III уровне речевого развития (более высокий), у детей не выявляется выраженные речевые затруднения. При этом отставание в развитии средств языка (словарь, грамматика, фонетико-фонематические процессы) влияют на формирование речевых функций, процессов устной (аудирование, говорение) и письменной (чтение, письмо) речи.

Полученные значения уровня притязаний по методике «Моторная проба Шварцландера» сравниваются со специальной с психодиагностической шкалой. Стандарты целевого отклонения: ≥ 5 – нереально высокий уровень притязаний; 3–4,99 – высокий уровень притязаний (внутри нормы); 1–2,99 – умеренный уровень притязаний (внутри нормы); 1,49–0,99 – низкий уровень притязаний; $\leq -1,50$ – нереально низкий уровень притязаний.

Нереалистично высокий уровень притязаний, часто сопровождается высокой неудовлетворенностью, требовательностью к себе и окружающим. Люди с таким уровнем притязаний склонны к проявлениям ипохондрии, имеют трудности реализации своих жизненных планов.

Адекватный уровень притязаний (адекватно высокий и умеренный), отличается соответствием самооценки актуальному состоянию. При этом человек настойчив, продуктивен, уверен в себе и своих возможностях. Адекватность уровня притязаний сильно влияет на взаимоотношения человека с социумом, а также имеет влияние на формирование его личности в процессе развития.

Низкий уровень притязаний часто связан с установками на неуспех, неясностью планов на будущее. Люди с таким уровнем притязаний зачастую ориентируются на подчинение и часто проявляют так называемую «выученную беспомощность». Также у них имеются проблемы с планированием своих действий на ближайшее время, выявляется их плохое с временной перспективой.

После анализа данных моторной пробы Шварцландера полученные результаты представлены в рисунке.

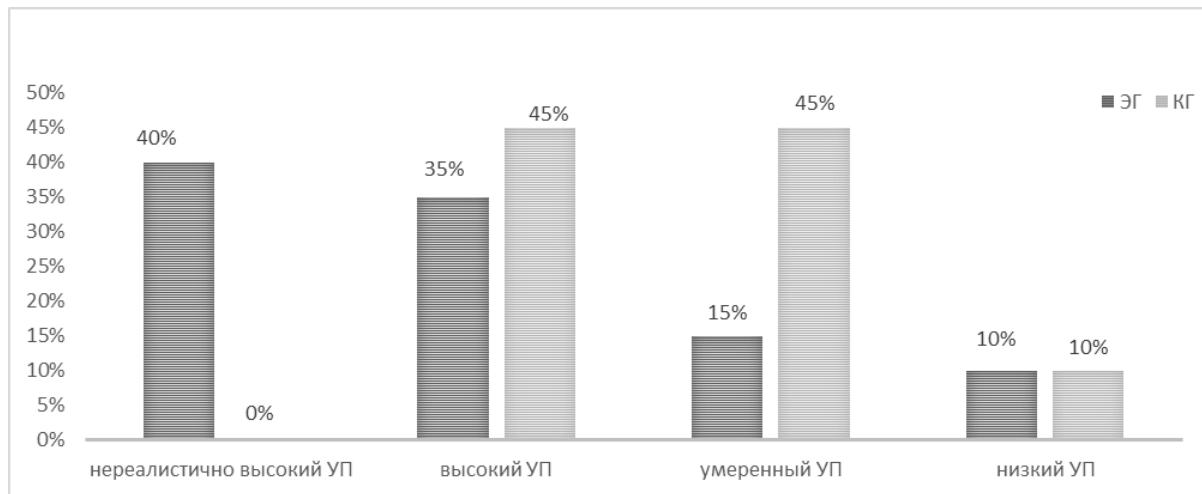


Figure - Levels of aspirations (LE) among students of primary school age

Из данных рисунка можно сделать вывод, что в ЭГ нереалистичной высокий уровень притязаний имеют 40 % учащихся (8 человека). У таких учащихся, кроме высокого нереалистичного уровня притязаний, могут наблюдаться фрустрированность, высокая требовательность к окружающим, экстрапунитивность, ипохондричность, трудности в организации и планировании любой деятельности.

Высокий уровень притязаний имеют 35 % учащихся (7 человек). Для школьников с таким уровнем притязаний характерны: ответственность в поступках и делах, уверенность в значимости своих действий, стремление к самоутверждению, умение корректировать свои действия, прилагать усилия в достижении целей, наличие устойчивых жизненных планов.

Умеренный уровень притязаний выявлен у 15 % учащихся ЭГ (3 человека). Умеренный (реалистичный) уровень притязаний характерен уверенных в себе и в своих поступках, общительных школьников. Они не ищут самоутверждения, настроены на успех, а также рассчитывают меру своих сил и соизмеряют свои усилия с ценностью достигаемого результата.

Среди учащихся ЭГ низкий уровень притязаний имеют 10 % учащихся (2 человека). Для них характерна отрицательная установка при планировании своей деятельности, также они часто не имеют планов на будущее или эти планы не очень ясны. Одной из проблем таких детей может стать планирование своих действий в ближайшем времени и соотнесение их с временной перспективой. Неадекватно низкий уровень притязаний часто приводит к дезадаптации, неэффективности какой-либо деятельности, к трудностям во взаимоотношениях с окружающими, низкому социальному статусу. Заниженные показатели уровня притязаний обусловлены дефицитом социального признания и успеха. Все это может привести к снижению мотивации, в том числе учебной и познавательной, неуверенности в себе, повышению страха перед трудностями.

В группе испытуемых КГ учащихся с нереалистично высоким уровнем притязаний не выявлено. По 45 % (по 9 учащихся) имеют высокий и умеренный уровни притязаний. Наконец, 10 % учащихся КГ (2 человека) имеют низкий уровень притязаний.

Таким образом, у учащихся младшего школьного возраста с речевыми нарушениями преобладает неадекватно высокий уровень притязаний (нереалистично высокий и высокий). Тогда как у учащихся с нормотипичным развитием – умеренный и высокий.

Заключение. Уровень притязаний является одним из ведущих компонентов в структуре

личности. Понятие «уровень притязаний» в психологии рассматривается совместно с такими понятиями, как «самооценка», «мотивация достижения», «локус контроля». Изучение уровня притязаний способствует лучшему пониманию мотивации поведения человека, возможности оказания ему помощи и поддержки через разработку и внедрения специальных программ.

Уровень притязаний является довольно стабильным индивидуальным качеством личности. Данный психологический феномен характеризуется как: уровень сложности намеченных целей и задач; выбор индивидом цели очередного действия в зависимости от переживаний успешности или неуспешности предыдущих действий; желаемый уровень самооценки личности.

Уровень притязаний, как психологический феномен, имеет общий и частный характер. Частный уровень притязаний характеризует успехи в отдельных областях деятельности (наука, спорт, искусство, музыка и др.) или человеческих отношений (стремление иметь лидерские позиции в коллективе, в дружеских, семейных или производственных отношениях и др.). Основу данного уровня притязаний человека составляет самооценка в соответствующей области деятельности. Общий уровень притязаний относится ко многим областям деятельности и деятельности человека. Чаще всего это области, в которых проявляются интеллектуальные и нравственные черты индивида.

В ходе проведенного исследования было выявлено, что у учащихся младшего школьного возраста с речевыми нарушениями преобладает нереалистично высокий уровень притязаний. Полученные результаты совпадают с данными М.Ю. Орешкиной о наличии у учащихся младших классов с ТНР нереалистично высоких притязаний, что приводит их к фрустрированности, трудностям в реализации собственных планов, излишней требовательности к окружающим [цит. по 6, с. 82]. Однако, данные Л.М. Шипициной и Л.С. Волковой, говорят о том, что реакции учащихся с ТНР на неуспех другая по сравнению с детьми с нормотипичном развитии (например, выполнив правильно задание, они далее выбирают не более трудное задание, а переходят к более легкому). Авторы объясняют данные результаты формированием защитной реакции у детей (желание поддержать успех на заниженном уровне) [7].

Полученные результаты позволяют строить работу педагога – психолога, учителя – дефектолога по разработке программ, методических рекомендаций по сопровождению учащихся с нарушениями речи в дошкольных учреждениях, школах, включая необходимые мероприятия не только по совершенствованию устной и письменной речи, навыков общения, но и нормализации уровня притязаний, формированию адекватной самооценки, рефлексии над опытом, управлению развитием социальных отношений в коллективе, овладению конструктивными формами поведения в процессе различных видов деятельности.

Библиография

1. Лауткина, С.В. Взаимосвязь характеристик общения, самооценки и межличностного статуса у детей дошкольного возраста /С.В. Лауткина, И.Н. Селезнева// Ярославский педагогический вестник. 2021. № 2 (119). С. 96-103.
2. Логопсихология: уч.-мет. пособие / авт-сост. С.В. Лауткина. – Витебск: Изд-во УО «ВГУ им. П.М. Машерова», 2007. 173 с.
3. Валявко, С.М. Анализ формирования самооценки старших дошкольников / С.М. Валявко // Системная психология и социология. 2016. – № 3. - С. 5-11.
4. Галимзянова, Г.О. Особенности самооценки и уровня притязаний у младших

- школьников с тяжелыми нарушениями речи / Г.О. Галимзянова // Актуальные проблемы специальной психологии и коррекционной педагогики: исследования и практика: материалы VII Всероссийской научно-практической конференции студентов и аспирантов (с международным участием) Казань, 23 апреля 2013 г. / под общ. ред. А.И. Ахметзяновой. Казань, 2013. С. 29-32.
5. Дмитриевская Н.Ф. Особенности самооценки как структурного компонента внутренней картины дефекта у младших школьников с общим недоразвитием речи / Н.Ф. Дмитриевская // Коррекционная педагогика. 2014. № 2 (60). – С. 31–34.
 6. Специальная психология, том 2. Учебник для вузов-7-е изд., исправленное и дополненное; изд. академик В.И. Любоски. Москва: Юрайт, 2020. 274 с.
 7. Шипицина, Л.М. Некоторые особенности эмоционально-личностных качеств у младших школьников с общим недоразвитием речи / Л.М. Шипицина, Л.С. Волкова // Дефектология. 1993. № 4. С. 8–13.
 8. Кузьмина Е.И. Соотношение самооценки, уровня притязаний и ценностных ориентаций личности / Е.И. Кузьмина, З.В. Кузьмина // Известия Саратовского университета. Новый эпизод. Серия Акмеология образования. Психология развития. – 2018. Том. 7. Выпуск 1 (25). стр. 30-43.
 9. Рифель, Н.В. Самооценка и уровень притязаний у студентов с разной успеваемостью / Н.В. Рифель // Огарёв-Онлайн. 2015. № 22 (63). стр. 2-6.
 10. Семина О.В. Особенности уровня притязаний младших подростков в учебной деятельности (часть 2) // Журнал прикладной психологии (6-3). 2006. М.: Изд-во ЭКО. 0,5 п.л.
 11. Уланова О.А. Содержание понятия «уровень притязаний» и его структура / О.А. Уланова // Тенденции развития науки и образования. 2020. № 64-3. стр. 176-179

Результаты процедуры рецензирования статьи

В связи с политикой двойного слепого рецензирования личность рецензента не раскрывается.

Со списком рецензентов издательства можно ознакомиться [здесь](#).

Данная статья выполнена на важную и актуальную в практическом отношении тему. Во введении автор верно пишет о значении развития речи для ребенка, но необходимо актуализировать именно практическое значение этой работы, поскольку теоретические разработки по проблеме речевых расстройств достаточно хорошо известны, и они также самим автором приведены по данным литературы. Поэтому актуальность заявленной тематики целесообразно доработать.

Отмечается, что по данным С.В. Лауткиной и И.Н. Селезневой дети с нарушениями речи имеют завышенную самооценку (80%), а показатели общения имеют сниженные параметры по шкалам: «интерес к сверстнику», «чувствительность», «просоциальные действия», «средства общения», «активная речь». Социометрические статусы детей с нарушениями речи характеризуются как «предпочитаемые» и «примкнувшие», только в этой группе есть «пренебрегаемые». Можно согласиться и с тем, что при ранней диагностике тяжелые речевые нарушения выявляются еще на ранней стадии речевого онтогенеза. Однако их не всегда удается полностью устраниć в ранний и дошкольный периоды детства и тогда работа над речевым, когнитивным, эмоционально-личностным развитием продолжается в младшем школьном возрасте. То есть, совершенно очевидна связь нарушений речи со многими психическими функциями и именно поэтому важно уметь оценивать уровни притязаний у младших школьников с речевыми нарушениями для того, чтобы «смягчить» процесс развития личности ребенка такого ребенка,

исключив по мере возможности формирование вторичных дефектов. Особенно если учесть, что с приходом в начальную школу дети с тяжелыми нарушениями речи характеризуются более медленным темпом усвоения и понимания учебной информации, снижением работоспособности и познавательной активности, трудностями в установлении ассоциативных связей между зрительным, слуховым и речедвигательными анализаторами; сложностью в реализации произвольных действий, низким самоконтролем и мотивацией учебной деятельности, низкими показателями и характеристиками слухоречевой памяти и словесно-логического мышления, слабостью пространственно-временной ориентировки, конструктивных процессов, зрительно-моторной и слухомоторной координации, нарушениями общего и мелкого праксиса и др. Обо всем этом отмечено в тексте и никаких возражений не вызывает.

Но для конкретизации представленного контента целесообразно сформулировать предмет исследования и обосновать его научную новизну, согласовав эти понятия с обозначенной целью - изучение особенностей уровня притязаний младших школьников с тяжелыми нарушениями речи. Только в формулировке цели следует заменить слово «изучение» на слово «выявление» или «исследование».

Важно также обосновать методологию данного исследования, сославшись на соответствующие тематике теории, концепции или принципы. Это необходимо для понимания преемственности именно этого исследования.

Судя по тексту, доработка таких предложений рецензента у автора не должна вызвать каких-либо затруднений. Например, автор пишет, что «в данном исследовании мы придерживаемся определения уровня притязаний, при котором данный конструкт определяется как уровень трудности выбираемых субъектом целей», а «основными детерминантами формирования уровня притязаний выступают два фактора – самооценка способностей и групповые стандарты. Это имеет отношение и к предмету, и к новизне исследования».

Исходный замысел автора также понятен: уровень притязаний всегда основывается на самооценке. Чтобы личность адекватно развивалась необходимо, чтобы уровень притязаний был выше самооценки. При таком соотношении создаются условия для личностного роста и развития человека. Взаимосвязь между самооценкой и уровнем притязаний достаточно полно представлена в формуле американского психолога У. Джеймса (Самооценка = Успех/Уровень притязаний). Все верно.

По тексту видно, что в исследовании приняли участие 40 учащихся (18 девочек и 22 мальчика). Учащиеся были разделены на 2 группы. Экспериментальную группу (ЭГ) составили 20 учащихся 3-4 классов с ТНР, контрольную (КГ) – 20 учащиеся с нормотипичным развитием. Уровень притязаний учащихся определялся при помощи методики «Моторная проба Шварцландера» (методика оценки уровня притязаний).

Установлено, что в экспериментальной группе обследуемых нереалистичной высокий уровень притязаний имеют 40 % учащихся (8 человека). У таких учащихся, кроме высокого нереалистичного уровня притязаний, могут наблюдаться фрустрированность, высокая требовательность к окружающим, экстрапунитивность, ипохондричность, трудности в организации и планировании любой деятельности. И далее по тексту приводятся показатели уровней притязаний в процентном исчислении также из числа лиц экспериментальной группы. То есть, были установлены количественные показатели (в %) детей с различными уровнями притязаний и даны их характеристики.

Но возникает вопрос в отношении контрольной группы: зачем она приводится? Ведь судя по тексту, это дети с нормотипическим речевым развитием и у них нет никаких проблем. Рецензент, например, считает, что в данном случае контрольную группу вообще можно исключить. Тем более, что каких-либо сравнений с ней не проводится и это не было целью. Отмечается лишь, что в группе испытуемых КГ учащихся с

нереалистично высоким уровнем притязаний не выявлено. По 45% (по 9 учащихся) имеют высокий и умеренный уровни притязаний. Наконец, 10% учащихся КГ (2 человека) имеют низкий уровень притязаний. То есть, автор сам дает повод для вопросов: почему не развита тема по сравнительному сценарию и т.п.

Автор сам должен решить, если контрольную группу оставить, значит статью следует существенно доработать в направлении сравнительного анализа и еще обосновать для чего это делается.

По тексту автор делает выводы. Например, «Из данных рисунка можно сделать вывод...». Выводы надо вынести отдельно в конце текста, оформив в конкретной и утвердительной форме.

Заключение слишком велико и его целесообразно переформатировать, перенеся часть по смыслу в описательный раздел текста (обсуждение).

Список литературных источников представлен по теме исследования. Однако его ненаучные источники (учебники, учебно-методические пособия) следует заменить на научные.

Данная статья вызовет интерес у читающей аудитории, она нужна и полезна. После доработки текста ее вполне можно рекомендовать к опубликованию в научном журнале.

Психолог*Правильная ссылка на статью:*

Бенькова О.А., Гудовский И.В., Дулинец Т.Г., Гусаренко В.В., Поломошникова А.В. — Апробация психологической программы управления конфликтами в трудовом коллективе // Психолог. – 2023. – № 2. DOI: 10.25136/2409-8701.2023.2.40090 EDN: UGYTME URL: https://nbpublish.com/library_read_article.php?id=40090

Апробация психологической программы управления конфликтами в трудовом коллективе**Бенькова Оксана Анатольевна**

кандидат психологических наук

доцент, кафедра психологии развития и консультирования, Сибирский федеральный университет

660028, Россия, г. Красноярск, ул. Пр-Т свободный, 79

✉ artyukhova2024@bk.ru

Гудовский Игорь Витальевич

кандидат педагогических наук

доцент, кафедра психологии и педагогики, Сибирский государственный университет науки и технологий им. М.Ф. Решетнева

660049, Россия, г. Красноярск, ул. Мира, 82

✉ igudovskiy@inbox.ru

Дулинец Татьяна Григорьевна

кандидат педагогических наук

доцент, кафедра психологии развития и консультирования, Сибирский федеральный университет

660074, Россия, г. Красноярск, ул. Свободный, 79

✉ tadulinez@mail.ru

Гусаренко Виктория Владимировна

старший преподаватель, кафедра философии и социально-гуманитарных наук, Красноярский государственный медицинский университет им.проф. Войно-Ясенецкого

660022, Россия, г. Красноярск, ул. Партизана Железняка, 1

✉ vikyse2007@ya.ru

Поломошникова Анна Валентиновна

бакалавр, кафедра информационных технологий обучения и непрерывного образования, Сибирский федеральный университет

660074, Россия, г. Красноярск, ул. Борисова, 1

✉ ani.net881@yandex.ru

[Статья из рубрики "Внутренний мир человека"](#)**DOI:**

10.25136/2409-8701.2023.2.40090

ФИО:

UGYTME

Дата направления статьи в редакцию:

01-04-2023

Аннотация: В трудовых коллективах формировать и развивать конфликтную компетентность чрезвычайно важно, т.к. частые конфликтные ситуации и ситуации напряжения между сотрудниками могут сказываться на эффективности и продуктивности трудовой деятельности людей. Проблема конфликтов в трудовых коллективах достаточно часто встречается и требует выработки определенных методов и способов разрешения конфликтов, однако, человек может сам предупредить конфликт, если будет обладать соответствующими компетенциями, проявит собственные творческие силы, юмор, станет более наблюдательным, находчивым. Целью настоящей работы является апробация разработанной психологической программы по управлению конфликтами в трудовом коллективе. Объект исследования – конфликты в трудовом коллективе. Предмет исследования – управление конфликтами в трудовом коллективе. После апробации программы по управлению конфликтами в экспериментальной группе уменьшилась численность респондентов, выбирающих стиль поведения в конфликте «конfrontация», Незначительно увеличилось число респондентов, использующих «компромисс». Остальные шкалы: «уклонение», «приспособление», «сотрудничество» остались без изменения. По шкале «самообладание» в результате сравнения данных до и после исследования, значимых отличий в показателях экспериментальной группы не наблюдается. В контрольной группе по результатам двух методик не наблюдается значимых изменений ни по одному из диагностируемых параметров. Таким образом, разработанная и апробированная нами психологическая программа по управлению конфликтами в трудовом коллективе частично повлияла на изменение стиля поведения у сотрудников, выбиравших конфронтационный стиль поведения в конфликте», на компромиссный, а также позволила увеличить уровень саморегуляции у некоторых сотрудников.

Ключевые слова:

конфликт, конфликтная компетентность, сотрудники, организация, стратегии поведения, саморегуляция, самообладание, конфронтация, сотрудничество, компромисс

Введение. Конфликт является неотъемлемым элементом общественной жизни людей, но это не означает, что конфликтовать в различных жизненных ситуациях, может быть оправдано этим обстоятельством, т.к. конфликт имеет как конструктивное, так и деструктивное значение, разрушая и созида одновременно. Однако, для перехода конфликта в конструктивную форму, необходимо обладать соответствующим навыкам.

Конфликты управляемы, регулируемы, разрешаемы. Если личность умеет разрешать конфликты без особых физических или психологических «потерь» или умеет не вступать (профилактировать) в конфликт, то говорят, что человек обладает конфликтной компетентностью.

В трудовых коллективах формировать и развивать конфликтную компетентность чрезвычайно важно, т.к. частые конфликтные ситуации и ситуации напряжения между сотрудниками могут сказываться на эффективности и продуктивности трудовой деятельности людей. Проблема конфликтов в трудовых коллективах достаточно часто встречается и требует выработки определенных методов и способов разрешения конфликтов, однако, человек может сам предупредить конфликт, если будет обладать соответствующими компетенциями, проявит собственные творческие силы, юмор, станет более наблюдательным, находчивым [2, 5, 7].

Ю.О. Сулягина [13] сделала вывод о том, что конфликты в трудовых коллективах могут быть вызваны целым рядом обстоятельств, но одно из основных – быстрые, постоянные перемены на рынке труда и в обществе, смена ценностных ориентаций и форм поведения руководителей организаций, что вызывает появление новых видов конфликтов, а это, в свою очередь, требует новых подходов в их решении.

Происходит смена ценностей и целей в организациях, смена механизмов поведения работников и схем поведения руководителей, как следствие, меняются и формы протекания конфликтов в организациях и механизмы их решения. Однако ряд факторов, приводящих к конфликтам в трудовых коллективах, остается относительно постоянным. Это дефицит ресурсов, нехватка или неточность информации, нарушения трудовой дисциплины и т.п.

Многие трудовые коллективы сегодня подвержены противоречиям и конфликтам настолько, что это отражается на социально-психологическом климате, текучести кадров, эффективности всей организации в целом. Возникает острая необходимость в людях, владеющих искусством создавать положительный социально-психологический климат в коллективе. Для того, чтобы формировать и развивать конфликтную компетентность сотрудников, необходимо организовывать и проводить дополнительные мероприятия, разрабатывать психологические средства воздействия и апробировать их в организации.

В этой связи, целью настоящей работы является апробация разработанной психологической программы по управлению конфликтами в трудовом коллективе.

Объект исследования – конфликты в трудовом коллективе.

Предмет исследования – психологическая программа по управлению конфликтами в трудовом коллективе.

Методы исследования. Для проведения эмпирического исследования было использовано 3 методики:

1. Анкета «причины конфликтов в коллективе»;
2. Методика Томаса - Килманна на выявление ведущего поведения в конфликтной ситуации;
3. Исследование «волевой саморегуляции» А.В. Зверькова и Е.В. Эйдмана;

Анкета имеет собственное авторство и направлена на выявление причин конфликтов в коллективе. Зная причину конфликта, можно спрогнозировать конфликт и предупредить его развитие.

Полученные данные были обработаны с помощью статистического непараметрического У-критерия Манна-Уитни, который используется для оценки различий между двумя независимыми выборками.

Вторая методика Методика Томаса - Килманна на выявление ведущего поведения в конфликтной ситуации. Авторы данной методики К. Томас, Р. Килманн (в адаптации Н.В. Гришиной). Методика предназначена для изучения личностной предрасположенности к конфликтному поведению, выявления определенных стилей разрешения конфликтной ситуации. Показывает, как человек ведет себя в конфликтной ситуации, выбирая тот или иной тип поведения. Их выделено пять: конфронтация, сотрудничество, компромисс, уклонение, приспособление. Данный опросник показывает типичную реакцию человека на конфликт, ее эффективность и целесообразность, а также дает информацию о других возможных способах разрешения конфликтной ситуации [\[9\]](#).

Третья методика «Исследование волевой саморегуляции» А.В. Зверькова и Е.В. Эйдмана позволяет определить уровень развития волевой саморегуляции. В самом общем виде под уровнем волевой саморегуляции понимается мера овладения собственным поведением в различных ситуациях, способность сознательно управлять своими действиями, состояниями и побуждениями. Уровень развития волевой саморегуляции может быть охарактеризован в целом и отдельно по таким свойствам характера как настойчивость и самообладание. Насколько человек владеет собственным поведением может помочь предупредить, и урегулировать конфликт.

Исследованиями конфликтов в трудовых коллективах занимаются многие российские и зарубежные ученые.

Первая группа исследований связана с изучением анализа ситуаций конфликтов и основных причин их возникновения. Это исследования Камардина И.Н., Гагаринского А.В., Кузнецовой И.Г., Моргунова Л.А. и др. [\[2, 3, 7\]](#). Современные конфликты, по мнению авторов, в большей степени обусловлены социальными причинами, условиями труда, борьбой за справедливое распределение ресурсов. Сам же конфликт в приведенных исследованиях определяется как ситуация острого противоречия, столкновения разных сторон, каждая из которых преследует свои интересы и цели.

Следующая когорта исследований посвящена разработке различных программ, систем, концепций по управлению конфликтами в трудовом коллективе. В основном все предложения по профилактике и разрешению конфликтных ситуаций в современном аспекте связаны с повышением конфликтной компетентности участников конфликта. Это исследования Бунтовской Л.Л., Пантелеевой О.И., Беляевой Н.М., Калмыковой О.Ю. и др. [\[1, 4, 8\]](#)

Наконец, большая группа исследований связана с изучением, предупреждением и разрешением конфликтов в педагогическом коллективе. Интерес к конфликтам в образовании во многом связан с тем, что педагог создает необходимые условия воспитания учащихся, которые ведут к гуманизации межличностных отношений, умению ребенка выстраивать гармоничное взаимодействие с людьми в дальнейшем.

Исследованиями конфликтов в педагогическом коллективе занимаются Керимов Т.Т., Семенова Е.Н., Рожков Н.Т. и др. [\[6, 12, 10\]](#).

В зарубежной литературе исследования особенностей, причин и способов регулирования трудовых конфликтов представлены работами Pruitt D., Pondy L, Rex J., Schermerhorn J.R. и др. [\[15, 16, 17, 18, 19\]](#)

Мы придерживаемся идеи М.В. Ростовцевой о том, что конфликты возникают в ситуации нарушения формальных (законных) и неформальных правил и норм одним или всеми

участниками взаимодействия, а их профилактика и разрешение обусловлены особенностями и спецификой внутренней и внешней среды организации, а также зависит от некоторых личностных особенностей, в том числе, выбора стиля поведения в конфликтной ситуации, уровня саморегуляции личности в процессе общения. [\[11\]](#)

Исследование. Респондентами выступили 40 сотрудников - менеджеров некоммерческой организации «Орион» в г. Красноярске по продаже бытовой техники. Возраст испытуемых – от 36 до 32 лет. 90% выборки составили мужчины. Основной вид деятельности респондентов – продажа бытовой техники.

Результаты первичной диагностики по трем методикам показаны ниже.

Результаты по анкете «причины конфликтов» показаны на следующей таблице 1:

Table 1

Causes of conflicts (respondents' opinion).

Номер вопроса	Вопрос	Количество «+»
1	нарушение трудовой дисциплины	11
2	игнорирование педагогами администрации	1
3	неудовлетворенность от взаимодействия между сторонами	6
4	нарушение этики общения	11
5	неспособность одной из сторон принять адекватное решение	8
6	слишком высокие требования администрации к коллективу	0
7	ошибки администрации в подборе и расстановки кадров	0
8	ошибки администрации в организации контроля, просчеты в планировании	2
9	личная неприязнь	5
10	плохие условия труда	3
11	неинформированность персонала, неорганизованность администрации	11
12	устаревшее оборудование, техника	3
13	невыполнение работы одним педагогом, повлекшее за собой невозможность выполнения работы другим педагогом	6
14	несовпадение взглядов педагогов на одну и ту же проблему	13
15	разная оплата труда	3
16	Свой вариант ()	

Более наглядно результаты анкетирования представлены на рисунке 1.

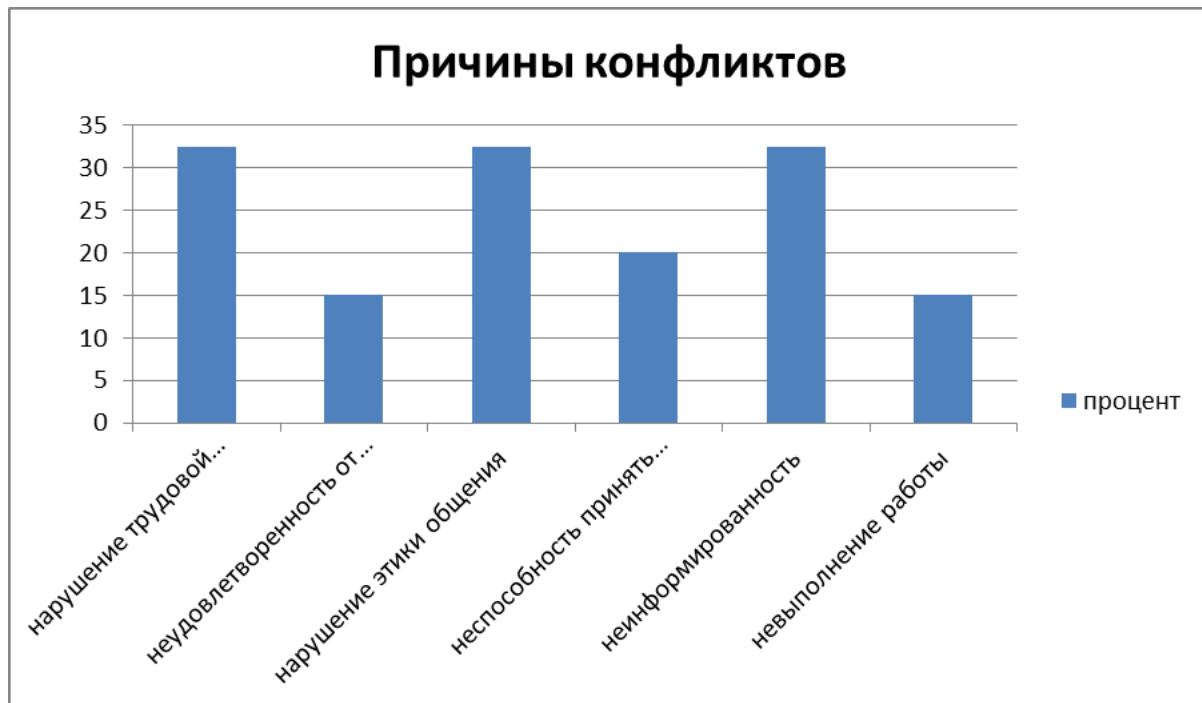


Fig.1 Causes of conflicts in the labor collective.

Так, по мнению сотрудников, наиболее часто конфликты наступают из-за нарушений трудовой дисциплины, не информированности персонала и неорганизованности административных вопросов, а также по причине нарушения одним из субъектов взаимодействия этики общения. В таблице 2 показана частота возникновения разных видов конфликтов в трудовом коллективе.

Table 2

The frequency of occurrence of different types of conflicts in the workforce.

	каждый день	раз неделю	в раз месяц	в раз год	в раз несколько лет	вне было
С администрацией	0	17%	55 %	15%	13%	
С коллегами	0	2%	13%	65%	3%	17%

Как видно из представленных данных, большинство сотрудников - 55%, конфликтуют как минимум раз в год с начальством, 65% - с коллегами с такой же частотой. 17% конфликтуют с начальством один раз в месяц, с такой же периодичностью 13% сотрудников конфликтуют с коллегами.

Примечательно, что 13% конфликтуют с начальством раз в несколько лет. Еще больший процент - 17% достаточно редко конфликтуют с коллегами.

В целом, судя по первичным данным, полученным по результатам опроса, ситуация в рабочей группе сотрудников достаточно стабильная. Острый конфликтационных периодов практически не случается. Конфликты между сотрудниками достаточно редки.

Далее коллектив сотрудников был разделен на контрольную и экспериментальную группы по 20 человек в каждой.

Результаты первичной диагностики коллектива по методике Томаса - Килманна на

выявление ведущего поведения в конфликтной ситуации» показаны в виде диаграммы (рисунок 2).

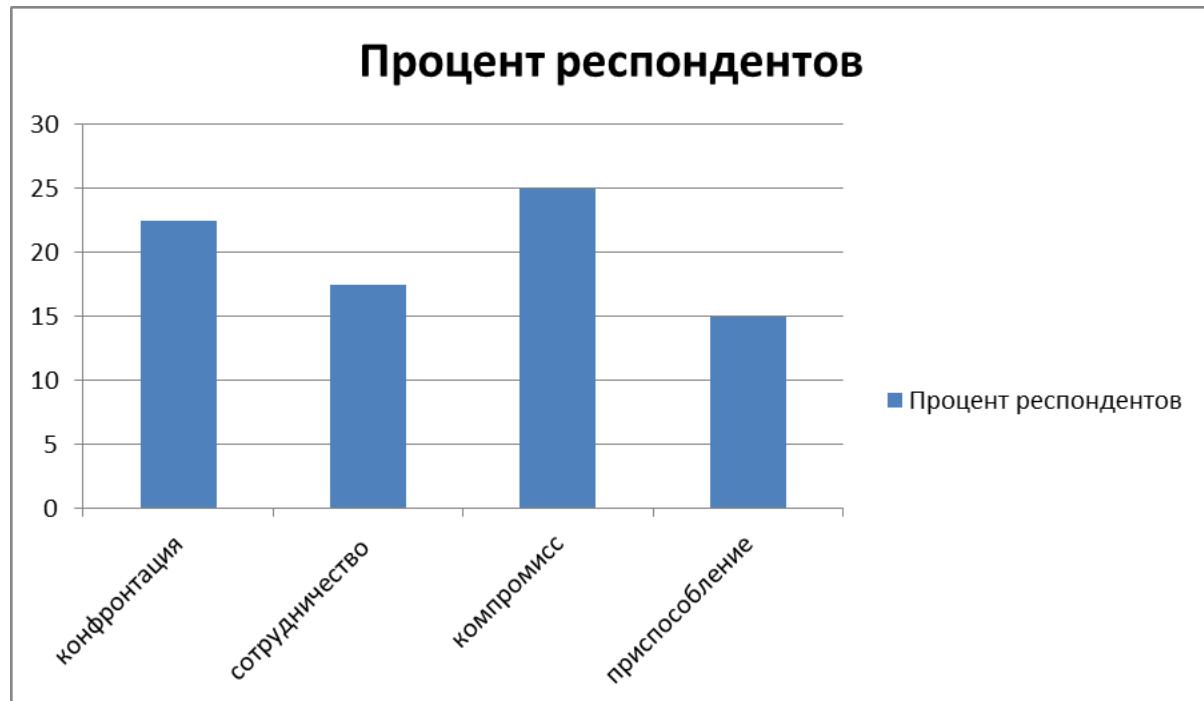


Fig.2 Results according to the method in the experimental group

Тип «конфронтация» в конфликте присущ 22,5 % сотрудников, тип поведения в конфликте «сотрудничество» характерен 17%, «компромисс» - 25 %, приспособление - 15 % респондентов.

Таким образом, мы видим, что большинство респондентов экспериментальной группы выбирают как конфронтацию, так и компромисс, как полярные варианты поведения в конфликте.

Диагностика по данной методике была также проведена в контрольной группе респондентов. Результаты отображены на рисунке 3.

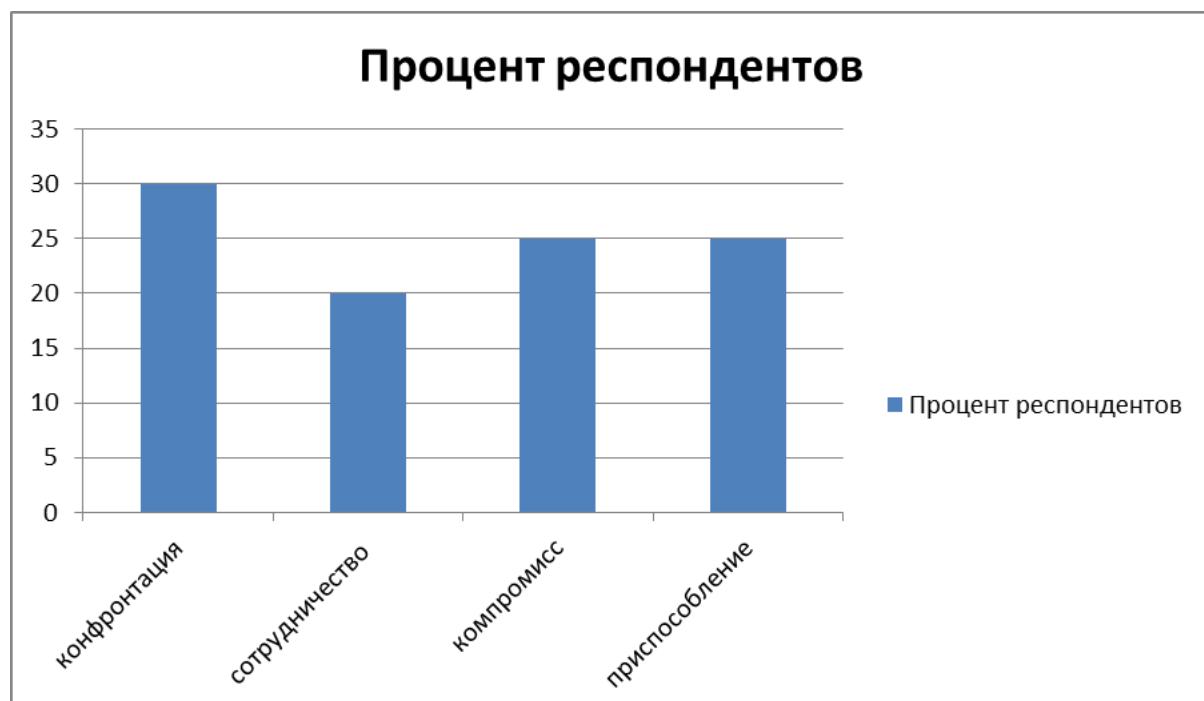


Fig.3 Results according to the method in the control group.

Тип «конfrontация» в конфликте присущ 30 % сотрудников, тип поведения в конфликте «сотрудничество» характерен 20% , «компромисс» - 25 %, приспособление» - 25 % респондентов.

Таким образом, мы видим, что большинство респондентов экспериментальной группы выбирают как конфронтацию, так и компромисс и приспособление, как полярные варианты поведения в конфликте.

Результаты исследования по тесту волевой саморегуляции А.В. Зверькова и Е.В. Эйдмана в экспериментальной группе показали, что низкий уровень самоообладания диагностируется у 27,5 % сотрудников, высокий – у 72,5% . В контрольной группе получились аналогичные результаты

Шкала самообладания представляется для результатов исследования наиболее значимой, т.к. именно самообладание определяет динамику и степень интенсивности конфликтной ситуации, а также то, возможно ли ее наступление.

Далее в экспериментальной группе была апробирована психологическая программа по управлению конфликтами.

В таблице 3 представлено краткое содержание программы по управлению конфликтами в коллективе, показан комплекс упражнений и цель их проведения.

Table 3

Team Conflict Management Program

Содержание	Цель	Время выполнения
Первый день		
Представление о конфликтах		
Лекция на тему причины конфликтов	Предупреждение конфликтов. Лекция для разбора причин конфликтов, которые могут быть у педагога или его коллег	30 мин
Упражнение. Образ конфликта	Закрепление информации	15 мин
Упражнение на взаимодействие «Веревочка»	Предупреждение конфликтов. Умение договориться, пойти на компромисс, рефлексия своего поведения	10 мин
Упражнение "Акулы"	Предупреждение конфликтов. Умение договориться, умение работать слаженно	5-10 мин
Упражнение "Любовь и конфликт"	Заключительное	10 мин

Упражнение "ладошка"		упражнение, умение найти позитив и хорошие стороны в другом человеке	
Второй день. Разрешения конфликтов.			
Лекция на тему стратегии управления конфликтами пассивные и активные	Предупреждение конфликтов.	Лекция углубит знания по поведению в конфликте, заставит посмотреть глубже на поведение в конфликте свое и окружающих	30 мин
Упражнение 1. «Достойный ответ»	Отработка навыка конструктивного выхода из конфликтных ситуаций	15 мин	
Упражнение 2. «Быстро ногой олень и звенящая струна»	Процедура для анализа своих стилей поведения в конфликте	15-20 мин	
Подведение итогов	рефлексия	5-10 мин	
День третий. Навыки выхода из конфликтных ситуаций.			
Лекция на тему разрешение конфликтов.	Навыки разрешения конфликтов	20 мин	
Упражнение графики	Умение рассмотреть интересы свои и интересы соперника в конфликте	15 мин	
Групповая дискуссия	Какая стратегия выхода из конфликта наиболее приемлема?	15 мин	
Ролевая ситуация: Широкие штаны в школе	Отработка навыков выхода из конфликтных ситуаций	15 мин	
Подведение итогов	Рефлексия	5-10 мин	
День четвертый			
Медиативные техники			
Лекция о медиации в разрешении конфликтов	Медиативные навыки урегулирования конфликтов	20 мин	
Отработка медиативных техник на практике	Отработка урегулирования и разрешения конфликта в роли медиатора	30 мин	
День пятый			
Саморегуляция			
Короткая лекция о эмоциональной	Отработка навыков	15 мин	

регуляции и саморегуляции и восстановлении отношений после конфликта	саморегуляции		
Упражнение «Нас с тобой объединяет».	Восстановлении отношений после конфликта и т. п	10 мин	
Проблемная ситуация “Вспомни что-нибудь неприятное”	Навыки саморегуляции	(5-7 мин)	
Упражнение “Вспомни неприятную ситуацию и расслабься”	Отработка навыков саморегуляции	(5-7 мин)	
Обучение способам управления дыханием	Отработка навыков саморегуляции	10 мин	
Управление тонусом мышц движения	Отработка навыков саморегуляции	10 мин	
Рефлексия	Анализ собственного поведения, действий, оценка своих навыков разрешения конфликтных ситуаций.	5 мин	

После апробации программы было проведено повторное тестирование в контрольной и экспериментальной группе. Результаты в экспериментальной группе после повторного тестирования по Методике Томаса-Килманна показаны на рисунке 4.

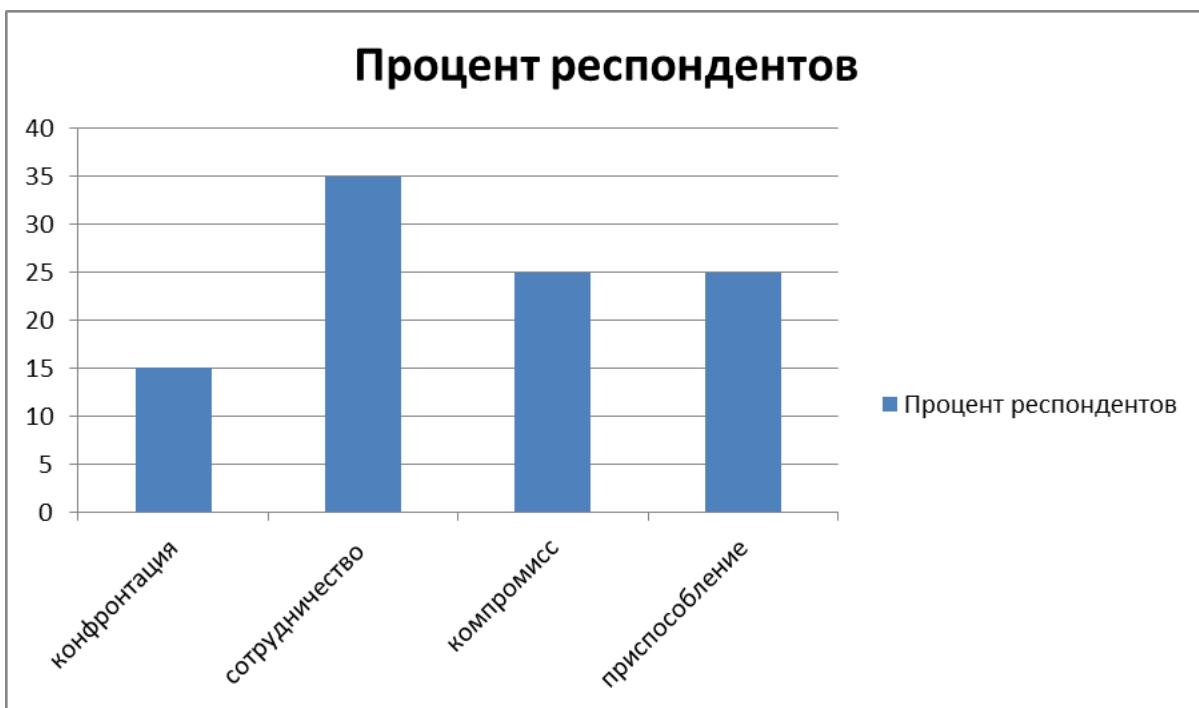


Fig.4. Results of the Thomas-Kilmann Method in the experimental group of respondents.

Как видно из представленных данных, в контрольной группе после апробации программы по управлению конфликтами, уменьшился процент респондентов, которые выбирают конфронтацию, как ведущий тип поведения в конфликтной ситуации.

По методике А.В. Зверькова и Е.В. Эйдмана были получены следующие данные: низкий уровень самообладания диагностировался у 19% сотрудников (было – 27,5%) , высокий

– у 81%, (было – 72,5%), что обусловлено, по нашему мнению, тем, что большинство упражнений психологической программы по управлению конфликтами было связано с обучением саморегуляции в сложных жизненных ситуациях.

Далее по каждой шкале мы сравнили результаты по каждой из групп при помощи U-критерия Манна-Уитни.

По шкале «конфронтация»: полученное эмпирическое значение $U_{ЭМП}$ (119.5) находится в зоне значимости. По шкале «сотрудничество» полученное эмпирическое значение $U_{ЭМП}$ (187) находится в зоне незначимости. По шкале «компромисс» полученное эмпирическое значение $U_{ЭМП}$ (129) находится в зоне неопределенности. По шкале «Уклонение» полученное эмпирическое значение $U_{ЭМП}$ (191.5) находится в зоне незначимости. По шкале «Приспособление» полученное эмпирическое значение $U_{ЭМП}$ (191.5) находится в зоне незначимости.

Мы сравнили результаты по данной методике у экспериментальной группы с результатами контрольной группы, где не проводилась программа.

Результаты сравнения данных контрольной группы по шкале «конфронтация» – полученное эмпирическое значение $U_{ЭМП}$ (173.5) находится в зоне незначимости.

По школе «сотрудничество» полученное эмпирическое значение $U_{ЭМП}$ (175) находится в зоне незначимости. По шкале «компромисс» полученное эмпирическое значение $U_{ЭМП}$ (177.5) находится в зоне незначимости. По шкале «Уклонение» полученное эмпирическое значение $U_{ЭМП}$ (174) находится в зоне незначимости. По шкале «Приспособление» полученное эмпирическое значение $U_{ЭМП}$ (158) находится в зоне незначимости.

Таким образом, все шкалы у контрольной группы до и после проведения тестирования находится в зоне незначимости.

Сравнение результатов первичного и итогового тестирования в контрольной группе по методике А.В. Зверькова и Е.В. Эйдмана показало $U_{ЭМП} = 179$. Значение находится в зоне незначимости.

Результаты первичного и итогового тестирования экспериментальной группы по Методика исследования «волевой саморегуляции» А.В. Зверькова и Е.В. Эйдмана показаны в таблице 2.8.

Сравнение результатов первого и второго тестирования в экспериментальной группе при помощи критерия U-критерия Манна-Уитни (методика исследования саморегуляции, шкала самообладание) показало **результат: $U_{ЭМП} = 171$** . Полученное эмпирическое значение $U_{ЭМП}$ (171) находится в зоне незначимости.

После сравнения результатов тестирования до внедрения программы и после экспериментальной группы были даны следующие результаты:

1. Результат: по шкале «конфронтация» полученное эмпирическое значение $U_{ЭМП}$ (119.5) находится в зоне значимости;
2. Шкала «компромисс» полученное эмпирическое значение $U_{ЭМП}$ (129) находится в зоне неопределенности;

3. 3 . Шкала «сотрудничество» Полученное эмпирическое значение $U_{ЭМП}$ (187) находится в зоне незначимости;
4. Шкала «Уклонение» полученное эмпирическое значение $U_{ЭМП}$ (191.5) находится в зоне незначимости;
5. 5 . Шкала «Приспособление» полученное эмпирическое значение $U_{ЭМП}$ (191.5) находится в зоне незначимости;
6. Методика исследования саморегуляции, шкала «самообладание» полученное эмпирическое значение $U_{ЭМП}$ (179) находится в зоне незначимости.

Заключение и выводы.

В результате проведенного эмпирического исследования, было выявлено, что в коллективе сотрудников наиболее НК "Орион" наиболее частыми причинами конфликтов являются нарушения трудовой дисциплины, не информированность персонала и неорганизованность административных вопросов, а также из-за нарушений одним из субъектов взаимодействия этики общения.

По результатам первичной диагностики по методике Томаса-Килманна, было определено, что тип «конfrontация» в конфликте присущ 22,5 % сотрудников, тип поведения в конфликте «сотрудничество» характерен 17%, «компромисс» - 25 %. Результаты исследования по тесту волевой саморегуляции А.В. Зверькова и Е.В. Эйдмана в экспериментальной группе показали, что низкий уровень самоообладания диагностируется у 27,5 %. Для снижения частоты конфликтов в коллективе, а также повышения уровня саморегуляции сотрудников и снижение числа тех, кто выбирает конфронтационный стиль поведения в конфликте, была разработана и апробирована психологическая программа по управлению конфликтами в экспериментальной группе респондентов.

Программа проводилась в течение 5 дней и включала в себя содержательные блоки с упражнениями: на понимание того, что такое конфликт, на формирование представлений о способах его разрешения и навыков выхода из конфликтных ситуаций, медиативные практики, упражнения на повышение уровня саморегуляции.

После апробации программы в экспериментальной группе уменьшилась численность респондентов, выбирающих стиль поведения в конфликте «конfrontация», Незначительно увеличилось число респондентов, использующих «компромисс». Остальные шкалы: «уклонение», «приспособление», «сотрудничество» остались без изменения.

По шкале «самообладание» в результате сравнения данных до и после исследования, значимых отличий в показателях экспериментальной группы не наблюдается.

В контрольной группе по результатам двух методик не наблюдается значимых изменений ни по одному из диагностируемых параметров.

Таким образом, разработанная и апробированная нами психологическая программа по управлению конфликтами в трудовом коллективе частично повлияла на изменение стиля поведения у сотрудников, выбравших конфронтационный стиль поведения в конфликте, на компромиссный, а также позволила увеличить уровень саморегуляции у некоторых сотрудников.

Библиография

1. Бунтовская Л.Л., Бунтовский С.Ю., Хуажева З.Б. концепция формирования комплексной системы управления трудовыми конфликтами: опыт донецкой народной республики // Вестник Академии знаний. 2018. № 27 (4). С. 58-63.
2. Гагаринская Г.П., Гагаринский А.В., Дыкина С.З., Кузнецова И.Г., Шмидт А.В. Организационно-экономические мероприятия по предотвращению конфликтной ситуации в организации // Известия Кыргызского государственного технического университета им. И. Рazzакова. 2020. № 1 (53). С. 112-117.
3. Гагаринский А.В., Кузнецова И.Г., Гецович М. Анализ состояния трудовых конфликтов на промышленных предприятиях // Ашировские чтения. 2016. Т. 1. № 4 (8). С. 325-335.
4. Калмыкова О.Ю., Фадеева С.З., Гагаринская Г.П., Горбунова Ю.Н. управление социально-трудовыми конфликтами на предприятии // Экономика и предпринимательство. 2016. № 9 (74). С. 363-367.
5. Камардин И.Н. Социальные причины конфликтов на производстве (по материалам среднего Поволжья) // В сборнике: Актуальные проблемы науки. Сборник научных статей XV Международной научно-практической конференции. 2019. С. 34-44
6. Керимов Т.Т. Конфликты в педагогическом коллективе, причины их возникновения и способы их разрешения // Международный журнал экспериментального образования. – 2020. – № 2. – С. 35-39; URL: <https://expeduction.ru/ru/article/view?id=11953> (дата обращения: 29.03.2023).
7. Моргунова Л.А. Особенности протекания конфликтов в организации и технологии их урегулирования // В сборнике: Проблемы и перспективы социально-экономического развития регионов Юга России. Сборник научных трудов по материалам II Всероссийской научно-практической конференции. Под научной редакцией А.А. Тамова. 2015. С. 368-374.
8. Пантелеева О.И., Беляева Н.М. Управление конфликтами на сельскохозяйственных предприятиях // Вестник Саратовского госагроуниверситета им. Н.И. Вавилова. 2011. № 7. С. 82-85.
9. Попова Е.И., Коваленко А.В. некоторые аспекты конфликтных ситуаций при производстве судебно-психиатрических и судебно-психологических экспертиз // StudNet. 2021. Т. 4. № 5.
10. Рожков, Н.Т. Педагогическая диагностика конфликтного поведения студентов средней профессиональной школы [Текст] / Н. Т. Рожков. – М. : Изд-во МПГУ, 2013. – 197 с
11. Ростовцева М.В., Лутошкина В.Н., Коренева В.В., Чистохина А.В., Климук Ю.В., Гришина Г.В. Связь уровня рефлексии и саморегуляции у педагогов общеобразовательного учреждения // Психология и психотехника. 2022. № 4. С. 101-118.
12. Семенова, Е. М. Напряженные ситуации педагогической деятельности // Педагогический журнал. – 2012. – № 6. – С. 29-32.
13. Сулягина Ю.О. Причины социально-трудовых конфликтов // Инновации. Наука. Образование. № 28, 2021. С. 1482-1488
14. Хаярова Л.Р., Панферов Д.А. управление организационными конфликтами на предприятиях нефтехимического комплекса // Вестник Казанского технологического университета. 2013. Т. 16. № 21. С. 298-302.
15. Pondy L. Organizational conflict: Concepts and models. Administration Science Quarterly. 1967, vol.17. pp. 296-320.
16. Pruitt D. Negotiation Behavior. New York: Academic Press, 2019. vol.7. pp. 304-345.

17. Rahim M.A. *Managing Conflict in Organizations*. Second edition. Westport, CT: Praeger, 1993. 507 P.
18. Rex J. *Social Conflict: A Conceptual and theoretical analysis*. London, Longman, 2018. 805 P.
19. Schermerhorn J.R., Hunt J.G. & Osborn R. N. *Managing Organizational Behavior*. Fourth edition. New York: John Wiley & Sons, 2019. 901 P.

Результаты процедуры рецензирования статьи

В связи с политикой двойного слепого рецензирования личность рецензента не раскрывается.

Со списком рецензентов издательства можно ознакомиться [здесь](#).

Представленная на рецензирование статья выполнена на тему, актуальность которой традиционна в практическом отношении. Это связано с тем, что конфликты имеют отношение к эффективности совместной деятельности и даже к экономике предприятия в целом. Теоретические аспекты конфликтологии исследованы достаточно глубоко и системно, но практические же аспекты требуют постоянного внимания. Дело в том, что с изменением условий совместной деятельности (движение персонала, новые руководители, недостаточная конфликтологическая компетентность и др.) манифестация конфликтных явлений и риски конфликтности становятся очевидными.

Обо всем этом автор отмечает во введении, но именно введение по своему стилю больше напоминает реферативное изложение материала. Целесообразно во введении привести обоснование необходимости внедрения психологической программы управления конфликтами в трудовом коллективе, чему статья и посвящена.

Хотя можно отметить, что в целом приведенные автором сведения литературного характера возражений не вызывают. Например, отмечается, что ряд факторов, приводящих к конфликтам в трудовых коллективах, остается относительно постоянным. Это дефицит ресурсов, нехватка или неточность информации, нарушения трудовой дисциплины и т.п. Все это верно.

Целью настоящей работы является аprobация разработанной психологической программы по управлению конфликтами в трудовом коллективе. Таким образом приведена формулировка цели и с ней можно согласиться. Правильно сформулирован и объект исследования – конфликты в трудовом коллективе. Но формулировка предмета исследования – «управление конфликтами в трудовом коллективе» вызывает вопросы. Скорее, предметом является сама программа, если исходить из названия статьи. Но по тексту видно, что автор уделяет внимание и структуре конфликта тоже. Надо привести в соответствие название статьи и предмет исследования.

В качестве недостатки можно отметить отсутствие сведений о методологии исследования. В рубрике «Методология и методы исследования» приведены только методы, о методологии не сказано ничего. Судя по тексту, автор ошибочно полагает, что методология – это совокупность методов. Необходимы уточнения и пояснения.

Стиль изложения исследовательский. Но в тексте имеется много предложений и фрагментов, смысл которых не совсем понятен по причине неправильного их смыслового написания. То есть, имеются какие-то искажения. Например, «Ситуация, когда один человек воздействует на другого, - это ситуация взаимодействия, а потом эффект воздействия, как правило, связан с характером соотношений особенностей, имеющихся и у одной, и у второй личности». Текст необходимо хорошо отредактировать. Структура работы в целом выдержана в соответствии с требованиями.

Содержание свидетельствует о том, что автор не очень правильно организовал свое

исследование. Например, он все время вводит какие-то новые группы, дважды указав «Далее коллектив сотрудников был разделен на контрольную и экспериментальную группы по 20 человек в каждой». Затем после изложения текста, вновь отмечается «Далее мы разделили всех сотрудников на две группы: контрольную и экспериментальную. В экспериментальной группе была апробирована психологическая программа по управлению конфликтами». Зачем это? Дело в том, что когда вводятся группы, это должно быть обосновано и отмечено в методике исследования.

Когда апробируется программа, организация предполагает обследования до и после ее введения, а не сравнение с контрольной группой. Очевидна методическая ошибка автора, за которой последовало неверное направление дальнейшего исследования. А ведь отмечается, что «Мы сравнили результаты по данной методике у экспериментальной группы с результатами контрольной группы, где не проводилась программа». И дальше приводятся данные статистической обработки полученных данных, хотя методы статистического анализа в методике не указаны и, соответственно, не обоснованы. Осведомленный читатель сразу заметит это недоразумение. Необходимо исправление текста.

Названия иллюстративного материала должны быть четкими и понятными. Сейчас они непонятны.

Далее по тексту автор пишет, что «После сравнения результатов тестирования до внедрения программы и после экспериментальной группы были даны следующие результаты:

1. Результат: по шкале «конfrontация» полученное эмпирическое значение Уэмп (119.5) находится в зоне значимости» и т.д. То есть, стремится все-таки логичным образом показать эффект внедрения программы путем приведения данных сравнительного анализа показателей в экспериментальной группе до и после. Это правильно. Тем более, что это позволило автору утверждать: «после апробации программы в экспериментальной группе уменьшилась численность респондентов, выбирающих стиль поведения в конфликте «конfrontация», незначительно увеличилось число респондентов, использующих «компромисс». Остальные шкалы: «уклонение», «приспособление», «сотрудничество» остались без изменения. По шкале «самообладание» в результате сравнения данных до и после исследования, значимых отличий в показателях экспериментальной группы не наблюдается».

То есть, по тексту умозаключения имеются, а выводы автор не сформулировал, они отсутствуют. Необходимы прописать самостоятельные выводы в конкретной и утвердительной форме. Причем важно обратить особое внимание на саму программу, поскольку о ней речь.

Нет и заключения. Намерения автора и его планы на будущее заключением не являются и о них вообще не следует писать, поскольку к этому исследованию они никакого отношения не имеют. В заключение следует кратко отметить суть выполненного исследования.

Библиографический список включает источники по теме исследования.

После доработки текста данную статью можно рекомендовать к опубликованию в научном журнале, как представляющую интерес для читающей аудитории.

Результаты процедуры повторного рецензирования статьи

В связи с политикой двойного слепого рецензирования личность рецензента не раскрывается.

Со списком рецензентов издательства можно ознакомиться [здесь](#).

На рецензирование представлена работа «Апробация психологической программы

управления конфликтами в трудовом коллективе».

Предмет исследования. Предметом является психологическая программа по управлению конфликтами в трудовом коллективе. Автором была решена следующая цель: апробировать разработанную психологическую программу по управлению конфликтами в трудовом коллективе. В целом, автором было доказано следующее. Разработанная и апробированная автором программа частично повлияла на изменение стиля поведения у сотрудников, выбиравших конфронтационный стиль поведения в конфликте», на компромиссный, а также позволила увеличить уровень саморегуляции у некоторых сотрудников.

Методология исследования. Методология исследования заявленной темы учитывает сложность и комплексность затронутой проблемы. Автором был использован комплекс методик, позволяющих рассмотреть комплексно обозначенный объект.

Актуальность исследования является несомненной. С одной стороны, автором было рассмотрено значительное количество исследований, рассматривающих данную проблему. С другой стороны, наблюдается недостаточное количество практических исследований, в которых представлен инструментарий развития.

Научная новизна исследования заключается в следующем:

- автором были выявлены самые частые причины конфликтов, к которым автор отнес: нарушения трудовой дисциплины, неинформированность персонала и неорганизованность административных вопросов, а также из-за нарушений одним из субъектов взаимодействия этики общения;
- была разработана программа, включающая в себя содержательные блоки (нацеленность на понимание конфликта, формирование представлений о способах его разрешения и навыков выхода из конфликтных ситуаций, знакомство с медиативными практиками и упражнениями на саморегуляцию);
- проведенная работа показала результативность выдвинутых автором предположений.

Стиль, структура, содержание. Стиль изложения соответствует публикациям такого уровня. Язык работы научный. Структура работы четко прослеживается.

Во введении представлено описание актуальности и теоретического анализа, в рамках которого осуществляется выделение основных подходов к данному вопросу. Автором выделены цель, объект, предмет исследования. Особое внимание уделено описанию методов и методик исследования, а также способов интерпретации результатов. Автор выполнил анализ групп отечественных и зарубежных исследований, которые рассматривали определенные аспекты данной проблемы. Следующий раздел посвящен описанию и анализу проведенного исследования. Завершается работа аргументированными выводами.

Библиография. Библиография статьи включает в себя 19 отечественных и зарубежных источников, значительная часть которых издана за последние три года. В списке представлены в основном научно-исследовательские статьи, но также есть монографии. Оформление источников неоднозначное. Некоторые источники информации оформлены не в соответствии с предъявляемыми требованиями, необходима коррекция.

Апелляция к оппонентам.

Работа очень интересная. Однако для получения стойких результатов важно проведение более длительных исследований.

Выводы. Проблематика статьи отличается несомненной актуальностью, теоретической и практической ценностью, будет интересна исследователям. Работа может быть рекомендована к опубликованию.

Психолог

Правильная ссылка на статью:

Пирожкова Н.И. — Исследование реакций на фрустрацию и способов выхода из конфликтных ситуаций у сотрудников отдела работы с персоналом и службы психологического сопровождения // Психолог. — 2023. — № 2. DOI: 10.25136/2409-8701.2023.2.39987 EDN: VBUMPJ URL: https://nbpublish.com/library_read_article.php?id=39987

Исследование реакций на фрустрацию и способов выхода из конфликтных ситуаций у сотрудников отдела работы с персоналом и службы психологического сопровождения

Пирожкова Нелла Ильинична

ORCID: 0000-0003-4069-6172

кандидат экономических наук

доцент, кафедра психологии, Московский финансово-промышленный университет «Синергия»

129090, Россия, г. Москва, ул. Мещанская, 9/14 стр. 1



nella@list.ru

[Статья из рубрики "Профессиональная психология"](#)

DOI:

10.25136/2409-8701.2023.2.39987

EDN:

VBUMPJ

Дата направления статьи в редакцию:

16-03-2023

Аннотация: Предметом исследования являются способы взаимодействия и конструктивность поведения сотрудников компании в проблемных ситуациях. Целью исследования является изучение реакций на неудачу и способов выхода из конфликтных ситуаций и выявление взаимосвязи между способом разрешения конфликтных ситуаций, и помехами в установлении контактов в коллективе. Методология исследования: в работе использованы методы теоретического анализа (сравнение, обобщение, систематизация др.); методики психологической диагностики; методы статистической обработки данных. С помощью корреляционного анализа делается вывод о том, есть ли взаимосвязь между способом разрешения конфликтных ситуаций, и помехами в установлении контактов в коллективе. Результаты исследования: в статье проводится исследование типов реакций на неудачу и того какой способ разрешения конфликтных ситуаций характерен для сотрудников отдела работы с персоналом и сотрудников отдела психологического сопровождения, работающих в одной компании. Исследуются реакции на неудачу и способы выхода из ситуаций, препятствующих деятельности или удовлетворению потребностей личности с помощью проективной методики Рисуночной фрустрации С. Розенцвейга, а также проводится диагностика

«помех» в установлении эмоциональных контактов с помощью методики В.В.Бойко. В гипотезе исследования делается предположение о том, что у большинства сотрудников преобладают импунитивные реакции, обвинение окружающих или самого себя отсутствует. Область применения результатов: результаты исследования помогают сделать вывод о существующих проблемах во взаимоотношениях сотрудников в коллективе и принять своевременные управленческие решения внутри компании. В результате гипотеза подтверждается, и с помощью корреляционных связей выявляются результаты, которые помогут решить существующие проблемы в коллективе, устранить помехи в межличностном общении и сформировать благоприятный социально-психологический климат.

Ключевые слова:

реакции на неудачу, помехи при контактах, разрешение конфликтных ситуаций, психодиагностика, методика Розенцвейга, методика Бойко, конфликтные ситуации, психологический климат, неумение управлять эмоциями, сложности в коллективе

Актуальность исследования. На работе каждый сотрудник взаимодействует с окружающими его коллегами. Взаимоотношения между работниками формируют психологический климат внутри коллектива, если работники испытывают чувство фruстрации или сложности в межличностных отношениях, то это негативно влияет на психологический климат в коллективе и успешность функционирования предприятия в целом.

Целью исследования является изучение реакции на фрустрацию и способов выхода из конфликтных ситуаций и выявление взаимосвязи между способом разрешения конфликтных ситуаций, и помехами в установлении контактов в коллективе

Предметом исследования являются способы взаимодействия и конструктивность поведения сотрудников компании в проблемных ситуациях, в том числе в ситуациях фрустрации.

Научная новизна исследования состоит в том, чтобы впервые для данной компании провести диагностику сотрудников службы психологического сопровождения и отдела работы с персоналом, выявить и решить существующие проблемы. От сотрудников данного отдела зависит грамотное формирование психологического климата в коллективе и подбор новых сотрудников с учетом психологических особенностей потенциальных работников.

Методология исследования: в работе использованы методы теоретического анализа (сравнение, обобщение, систематизация др.); методики психологической диагностики; методы статистической обработки данных. С помощью корреляционного анализа делается вывод о том, есть ли взаимосвязь между способом разрешения конфликтных ситуаций, и помехами в установлении контактов в коллективе

Гипотеза исследования: предполагается, что у большинства исследуемых сотрудников данной компании реакция на фрустрацию по направлению реакций – импунитивная (фрустрирующая ситуация рассматривается как нечто незначительное или неизбежное, преодолимое со временем, обвинение окружающих или самого себя отсутствует), а по типу реакции могут быть различными.

Введение. В данной статье проводится исследование, какой тип реакций на фрустрацию и способ разрешения конфликтных ситуаций характерен для сотрудников отдела работы с персоналом и сотрудников отдела психологического сопровождения, работающих в одной компании. Исследуются реакции на неудачу и способы выхода из ситуаций, препятствующих деятельности или удовлетворению потребностей личности. Если сотрудник испытывает состояние фрустрации, необходимо проследить его дальнейшую реакцию и пути выхода из этого состояния.

Исследованием фрустрации занимались многие учёные-психологи: Н.Д. Левитов, С. Розенцвейг, Л. Фестингер, К.Роджерс, В.Н. Мясищев, А.Р. Лурия, Н.В. Тарабрина, В.С Мерлин, А.И. Захаров, Т.В. Мальцева, И.Е. Реуцкая, В.Н. Астапов и др. [\[1, с.23\]](#).

Фрустрация – состояние напряжения, расстройства, беспокойства, вызываемое неудовлетворенностью потребностей, объективно непреодолимыми (или субъективно так понимаемыми) трудностями, препятствиями на пути к важной цели [\[2, с.119\]](#). Если реакция у сотрудников будет экстрапунитивная, то есть направлена на живое или неживое окружение, подчеркивается степень фрустрирующей ситуации, иногда разрешения ситуации требуют от другого лица [\[3, с.162\]](#), то это будет ухудшать социальное взаимодействие в коллективе компании.

Социальное взаимодействие в коллективе предприятия – это внутренний слой корпоративной культуры, который отражает социально-психологические взаимоотношения в коллективе и является недоступным для людей, которые не работают на данном предприятии. Социальное взаимодействие для сотрудников компании – это то, что связывает их воедино и заставляет принимать определенные решения. Это понятие является частью понятия «корпоративная культура», но только более узким, «внутренним слоем» корпоративной культуры [\[4, с.61\]](#).

Из существующих многочисленных психодиагностических методик, актуальных для исследования данной темы [\[5, с.20\]](#), была выбрана проективная методика рисуночной фрустрации Розенцвейга и методику диагностики "помех" (барьеров) в установлении эмоциональных контактов В.В.Бойко.

Первой методикой, которая была предложена для выполнения испытуемым, является Методика рисуночной фрустрации Розенцвейга (Rosenzweig Picture Frustration Study) [\[6, с.151\]](#). Методика предназначена для исследования реакций на неудачу и способов выхода из ситуаций, препятствующих деятельности или удовлетворению потребностей личности. С помощью методики можно исследовать такие реакции на сильный раздражитель, как: агрессия, перемещение, идентификация, проекция, фантазия, регрессия, апатия, подавление, компенсация, фиксация, рационализация [\[7, с.112\]](#). Методика относится к классу проективных тестов. В ней 16 ситуаций, в которых создается препятствие (останавливают, обескураживают, обижают, сбивают с толку) и 8 ситуаций, в которых субъекта обвиняют в чем-то.

Анализ проводился по следующим параметрам: каждый из полученных ответов оценивается, в соответствии с теорией Розенцвейга [\[8, с.65\]](#) по двум критериям: по направлению реакции и по типу реакции.

По направлению реакции подразделяются на: экстрапунитивные: реакция направлена на живое или неживое окружение, осуждается внешняя причина фрустрации, подчеркивается степень фрустрирующей ситуации, иногда разрешения ситуации требуют

от другого лица. Интропунитивные: реакция направлена на самого себя, с принятием вины или же ответственности за исправление возникшей ситуации, фрустрирующая ситуация не подлежит осуждению. Испытуемый принимает фрустрирующую ситуацию как благоприятную для себя. Импунитивные: фрустрирующая ситуация рассматривается как нечто незначительное или неизбежное, преодолимое со временем, обвинение окружающих или самого себя отсутствует.

По типу реакции делятся на: Препятственно-доминантные. Тип реакции "с фиксацией на препятствии". Препятствия, вызывающие фрустрацию, всячески акцентируются, независимо от того, расцениваются они как благоприятные, неблагоприятные или незначительные. Самозащитные. Тип реакции "с фиксацией на самозащите". Активность в форме порицания кого-либо, отрицание или признание собственной вины, уклонения от упрека, направленные на защиту своего «Я», ответственность за фрустрацию никому не может быть приписана. Необходимо-упорствующие. Тип реакции "с фиксацией на удовлетворение потребности". [\[9, с.162\]](#).

Анализ паттернов. На основании профиля числовых данных составляются три основных и один дополнительный паттерн (при наличии определенного вида реакций).

Анализ тенденций. Во время опыта субъект может заметно изменить своё поведение, переходя от одного типа или направления реакции к другому. Всякое такое изменение имеет большое значение для понимания фрустрации, так как показывает отношение субъекта к своим собственным реакциям.

Определение показателя "степень социальной адаптивности" - GCR. Далее вычисляется GCR - коэффициент групповой конформности или мера индивидуальной адаптации субъекта к своему социальному окружению. Показатель "степени социальной адаптации" - GCR [\[10, с.130\]](#) - выражает процент совпадений счётных факторов конкретного протокола (в баллах) с общим числом стандартных для популяции ответов.

Далее испытуемым было предложено ответить на вопросы методики для диагностики "помех" (барьеров) в установлении эмоциональных контактов В.В.Бойко. Данная методика направлена на выявление уровня эмоциональной эффективности в общении и выявление типа эмоциональных помех. Среди эмоциональных барьеров В.В. Бойко выделяет пять подгрупп: неумение управлять эмоциями, неадекватное проявление эмоций, неразвитость эмоций, доминирование негативных эмоций, нежелание сближаться с людьми на эмоциональной основе [\[11, с.10\]](#).

Данное исследование было проведено у сотрудников, которые работают в одной компании в отделе по работе с персоналом и в отделе психологического сопровождения более 1 года. Количество испытуемых по всем методикам – 15 человек, из них 8 женщин и 7 мужчин. Возраст испытуемых составляет от 22 до 45 лет: средний возраст испытуемых женщин – 26,8 лет, средний возраст испытуемых мужчин – 37,8 лет, средний возраст испытуемых по всей выборке: 32,3 лет.

Сначала индивидуально с каждым проводилась методика Рисуночной фрустрации Розенцвейга. По времени это занимало от 30 до 40 минут на каждого человека. Исследование проводилось с 1 по 24 сентября 2022 года.

Результаты эмпирического исследования. Сводные данные после проведения методики диагностики «помех» (барьеров) в установлении контактов представлены далее в таблице 1.

Таблица 1. Сводные данные после проведения исследования у 15 испытуемых

№	Испытуемый	<u>1-</u> <u>Неумение</u> <u>управлять</u> <u>эмоциями,</u> <u>дозировать</u> <u>их</u>	<u>2-</u> <u>неадекватное</u> <u>проявление</u> <u>эмоций</u>	<u>3 –</u> <u>негибкость,</u> <u>неразвитость</u> <u>эмоций</u>	<u>4-</u> <u>доминирова-</u> <u>ние</u> <u>негативных</u> <u>эмоций</u>	<u>5-нежелание</u> <u>сближаться с</u> <u>людьми на</u> <u>эмоциональной</u> <u>основе</u>	Общий балл
1	А.А.	1	2	0	3	2	8
2	А.Б.	2	2	4	2	2	12
3	А.О	3	2	3	1	2	11
4	А.В.	2	1	2	0	0	5
5	О.К.	0	1	2	2	0	5
6	А.К.	0	1	2	2	1	6
7	Ю.Х.	2	1	0	0	1	4
8	Ф.П.	0	0	1	2	1	4
9	А.Ю.	2	1	1	0	1	5
10	А.Л.	0	3	0	1	2	6
11	Н.И.	2	2	0	1	1	6
12	В.В.	3	1	0	2	2	8
13	С.И.	1	1	1	0	2	5
14	И.Р.	2	3	2	1	0	8
15	Н.О.	0	1	2	1	0	4
Отклонение		1,11	0,83	1,23	0,94	0,83	2,47
Средний балл		1,3	1,5	1,3	1,2	1,1	6,5

Интерпретация результатов по методике В.В.Бойко . Чем больше баллов по каждому параметру, тем очевиднее эмоциональная проблема в повседневном общении. Средний балл составляет 6,5. Это свидетельствует о том, что в коллективе есть некоторые проблемы в эмоциональном общении. В целом можно сказать, что это средний показатель и в коллективе нет существенных проблем. Эмоции не осложняют взаимодействие и не мешают устанавливать контакты с людьми. В коллективе нет дезорганизующим состояний или реакций. Есть над чем работать – нужно достичь такого уровня коммуникации, когда эмоции не мешают общаться. Выше всех общий показатель по пункту 2 – неадекватное проявление эмоций. Отдельно следует обратить внимание на тех сотрудников, у кого по итогам опроса наиболее высокие показатели по общему баллу и по отдельным параметрам. Это Испытуемые под номером 2 и 3. У испытуемого номер 2 высокий показатель по п.4 у Испытуемого 3 – по пункту 1 и 3. Здесь необходимо сделать поправку на возраст – двум сотрудникам 21 год, это самый младший возраст из всей выборки исследования.

Необходимо обратить внимание и провести адаптационные мероприятия, выяснить возможные причины недовольства, выслушать предложения сотрудников по улучшению существующей ситуации.

Таблица 2. Сводные данные после проведения методики рисуночной фрустрации Розенцвейга у 15 испытуемых

	Кол-во	Реакции	Реакции	Реакции	Реакции	Реакции	Реакции

Испытуемый	совпадений с нормой (взрослый)	% GCR	E	I	M	OD	ED	NP
Испытуемый 1	5,5	39	2	9	13	12,5	2,5	9
Испытуемый 2	5,5	39	8	6	10	13	5	6
Испытуемый 3	4,5	32	10	6	8	12	3,5	8,5
Испытуемый 4	6,5	46	13	1,5	9,5	6,5	10,5	7
Испытуемый 5	4,5	32	8	3	13	12,5	3	8,5
Испытуемый 6	4,5	32	6	3	15	10	5	9
Испытуемый 7	3,5	25	13,5	1	9,5	8	7	9
Испытуемый 8	6,5	46	8,5	2	13,5	10	5,5	8,5
Испытуемый 9	6,5	46	11	2	11	8	7,5	8,5
Испытуемый 10	2	14	9,5	2	12,5	11,5	6	6,5
Испытуемый 11	4,5	32	6	3	15	10	5	9
Испытуемый 12	5,5	39	8	6	10	13	5	6
Испытуемый 13	32	8	33,3	12,5	54,2	52	12,5	35,4
Испытуемый 14	5,5	39	8	6	10	13	5	6
Испытуемый 15	6,5	46	13	1,5	9,5	6,5	10,5	7
Средний показатель	7	34	11	4	14	13	6	10

Интерпретация результатов по методике рисуночной фрустрации Розенцвейга (Rosenzweig Picture Frustration Study). Данный анализ получается достаточно объемным и на каждого испытуемого занимал примерно около 2-3 часов. Для того, чтобы проиллюстрировать, как выглядит анализ по каждому сотруднику, в далее представлен подробный анализ по Испытуемому 1 (А.А.). Сводные данные по всем испытуемым представлены в Таблице 2.

Протокол 1 «Интерпретация результатов по методике рисуночной фрустрации С.Розенцвейга для Испытуемого А.А.»

Ответы на 24 задания, которые дал испытуемый (Испытуемый 1: А.А.)

1. Ничего страшного

2. Простите мою неосторожность, я постараюсь купить вам другую вазу, похожую на эту.
3. Спасибо за беспокойство, но если мне будет дискомфортно, я попрошу эту даму снять шляпу
4. Ничего страшного, я попытаюсь поменять билет и уехать следующим поездом
5. Давайте я еще раз попытаюсь найти проблему. Если нам не удастся ее решить, скорее всего, это заводской брак, и поскольку вы купили всего 1 неделю назад, вы можете по гарантии сдать их обратно, и мы вернем вам деньги.
6. Хорошо, тогда я возьму только две и в следующий раз остальные
7. Я не думаю, что кому-то мешаю, это публичное место
8. Спасибо, что сообщил мне. Я поговорю с ней сам и узнаю, чем вызвано такое поведение
9. Спасибо, но я не готов столько ждать. В этом случае мне нужно поговорить с должностным лицом, которое заменяет заведующего, чтобы он уладил все формальности сейчас.
10. В жизни бывают разные ситуации. Да, в этой ситуации я был вынужден скрыть от вас всю правду в ваших же интересах.
11. Спокойной ночи, ничего страшного
12. Мне нужно внимательно посмотреть. Ничего страшного, если что завтра поменяемся с Петровым и посмеемся над этим забавным случаем.
13. Дело в том, что я потратил время на дорогу, и вы не предупредили заранее об отмене встречи. Сделаем так – я могу какое-то время подождать, но мой вопрос вы должны решить именно сегодня.
14. Думаю, она немного задерживается. Подождем еще немного и потом пойдем.
15. Ничего страшного, значит я сам заеду к тебе чуть позже
16. Возможно, но я вас не видел. Не волнуйтесь, я сейчас вызову полицию и уладим все формальности, связанные с ДТП. Уверен, что моя страховка покроет нанесенный вам ущерб.
17. Ничего страшного, скорее всего я забыл их в машине или на работе. Ты не волнуйся, я отведу тебя пока к соседке (или в кафе) попить чай, а сам быстро решу этот вопрос.
18. Ничего страшного, я готов купить тот экземпляр, который на витрине
19. Извините, я был неправ и не заметил, как превысил скорость
20. Я думаю, это ее выбор и есть на это причины. Ты не волнуйся, мы с тобой проведем замечательный вечер вдвоем
21. Ой, как неудобно получилось... Скажите, в какой он лежит больнице, я хочу в ближайшее время его навестить и уладить ситуацию
22. Спасибо, все в порядке, просто поскользнулся

23. Дорогая, у нас есть 15 минут, после этого времени мы должны выезжать. Если она успеет прийти в течение этих 15 минут, тогда ок. Если не успеет, мы выезжаем, иначе опоздаем на самолет. Если не увидим ее, позвоним по телефону, поговорим с ней и попрощаемся.

24. Ничего страшного, не волнуйтесь.

Далее был проведен анализ ответов испытуемого, результаты представлены в таблице 3.

Таблица 3. Оценка каждого ответа Испытуемого 1

Номер ситуации	OD	ED	NP
1	M'		
2		I	i
3	M'		m
4	M'		i
5			i
6	I'		
7	M'		
8			i
9			e
10	M'		i
11	M'		
12	M'		m
13		E	e
14	M'		m
15	M'		
16	M'		i
17	M'		i
18	I'		
19		I	
20	M'		m
21		I	i
22	M'		
23	M'		m
24	M'		

После этого на основе анализа, приведенного в таблице 3, необходимо построить профиль фрустриционных реакций испытуемого 1.

Таблица 4. Профиль фрустриционных реакций Испытуемого 1

	OD	ED	NP	сумма	%
E	0	0.5	1.5	2	8.33%
I	2	2	5	9	37.5%
M	10.5	0	2.5	13	54.17%
сумма	12.5	2.5	9	24	
%	52.09%	10.41%	37.5%		100%

Был произведен анализ паттернов, тенденций и отдельных факторов.

Часть 1. Паттерны:

- 1) Общий паттерн. M' (10,5) > i (5) > m (2,5)
- 2) Супер-эго паттерн. Нет показателей E и I
- 3) Показатель чистой агрессии E равен 0,5 – склонность обвинять других I равно 5 это то, насколько испытуемый склонен к извинению
- 4) все $M + I = 13$ – общий показатель без обвинительных реакций (способность человека снимать вину с себя и окружающих).

Часть 2. Показатели тенденции:

- 1) Проверяем на наличие тенденций. M' $a=5$, $b=5,5$ получается -0,047 тенденция незначима. i $a=3,5$, $b=1,5$ получается 0,4 – есть тенденция. m $a=1$, $b=1,5$ получается -0,2 – тенденция незначима
- 2) нет тенденций 2 типа (с фиксацией на самозащите)
- 3) тенденции 3 типа – на удовлетворение потребностей (e , m) = -0,14 – тенденция незначительна
- 4) тенденции для направлений реакций. Экстрапунитивные, $a=1$, $b=2$ = -0,33 – есть тенденция. Интропунитивные, $a=7$, $b=6$ получаем 0,07 – тенденция незначима. Импунитивные, $a=9$, $b=11$ получаем 0,1 – тенденция незначима
- 5) тенденции для различных типов реакции. С фиксацией на препятствии, $a=8$, $b=9$ получается -0,05 тенденция незначима. С фиксацией на самозащите, $a=1$, $b=3$ получается -0,4 – есть тенденция. С фиксацией на удовлетворение потребности, $a=8$, $b=7$ получается 0,066 тенденция незначима.

Часть 3. Анализ полученных результатов, заключение. После проведенного анализа видно, что большинство реакций относятся к импунитивным, по типу - с фиксацией на препятствии. По направлению реакции являются импунитивными (54,17%) - фрустрирующая ситуация рассматривается как нечто незначительное или неизбежное, преодолимое "со временем, обвинение окружающих или самого себя отсутствует. По типу реакции – препятственно-доминантные, «с фиксацией на препятствии» (52,09%). Препятствия, вызывающие фрустрацию, всячески акцентируются, независимо от того, расцениваются они как благоприятные, неблагоприятные или незначительные. У испытуемого довольно гибкое поведение и умение использовать различные способы преодоления затруднений: либо сложность ситуации не замечается, либо субъект сам берется разрешить фрустрирующую ситуацию, либо откладывает решение ситуации на какое-то время.

Анализ отдельных факторов и паттернов. В соответствии с Таблицей 1 получается, что большинство реакций у испытуемого M' (10,5) Трудности фрустрирующей ситуации не замечаются или сводятся к ее полному отрицанию. Пример: «Опоздал, так опоздал». Вторая по числу реакций i (5), субъект сам берется разрешить фрустрирующую ситуацию, открыто признавая или намекая на свою виновность. Пример: «Как-нибудь сам выкручу». Третья реакция m (2,5) - Выражается надежда, что время, нормальный ход событий разрешат проблему, просто надо немного подождать, или же взаимопонимание и взаимоуступчивость устранит фрустрирующую ситуацию. Пример: «Подождем еще минут 5».

Полученные паттерны. $E=0,5$ говорит про склонность обвинять других. Средняя норма 1,5-5,5, здесь показатель ниже нормы, нет склонности обвинять других. $I=5$ – то, насколько испытуемый склонен к извинению. Средние нормы 0-2, это значит, что есть склонность к извинению. Есть склонность у испытуемого снимать вину с себя и окружающих.

Полученные тенденции. Есть тенденция с фиксацией на самозащите, всего мало тенденций, это означает личностную зрелость и наличие фрустрированной толерантности.

Сводные данные по всем испытуемым приведены в Таблице 2.

Далее был проведен расчет коэффициента корреляции Спирмена [\[12, с.208\]](#) (для того, чтобы установить связи между показателями). Выбор коэффициента обусловлен тем, что выборка небольшая и данные не подчиняются закону нормального распределения, полученные результаты представлены в Таблице 3.

Таблица 5. Расчет коэффициента корреляции по методике Розенцвейга и Бойко

№	сравниваемые показатели	Полученный коэффициент корреляции	итог
1	Неумение управлять эмоциями/ дозировать их - экстрапунитивные реакции	0,78	Значимая связь
2	Неумение управлять эмоциями/дозировать их - интропунитивные реакции	0,2	Связи практически нет
3	Неумение управлять эмоциями/дозировать их - импунитивные реакции	0,92	Значимая связь
4	Неадекватное проявление эмоций - экстрапунитивные реакции	0,2	Связи практически нет
5	Неадекватное проявление эмоций - интропунитивные реакции	0,24	Связи практически нет
6	Неадекватное проявление эмоций -	0,2	Связи практически нет

	импунитивные реакции		
7	Негибкость, неразвитость эмоций - экстрапунитивные реакции	0,03	Связи нет
8	Негибкость, неразвитость эмоций - интропунитивные реакции	0,27	Связи практически нет
9	Негибкость, неразвитость эмоций - импунитивные реакции	0,05	Связи нет
10	Доминирование негативных эмоций - экстрапунитивные реакции	0,93	Значимая связь
11	Доминирование негативных эмоций - интропунитивные реакции	0,68	Есть тенденция
12	Доминирование негативных эмоций - импунитивные реакции	0,61	Есть тенденция
13	Нежелание сближаться с людьми - экстрапунитивные реакции	0,49	Есть тенденция
14	Нежелание сближаться с людьми - интропунитивные реакции	0,72	Значимая связь
15	Нежелание сближаться с людьми - импунитивные реакции	0,12	Связи практически нет

В таблице 5 представлены результаты, значимая связь есть между двумя показателями: неумение управлять эмоциями/дозировать их - импунитивные реакции и между показателями доминирование негативных эмоций - экстрапунитивные реакции (-0,92 и 0,93 соответственно). Второй коэффициент корреляции легко объяснить: поскольку экстрапунитивные реакции предполагают, реакция направлена на живое или неживое окружение, осуждается внешняя причина фрустрации, подчеркивается степень фрустрирующей ситуации, иногда разрешения ситуации требуют от другого лица, то здесь часто преобладают негативные эмоции, направленные на другое лицо. Первый коэффициент относится к импунитивным реакциям (когда фрустрирующая ситуация

рассматривается как нечто незначительное или неизбежное, преодолимое в течение определенного времени, обвинение окружающих или самого себя отсутствует). То есть неумение дозировать эмоции/управлять эмоциями как раз связано с этой реакцией, потому что степень чьей-то вины минимизируется, ответственность иногда перекладывается на обстоятельства, поэтому эмоции часто направлены не на виновника произошедшего события.

Необходимо отметить значимый коэффициент (0,78) по взаимосвязи факторов: неумение управлять эмоциями/дозировать их – экстрапунитивные реакции. Здесь понятно, что реакции направлены на окружение (виновника произошедшего события), и не всегда можно контролировать эмоции.

Полученный коэффициент корреляции (0,68) при взаимосвязи факторов доминирование негативных эмоций - интропунитивные реакции и коэффициент 0,61 в сочетании факторов доминирование негативных эмоций - импунитивные реакции объясняется тем, что независимо от направления реакции, могут доминировать (в разной степени) негативные эмоции, существуют большие различия в проявлении (не проявлении) этой агрессии.

Высокий коэффициент корреляции (0,72) получен по параметрам: нежелание сближаться с людьми - интропунитивные реакции. Это объясняется тем, что человек, у которого преобладают интропунитивные реакции (реакция направлена на самого себя, с принятием вины или же ответственности за исправление возникшей ситуации, фruстрирующая ситуация не подлежит осуждению), больше склонен держать эмоции внутри себя, менее взаимодействовать с окружающими.

Выводы:

1. По методике диагностики «помех» в межличностном отношении сотрудников был получен средний показатель, который составляет 6,5. Это показатель свидетельствует о том, что в коллективе нет существенных проблем во взаимодействии сотрудников. Эмоции не осложняют взаимодействие и не мешают устанавливать контакты с людьми. В коллективе нет дезорганизующим состояний или реакций. Необходимо обратить внимание на два параметра: 3 – негибкость, неразвитость эмоций и 2 – неадекватное проявление эмоций.

2. После проведения методики рисуночной фрустрации Розенцвейга было выявлено, что у большинства сотрудников импунитивный способ разрешения конфликтов, у меньшинства сотрудников - экстрапунитивный. Значит, гипотеза работы подтвердились. Фruстрирующая ситуация рассматривается как нечто незначительное или неизбежное, преодолимое со временем, обвинение окружающих или самого себя отсутствует, это наиболее распространенный и наиболее адекватный способ реагирования, который присущ сотрудникам исследуемого отдела. Методика рисуночной фрустрации С.Розенцвейга поможет на первичном собеседовании с новыми сотрудниками провести изучение реакций на фрустрацию и способов выхода из конфликтных ситуаций и определить, насколько сотрудник соответствует предлагаемой вакансии. Методика для диагностики «помех» (по В.В.Бойко) в установлении эмоциональных контактов у сотрудников, которые уже работают в исследуемой компании, поможет выявить проблемные моменты (Таблица 1), и определить, есть ли у сотрудника тенденция к эмоциональному выгоранию. То есть данные психодиагностические методики являются эффективным инструментарием, для задач, которые ставит менеджмент организации.

Заключение. Подобное исследование может быть проведено в коммерческих

организациях для того, чтобы понять, существуют ли «помехи» или барьеры (по В.В.Бойко) в установлении эмоциональных контактов и как сотрудники реагируют на фruстрирующую ситуацию. Представленные методики будут эффективны для диагностики сотрудников при приеме на работу. Особенно для тех сотрудников, кто на постоянной основе работает в системе «человек-человек». Разные приоритеты и пропорции рассматриваемых компонентов деятельности, акцентируемые в зарубежных теориях руководства (К. Левина, Р. Хауса, Т. Митчела, Р. Херси, К. Бланшара и др.), отражают многогранность и сложность мира профессий типа «человек-человек», неоднозначную представленность субъекту самого содержания межличностных взаимодействий. Кроме этого, в профессиях типа «человек-человек» ощутимо воздействие факторов внешней среды, таких как социально-экономическая политика государства в определенные периоды, различные социально-психологические феномены общественной жизни, одновременно охватывающие разные организации и их персонал [\[12, с.208\]](#).

Для того, чтобы расширить базу научных знаний по данному вопросу, планируется провести исследования способов выхода из конфликтных ситуаций и реакций на фruстрацию с большей выборкой в различных компаниях. Это поможет расширить базу знаний по данному вопросу, своевременно выявлять существующие проблемы и принимать необходимые управленческие решения.

Библиография

1. Астапов В.Н. Функциональный подход к изучению состояния фрустрации / В.Н. Астапов // Психологический журнал.-2016.-Т. 13.-№ 5.-С. 23-29.
2. Левитов Н.Д. Фрустрация как один из видов психических состояний // Вопросы психологии. — 1967. — № 6. — С. 118—129
3. Акимова М.К. Психологическая диагностика / Под ред. М.К. Акимовой —СПб.: Питер, 2005. — С. 162
4. Пирожкова Н.И. Оценка стоимости человеческого капитала: монография. М.: Синергия ПРИНТ, 2013. — С.6-12
5. Бурлачук Л.Ф. Психодиагностика: Учебник для вузов-СПб.: Питер, 2009.-351с.
6. Тест Розенцвейга. Методика рисуночной фрустрации (модификация Н.В.Тарабриной) / Диагностика эмоционально-нравственного развития. Учеб.-метод. пособие Ред. и сост. Дерманова И.Б. – СПб., 2002. — С.150-172
7. Barker R., Dembo T., Lewin K. Frustration and regression: an experiment with young children. Studies in topological and vector psychology, vol. II, Univ. Iowa Stud, Child Welf., 1941, 18, N 1, p. 1-314.
8. Rosenzweig S. An Outline of Frustration Theory. In: Hunt J. M. W. (edit). Personality and Behavior Disorders. V. 1. N. Y., 1949.
9. Акимова М.К. Психологическая диагностика / Под ред. М.К. Акимовой —СПб.: Питер, 2005. — С. 162
10. Rosenzweig S. The Rosenzweig Picture — Frustration Study, Orlando, FL: Grune and Stratton. 1960.
11. Бойко В.В. Энергия эмоций в общении: взгляд на себя и на других М.: Филинъ, 2001. — С. 10
12. Сидоренко Е. В. С21 Методы математической обработки в психологии. — СПб.: ООО «Речь», 2000 — С.208-215
13. Бодров В. А. Психология профессиональной пригодности. М., 2001. — С.303

Результаты процедуры рецензирования статьи

В связи с политикой двойного слепого рецензирования личность рецензента не раскрывается.

Со списком рецензентов издательства можно ознакомиться [здесь](#).

Данная статья выполнена на тему, актуальность которой автором не обоснована и, судя по ее названию, это сделано не случайно, поскольку совершенно непонятно, каким замыслом автор руководствовался, излагая представленный материал. Главный вопрос, который возникает при прочтении названия статьи, зачем проведено это исследование? С какой целью и для чего? Но по прочтении всего текста, ответа найти не удалось.

Это связано с тем, что в самом начале текста нет обоснования актуальности темы этого исследования. Автор просто пишет, что это относится к фрустрации и фрустрацией занимались «...многие учёные-психологи: Н.Д. Левитов, С. Розенцвейг, Л. Фестингер, К.Роджерс, В.Н. Мясищев, А.Р. Лурия, Н.В. Тарабрина, В.С. Мерлин, А.И. Захаров, Т.В Мальцева, И.Е. Реуцкая, В.Н. Астапов и др.». А далее приводятся сведения фрустрации, которые никаких возражений не вызывают. Автор правильно пишет, что фрустрация – это состояние напряжения, расстройства, беспокойства, вызываемое неудовлетворенностью потребностей, объективно непреодолимыми (или субъективно так понимаемыми) трудностями, препятствиями на пути к важной цели. Но если в тексте речь идет о фрустрации, надо было и в названии статьи об этом указать.

Обращает внимание отсутствие формулировок цели исследования и его предмета. Это существенный недостаток, который следует устранить. Причем формулировки цели и предмета исследования должны быть согласованы с его темой и обоснованием актуальности. Так что, совершенно очевидна необходимость корректировки названия статьи.

Нет также сведений о новизне исследования, что также требует доработки текста. Надо ответить на вопрос, в чем заключается новизна исследования реакций на неудачу и способов выхода из конфликтных ситуаций у сотрудников отдела работы с персоналом и службы психологического сопровождения. При этом надо указать фамилии авторов, которые занимались не фрустрацией, а именно исследованиями реакций на неудачу и способов выхода из конфликтных ситуаций у сотрудников отдела работы с персоналом и службы психологического сопровождения. Это в том случае, если автор оставит название статьи без изменений.

Методология исследования, по мнению автора, а также, как следует из текста, представляет собой методику исследования и совокупность его методов. Это неверное понимание научной методологии. Следует внести корректизы и сформулировать методологию именно данного исследования, сославшись на теории, концепции или хотя бы принципы, которыми автор руководствовался в своем исследовании.

Особо следует отметить отсутствие в тексте формулировки цели исследования. Именно это обстоятельство укрепляет во мнении, что данный текст не готов к опубликованию в виде научной статьи.

Стиль изложения текста характеризуется фрагментарностью. Имеются дефекты в последовательности и логике представления материала. Автор не уделил внимания убедительности и доказательности представления полученных данных. Но это поправимо. Необходимы правки текста.

Структура изложения пока не соответствует общепринятым требованиям. Текст изложен в произвольной форме, можно сказать, по наитию. Должны быть в обязательном порядке такие элементы, как актуальность, цель, предмет, научная новизна, исследования, его методология, методика и методы, выводы должны быть краткими и логично в утвердительной форме отражать полученные данные, заключение. В представленном

тексте пока все не так.

Содержание свидетельствует о том, что материал не обработан статистически. В таблицах приведены, можно сказать, пофамильные показатели в соответствии с методами. Это неправильно. Надо приводить только статистические данные в усредненном виде и обязательно с указанием средних квадратичных отклонений. Это потому, что автор проводит сравнение. И это несмотря на то, что было обследовано всего 15 человек.

Количество обследованных лиц явно недостаточно. Можно посоветовать продолжить набор материала с тем, чтобы на большем массиве получить более точные результаты, но это дело автора.

Выводы написаны в произвольной форме и излишне в общей форме. Сказано, что «была проведена методика диагностики «помех» в установлении личностных контактов В.В. Бойко. Общий балл по методике получился 6,5. Это свидетельствует о том, что в коллективе есть некоторые проблемы в эмоциональном общении. В целом можно сказать, что это средний показатель и в коллективе нет существенных проблем. Эмоции не осложняют взаимодействие и не мешают устанавливать контакты с людьми. В коллективе нет дезорганизующим состояний или реакций. Есть над чем работать – нужно достичь такого уровня коммуникации, когда эмоции не мешают эффективному функционированию рабочего процесса. Выше всех общий показатель по пункту 3 – негибкость, неразвитость эмоций. И по пункту 2 – неадекватное проявление эмоций. Нужно обратить внимание и провести адаптационные мероприятия, выяснить причины недовольства сотрудников» (имеются опечатки - рец.). Выводы должны быть сформулированы только в утвердительной форме. Поэтому целесообразна доработка.

Заключение отсутствует. Сказано только, что «для того, чтобы выявить ряд закономерностей, необходимо провести вышеуказанные методики с большой выборкой в других компаниях. Это поможет расширить базу знаний по данному вопросу и вовремя принять необходимые управленческие решения, в случае выявления проблемных моментов».

В статье зачем-то приведены приложения. Приложения не нужны. Все должно быть изложено в тексте.

В библиографический список целесообразно включить источники, которые имеют отношение не столько к фрустрации, сколько именно к заявленной тематике.

Результаты процедуры повторного рецензирования статьи

В связи с политикой двойного слепого рецензирования личность рецензента не раскрывается.

Со списком рецензентов издательства можно ознакомиться [здесь](#).

На рецензирование представлена работа «Исследование реакций на фрустрацию и способов выхода из конфликтных ситуаций у сотрудников отдела работы с персоналом и службы психологического сопровождения».

Предмет исследования. Предметом исследования являются способы взаимодействия и конструктивность поведения сотрудников компании в проблемных ситуациях, в том числе в ситуациях фрустрации. В целом, можно отметить, что предмет в работе раскрыт в процессе проведенного исследования.

Методология исследования. В рецензируемой работе автор опирался на методы теоретического анализа (сравнение, обобщение, систематизация др.); методики психологической диагностики; методы статистической обработки данных. С помощью корреляционного анализа был сделан вывод о том, есть ли взаимосвязь между способом

разрешения конфликтных ситуаций, и помехами в установлении контактов в коллективе. Автором был проведен анализ многочисленных психодиагностических методик, что позволило выявить валидные и отвечающие поставленным задачам данного исследования.

Актуальность исследования не вызывает сомнения. Автором актуальность была обозначена тем, что необходимо определить механизмы, которые нацелены на гармонизацию психологического климата внутри коллектива, оказание помощи сотрудникам с чувством фрустрации.

В работе было сделано предположение, что у большинства исследуемых сотрудников данной компании реакция на фрустрацию по направлению реакций – импунитивная (фрустрирующая ситуация рассматривается как нечто незначительное или неизбежное, преодолимое со временем, обвинение окружающих или самого себя отсутствует), а по типу реакции могут быть различными.

Научная новизна состоит в том, чтобы впервые для данной компании провести диагностику сотрудников службы психологического сопровождения и отдела работы с персоналом, выявить и решить существующие проблемы. От сотрудников данного отдела зависит грамотное формирование психологического климата в коллективе и подбор новых сотрудников с учетом психологических особенностей потенциальных работников.

Стиль, структура, содержание. Стиль изложения соответствует публикациям такого уровня. Язык работы научный.

Структура работы четко прослеживается.

В начале статьи представлено небольшое описание актуальности исследования, цель, предмет, научная новизна, методология и гипотеза исследования. Во введении представлен небольшой исторический экскурс исследований, посвященных затронутой проблеме. Центральный раздел работы посвящен описанию исследования, его результатов и выводов. Заканчивается работа кратким заключением.

Библиография. Библиография статьи включает в себя 13 отечественных источников, издания за последние три года среди источников литературы отсутствуют. В списке представлены научно-исследовательские статьи, учебники, монографии. Источники информации не все оформлены корректно.

Апелляция к оппонентам.

Поставленные автором цель и задачи реализованы. Рекомендуется:

1). Провести анализ современных источников, поскольку в последние годы появилось значительное количество работ, которые были посвящены данной тематики. В работе не были рассмотрены источники последних лет.

2). Представить рекомендации с учетом полученных результатов.

Выводы. Проблематика статьи отличается несомненной актуальностью, теоретической и практической ценностью, будет интересна исследователям. Работа может быть рекомендована к опубликованию.

Англоязычные метаданные

Features of the Manifestation of Patriotism among Students with Different Attitudes to a Special Military Operation

Kudinov Sergei Ivanovich

Doctor of Psychology

Professor, Department of Psychology and Pedagogy, Peoples' Friendship University of Russia

117198, Russia, Moscow, Mklukho-Maklaya str., 10, office 2

✉rudn.tgu@yandex.ru



Kudinov Stanislav Sergeevich

PhD in Psychology

Associate Professor, Peoples' Friendship University of Russia

117198, Russia, Moscow, Mklukho-Maklaya str., 10, office 2

✉kudinov_ss@rudn.ru



Kudinova Sofia Sergeevna

Student of the Department of Psychology and Pedagogy, Peoples' Friendship University of Russia

117198, Russia, Moscow region, Moscow, Mklukho-Maklaya str., 10, office 2

✉Kudinova.sofia2017@yandex.ru



Abstract. The article presents the results of an empirical study characterizing the dependence of the manifestation of patriotism and attitude to a special military operation among students. The relevance of the research is due to the socio-political transformations of the domestic and foreign policy of the state, which require a revision of the system of patriotic education of young people based on basic, national and historical values. Changes in the architecture of interstate relations require the restructuring of the formation of a person who is ready to defend the priorities of his country in various spheres of life, which is impossible without a true patriotic attitude to his homeland.

The theoretical and methodological basis of the study was a systematic approach developed by domestic researchers B.F. Lomov, V.S. Merlin, V.D. Nebylitsin, A.I. Krupnov, etc.; a holistic and functional approach to the study of personality traits and character traits (Krupnov, 1994), studies of patriotism (Kudinov, 2017, 2018; Gavrilushkin, 2012; Lutovinov, 1997; Potemkin, 2009; etc.). The questionnaire "Patriogram" was used to study patriotism (Kudinov, Potemkin, 2008). To identify the attitude of students to a special military operation, an author's questionnaire was developed. The results of the study on a sample of 109 students of Moscow universities, followed by mathematical and statistical analysis, allowed us to establish statistically significant differences between the indicators of patriotism among students with different attitudes to a special military operation. In general, it was found that there is no direct relationship between the indicators of patriotism and a positive attitude to the special operation. Low indicators of patriotism are also not directly related to a negative attitude towards their own.

The empirical data obtained indicate that the students consider patriotism in a broad context and does not associate this personal property with confrontation in relation to the outside world. The results of the study prove the need to improve educational activities aimed at the

formation and development of patriotism at different stages of education.

Keywords: percentages, respondents, characteristics., variables, indicators, special military operation, patriotism, students, scales, analysis

References (transliterated)

1. Anderson, B. Voobrazhaemye soobshchestva. Razmyshleniya ob istokakh i rasprostranenii natsionalizma.-2001.-287 s.
2. Berdyaev, N.A. Sud'ba Rossii. – M.: Sovetskii pisatel', 1990. – 346 s.
3. Bocharnikov I.V. Fenomen patriotizma v mirovoi politicheskoi istorii. // Mezhdunarodnye otnosheniya.-2013.-№ 4.-C. 513-518.
4. Gavrilushkin S.A. Psikhologicheskaya spetsifikasiya proyavleniya otvetstvennosti lichnosti u studentov s razlichnoi patrioticheskoi napravленnost'yu. Diss. ... kand. psikholog. nauk.-Moskva: RUDN, 2012.-210
5. Il'in, I.A. Put' dukhovnogo obnovleniya: Sobl. soch. V 10 t. T. 1. M.: Russkaya kniga, 1993. – 398 s.
6. Kol'tsova V.A., Sosnin V.A. Sotsial'no-psikhologicheskie problemy patriotizma i osobennosti ego vospitaniya v sovremenном rossiiskom obshchestve/Psikhologicheskii zhurnal.-2005. Tom 26. № 4. S.89-98.
7. Kudinov S.I., Kudinova I.B., Nurekeeva A.B. Sootnoshenie pokazatelei patriotichnosti i etnicheskoi identichnosti u russkikh i kazakhskikh studentov/ Psikhologiya obrazovaniya v polikul'turnom prostranstve. 2017. Tom 1. № 37. –S. 37-48.
8. Kudinov S.I., Kudinova I.B., Gavrilushkin S.A., Potemkin A.V. Sistemnoe issledovanie patriotichnosti i otvetstvennosti lichnosti. Monografiya.: Izd-vo «Pero», 2018. – 263s.
9. Kuznetsova, A.V. Patrioticheskaya ideya v rossiiskom obshchestve: genezis, sostoyanie, tendentsii.-M., 2004.-s.52-58.
10. Krupnov A.I. Tselostno-funktional'nyi podkhod k izucheniyu svoistv lichnosti// Sistemnye issledovaniya svoistv lichnosti. – M.: UDN,1994. – S.9-23.
11. Lutovinov, V.I. Patriotizm: problemy formirovaniya u molodezhi v sovremennykh usloviyakh (sotsial'no-filosofskii analiz).-M.: VU, 1997. – 215s.
12. Potemkin, A.V. Natsional'no-psikhologicheskie osobennosti proyavleniya patriotizma lichnosti. Diss. ... kand. psikholog. nauk.-Novosibirsk: NGPU, 2009.-206 s.
13. Rogachev, P.M. Patriotizm i obshchestvennyi progress.-M.: IPL, 1974.-280 s.
14. Solov'ev, V.S. Soch. v 2 t. 2-e izd. [Tekst] / V.S.Solov'ev.-M.: Mysl', 1990.-568s.

Value and Semantic Grounds for Obtaining Education in the Postgraduate Course of the National Research University

Dianov Sergei Aleksandrovich

Doctor of History

Professor, Department of Public Administration and History, Perm National Research Polytechnic University,
Professor, Department of Private Law, Perm Institute of the Federal Penitentiary Service of Russia

614990, Russia, Perm Krai, Perm, Komsomolsky Prospekt str., 29

✉ sadianov@gmail.com



Dianova Yuliya Viktorovna

Abstract. The article deals with a range of issues related to motivation factors for admission to graduate school and behavioral reactions in the process of studying under the programs of scientific specialties in a modern national research university. Using the example of the implementation of postgraduate programs in political sciences at a technical university, the key motives of young specialists to continue their studies at the university are revealed. The features of the motivational and value sphere of graduate students mastering the training curriculum and performing the tasks of research work are determined. The reasons for expulsion from graduate school, the reasons for failure in the educational program, as well as the motives for frequent academic leave are analyzed. The article presents arguments in favor of the author's hypothesis about the need to develop postgraduate studies in the humanities and social sciences in technical universities. Political science education contributes not only to the conscious choice of the profession of an engineer or a highly qualified specialist for state and municipal service bodies. A young researcher gets the opportunity to recognize the value-semantic grounds for working in the organization of higher education. A potential high school teacher develops stable ideas about pedagogical ethics, about the psychology of communication with students of different age groups, about the inadmissibility of forms of deviant behavior when performing professional tasks.

Keywords: learning process, educational program, postgraduate study, university, moral standards, socialization of personality, motivation, value orientations, pedagogical techniques, professional education

References (transliterated)

1. Balabanov S.S., Bednyi B.I., Kozlov E.V., Maksimov G.A. Mnogomernaya tipologiya aspirantov // Sotsiologicheskii zhurnal. 2003. № 3. S. 71–85.
2. Dialog kul'tur i tsivilizatsii: Tezisy IV nauch. konf. molodykh istorikov Sibiri i Urala, 25–26 noyab. 2002 g. / Redkol.: L. V. Ostanina i dr. Tobol'sk: TGPI im. D. I. Mendeleva, 2002. – 202 s.
3. Vestnik Nauchnoi assotsiatsii studentov i aspirantov istoricheskogo fakul'teta Permskogo gosudarstvennogo pedagogicheskogo universiteta. Seriya «Studia historica juvenum»: nauch. zhurn. Perm': Perm. gos. ped. un-t, 2002. 124 s.
4. Terent'ev E.A., Rybakov N.V., Bednyi B.I. Zachem segodnya idut v aspiranturu. Tipologizatsiya motivov rossiiskikh aspirantov // Voprosy obrazovaniya / Educational Studies Moscow. 2020. № 1. S. 40–69.
5. Terent'ev E.A., Bekova S.K., Maloshonok N.G. Krizis rossiiskoi aspirantury: istochniki problem i vozmozhnosti ikh preodoleniya // Universitetskoe upravlenie: praktika i analiz. 2018. № 22 (5). S. 54–66.
6. Kashina M.A. Negativnye posledstviya reformirovaniya rossiiskoi aspirantury: analiz i puti minimizatsii // Vysshee obrazovanie v Rossii. 2020. T. 29. № 8/9. S. 55–70.
7. Lyz' N.A., Labyntseva A.S. Spetsifika obucheniya v aspiranture: rol' motivatsii aspirantov // Vestnik VGU. Seriya: Problemy vysshego obrazovaniya. 2019. № 1. S. 68–72.

8. Bagdasar'yan N.G., Balueva T.V. Aspirantura regional'nogo vuza: problemy i puti resheniya// Monitoring obshchestvennogo mneniya: ekonomicheskie i sotsial'nye peremeny. 2022. № 5. S. 373–393.
9. Kasatkin P.I., Inozemtsev M.I., Antyukhova E.A., Makarova A.A. Aktual'nye problemy modernizatsii tret'ei stupeni vysshego obrazovaniya i praktiki reformirovaniya // Vysshee obrazovanie v Rossii. 2022. T. 31. № 1. S. 141–158.
10. Gretchenko A.I. «Bolonizatsiya» rossiiskogo obrazovaniya: nashi nadezhdy i zabluzhdeniya // Aktual'nye problemy nauki i obrazovaniya v usloviyakh sovremennoykh vyzovov: Sb. mater. XIII Mezhdunarodnoi nauch.-prakt. konferentsii. M.: Pechatnyi tsekh, 2022. S. 123–128.
11. Kovba D.M., Gribovod E.G. Rossiiskaya aspirantura pered vyzovami sovremennosti // Vestnik Udmurtskogo universiteta. Seriya «Filosofiya. Psichologiya. Pedagogika». 2022. T. 32. Vyp. 3. S. 289–296.
12. Maletina E.B. Obzor normativnykh dokumentov deyatel'nosti aspirantury v sootvetstvii s izmeneniyami v federal'nom zakone «Ob obrazovanii v Rossiiskoi Federatsii» // Problemy podgotovki nauchnykh i nauchno-pedagogicheskikh kadrov: opyt i perspektivy: sb. nauch. tr. molodykh uchenykh UralGUUFK. Vyp. 19. Chelyabinsk: UralGUUFK, 2022 S. 128–133.

The Origins of Human Amenability to Propaganda

Kaulin Kirill □

Deputy Head for PR and Marketing in Lawyer Bureau "Yushin and Partners"

123104, Russia, Moscow, Bogoslovsky Lane, 7, sq. 7

□ kirkreps@gmail.com

Abstract. The author examines the main psychological characteristics of a person that have made him susceptible to the influence of other people, including propaganda. The subject of the study is these features of the human psyche. There are several main blocks of these psychological features: from imitation of parents and interaction in a team, where people are affected by mechanisms of deception and self-deception in order to convince others more effectively and rate themselves higher, to interaction within the social hierarchy, it is considered which strategies are more effective, and how this influences on the mechanisms of deception and self-deception. Using mathematical modeling methods, game theory and algorithms written in the python programming language, the author analyzes the most effective mechanisms of interaction among people in the social hierarchy, which contributed to the development of culture and deception, making a person more tricky. It is noted that the growth of what is commonly called "civility" is not so much a "herd" or "weakness", as it is sometimes estimated (the most famous example of such an assessment is Friedrich Nietzsche), as a trick, due to the fact that it is a more effective method of promotion in the social hierarchy and the struggle for power.

Keywords: Strategies, Game theory, Self-deception, Deception, Reciprocity, Hierarchy, Impact, Modeling, Manipulation, Propaganda

References (transliterated)

1. Entsiklopediya Britanika. Stat'ya «Propaganda». Elektronnyi resurs. URL: <http://www.britannica.com/EBchecked/topic/478875/propaganda> (Data obrashcheniya: 11.01.2023).

- 01.04.2023).
2. Entsiklopediya Vikipediya. Stat'ya «Propaganda». Elektronnyi resurs. URL: <https://en.wikipedia.org/wiki/Propaganda> (Data obrashcheniya: 01.04.2023).
 3. Entsiklopediya Vikipediya. Stat'ya «Propaganda». Elektronnyi resurs. URL: https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%9F%D1%80%D0%BE%D0%BF%D0%B0%D0%B3%D0%B0%D0%BD%D0%B4%D0%B0#cite_note-14 (Data obrashcheniya: 01.04.2023).
 4. Bol'shaya sovetskaya entsiklopediya : [v 30 t.] / gl. red. A. M. Prokhorov. — 3-e izd. — M.: Sovetskaya entsiklopediya, 1969 — 1978. T. 21. — 640 s.
 5. Ellul J. Propagandes. — Paris: A. Colin, 1962. — Paris: Économica, 1990. — 361 p.
 6. Angilletta Jr, Kubitz G., Wilson R. Self-deception in nonhuman animals: weak crayfish escalated aggression as if they were strong // Behavioral Ecology. — 2019. — № 30(5). — P. 1469–1476.
 7. Freid Z. Psichologiya bessoznatel'nogo: sbornik proizvedenii. — M.: Prosvetshchenie, 1989. — 450 s.
 8. Erikson E. Identichnost': yunost' i krizis. — M.: Progress, 1996. — 344 s.
 9. Sullivan H. S. Conceptions of modern psychiatry: The first William Alanson White memorial lectures // Psychiatry. — 1940. — T. 3. — №. 1. — P. 1–117.
 10. Cherry K. Stimulus Generalization: A Definition With Examples. Elektronnyi resurs. URL: <https://www.explorepyschology.com/stimulus-generalization-definition-examples/> (Data obrashcheniya: 01.04.2023).
 11. Trivers R. The Folly of Fools: The Logic of Deceit and Self-Deception in Human life, — New York: Basic Books. 2011. — 397 p.
 12. Dunning D. Get Thee to a Laboratory // Behavioral and Brain Sciences — 2011. — № 34 (1) — P. 18–19.
 13. Leeuwen V. N. The Spandrels of Self-deception: Prospects for a biological theory of a mental phenomenon // Philosophical Psychology. — 2007. — № 20(3). — P. 329–348.
 14. Leeuwen V. N. Review of Robert Trivers' The Folly of Fools: The Logic of Deceit and Self-Deception in Human Life// Cognitive Neuropsychiatry. — 2013. — № 18(1-2). — P. 146–151.
 15. McKay R., Prelec D. Protesting Too Much: Self-Deception and Self-Signaling // Behavioral and Brain Sciences. — Cambridge: Cambridge University Press. — 2011. — № 34(1). — P. 34–35.
 16. Ekman P. Psichologiya Izhi. Obmani menya esli smozhesh'. — SPb: Piter, 2019. — 480 s.
 17. Znakov V. V. Nepravda, lozh' i obman kak problemy psichologii ponimaniya // Voprosy psichologii. — 1993. — № 2. — S. 9–16.
 18. Hippel W., Trivers R. The evolution and psychology of self-deception // Behavioral and Brain Sciences. — Cambridge: Cambridge University Press. — 2011. — № 34(1). — P. 1–16.
 19. Vrij A. & Mann S. Police use of nonverbal behavior as indicators of deception // Applications of nonverbal communication, ed. R. E. Riggio & R. S. Feldman. — 2005 — P. 63–94.
 20. Bond C. F., Jr. & DePaulo B. M. Accuracy of deception judgments // Personality and Social Psychology Review. — 2006. — № 10 (3). — P. 214–234.
 21. DePaulo B. M., Wetzel C., Sternglanz W., R. & Walker W. Verbal and nonverbal dynamics of privacy, secrecy, and deceit // Journal of Social Issues. — 2003. — № 10. — P. 391–410.
 22. DePaulo B. M. Spotting lies: Can humans learn to do better? // Current Directions in

- Psychological Science. – 1994. – № 3. – P. 83–86.
23. Zuckerman M., Koestner R. & Alton A. O. Learning to detect deception // Journal of Personality and Social Psychology. – 1984. – № 46. – P. 519–528.
24. Anderson D. E., DePaulo, B. M. & Ansfield M. E. The development of deception detection skill: A longitudinal study of same-sex friends // Personality and Social Psychology Bulletin. – 2002. – № 28. – P. 536–545.
25. DePaulo B. M. & Kashy D. A. Everyday lies in close and casual relationships // Journal of Personality and Social Psychology. – 1998. – № 74. – P. 63–79.
26. DePaulo B. M., Kashy D. A., Kirkendol S. E., Wyer M. M. & Epstein J. A. Lying in everyday life // Journal of Personality and Social Psychology. – 1996. – № 70. – P. 979–995.
27. Kalman G, Pearce J.K. Exiles from Eden: Psychotherapy from an Evolutionary Perspective. – New York: Norton. 1989. – 308 p.
28. Kalman G., Pearce J.K. "Towards an Evolution-Based Classification of Psychological Disorders," paper presented at meeting of the Human Behavior and Evolution Society. – Los Angeles. 1990. – 248 p.
29. Maiers D. Sotsial'naya psikhologiya. – 7-e izd. – SPb.: Piter, 2013. – 800 c.
30. Andreeva, G. M. Fundamental'naya oshibka // Psikhologiya sotsial'nogo poznaniya : Uchebnoe posobie dlya studentov VUZov. – 2-e izd. – M. : Aspekt Press. 2000. – 288 s.
31. Trivers, R. Deceit and self-deception // Social evolution. California: Benjamin/Cummings, Menlo Park. – 1985. – 462 p.
32. Lopez J., Fuxjager M. Self-deception's adaptive value: Effects of positive thinking and the winner effect // Consciousness and Cognition. – 2012. – № 21(1). – P. 315–324.
33. Lamba S., Nityandanda V. Self-Decieved Individuals are Better at Deceiving Others // PLOS One. – 2014. – № 9/8. – P. 1–6.
34. Penrod S. D., Cutler, B. L. Witness confidence and witness accuracy: Assessing their forensic relation // Psychology, Public Policy and Law. – 1995. – № 1. – P. 817–845.
35. Zarnoth P. & Sniezak J. A. The social influence of confidence in group decision making // Journal of Experimental Social Psychology. – 1997. – № 33. – P. 345–366.
36. Alicke M. D. & Sedikides C. Self-enhancement and self-protection: What they are and what they do // European Review of Social Psychology. – 2009. – № 20. – P. 1– 48.
37. Epley N. & Whitchurch E. Mirror, mirror on the wall: Enhancement in self recognition // Personality and Social Psychology Bulletin. – 2008. – № 34. – P. 1159–1170.
38. Kenny D. A. & Kashy D. A. Enhanced co-orientation in the perception of friends: A social relations analysis // Journal of Personality and Social Psychology. – 1994. – № 67. – P. 1024–1033.
39. Spalding L. R. & Hardin C. D. Unconscious unease and self-handicapping: Behavioral consequences of individual differences in implicit and explicit self-esteem // Psychological Science. – 1999. – № 10. – P. 535–539.
40. Nuttin J. M. Narcissism beyond Gestalt and awareness: The name letter effect // European Journal of Social Psychology. – 1985. – № 15. – P. 353–361.
41. Fein S. & Spencer S. J. Prejudice as self-image maintenance: Affirming the self through derogating others // Journal of Personality and Social Psychology. – 1997. – № 73. – P. 31–44.
42. Maslou A. Motivatsiya i lichnost'. – Spb.: Evraziya, 1999. – 480 c.
43. Antsyferova L. I. Epigeneticheskaya kontseptsiya razvitiya lichnosti Erika G. Eriksona //

- Printsip razvitiya v psikhologii. — M.: Nauka, 1978. — 368 s.
44. Fukuyama F. Konets istorii i poslednii chelovek. — M.: AST, 2015. — 259 s.
45. Yung K. G. Konflikt detskoi dushi. — M.: Kanon, 1997. — 334 s.
46. Kondrat'ev M. Yu., Il'in V. A. Konformizm // Azbuka sotsial'nogo psikhologa-praktika. — M.: PerSe, 2007. — 464 s.
47. «Faits comme des rats?» — dokumental'nyi fil'm ob eksperimentakh Did'e Dezora, universitet Nansi-2, 2009. Elektronnyi resurs. URL: <https://web.archive.org/web/20160325115415/https://www.youtube.com/watch?v=kk21JTzdxzY> (Data obrashcheniya: 01.04.2023).
48. Antropologiya i etnologiya: uchebnik dlya bakalavriata i magistratury. Pod red. V. A. Tishkova. — M.: KDU, Universitetskaya kniga, 2018. — 381 s.
49. Lorents K. Agressiya. — M.: Progress, 1966. — 130 s.
50. Shmerlina I. A. «Fizika» sotsial'nosti // Vestnik Rossiiskoi akademii nauk. — 2003. — T. 73. — № 6. — S. 521-532.
51. Dol'nik V. R. Estestvennaya istoriya vlasti. Stat'ya pervaya // Znanie — sila. — 1994. — № 10. — S. 12-21.
52. Pochemu my vrem? Elektronnyi resurs. URL: <https://naukatv.ru/articles/660> (Data obrashcheniya: 01.04.2023).
53. Vaal' de F. Politika u shimpanze. Vlast' i seks u primatov. — M.: Izdatel'skii dom VShE, 2022. — 272 s.
54. Algoritmy na yazyke programmirovaniya python. Elektronnyi resurs. URL: [https://github.com/spektr007/will_to_power/blob/main/game_oop_1.04%20\(%D1%84%D0%B8%D0%BD%D0%B0%D0%BB\).py](https://github.com/spektr007/will_to_power/blob/main/game_oop_1.04%20(%D1%84%D0%B8%D0%BD%D0%B0%D0%BB).py) (Data obrashcheniya: 01.04.2023).
55. Algoritmy na yazyke programmirovaniya python. Elektronnyi resurs. URL: [https://github.com/spektr007/will_to_power/blob/main/game_oop_1.07%20\(New\).py](https://github.com/spektr007/will_to_power/blob/main/game_oop_1.07%20(New).py) (Data obrashcheniya: 01.04.2023)

Indicators of the Formation of the Civic Identity of the Student Youth in the Republic of Belarus

Il'in Egor Artemovich 

Graduate Student, Department of Psychology, Vitebsk State University P.M. Masherova

210033, Belarus, Vitebsk, Chapaev str., 30

 bogomaz@mail.ru 

Bogomaz Sergei Leonidovich 

PhD in Psychology

Associate Professor, Department of Psychology, Vitebsk State University. P.M. Masherova

210033, Belarus, Vitebsk, Chapaev str., 30

 bogomaz@mail.ru

Lukina Antonida Konstantinovna 

PhD in Philosophy

Associate Professor, Department of General and Social Pedagogy, Siberian Federal University

79 Svobodny str., Krasnoyarsk, 660041, Russia

 mtb130581@yandex.ru 

Suvorova Nataliya Vladimirovna

PhD in Pedagogy

Associate Professor, Department of Psychology, Siberian Institute of Business, Management and Psychology

660037, Russia, Krasnoyarsk, Morskaya str., 7a, of. Vl'skogo 18-a

✉ nata.suvorova.7474@inbox.ru

Nakonechnaya Ekaterina Vladimirovna

PhD in Psychology

Associate Professor, Department of Psychology, Siberian Institute of Business, Management and Psychology

7a Morskaya str., Krasnoyarsk, 660037, Russia

✉ jurcity@yandex.ru

Abstract. The article provides a comprehensive analysis of the concepts of "citizenship", "patriotism", "civic-patriotic education", taking into account the nature of the Belarusian students, defines the features of the formation of such vital values and priorities as comprehension, development of moral qualities; reliance on human rights; inner freedom of the individual; love for the Motherland; striving for peace and development; self-esteem. Modern Belarusian society is in the process of reforming many areas of public life, and the changes that are taking place bring to the fore qualitatively new tasks for the further development of an economically developed and socially oriented state. Their solution requires the formation of citizens, especially young people, who have the future of the country, an active life position, high moral and psychological qualities, among which civic responsibility to society and patriotism occupy an important place. The conducted research made it possible to determine that civil-patriotic education is of steady interest to 61.8% of the study participants, 82.5% of the target group at the Masherov State University have a stable idea of civil-patriotic education and about 62.1% of the target group identify criteria of civil culture of the individual, taking into account the social policy of the state, the civic formation of Belarusians.

Keywords: morality, patriotic feelings, culture, patriotic education, patriotism, education, civic culture, civic identity, citizenship, young people

References (transliterated)

1. Il'in, E.A. Etnopedagogicheskie osnovy vzaimosvyazi mezhdu protsessami ideologicheskogo i nraovstvenno-patrioticheskogo vospitaniya lichnosti / E.A. Il'in // Al'fa-2021: sb. nauch. statei V Mezhdunarodnoi nauchno-prakticheskoi internet-konferentsii molodykh issledovatelei / Uchrezhdenie obrazovaniya «Grodzenskii gosudarstvennyi universitet imeni Yanki Kupaly»; redkol.: I. N. Kavinkina (otv. red.) [i dr.]. – Grodno: GrGU im. Yanki Kupaly, 2021. – S. 484-487.
2. Tradytsyya y zhytstsi asoby i gramadstva / V. Maksimovich // Polymya: litaraturna-mastatski i gramadska-palitychnyy chasopis. – 2011. – № 4. – S. 142-147.
3. Patryyatyzm yak kashtoynasts' i zadachy vykhavannya moladzi: (vopyt raboty kalektyvu Belaruskaga dzyarzhaynaga yniversiteta kul'tury i mastatstva): [interv'yu z rektaram BDUKM Yu.P. Bondaram] / Yu.P. Bondar // Vesnik Belaruskaga dzyarzhaynaga yniversiteta kul'tury i mastatstva. – 2015. – № 1 (23). – S. 5-12.
4. Yarovova, T.V. Patrioticheskoe vospitanie studencheskoi molodezhi v sovremennykh usloviyakh / T.V. Yarovova // Srednerusskii vestnik obshchestvennykh nauk. – 2015. –

- № 2 (38). – S. 107-112.
5. Yaskevich, Ya.S. Stanovlenie ideologii belorusskogo gosudarstva i natsional'naya ideya: traditsii i novatsii: ucheb. metod. posobie dlya vysshikh uchebnykh zavedenii / Ya.S. Yaskevich. – Minsk: RIVSh, 2004. – 151 s.
 6. Skachkova, V.A. Vykhavanne gramadzanskastsi i patryyatyzmu studentaў praz rodnyu movu / V.A. Skachkova // Aksiyalagichnae vymyarenne ladu zhytstsyu suchasnai moladzi: materyyaly mizhnar. navuk.-prakt. online-kanferentsyi. – Vitsebsk: VDU imya P.M. Masherava, 2019. – S. 33-35.
 7. Il'in, E.A. Grazhdansko-patrioticheskoe vospitanie molodezhi kak faktor natsional'nogo progressa / E.A. Il'in // Student goda 2022: sbornik statei Mezhdunarodnogo uchebno-issledovatel'skogo konkursa. V 4-kh chastyakh. Chast' 3. – Petrozavodsk: MTsNP «Novaya nauka», 2022. – S. 77-86.
 8. Mikhailovskaya, S.A. Kontseptualizatsiya ponyatii «studencheskaya molodezh» i «vtorichnaya zanyatost» v kontekste sotsiologii upravleniya / S.A. Mikhailovskaya // Vestnik Zabaikal'skogo gosudarstvennogo universiteta. – 2014. – № 3. – S. 68-74.
 9. Roman'kova, S.S. Studencheskaya molodezh' kak osobaya sotsial'no-demograficheskaya kategoriya / S.S. Roman'kova // Nauka, obrazovanie i kul'tura. – 2017. – № 6 (21). – S. 52-55.
 10. Shik, K.I. Sushchnost' patrioticheskogo vospitaniya uchashcheisya molodezhi i nekotorye sposoby ego realizatsii v Respublike Belarus' / K.I. Shik // Problemy i perspektivy razvitiya obrazovaniya: materialy II Mezhdunar. nauch. konf. (g. Perm', mai 2012 g.). – Perm': Merkurii, 2012. – S. 110-112.

Development of Strategic Competence Among Sales Managers

Surenskaya Nataliya Sergeevna 

PhD student, Department of Social and Age Psychology, Tambov State University named after G.R. Derzhavin

392000, Russia, Tambov region, Tambov, Sovetskaya str., 181, room 9

 surenskaya2018@gmail.com

Abstract. In recent years, researchers in the field of psychology and related sciences have highlighted a new direction in the professional activity of sales managers – strategic sales management. Such activity is associated with building long-term partnerships between organizations and requires new skills from specialists involved in customer support - strategic competence. These studies are especially relevant for organizations whose activities are aimed at sales in the field of B2B. The subject of the research in this article is the content structure of strategic competence based on the analysis of existing literature, as well as methods of its formation and development. The article presents a meaningful analysis of the competencies included in the structure of strategic competence and suggests the structure of such competence, consisting of the following components: strategic communication, including strong skills of building long-term and trusting constructive relationships; strategic management, implying developed skills of "going beyond" the area of their direct responsibility, strategic thinking, including the use of the practice of creative ways to solve problems, strategic identification, implying understanding and acceptance of his new role as a specialist building a long-term strategy of interaction with clients. The paper presents the results of the approbation of the strategic competence development program for sales managers.

Keywords: psychology of professions, communication activities, professional realisation, professional psychology, sales methods, development programs, professional success, professional development, sales managers, strategic competence

References (transliterated)

1. Stoyakin, A. M. Instrumenty povysheniya proizvoditel'nosti truda menedzherov po prodazham / A. M. Stoyakin // Upravlenie prodazhami. – 2018. – № 4. – S. 276-281
2. Dmitrieva, A. V. Razlichnye emotsiyal'nogo intellekta i uspeshnosti menedzherov pryamykh prodazh po polovomu priznaku / A. V. Dmitrieva // Molodoi uchenyi. – 2018. – № 50(236). – S. 459-461
3. Sycheva, E. A. Sovremennoe sostoyanie i perspektivy razvitiya professii menedzher po prodazham / E. A. Sycheva // Obrazovanie i nauka bez granits: sotsial'no-gumanitarnye nauki. – 2019. – № 12. – S. 151-154.
4. Workman, J. P., Homburg C., Jensen O. Intraorganizational Determinants of Key Account Management Effectiveness. // Journal of the Academy of Marketing Science. – 2003. – 31 (1) P. 3-21. doi:10.1177/0092070302238599.
5. Lacoste S. From selling to managing strategic customers competency analysis // Journal of Personal Selling & Sales Management. 2018. 38(1). P. 92-122 DOI: 10.1080/08853134.2018.1426991
6. Pine, B. Joseph, Don Peppers, and Martha Rogers. 1995. «Do You Want to Keep Your Customers Forever?» Harvard Business Review 73 (2):103-114
7. Vafeas, Mario. 2015. «Account Manager Turnover and the Influence of Context: An Exploratory Study.» Journal of Business & Industrial Marketing 30 (1):72-82. doi:10.1108/ JBIM-04-2012-0064
8. Murtha, Brian R., Goutam Challagalla, and Ajay K. Kohli. 2011. «The Threat from Within: Account Managers' Concern About Opportunism by Their Own Team Members.» Management Science 57 (9):1580-1593. doi:10.1287/ mnsc.1100.1298.
9. Tzempelikos, Nektarios, and Spiros Gounaris. 2015. «Linking Key Account Management Practices to Performance Outcomes.» Industrial Marketing Management 45:22-34. doi:10.1016/j.indmarman.2015.02.018.
10. Jasalo, Jukka. 2001. «Key Account Management at Company and Individual Levels in Business-to-Business Relationships.» The Journal of Business and Industrial Marketing 16 (3):199-321. doi:10.1108/08858620110389803
11. Steward, Michelle D., Zhaohui Wu, and Janet L. Hartley. 2010. «Exploring Supply Managers' Intrapreneurial Ability and Relationship Quality.» Journal of Business-to-Business Marketing 17 (2):127-148. doi:10.1080/10517120903407857
12. Storbacka, Kaj. 2012. «Strategic Account Management Programs: Alignment of Design Elements and Management Practices.» Journal of Business & Industrial Marketing 27 (4):259-274. doi:10.1108/08858621211221643.
13. Speakman, James I. F., and Lynette Ryals. 2012. «Key Account Management: The Inside Selling Job.» Journal of Business & Industrial Marketing 27 (5):360-369. doi:10.1108/ 08858621211236034
14. Surenskaya, N. S. Empiricheskii analiz soderzhaniya psikhologicheskikh kompetentsii menedzherov po aktivnym prodazham / N. S. Surenskaya, A. G. Ilyukhin // Vestnik Mininskogo universiteta. – 2021. – T. 9. – № 4(37). – DOI 10.26795/2307-1281-2021-9-4-5

Claims on Younger Schoolchildren with Speech Disorders

Lautkina Svetlana Vladimirovna 

PhD in Psychology

Associate Professor, Department of Psychology, Vitebsk State University. P.M. Masherova

210033, Belarus, Krasnoyarsk, Partizan Zheleznyak str., 1 region, Vitebsk, Chapaev str., 30

 vikyse2007@ya.ru

Bogomaz Sergei Leonidovich 

PhD in Psychology

Associate Professor, Department of Psychology, Vitebsk State University. P.M. Masherova

210033, Belarus, Vitebsk, ul. Chapaev, 30

 vikyse2007@ya.ru

Luk'yanova Elena Vladimirovna 

Master, Department of Psychology, Vitebsk State University P.M. Masherova

210033, Belarus, Vitebsk, Chapaev str., 30

 vikyse2007@ya.ru

Artyukhova Tatiana Yuryevna 

PhD in Psychology

Associate Professor, Department of Developmental Psychology and Counseling, Siberian Federal University

660049, Russia, Krasnoyarsk, Svobodny str., 82

 igudovskiy@inbox.ru

Petrova Tatiana Ivanovna 

PhD in Pedagogy

Associate Professor, Department of Psychology and Pedagogy of Childhood, Krasnoyarsk State Pedagogical University named after V.P. Astafieva

660100, Russia, Krasnoyarsk, Lado Ketskhoveli str., 29

 petrova10_2010@mail.ru

Abstract. The claims of primary school children with speech disorders are characterized by the presence of maladaptive forms of behavior in a situation of success or failure. Students with speech disorders demonstrate such features of behavior in a situation of failure as: blaming others and circumstances for their failures (including language), problems in communication and interpersonal interaction, taking responsibility for their actions, discrediting goals and objectives, low productivity of organized activities.

The article presents the results of a study of the level of claims of primary school students with speech disorders and their peers without speech pathologies. The purpose of the article: to study the level of claims of younger schoolchildren with severe speech disorders. The study sample consisted of 40 students of grades 3 – 4. The level of students' claims was determined using the "Schwarzlander Motor Test" technique. For students with speech disorders, the predominance of an inadequately inflated level of claims is characteristic. Unrealistically high levels of claims were found in 75% of students with speech disorders. Moderate and high levels of pretensions prevail among students with normotypic development. Students with speech disorders have an inadequately inflated level of claims. An unrealistically high level of claims was revealed only in a group of students with speech

disorders. Their claims are characterized by: firstly, low resistance to failure and low ability to withstand prolonged stress, and secondly, a great need for high claims associated with unrealistically inflated self-esteem.

Keywords: communication, normotypic development, development, speech, speech disorders, speech errors, junior schoolchildren, the level of claims, claims, training

References (transliterated)

1. Lautkina, S.V. Vzaimosvyaz' kharakteristik obshcheniya, samootsenki i mezhlichnostnogo statusa u detei doshkol'nogo vozrasta /S.V. Lautkina, I.N. Selezneva// Yaroslavskii pedagogicheskii vestnik. 2021. № 2 (119). S. 96-103.
2. Logopsikhologiya: uch.-met. posobie / avt-sost. S.V. Lautkina. – Vitebsk: Izd-vo UO «VGU im. P.M. Masherova», 2007. 173 s.
3. Valyavko, S.M. Analiz formirovaniya samootsenki starshikh doshkol'nikov / S.M. Valyavko // Sistemnaya psikhologiya i sotsiologiya. 2016. – № 3. - S. 5-11.
4. Galimzyanova, G.O. Osobennosti samootsenki i urovnya prityazanii u mladshikh shkol'nikov s tyazhelymi narusheniyami rechi / G.O. Galimzyanova // Aktual'nye problemy spetsial'noi psikhologii i korrektzionnoi pedagogiki: issledovaniya i praktika: materialy VII Vserossiiskoi nauchno-prakticheskoi konferentsii studentov i aspirantov (s mezhdunarodnym uchastiem) Kazan', 23 aprelya 2013 g. / pod obshch. red. A.I. Akhmetzyanovoi. Kazan', 2013. S. 29-32.
5. Dmitrievskaya N.F. Osobennosti samootsenki kak strukturnogo komponenta vnutrennei kartiny defekta u mladshikh shkol'nikov s obshchim nedorazvitiem rechi / N.F. Dmitrievskaya // Korrektionsnaya pedagogika. 2014. № 2 (60). – S. 31-34.
6. Spetsial'naya psikhologiya, tom 2. Uchebnik dlya vuzov-7-e izd., ispravленное и дополненное; изд. академик V.I. Lyuboski. Moskva: Yurait, 2020. 274 s.
7. Shipitsina, L.M. Nekotorye osobennosti emotsional'no-lichnostnykh kachestv u mladshikh shkol'nikov s obshchim nedorazvitiem rechi / L.M. Shipitsina, L.S. Volkova // Defektologiya. 1993. № 4. S. 8-13.
8. Kuz'mina E.I. Sootnoshenie samootsenki, urovnya prityazanii i tsennostnykh orientatsii lichnosti / E.I. Kuz'mina, Z.V. Kuz'mina // Izvestiya Saratovskogo universiteta. Novyi epizod. Seriya Akmeologiya obrazovaniya. Psikhologiya razvitiya. – 2018. Tom. 7. Vypusk 1 (25). str. 30-43.
9. Rifel', N.V. Samootsenka i uroven' prityazanii u studentov s raznoi uspevaemost'yu / N.V. Rifel' // Ogarev-Onlайн. 2015. № 22 (63). str. 2-6.
10. Semina O.V. Osobennosti urovnya prityazanii mladshikh podrostkov v uchebnoi deyatel'nosti (chast' 2) // Zhurnal prikladnoi psikhologii (6-3). 2006. M.: Izd-vo EKO. 0,5 p.l.
11. Ulanova O.A. Soderzhanie ponyatiya «uroven' prityazanii» i ego struktura / O.A. Ulanova // Tendentii razvitiya nauki i obrazovaniya. 2020. № 64-3. str. 176-179

Approbation of a Workers Conflict Management Program

Benkova Oksana Anatolyevna □

PhD in Psychology

Associate Professor, Department of Developmental Psychology and Counseling, Siberian Federal University

79 Svobodny Ave., Krasnoyarsk, 660028, Russia

□ artyukhova2024@bk.ru

□ Gudovskii Igor' Vital'evich

PhD in Pedagogy

Associate Professor, Department of Psychology and Pedagogy, Siberian State University of Science and Technology, MF. Reshetnev

660049,, Russia, Krasnoyarsk, Mra str., 82

□ igudovskiy@inbox.ru

□ Dulinets Tat'yana Grigor'evna

PhD in Pedagogy

Associate Professor, Department of Developmental Psychology and Counseling, Siberian Federal University

79 Svobodny str., Krasnoyarsk, 660074, Russia

□ tadulinez@mail.ru

□ Gusarenko Viktoriya Vladimirovna

Senior Lecturer, Department of Philosophy and Social Sciences and Humanities, Krasnoyarsk State Medical University named after prof. Voyno-Yasenetsky

660022, Russia, Krasnoyarsk, Partizan Zheleznyak str., 1

□ vikyse2007@ya.ru

□ Polomoshnikova Anna Valentinovna

Bachelor, Department of Information Technologies of Education and Lifelong Education, Siberian Federal University

660074, Russia, Krasnoyarsk, Borisova str., 1

□ ani.net881@yandex.ru

Abstract. It is extremely important to form and develop conflict competence in labor collectives, because frequent workforce conflict situations and situations of tension between employees can affect the efficiency and productivity of people's work. The problem of conflicts in labor collectives is quite common and requires the development of certain methods of conflict resolution, however, a person can prevent a conflict himself if he has the appropriate competencies, shows his own creative powers, humor, becomes more observant, resourceful. The purpose of this work is to test the developed psychological program for conflict management in the workforce. The object of the study is conflicts in the labor collective. The subject of the study is conflict management in the workforce.

After testing the conflict management program in the experimental group, the number of respondents choosing the "confrontation" style of behavior in conflict decreased, the number of respondents using "compromise" increased slightly. The remaining scales: "evasion", "adaptation", "cooperation" remained unchanged.

According to the "self-control" scale, as a result of comparing the data before and after the study, there are no significant differences in the indicators of the experimental group. In the control group, according to the results of two methods, there are no significant changes in any of the diagnosed parameters.

Thus, the psychological program developed and tested by us on conflict management in the workforce partially influenced the change in the style of behavior of employees who chose a confrontational style of behavior in conflict to a compromise, and also allowed to increase the level of self-regulation in some employees.

Keywords: cooperation, confrontation, self-control, self-regulation, behavioral strategies, staff, organization, compromise, conflict competence, conflict

References (transliterated)

1. Buntovskaya L.L., Buntovskii S.Yu., Khuazheva Z.B. kontseptsiya formirovaniya kompleksnoi sistemy upravleniya trudovymi konfliktami: opyt donetskoi narodnoi respubliki // Vestnik Akademii znanii. 2018. № 27 (4). S. 58-63.
2. Gagarinskaya G.P., Gagarinskii A.V., Dykina S.Z., Kuznetsova I.G., Shmidt A.V. Organizatsionno-ekonomicheskie meropriyatiya po predotvrashcheniyu konfliktnoi situatsii v organizatsii // Izvestiya Kyrgyzskogo gosudarstvennogo tekhnicheskogo universiteta im. I. Razzakova. 2020. № 1 (53). S. 112-117.
3. Gagarinskii A.V., Kuznetsova I.G., Getsovich M. Analiz sostoyaniya trudovykh konfliktov na promyshlennykh predpriyatiakh // Ashirovskie chteniya. 2016. T. 1. № 4 (8). S. 325-335.
4. Kalmykova O.Yu., Fadeeva S.Z., Gagarinskaya G.P., Gorbunova Yu.N. upravlenie sotsial'no-trudovymi konfliktami na predpriyatiii // Ekonomika i predprinimatel'stvo. 2016. № 9 (74). S. 363-367.
5. Kamardin I.N. Sotsial'nye prichiny konfliktov na proizvodstve (po materialam srednego povolzh'ya) // V sbornike: Aktual'nye problemy nauki. Sbornik nauchnykh statei XV Mezhdunarodnoi nauchno-prakticheskoi konferentsii. 2019. S. 34-44
6. Kerimov T.T. Konflikty v pedagogicheskem kollektive, prichiny ikh vozniknoveniya i sposoby ikh razresheniya // Mezhdunarodnyi zhurnal eksperimental'nogo obrazovaniya. – 2020. – № 2. – S. 35-39; URL: <https://expeducation.ru/ru/article/view?id=11953> (data obrashcheniya: 29.03.2023).
7. Morgunova L.A. Osobennosti protekaniya konfliktov v organizatsii i tekhnologii ikh uregulirovaniya // V sbornike: Problemy i perspektivy sotsial'no-ekonomicheskogo razvitiya regionov Yuga Rossii. Sbornik nauchnykh trudov po materialam II Vserossiiskoi nauchno-prakticheskoi konferentsii. Pod nauchnoi redaktsiei A.A. Tamova. 2015. S. 368-374.
8. Panteleeva O.I., Belyaeva N.M. Upravlenie konfliktami na sel'skokhozyaistvennykh predpriyatiyakh // Vestnik Saratovskogo gosagrouniversiteta im. N.I. Vavilova. 2011. № 7. S. 82-85.
9. Popova E.I., Kovalenko A.V. nekotorye aspekyt konfliktnykh situatsii pri proizvodstve sudebno-psichiatricheskikh i sudebno-psikhologicheskikh ekspertiz // StudNet. 2021. T. 4. № 5.
10. Rozhkov, N.T. Pedagogicheskaya diagnostika konfliktnogo povedeniya studentov srednei professional'noi shkoly [Tekst] / N. T. Rozhkov. – M. : Izd-vo MPGU, 2013. – 197 s
11. Rostovtseva M.V., Lutoshkina V.N., Koreneva V.V., Chistokhina A.V., Klimuk Yu.V., Grishina G.V. Svyaz' urovnya refleksii i samoregulyatsii u pedagogov obshcheobrazovatel'nogo uchrezhdeniya // Psichologiya i psikhotekhnika. 2022. № 4. S. 101-118.
12. Semenova, E. M. Napryazhennye situatsii pedagogicheskoi deyatel'nosti // Pedagogicheskii zhurnal. – 2012. – № 6. – S. 29-32.
13. Sulyagina Yu.O. Prichiny sotsial'no-trudovykh konfliktov // Innovatsii. Nauka. Obrazovanie. №28, 2021. S. 1482-1488
14. Khayarova L.R., Panferov D.A. upravlenie organizatsionnymi konfliktami na

- predpriatiyakh neftekhimicheskogo kompleksa // Vestnik Kazanskogo tekhnologicheskogo universiteta. 2013. T. 16. № 21. S. 298-302.
15. Pondy L. Organizational conflict: Concepts and models. Administration Science Quarterly. 1967, vol.17. rr. 296-320.
16. Pruitt D. Negotiation Behavior. New York: Academic Press, 2019. vol.7. rr. 304-345.
17. Rahim M.A. Managing Conflict in Organizations. Second edition. Westport, CT: Praeger, 1993. 507 R.
18. Rex J. Social Conflict: A Conceptual and theoretical analysis. London, Longman, 2018. 805 R.
19. Schermerhorn J.R., Hunt J.G. & Osborn R. N. Managing Organizational Behavior. Fourth edition. New York: John Wiley & Sons, 2019. 901 R.

Study of Reactions to Frustration and Ways to overcome Conflict Situations of Employees in HR Department and the Service Psychological Support

Pirozhkova Nella 

PhD in Economics

Associate Professor, Department of Psychology, Synergy University Moscow

129090, Russia, Moscow, Meshchanskaya str., 9/14 p. 1

 nella@list.ru

Abstract. The subject of the research is the ways of interaction and the constructiveness of the behavior of company employees in problem situations. The purpose of the study: to study reactions to failure and ways out of conflict situations and to identify the relationship between the method of resolving conflict situations and obstacles in establishing contacts in a team. Research methodology: the methods of theoretical analysis (comparison, generalization, systematization, etc.) were used in the work; methods of psychological diagnostics; methods of statistical data processing. Results of the study: the article conducts a study on what type of reactions to failure and the way of resolving conflict situations is typical for employees of the personnel department and employees of the psychological support department working in the same company. Reactions to failure and ways out of situations that impede the activity or satisfaction of the needs of the individual are studied using the projective technique Rosenzweig Picture-Frustration Study, (PF Study), and diagnostics of "hindrances" in establishing emotional contacts are carried out using the technique of V.V. Boyko. With the help of correlation analysis, it is concluded whether there is a relationship between the method of resolving conflict situations and interference in establishing contacts in the team. The research hypothesis assumes that the majority of employees are dominated by impulsive reactions; there is no blaming others or oneself. Scope of the results: the results of the study help to draw a conclusion about the existing problems in the relationship of employees in the team and make timely management decisions within the company. Hypothesis is confirmed, and with the help of correlations, results are revealed that will help solve existing problems in the team, eliminate interference in interpersonal communication and form a favorable socio-psychological climate.

Keywords: Difficulties in the team, Inability to manage emotions, psychological climate, conflict cases, metodic of V.Boyko, methodic of Rosentsveig, psychodiagnostics, resolving conflict situations, obstacles in contacts, reactions to failure

References (transliterated)

1. Astapov V.N. Funktsional'nyi podkhod k izucheniyu sostoyaniya frustratsii / V.N. Astapov // Psikhologicheskii zhurnal.-2016.-T. 13.-№ 5.-S. 23-29.
2. Levitov N.D. Frustratsiya kak odin iz vidov psikhicheskikh sostoyanii // Voprosy psikhologii. — 1967. — № 6. — S. 118—129
3. Akimova M.K. Psikhologicheskaya diagnostika / Pod red. M.K. Akimovo —SPb.: Piter, 2005. — S. 162
4. Pirozhkova N.I. Otsenka stoimosti chelovecheskogo kapitala: monografiya. M.: Sinergiya PRINT, 2013. — S.6-12
5. Burlachuk L.F. Psikhodiagnostika: Uchebnik dlya vuzov-SPb.: Piter, 2009.-351s.
6. Test Rozentsveiga. Metodika risunochnoi frustratsii (modifikatsiya N.V.Tarabrinoi) / Diagnostika emotSIONAL'no-nravstvennogo razvitiya. Ucheb.-metod. posobie Red. i sost. Dermanova I.B. — SPb., 2002. — S.150-172
7. Barker R., Dembo T., Lewin K. Frustration and regression: an experiment with young children. Studies in topological and vector psychology, vol. II, Univ. Iowa Stud, Child Welf., 1941, 18, N 1, p. 1-314.
8. Rosenzweig S. An Outline of Frustration Theory. In: Hunt J. M. W. (edit). Personality and Behavior Disorders. V. 1. N. Y., 1949.
9. Akimova M.K. Psikhologicheskaya diagnostika / Pod red. M.K. Akimovo —SPb.: Piter, 2005. — S. 162
10. Rosenzweig S. The Rosenzweig Picture — Frustration Study, Orlando, FL: Grune and Stralton. 1960.
11. Boiko V.V. Energiya emotsiy v obshchenii: vzglyad na sebya i na drugikh M.: Filin", 2001. — S. 10
12. Sidorenko E. V. S21 Metody matematicheskoi obrabotki v psikhologii. — SPb.: OOO «Rech'», 2000 — S.208-215
13. Bodrov V. A. Psikhologiya professional'noi prigodnosti. M., 2001. — S.303