

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ  
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ  
Федеральное государственное бюджетное образовательное  
учреждение высшего образования  
«ДОНСКОЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ТЕХНИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ»

*На правах рукописи*



**ДАВЕР Диана Игоревна**

**ДИАЛОГИЧНОСТЬ ПРЕДСТАВИТЕЛЕЙ РАЗЛИЧНЫХ ПОКОЛЕНИЙ  
ПОЛЬЗОВАТЕЛЕЙ В УСЛОВИЯХ СЕТЕВОГО ОБЩЕНИЯ**

Специальность

5.3.1. Общая психология, психология личности, история психологии  
(психологические науки)

**ДИССЕРТАЦИЯ**

на соискание ученой степени  
кандидата психологических наук

**Научный руководитель:**

доктор психологических наук, профессор  
**Пищик Влада Игоревна**

**Ростов-на-Дону-2026**

## ОГЛАВЛЕНИЕ

	стр.
ВВЕДЕНИЕ.....	4
ГЛАВА 1. ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ИЗУЧЕНИЯ ДИАЛОГИЧНОСТИ ЛИЧНОСТИ В СЕТЕВОМ ОБЩЕНИИ.....	17
1.1. Теоретические предпосылки изучения диалогичности.....	17
1.1.1. Понятие диалога в психологии.....	17
1.1.2. Научные представления о диалогичности в общении.....	27
1.1.3. Компоненты конструкта диалогичности.....	30
1.1.4. Диалогичность личности в сетевом общении.....	44
1.2. Особенности общения личности, представителей информационного и цифрового поколений.....	52
1.2.1. Основные подходы к проблеме поколений в психологии... ..	52
1.2.2. Психологические особенности и ценностная направленность представителей поколений.....	60
1.2.3. Сетевое общение представителей поколений.....	71
1.3. Убеждения – ключевой компонент конструкта диалогичности.....	75
1.3.1. Основные направления исследования убеждений.....	75
1.3.2. Дискурсивный подход к изучению убеждений.....	91
1.3.3. Убеждения в коммуникативных процессах и общении.....	95
Выводы по Главе 1.....	105
ГЛАВА 2. МЕТОДИЧЕСКИЕ ОСНОВАНИЯ И ПРОЦЕДУРА ИССЛЕДОВАНИЯ.....	109
2.1. Дизайн исследования индивидуально-психологических особенностей представителей поколений.....	109
2.2. Обоснование методов исследования.....	112
2.3. Процедура исследования.....	118
Выводы по Главе 2.....	121
ГЛАВА 3. ЭМПИРИЧЕСКОЕ ИССЛЕДОВАНИЕ КОНСТРУКТА ДИАЛОГИЧНОСТИ ПРЕДСТАВИТЕЛЕЙ ПОКОЛЕНИЙ..	123
3.1. Результаты исследования индивидуально-психологических особенностей.....	123
3.2. Кластеризация показателей психологических особенностей личности.....	136
3.3. Компонентный анализ данных.....	140
3.4. Контент-анализ письменных дискурсов личностей представителей поколений Y и Z с индивидуалистической и коллективистской установкой.....	147
Выводы по Главе 3.....	152
ЗАКЛЮЧЕНИЕ.....	155

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ.....	158
ПРИЛОЖЕНИЯ.....	186

## ВВЕДЕНИЕ

**Актуальность исследования.** Проблема изучения диалогичности как особой направленности на диалог личности в условиях сетевого общения является актуальной по ряду причин. Во-первых, установлено, что онлайн общение оказывает значительное влияние на личность, ценности и смыслы (М.Н. Яковлева [2018]). Во-вторых, общение молодежи переносится в онлайн пространство со своими правилами (анонимность, свобода вхождения в большое количество групп, свобода в выборе собеседника, времени и скорости общения). Отмечается нарастание изоляционизма, виртуализм, авитализм, занижение оценки собственного благополучия, аутизация (А.А. Рязанова [2021]), что приводит к снижению качества сетевого общения за счет потери глубины и утраты способности вступать в полноценный диалог. В научной литературе изучены свойства личности, установки и ценностные ориентации, способствующие диалогу, их изменения неотвратимо приводят к снижению качества общения (Т.В. Юдеева [2022]), снижению общительности (Т.В. Белых [2023]). В-третьих, сетевое общение по-разному влияет на представителей информационного поколения (поколение Y), которые открыли Интернет и цифрового поколения (поколение Z), которые с самого рождения окружены информационными технологиями. Представители информационного поколения более устойчивы к влияниям Интернет-среды ввиду того, что эта среда рассматривается, как дополнение к реальности, используется в инструментальном смысле (для поддержания контактов, ускорения обмена информацией, развлечения), а для представителей цифрового поколения Интернет-среда конкурирует с реальностью, имеет высокий уровень влияния на жизнедеятельность и соответственно, на личность (Т.В. Белых [2023], О.В. Дружба [2020], А.И. Лучинкина [2022]).

Амбивалентность цифровой среды обуславливает риски и преимущества переноса общения в онлайн пространство. Высокий темп обмена информацией, стирание географических границ, увеличение собеседников по желанию пользователя, легкий доступ к сообществам по любым интересующим индивида темам,

с одной стороны, приводит к расширению кругозора и формированию точек зрения по разным вопросам за короткое время. С другой стороны, низкий уровень критического мышления при работе с информацией, невозможность установления долгосрочных отношений с другими пользователями, обмен ценностями и смыслами в ходе общения не с реальными, а виртуальными личностями приводит к изменениям ценностно-смысловой ориентации, задавая вектор адиалогичности в сетевом общении и обуславливая нересурсные убеждения.

Вышеуказанные причины актуальности исследования ставят перед нами вопросы о сущности изменения диалогичности в общении личности под влиянием особенностей сетевого взаимодействия, необходимости выявления ценностно-смысловых ориентаций, психологических особенностей, убеждений, которые ответственны за снижение качества сетевого общения у представителей разных поколений (О.В. Дружба [2020], А.Н. Тесленко [2023]).

Вышеуказанные причины актуальности исследования ставят перед нами вопросы о сущности изменения диалогичности в общении личности под влиянием особенностей сетевого взаимодействия.

**Степень разработанности проблемы исследования.** Диалог как обмен высказываниями, порождающий новые смыслы его участников, глубоко изучен в различных областях знания: диалог в культуре и как инструмент познания (В.С. Библер [2014], М.С. Каган [1988]); философия диалога и отношений между людьми и Богом (М. Бубер [1999]); в связи культуры и языка (Г.В. Дьяконов [2007]); познание себя через другого (А.Г. Асмолов [2019]); как средство преодоления конфликта (Т.И. Бирин [2008]); культурный и этический аспекты, диалогизм (М.М. Бахтин [1986]). В психологии диалог исследовался в связи с мышлением и речью (Л.С. Выготский [2025]); в связи с сознанием и взаимодействием с другими (Л.Г. Дмитриева [2022]).

Отдельно исследователями рассматривается характеристика, некоторая сторона диалога – это диалогичность. Диалогичность рассматривается в общении (Т.Н. Харланова [2022]), в воспитании (А.Ю. Гвалдин [2017]),

Л.Г. Дмитриева, Д.Н. Каримова [2019]); диалогичность в поведении (Е.Б. Ермолаева [2014]); диалогичность сознания личности (Е.В. Гордиенко [2011]); диалогический характер мышления (М. Бубуер [1999], Л.С. Выготский [2025]) как свойство личности (Л.Г. Дмитриева [2022]); диалогический подход в работе психолога (Т.А. Флоренская [2001]), как важнейшая характеристика сознания, выражающая коммуникативную направленность сознания и особенность социального мышления (К.А. Абульханова-Славская [1989]). Встроенная в общение диалогичность обнаруживает себя в ценностно-смысловых ориентациях личности.

Ценности и смыслы изучены в отечественной и зарубежной психологии, ценностные ориентации, связанные с представлениями (К.А. Абульханова-Славская, А.В. Брушлинский [1989]) как социальные установки (А.Г. Асмолов [2017], В.А. Ядов [2020]), ценности через актуализируемые страхи (В.И. Пищик [2019]), ценностные ориентации (Б.Г. Ананьев [2016], А.М. Двойнин [2011]). «Смысловые образования» были изучены А.Г. Асмоловым [2019], К. Роджерсом [2025]; ценностно-смысловая направленность (И.В. Абакумова, П.Н. Ермаков [2016]); ценностно-смысловая сфера исследована Д.А. Леонтьевым [2004] М.С. Яницким [2024]; «личностные смыслы» Ф.Е. Василюком [1984], Д.А. Леонтьевым [2011].

Через убеждения связывает смыслы и ценности Г.Е. Залесский [1985]. Убеждения как компонент структуры ценностно-смысловой ориентации изучены Е.Г. Антиперович [2016], Д.В. Меркурьевым [2022], А.И. Сорокиным [2024], Ю.Ю. Стрельниковой [2022], В.Л. Цветковым [2020]. Рассмотрены базисные убеждения в связи с разными личностными новообразованиями: А.Н. Торопов [2010] – убеждения в связи с видом деятельности, С.С. Мирошниченко [2014] изучала дисфункциональные убеждения в связи с ценностями, Г.Ю. Фоменко и А.А. Фролов [2018] изучали базисные убеждения в связи с самооценкой, П.С. Авдеев [2016] – как обобщенную интерпретацию опыта. Г.Е. Залесский [1982] рассматривает убеждение как внутренний механизм, связанный с общей структурой личности. Многоуровневость и иерархичность убеждений исследована Г.А. Вайзером в работах В.Э. Чудновского [2021]. Исследование убеждений

в связи с воздействием Интернет – среды представлены мало (А.В. Попов [2023], И.Ф. Шиляева [2022], Н.С. Филькова [2022]).

Сетевое общение представителей информационных, цифровых поколений имеет своеобразие и опирается на общественно-значимые ценности и собственные смыслы (И.С. Лучинкина [2021]). Современные исследования ценностно-смысловой ориентации в сетевом взаимодействии представили Т.В. Белых [2023], А.А. Коршак [2024], Л.В. Темнова [2017], Н.В. Тимошенко [2017]. Отмечено снижение уровня общительности, нарастание аутизации, невротичности, виртуализма, авитализма, алекситимии в результате аддикции от интернет-пространства (Э.Н. Гилемханова [2021], И.А. Никитченко [2023], А.А. Рязанова [2021], Т.В. Юдеева [2022]); разница влияния соцсетей на молодежь и более взрослое поколение (Т.К. Меркулова и Е.А. Сучков [2022]); социальные сети как поле социализации молодежи (О.В. Дружба [2020]), изменение способа восприятия информации (Ю.А. Дутко [2020]) и мышления (В.Д. Грищенко [2024], В.А. Кошель [2015], N.S. Baron [2021]), снижение качества общения (Т.В. Юдеева [2022]).

Ценности и смыслы, лежащие в основе ценностно-смысловой ориентации, убеждения и психологические особенности пользователей определяют качество общения, его глубину и направленность. Снижение качества общения в онлайн пространстве может объясняться спецификой ценностно-смысловой ориентации, которая обуславливает снижение или отсутствие диалогичности, способности и мотивации для вступления в диалог, а также принадлежностью личности к определенной группе поколений.

В отдельных работах дано научное обоснование существованию информационных, цифровых поколений и изучены психологические особенности представителей цифровых поколений (Г.Р. Асадуллина [2018], В.И. Пищик [2024], В.В. Семенова [2009], J.M. Twenge [2015]). Но еще одна проблема осталась за кругом исследования ученых – особенности цифровых поколений, различия в их ценностях и смыслах, а также в убеждениях относительно готовности к диалогу,

выражающейся в диалогичности в сетевом общении. В связи с этим научная **проблема** исследования заключается в теоретическом построении и эмпирическом обосновании конструкта диалогичности сетевого общения личности, обусловленного принадлежностью к поколению, ценностно-смысловыми ориентациями через анализ дискурсов, смыслов, ценностей, убеждений, установок, а также в осмыслении личностных особенностей представителей молодых современных поколений. Выявление этих особенностей позволит выстроить эффективную психологическую поддержку в создании безопасного психологического пространства для представителей разных поколений.

**Цель исследования** – изучить диалогичность представителей поколений в условиях сетевого общения.

**Объект исследования** – представители информационного (1981-1999 г.р.) и цифрового поколений (2000-2010 г.р.).

**Предмет исследования** – составляющие конструкта диалогичности личности различных поколений в условиях сетевого общения.

#### **Гипотезы исследования.**

1. Диалогичность представителей информационного и цифрового поколений может различаться и быть обусловлена ценностно-смысловыми ориентациями, убеждениями и личностными особенностями в условиях сетевого общения. При этом конструкт диалогичности в сетевом общении информационного поколения с коллективистскими установками может включать эмпатию, просоциальность, толерантность и убежденность в ценности собственного Я и Другого. Конструкт диалогичности в сетевом общении цифрового поколения с коллективистскими установками может включать рациональную эмпатию, агрессивность, открытость, убежденность в благосклонности мира и ценности Я.

2. Представители информационного и цифрового поколений в условиях сетевого общения могут отличаться по видам убеждений (ресурсные и нересурсные), выводимых из типов дискурса и личностных особенностей.

3. Ресурсные убеждения в дискурсе могут быть выражены у представителей информационного поколения с коллективистскими установками, а нересурсные убеждения у представителей цифрового поколения с индивидуалистическими установками.

**Задачи исследования:**

1. Проанализировать особенности сетевого общения личностей с учетом принадлежности определенному поколению.

2. Обобщить представления о диалоге и диалогичности/адиалогичности как психологического конструкта.

3. Подобрать методики, адекватные целям и задачам исследования.

4. Обосновать формирование выборки из представителей информационных, цифровых поколений.

5. Эмпирически выявить составляющие конструкта диалогичности через анализ ценностно-смысловых ориентаций, убеждений и личностных особенностей представителей разных поколений.

6. Выявить дискурсы о диалоге и ресурсные и нересурсные убеждения представителей информационного и цифрового поколений.

**Теоретико-методологическую основу исследования составляют:**

– концепция диалога М.М. Бахтина; подходы к диалогу и диалогичности как особому качеству сознания (К.А. Абульханова-Славская, О.В. Введенская, Г.В. Дьяконов, В.Е. Клочко, Ю.В. Трофимова, Т.А. Флоренская, А.Ю. Шадже, И.В. Янченко) и иностранных авторов: Н.Л. Hermans, С. Lamm;

– представления о личности и ценностно-смысловой ориентации (И.В. Абакумова, К.А. Абульханова-Славская, Б.Г. Ананьев, А.В. Брушлинский, А.М. Двойнин, П.Н. Ермаков, А.Г. Ковалев, А.А. Коршак, В.Ф. Мамедова, К. Роджерс, М.А. Ядов, М.С. Яницкий);

– подходы к проблеме выявления специфики интернет-общения (Т.В. Белых, А.А. Коршак, И.С. Лучинкина, Л.В. Темнова, Н.В. Тимошенко);

– представления об убеждениях отечественных авторов (П.С. Авдеев, Е.Г. Антиперович, Г.Е. Залесский, Д.В. Меркурьев, А.И. Сорокин, Ю.Ю. Стрельникова, В.Л. Цветков, В.Э. Чудновский), позиции зарубежных авторов (А. Бек, М. Бонд и К. Леунг, Ch. Bai, A.C. Grayling, M.H. Connors, R.J. Seitz, E.J. Stuppel, J.L. Usó-Doménech);

– представления о психологических особенностях личности как представителя поколения (К.А. Абульханова, Ю.А. Дутко, Е.А. Зверева, Л.Э. Кондратьева, Т.Д. Марцинковская, В.И. Пищик, И.Н. Рассказова, В.В. Семенова, Д. Стиллман, В.С. Третьякова, К. Parker, E. Parry, B. Tulgan, J.M. Twenge).

**Методы и методики исследования** для данной работы включают следующие виды анализа:

– теоретический анализ литературы по проблеме исследования, обобщение, интерпретация, моделирование;

– эмпирические методы: методика «Показатели индивидуализма – коллективизма» (ПИК) Л.Г. Почебут; методика диагностики уровня эмпатических способностей В.В. Бойко; методика исследования системы жизненных смыслов В.Ю. Котлякова; методика «Шкала базисных убеждений» (Р. Янофф-Бульман в модификации М.А. Падун и А.В. Котельниковой); опросник «Ценностные измерения поколений через актуализируемые страхи» В.И. Пищик; экспресс опросник «Индекс толерантности» Г.У. Солдатовой; тест FPI (Фрайбургский многофакторный опросник в модификации А.А. Крылова, Т.И. Ронгинской); методика «Социальные нормы просоциального поведения» И.А. Фурманова;

– методы статистического анализа данных: критерий Колмогорова-Смирнова, анализ медианных значений, критерий Манна-Уитни, критерий Краскела-Уоллиса, кластерный анализ (метод К-средних), метод главных компонент;

– качественный и количественный контент анализ дискурсов;

– данные обрабатывались при помощи пакета Jamovi, QDA Miner lite, инструментов Office (Excel), с использованием языка программирования для

статистической обработки данных R (4.4.1) в среде RStudio (2024.09.0, build 375) с использованием следующих библиотек: FactoMineR, factoextra, stats, ggplot2.

**Эмпирическая база исследования.** 784 респондентов, добровольно принявших участие в исследовании. Из них 413 молодых людей (годы рождения с 1981 по 1999), представители информационного поколения Y с высшим и средним специальным образованием, мужчины (N=230) и женщины (N=183); 371 человек (годы рождения – с 2000 по 2010), представители цифрового поколения Z, студенты университетов и колледжей, мужчины (N=185), женщины (N=186) из городов: Москву, Новосибирск, Санкт-Петербург, Благовещенск, Ростов-на-Дону.

**Достоверность и обоснованность результатов исследования** определена глубоким и комплексным анализом теоретического материала по проблеме ценностно-смысловой ориентации личности в условиях сетевого общения; а также теоретико-методологической грамотностью программы исследования; объемом выборки и надежностью валидных методик, качественным анализом результатов исследования.

**Основные научные результаты, полученные лично автором, и их научная новизна,** заключаются в том, что проведена научная рефлексия теоретических и эмпирических исследований, посвященных проблемам выявления ценностно-смысловых ориентаций, убеждений и психологических особенностей личности в условиях сетевого общения представителей информационного и цифрового поколений.

На теоретическом уровне смоделирован, на эмпирическом уровне построен психологический конструкт диалогичности в сетевом общении поколений. Отражена специфика психологических характеристик диалогичности/адиалогичности в сетевом общении. Диалогичность описана как открытый, предполагающий конструкт, а адиалогичность как ограничивающий констелляторный конструкт. Дано рабочее определение диалогичности как конструкта.

Изучены содержание, характеристики и виды убеждений представителей двух поколений, обуславливающих способность к диалогу в сетевом общении. На основе анализа дискурсов представителей двух поколений были выделены ресурсные и нересурсные виды убеждений о диалоге, которые лежат в основе высокой/низкой диалогичности онлайн общения.

Выявлено, что представители информационного поколения (Y) с коллективистской установкой имеют более выраженную диалогичность, а представители цифрового поколения (Z) с коллективистской установкой имеют наименее выраженную диалогичность в онлайн общении.

Установлено, что ценностно-смысловая ориентация у представителей поколений Y и Z с разными установками (коллективистской и индивидуалистической) отличается убеждениями о диалоге в сетевом общении, базовыми убеждениями и ценностями, что обуславливает разную степень готовности и мотивации к диалогу в онлайн пространстве.

У представителей поколения Y с индивидуалистическими установками выявлены психологические особенности: невротичность, спонтанная агрессивность, раздражительность, депрессивность, открытость. У представителей поколения Y с коллективистскими установками выявлены общая толерантность, социальная толерантность, этническая толерантность, превалируют убеждения о ценности собственного Я, ценность Я, ценность другого. У представителей поколения Y коллективистов и индивидуалистов выявлены эмпатия (общая, рациональный канал эмпатии, интуитивный канал эмпатии, установки, способствующие эмпатии), просоциальность (норма справедливости, норма взаимности).

У представителей поколения Z с индивидуалистической установкой выражена толерантность (толерантность как черта личности, этническая толерантность, социальная толерантность), просоциальность по шкале затраты-вознаграждения, а у Z коллективистов раздражительность, спонтанная агрессивность, реактивная агрессивность, просоциальность по шкале норма взаимности,

эмоциональная лабильность, невротичность, депрессивность, превалируют убеждения о благосклонности мира, ценность Я и отсутствует ценность другого.

У представителей поколения Z коллективистов и индивидуалистов выявлена эмпатия (эмоциональный канал эмпатии, идентификация в эмпатии, эмпатийные установки, общительность, просоциальность по шкале норма социальной ответственности, открытость.

Коммуникативные и альтруистические смыслы представлены у всех четырех групп, ценности Я у представителей цифрового поколения, ценности Другого, более выражены у представителей информационного поколения.

**Теоретическая значимость исследования.** Конкретизированы представления об особенностях сетевого общения молодежи. Теоретически обоснованы представления о диалогичности/адиалогичности как психологического конструкта и смоделированы компоненты диалогичности/адиалогичности (ценностный, позиционный и установочный). Описаны убеждения в общении личности на примере представителей информационного и цифрового поколений, имеющих индивидуалистическую и коллективистскую установку.

Расширены представления о ценностно-смысловой ориентации личности, представителей информационного и цифрового поколений. Проанализированы индивидуалистические и коллективистские установки, ценности, базисные убеждения, смыслы, психологические особенности такие как толерантность, эмпатия, открытость, общительность, просоциальное поведение на примере представителей двух поколений, определена роль базисных убеждений в связи с диалогичностью в онлайн общении.

Расширены представления общей психологии и психологии личности об убеждениях в сетевом общении. На основе анализа дискурсов представителей информационного и цифрового поколений были выделены ресурсные и нересурсные виды убеждений.

**Практическая значимость исследования.** Результаты исследования могут быть использованы в общей психологии и психологии личности, для

разработки обучающих программ, направленных на повышение качества общения представителей молодых поколений; в процессе консультирования клиентов; для разработки коррекционных и развивающих мероприятий для участников сетевого общения с низким уровнем диалогичности.

### **Положения, выносимые на защиту.**

1. Диалогичность является психологическим конструктом, отраженным в сетевом общении, ядро которого может включать такие элементы как: эмпатия, социальная толерантность, альтруистические смыслы, открытость, коммуникативные смыслы, коллективистская установка и периферию, включающую, общительность, просоциальность, эмоциональную стабильность. Ценностно-смысловые ориентации, которые, выражаются в особых установках, ценностях, смыслах, базисных убеждениях, и психологические особенности определяют направленность (или ее отсутствие) личности на диалог в сетевом общении.

2. Коллективистские и индивидуалистические установки представителей информационного, цифрового поколений определяют наличие или отсутствие психологических особенностей, препятствующих построению диалога в общении в онлайн пространстве (депрессивность, агрессивность, эмоциональная лабильность, раздражительность, невротичность) и наличие психологических особенностей, способствующих диалогичному общению (толерантность, эмпатия, открытость, общительность, просоциальность).

3. Виды убеждений дифференцируются исходя из критерия поддержания диалогичности общения и могут быть ресурсные: включенные, развивающие, компаральные, веральные, толерантные, защищенные; и нересурсные: объективирующие, функциональные, редуцирующие и инструментальные. При этом представители поколений с ценностно-смысловыми ориентациями, направленными на диалог, имеют ресурсные убеждения о сетевом общении, представители с ценностно-смысловой ориентацией, не направленной на диалог, имеют нересурсные убеждения о сетевом общении.

**Апробация и внедрение результатов исследования.** Основные положения, выводы, результаты работы были представлены на заседаниях кафедры «Общая и консультативная психология» факультета «Психология, педагогика и дефектология» Донского государственного технического университета (Ростов-на-Дону, 2025, 2026); изложены в рамках проекта «А.З.Б.У.К.А. детства» (Самара, 2022); на Международной научной конференции «Ананьевские чтения-2023. Человек в современном мире: потенциалы и перспективы психологии развития» (Санкт-Петербург, 2023); на XII Международной научно-практической конференции «Технологические инновации и научные открытия» (Уфа, 2023); на Международной научной конференции «Ананьевские чтения-2024. Перспективы фундаментальных исследований человека. 80 лет общей психологии в СПбГУ» (Санкт-Петербург, 2024); на Международной научной конференции «Информационное пространство современной науки» (Москва, 2024); на Всероссийской (национальной) научно-практической конференции «Актуальные проблемы науки и техники.2023» (Ростов-на-Дону, 2023); на VIII Международной научно-практической конференции «Герценовские чтения: психологические исследования в образовании» (Санкт-Петербург, 2025); на конференции «Психолого-педагогические проблемы модернизации образования в условиях транзитивного общества» (Ростов-на-Дону, 2024); на Всероссийской (национальной) научно-практической конференции, посвященной 95-летию Донского государственного технического университета (Ростов-на-Дону, 2025).

Материалы исследования используются в деятельности Донского государственного технического университета (Ростов-на-Дону), Южного федерального университета (Ростов-на-Дону), Южно-Российского гуманитарного института (Ростов-на-Дону), Московского колледжа геодезии и картографии Московского государственного университета геодезии и картографии (Москва), Высшей школе профессионального развития «Сигма» (Москва).

**Публикации.** По теме диссертационного исследования опубликовано 17 научных работ общим авторским объемом 7,95 п.л., в том числе 7 – в журналах,

рекомендованных ВАК РФ для публикации материалов кандидатских диссертаций; 2 – в изданиях, входящих в базы данных международных индексов научного цитирования Scopus и Web of Science.

**Структура и объем диссертации.** Диссертация состоит из введения; трех глав; заключения, включающего основные выводы, практические рекомендации и перспективы дальнейшего исследования проблемы; списка цитируемой литературы, состоящего из 233 источников, из них 33 источника – на иностранных языках; 11 приложений. Работа иллюстрирована 18 рисунками и 19 таблицами. Основной объем работы составляет 185 страниц.

## ГЛАВА 1. ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ИЗУЧЕНИЯ ДИАЛОГИЧНОСТИ ЛИЧНОСТИ В СЕТЕВОМ ОБЩЕНИИ

### 1.1. Теоретические предпосылки изучения диалогичности

#### 1.1.1. Понятие диалога в психологии

Идея диалога в последние десятилетия стала глобальной для многих гуманитарных наук, диалог стал некой методологической основой [18], однако на практике цифровизация не способствует диалогу, хотя технически он более доступен [140], отсюда сложилась проблема нашего современного общества-дефицит диалогичности [83].

Диалог был предметом изучения многих мыслителей [20; 28; 34; 42; 81; 127]. Появились такие явления как основа взаимодействия психолога и клиента [81], как способ взаимодействия поколений «диалог поколений» [42], диалог культур [127] и др. Диалог активно изучается в лингвистической плоскости, описываются формы проявления диалогического подхода в дискурсе (как отражается в тексте установка на диалог) и в социальной психологии, в рамках изучения взаимодействия.

Совсем мало исследован диалог в психологии личности, в основном исследование в социальной психологии в разрезе диалогичности отношений и коммуникации. Есть исследования, посвященные диалогичности общения [181], диалогичности воспитания [48; 64], диалогичность сознания личности [52], но диалогичность как конструкт не разработана глубоко и не исследовалась в разрезе поколений, мало работ, отражающих сущность диалогичности как конструкта в психологии личности. Нашей целью в этой главе является рассмотреть диалогичность как психологический конструкт, поэтому мы начнем с диалога и ответим себе на вопрос: какие личностные особенности могут входить в конструкт диалогичности.

Существует два подхода к диалогу, и они в определенном смысле противопоставляются друг другу. Первая позиция логическая, картезианская, в соответствии с которой любые взаимодействующие элементы рассматриваются как

отдельные, независимые сущности, и второй современный подход, основанный на учении Бахтина (феноменологический), в соответствие с которым субъекты диалога обмениваются не только информацией, они создают вокруг диалога пространство смысла, почву для познания Другого и себя.

С логической позиции диалог – это обмен информацией, с феноменологической – обмен мнениями, ценностями, глубокое взаимовлияние, которое имеет свои правила, обусловлено факторами и требует определенной среды [28]. Рассматривая разницу между общением и коммуникацией, можно утверждать, что картезианская позиция отражает свойства коммуникации, а понимание диалога Бахтина лежит в основе общения. Логический диалог осуществляется через речь, это коммуникативный акт, а феноменологический есть обмен между мирами и пространствами сторон, здесь уже можно говорить о категории «общение».

Бахтин определял – диалог как форму сознания и утвердил, что «незавершимый диалог» является словесным выражением подлинной человеческой жизни [20]. Диалогу Бахтин противопоставляет монолог, говоря, что «Монолог обходится без другого...», поэтому «глух». Важность признания «другого» детально раскрыта у М. Бубера [34]. Последний считает диалог «вживанием в мир другого», существование Я связано с существованием Ты, весь мир дуалистичен.

Однако, как мы увидим в следующих главах, не каждый человек способен к диалогу, диалогичность присуща не всем личностям, соответственно, не все способны к глубокому межличностному общению. Лишь тем, кто обладает определенными чертами, доступна глубина общения и познание другого человека.

Далее мы рассмотрим разные точки зрения на диалог и систематизируем их с целью выделить те черты личности, которые могут входить в конструкт диалогичности. А.Г. Абрамова указывала на силу влияния слова на клиента [2]. На важность диалогического подхода к работе психолога указывает Т.А. Флоренская [178]. Она видит диалогичность взаимоотношений, основанные на противоположности и взаимодополняемости, а главное, исцеление «Я» через диалог с духовным. Флоренская подчеркивает важность равенства субъектов в диалоге,

говоря, что «собеседник не может быть кумиром». Субъект-субъектный характер для Флоренской – это не только равенство и взаимоуважение, но и забота и просоциальное поведение, при чем даже с неживыми объектами природы можно выстроить диалог через уход и заботу.

Другой важной составляющей диалога является «эмпатийное внимание», именно благодаря ему клиент психолога высвобождает негативные эмоции и может с ними работать. Эмпатийное внимание способствует проникновению во внутренний диалог собеседника – диалог наличного «Я» и духовного «Я»: их противоречие, борьбу, конфликт или стремление к согласию.

Говоря о значении диалога в работе психологов и психотерапевтов, следует отметить, что диалог (Сократовский диалог) является основным инструментом в когнитивно-поведенческой терапии. Например, современные психологи М.С. Гринева и Л.С. Васильев, рассматривая аргументированный дискурс в рамках когнитивно-поведенческой терапии, отмечают, что субъекты диалога имеют собственные тактики и стратегии, они кооперируются для достижения общей цели [53].

*Таким образом, эмпатия и способность к заботе о другом выделяются как необходимые качества личности, обуславливающие способность к диалогу.*

К диалогичной природе сознания еще ранее обращался Л.С. Выготский. Он показал, что внутренний диалог лежит в основе мышления [46]. Эту же мысль подтверждает М. Бубер, что при подлинной мысли всегда происходит внутренний диалог [34].

На диалогический характер мышления указывает и М. Бубер, противопоставляя диалог монологу. Первые мысли и обращения у субъекта происходят не к самому себе, познающее мышление, концентрация, понимание – все это имеет диалогический, а не монологический характер [34]. Интересное определение диалога представляет И.В. Янченко утверждает, что диалогическое взаимодействие возможно лишь в доверительной среде. Автор диалогичное общение определяет как личностное взаимопонимание, предполагающее доверительными

равноправными взаимоотношения и ведущее к творческому «взаимообращению» [200]. Янченко выделяет основные факторы, обуславливающие становление диалога: доверительное отношение, субъектность, потребность в общении на равных, способность к сотрудничеству [200]. *Таким образом, к диалогу способен субъект с установкой на равноправие, доверие, признание ценности себя и другого.*

М.С. Каган, изучая общение, рассматривает диалог как деятельность. Первый вид деятельности – реальное общение – отличается «межсубъектным взаимодействием», поиском общей информацией, главное свойство такого общения – понимание другого. Объединяя идеи М.М. Бахтина и М. Бубера, М.С. Каган говорит, что диалог предполагает соотнесение партнеров, что является целью диалога [77]. Рассмотрение диалога в деятельностном подходе мы находим у С.Л. Рубинштейна [148]. В попытке разложения диалога на значимые единицы, мы можем вычленить высказывание как коммуникативное действие, которое всегда имеет цель. Рассматривая коммуникативное действие с позиций С.Л. Рубинштейна, мы можем полагать, что за действием стоит мотив, который делает действие направленным, несет в себе смысл, является «психологическим фактом» [148]. Г.В. Дьяконов указывает, что диалог в виде процесса разворачивается на разных уровнях психического, затрагивая сознательное и неосознаваемое в психике, его эмоциональную и мотивационную сферы. Главным результатом диалогического процесса является внутреннее или внешнее событие, которое актуализировало свой смысл [68]. Демонстрация отношения субъектов друг к другу, мыслительные фильтры (картина мира), настроенность на общение, мотив, выражающиеся в мимике и позе, – все это образует поле диалога, неотъемлемое от вербального содержания, оно создается личностями субъектов дискурса благодаря их личностным особенностям.

Мы хотим понять специфику общепсихологического подхода к диалогу. М.М. Бахтин обнаруживал достраивание смыслов в диалоге с Другим [20]. Ж. Лакан обращал внимание не на интерактивную, процессуальную основу

взаимодействия, позиция «между», а отмечали децентрацию субъекта общения и его смещение в Другого [102]. Как отмечает Ж. Лакан в Другом есть место, где субъект представлен. Речевая практика, дискурс акцентируется на этом месте. В этом заключен общепсихологический подход исследования диалога. Нам представляется, что пока это место не артикулировано в Другом, нет диалога. Человек и так испытывает экзистенциальное одиночество, но без диалога оно шире.

Экстраполируя свойства взаимодействия на диалог, мы можем выделить его причинную обусловленность, материальность, ситуативность, предметность, цикличность, конечность и многозначность. При этом взаимодействие не является диалогом, если субъекты взаимодействия не стараются понять друг друга или себя. Следовательно, способность к пониманию другого является главным критерием диалогичности.

Большое значение для понимания ценностей и смыслов Другого в процессе взаимодействия имеет процесс персонификации, процесс выработки собственных ценностей за счет проникновения в ценности и смыслы другого. Такое проникновение в мир собеседника осуществляется за счет личностных особенностей, эмпатии, желания понять Другого. Параллельно с процессом персонификации идет процесс персонализации. Эти два процесса взаимосвязаны и помогают расширить свою ценностно-смысловую сферу, взаимообогатиться и создать общее пространство для обмена смыслами: персонализация – процесс передачи ценностей и смыслов, персонификация – процесс выработки собственных ценностей и смыслов за счет взаимодействия с внутренним миром Другого. [86].

О взаимообогащении субъектов диалога говорит и Лазарев [101]. В.А. Лазарев и М.С. Володина считают наиважнейшими составляющими диалога действия и намерения субъектов диалога, внимание и обратная связь, коммуникативные роли, кооперация собеседников и рациональность.

Взаимодействие – это сложный многомерный процесс. Субъекты диалога одновременно принимают и производят информацию в реальном времени в определенных условиях с учетом ситуации и личностных особенностей и

установок. Психологи выделяют разные аспекты диалога. Например, А.А. Бодалев [30] выделял практический, аффективный, гностический, Г.М. Андреева [9] – коммуникативный, интерактивный, перцептивный.

Изучение диалога в психологии – это выявление тех психологических особенностей, которые регулируют поведение и тех психических процессов, которые лежат в сознании и делают диалог возможным. Нам важно при анализе диалога анализировать то, что не поддается грамматическому анализу, не сам текст, а словами С.Л. Рубинштейна «подтекст» [148], только это позволит нам понять содержание диалога. Даже если диалог представляет собой формальный обмен репликами, по лингвистическому оформлению диалога, грамматическому строю предложений, лексике можно много узнать о внутреннем мире субъектов диалога подчеркивает Б.Ф. Ломов [108]. Ломов же подчеркивает субъект-субъектные отношения в диалоге. Он говорит, что от адресата зависит столько же, сколько и от говорящего, адресат не просто реципиент информации, он пропускает информацию через свой фильтр и возьмет из нее только то, что укладывается в его картину мира, что соответствует его убеждениям. Важно и отношение адресата к адресанту. Даже если информация воспринимается реципиентом как правдивая согласно логике, но адресант не внушает доверия, вызывает негативные эмоции и чувства, уровень доверия к этой информации будет снижен. От реципиента зависит будет ли принята информация как есть, не принята, искажена.

Одной из важных сторон изучения личности говорящего – аксиологический аспект. Изучая ценности субъекта дискурса, мы получаем доступ к его внутреннему миру, мотивам, жизненной ориентации.

Именно на ценностях говорящих зиждется дискурс [162]. Диалог состоит из содержательной и интерпретационной части. Интерпретация содержания диалога предопределена ценностями, целями, состоянием говорящего. Ценности в диалоге транслируются при выборе языковых средств говорящего, в высказываниях-характеризациях партнера по общению, в дискурсивных формах (похвала,

осуждение, просьба, приказ и др.) и имеют своей целью влияние на партнера по диалогу, «корректировка» ситуации в соответствии с ценностями говорящего [99].

В соответствие со взглядами Ю.М. Лотмана в результате социально-исторических процессов складываются формы поведения, реакций, что можно, что нельзя, что порицается, что не поощряется обществом. Но не только социальные нормы определяют аксиологическую составляющую диалога, а персональные предпочтения, взгляды субъекта дискурса [109]. М.М. Бахтин также указывает, что ни одно высказывание не может оцениваться только как продукт говорящего, потому что оно порождено ситуацией и относится к определенному контексту, включая адресата, его взгляды и ценности. Таким образом диалог – это инструмент трансляции ценностей, обмена ценностными установками.

Интересна позиция Н.Ж.М. Hermans [208]: опираясь на диалог Н.Ж.М. Hermans предложил теорию личности, концепцию диалогического Я. Ключевые принципы теории – это множественность позиций: «Я» включающих как внутренние («я как студент», «я как сын»), так и внешние («мама», «учитель», «идеальный друг») позиции; диалог здоровое «Я» способно поддерживать диалог между позициями (обмен мнениями, компромисс); патология возникает при доминировании одной позиции; наличие пространственной метафоры: «Я» уподобляется внутреннему ландшафту, где позиции занимают разные места – близкие, отдалённые, конфликтующие. Важно также отметить, что позиции формируются не только за счет личного опыта, а за счет культурно-исторического аспекта, таким образом, диалогическое Я – это порождение истории и культуры.

В.С. Библер указывает на смыслообразующую направленность диалога в ценностной системе человека: «Во-первых, смысл моего бытия как субъекта – есть обращенность, адресованность к другому, к Ты» [27]. Аксиологическая плоскость изучения вопроса диалога в дискурсе важна, так как в дискурсе (письменном и устном) мы видим воплощение убеждений субъекта в виде ценностей.

Таким образом в состав диалогичности должны непременно войти ценности, смыслы, ценность Другого и себя.

На взаимное обогащение ценностно-смысловой сферы в результате диалога указывает Ю.В. Трофимова [175]. Субъекты диалога не только взаимообогащают свои ценностно-смысловые сферы, создают новые смыслы, расширяют систему совместных ценностей за счет создания общего поля. Последнее становится плацдармом для появления общих смыслов и ценностей, расширения установок, что в результате представляется новое созданной двумя взаимодействующими субъектами реальностью.

Диалогическая позиция по А.Ю. Шадже предполагает «равноправие» собеседников, сохранение своеобразия, суверенности, самостоятельности обоих, осознанность, терпение, стремление к нахождению точки зрения, соответствующей общим интересам. Автор подчеркивает гуманистическую природу диалога [189]. А.Ю. Шадже отмечает культурно-исторический фактор формирования традиции диалога. Изучая эвристический потенциал диалога, А.Ю. Шадже считает его основой нелинейного мышления. В современной, постнеклассической науке диалог приобретает иной смысл. Она отмечает, что нелинейное мышление нацелено на диалог, позволяющий мыслить совместно и признать разнообразие не только биологическое, но и социокультурное, в противовес монологу с его жесткой иерархией, опасностью догматизма. В таблице 1 представлены взгляды психологов, философов и лингвистов на диалог, а также обозначены свойства личности, необходимые для реализации диалогичных форм взаимодействия.

Составляющие концепта диалога различных авторов (составлено автором)

Автор	Составляющие диалога, условия возникновения	Психологические особенности, необходимые для диалогичности
1	2	3
М. Бубер [34]	«вживание в мир другого»	открытость, готовность понимать других
В.Е. Ключко [86]	наличие готовности к постижению смысла другого, «задача на смысл», «задача на ценность»	интерес к другому, установка на понимание
М.М. Бахтин [20]	«человек раскрывается для других и для себя»	критическое мышление, саморефлексия
Т.А. Флоренская [178]	«собеседник не может быть кумиром», «эмпатийное внимание»	равенство и взаимоуважение, забота и просоциальное поведение, эмпатия
И.В. Янченко [200]	личностное взаимопонимание, обусловленное доверительными равноправными взаимоотношениями и ведущее к творческому, конструктивному, духовно развивающему взаимодействию»	доверительное отношение, потребность в общении на равных, способность к сотрудничеству, равноправие и ответственность, толерантность
М.С. Каган [77], С.Л. Рубинштейном [148],	диалог – это вид деятельности, диалогическое высказывание – это вид деятельности	активная позиция, интерес к деятельности, наличествует мотив
В.А. Лазарев [101] и М.С. Володина [101]	действия и намерения субъектов диалога, внимание и обратная связь, коммуникативные роли, кооперация собеседников и рациональность	человек «думающий», способный к критическому мышлению, имеющий свою точку зрения
К.А. Абульханова [3]	существование сознания во внутреннем диалоге	общительный, способный устанавливать и поддерживать связи и отношения
Б.Ф. Ломов [108]	«от адресата зависит столько же, сколько и от говорящего», субъект-субъектные отношения	уважение, толерантность,
И.И. Васильева [37]	установкой на взаимное понимание друг друга, интересом к личности партнера, доброжелательным стремлением пойти на встречу в понимании, отношением коммуникативного сотрудничества	открытость, интерес к другому, толерантность
В.С. Библер [27]	трансляция ценностей	развит в ценностно-духовном плане
Ю.В. Трофимова [175]	элементы смыслообразования	ориентирован на смысл
А.Ю. Шадже [189]	равноправие	признает ценность других

## Продолжение Таблицы 1

1	2	3
В.Е. Ключко [86]	персонафикация	готовность к постижению смысла другого как бессознательную установку на «вписывание» явлений в их значимости для второго в собственный образ мира и сличение собственных смыслов и ценностей с теми, которые персонализирует другой

Проанализировав разные взгляды на диалог, можно заключить, что психологический уровень фокусирует исследовательское внимание на когнитивных собеседников (восприятии, понимании, эмоциях), на процессах, которые традиционно ассоциируются с коммуникативной способностью (мотивацией, рациональностью), на установках и качествах личности, таких как эмпатия, просоциальность, толерантность, активность, эмоциональная стабильность, установка на собственную ценность и ценность Другого, открытость. А также четко вырисовываются ситуативность, аффективность, неподготовленность, как второстепенные свойства диалога, что подразумевает, что субъект диалога должен быть способен к спонтанному самовыражению. В нашем исследовании мы будем придерживаться позиции М.М. Бахтина [86], который понимает диалог не только как обмен информацией, но и обмен ценностями, смыслами.

Опираясь на представления о диалоге М.М. Бахтина [86], выводится представление о внутреннем диалоге как форме существования сознания в работе К.А. Абульхановой [3]. Автор подчеркивает, что во внутреннем диалоге в сознании человек осознает себя и вырабатывает отношение к себе, создает «образ Я» на основе отраженного отношения Других к нему. Фактически так рождается некоторая особенность сознания его «диалогичность». Сегодня феномен диалогичности слабо представлен в психологической литературе в связи с общением, его новой формы онлайн-общения. Опираясь на теоретическую позицию К.А. Абульхановой [3] попытаемся раскрыть с новой стороны данное понятие.

### *1.1.2. Научные представления о диалогичности в общении*

Подходя к проблеме построения конструкта диалогичности, необходимо разобраться в содержании понятия «диалогичность». Главный, актуальная проблема, которая сегодня встает в связи с возможностью или невозможностью построения диалога, проявления контрдиалогичности [140] и возможности разворачивания диалогичности в общении, проявление подлинного, нефальшивого диалога. Есть возможность разворачивания диалогичности сегодня? Это главный вопрос изучения проблемы диалогичности. Восстановление диалогичности воспринимается как вызов современной цивилизации.

Диалогический принцип познания [18; 68; 106] предполагает принятие разных точек зрения на предмет исследования, социальный характер порождения знания, принципиальная незавершенность процесса познания. Можно сравнить с монологическим принципом, который предполагает ригидное, завершенное, замороженное знание. Данное представление помогает нам отнестись к диалогичности, которая в общении предполагает, что партнеры открыты в общении и будет продолжение отношений и нет конца в поиске точек соприкосновения.

Диалогичность предполагает открытость, сотрудничество в общении.

Важным моментом является принятие инаковости Другого [178]. Принятие границ, которые в общении каждый держит и не нарушает, хотя порой есть желание их взломать. Удерживать границы является очень важным [41]. То есть должна быть внутренняя устойчивость [39]. Эта устойчивость формируется в опыте общения в жизни. Здесь большую роль играет умение управлять своими эмоциями и не блокировать свои чувства. Однако всегда есть лазейка, можем и не устоять, можем проявить слабость. Но это показатель того, что мы живые люди.

Характеристикой диалогичности может выступать личностная и эмоциональная устойчивость.

Все, что происходит в общении с нами и другим человеком зависит от нашей ответственности в общении, которую мы разделяем с Другим [76; 77].

Если мы берем больше ответственности, то мы уже выходим за границы и можем начать управлять процессом, начать манипулировать. Тогда мы выходим из формата диалогичности. Таким образом, важно соблюдать баланс общения, не перегружать партнера.

Диалогичность может характеризоваться принятием ответственности.

Важным в общении и в проявлении диалогичности возможность войти в поле мышления Другого, быть созвучным иной точке зрения. Найти свое место в рассуждении, аргументации. Логические рассуждения в совместном обсуждении может приводить к утрате Другого. Я остаюсь сам со своими рассуждениями, в своем мыслительном процессе. Но здесь важна свобода в спокойном, безопасном возвращении в контакт. Или прерывание его, если мы не готовы к контакту.

Свободное обращение внутри себя тоже важно для диалогичности.

Диалогичность – это встреча двух смысловых позиций [1; 93]. Эгоцентричность может мешать этому процессу [64]. Осмысленность процесса диалога задает его направленность имеет объединяющую силу и подтверждает личное «Я». Диалогическая осмысленность общения расширяет его и укрепляет социальную идентичность личности.

Большое внимание в исследованиях уделяется диалогичности текстов, дискурсов [28]. И понятие «диалогичность» описывается как более широкое по сравнению с диалогом. Диалог выступает как процесс и сам является результатом этого процесса. Диалогичность мы склонны описывать больше как состояние, приобретаемое в результате диалога. И это состояние указывает нам своими параметрами на статику или изменения в системе диалога. Л.Г. Дмитриева, Е.В. Ахмадеева, Е.В. Володичева доказывают, что диалог неравновесная система [63].

В этом состоянии диалогичности важна «установка на адресата», то есть направленность на Другого, наличие побуждающих предложений. Межличностный характер отражает эту диалогичность.

Нам важна направленность на Другого в проявлении диалогичности.

Очень важным в диалогичности если она состоялась, то какие она имела последствия. Мы, выходя из данного общения, продолжаем об этом вспоминать, может быть рефлексировать [81]. Мы имеем настрой, установку на следующую встречу.

Последствие диалогичности является значимой ее характеристикой.

Диалогичность связана с передачей кодов рода, межпоколенческий характер имеет, взаимосвязь культур [42]. В этом отражены социокультурные представления на диалогичность. В этом проявляется внешняя диалогичность. Если человек – это представитель определенного поколения [133], культуры [127], то он и строит диалог и проявляет соответственно диалогичность или отсутствие ее, что отражено во многих публикациях, посвященных интернет-общению молодежи [29; 40; 61]. Культурные маркеры (ценности, нормы, значения, настроения, взгляды, воплощаемые в общении) показывают особенности диалогичности в общении для представителей разных культур, поколений [75]. Главными культурными и психологическими маркерами, для диалогичности мы считаем ценность Другого и коммуникативные смыслы.

Данные проявления относятся к внутренней диалогичности, которая может проявляться на уровне сознания и бессознательного. Внутренняя диалогичность имеет направленность на свое Я личности. Отношение к себе может выражать диалогичность или закрытость от самого себя.

Состояние диалогичности не только культурно обусловлено, но и лично, в нем отражается специфика личностной организации. Внутреннее принятие себя, недиффузная идентичность способствуют выражению яркой индивидуальности человека. Сегодня пишут о мягкой, текущей идентичности [117; 137], что приводит к утрате своего места в мире, одиночеству [125], депрессии личности. Также отмечают, что отчужденность современного человека делает его человеком толпы, обезличивает [140]. Что затрудняет проявление диалогичности в общении. Это приводит к закрытию своих границ, невозможности

открыться, отражая некоторые личностные трансформации. Что способствует проявлению психологических защит, направленных в сторону выражения агрессивности [61; 78; 111; 114], что очень характерно сегодня для интернет-общения.

Представляется значимым явление вовлечения в диалог партнера по общению, когда развивается диалогичность. Часто именно приглашающий дискурс способствует этому вовлечению [162]. Это возможно является функциональной стороной диалогичности. Вовлечение способствует второй функции диалогичности ее приращению. Порой это происходит на бессознательном уровне, когда партнер чувствует внутреннюю тягу к Другому. Это сопричастно понятию «вчувствования» в Другого с позиции экзистенциальных психологов. В современном дискурсе можно констатировать потерю Другого [174; 195].

При погружении в диалогичность может возникнуть и духовное просветление, что может быть характерно для глубинного диалога. Который может давать душевную наполненность личности.

Подводя итог нашим размышлениям, мы можем заключить, что представления о диалогичности охватывают различные научные взгляды и гуманистические, социальные, культурные, экзистенциальные и духовные. Диалогичность является неотъемлемым атрибутом диалога, но шире его. Диалогичность можно выделить внешнюю, внутреннюю и глубинную. Диалогичность имеет функцию вовлечения, приращения, углубления, наполнения диалога.

Важно определиться со структурными составляющими диалогичности, что мы сделаем в следующем параграфе.

### ***1.1.3. Компоненты конструкта диалогичности***

Основываясь на определении диалога, мы можем вывести составляющие конструкта диалогичности, которые, как и диалог, широко изучается через призму междисциплинарных исследований. Есть исследования, посвященные диалогичности общения, диалогичности воспитания, диалогичности сознания личности, но диалогичность как проблема построения его конструкта не разработана глубоко и не исследовалась в разрезе личности – субъекте сетевого

общения, мало работ, отражающих сущность диалогичности как конструкта в психологии личности.

Исходя из конструктивистского подхода, *диалогичность мы понимаем, как психологический личностный конструкт, объединяющий ценностный, позиционный и установочный компоненты, выстраиваемый на основе особой ценностно-смысловой ориентации личности, ограниченной определенными убеждениями и в рамках поведения, проявляемого исходя из личностных характеристик в сетевом общении.* Конструктивистская парадигма, на которую мы опираемся, представляет ряд преимуществ в изучении психологических явлений. Во-первых, сознание субъекта не отражает пассивно реальность, а создает, конструирует ее. В диалоге позиция субъектности (активности) – необходимый компонент. Субъекты дискурса, находясь в диалоге, активно создают новые смыслы и ценности, проявляясь друг в друге. Во-вторых, конструктивистская парадигма наиболее соответствует описанию явлений гуманитарных наук, где подчеркивается субъект-субъектный характер взаимодействия, такой подход представляется единственно верным при изучении субъектов дискурса с их личностными особенностями, культурными и историческими аспектами бытия. Критикуя метафору «отражения» в психологии В.Ф. Петренко считает конструктивистскую парадигму единственно верной для изучения психологических феноменов [131]. Использование той или иной модели в рамках конструктивистского подхода также открывает разные возможности. Если мы используем формирующую модель измерения для конструкта «диалогичность», то есть наблюдаемые признаки вместе формируют конструкт, а не являются причиной конструкта (как было бы при использовании латентной модели), наблюдаемые и измеряемые психологические особенности и есть суть явления диалогичности. Обращаясь к сетевой модели конструкта, мы позволяем себе не только утверждать, что наблюдаемые психологические особенности – взаимосвязанные и взаимообуславливающие друг друга переменные, которые могут быть проявлены в большей или меньшей степени [13], но при этом и нет необходимости

постулировать в чем сущность диалогичности, диалогичность представляется как набор взаимосвязанных переменных, однако суть конструкта не сводится к сумме признаков и не может быть выведена из отдельных ее элементов. Структурная модель конструкта позволяет нам повысить объективность исследования, когда мы измеряем те, качества, которые проявляются, а не те, которые могут быть гипотетически. В структурной модели важно понять как взаимосвязаны те или иные структуры, составляющие, определяющие суть изучаемого явления.

Опираясь на конструктивистский подход, мы рассмотрим диалогичность как психологический конструкт, поэтому мы начнем с ответа на вопрос: какие личностные особенности входят в состав конструкта диалогичности. Диалогичность изучается в педагогике, психологии, лингвистике, философии. Рассматривая диалогичность в поведении школьников, Е.Б. Ермолаева [70] определяет ее как набор способностей и умений: способность слушать и слышать, способность доверять миру и другим людям, критическое мышление, рефлексия и способность формировать собственную позицию, умение просить и принимать помощь. Диалогичность личности должна прийти в старшем подростковом возрасте на смену эгоцентричности и развиваться как компонент самосознания. Диалог представляет собой источник самовоспитания и самосовершенствования личности и противопоставляется эгоцентричности. Диалогичность олицетворяет глубину, способность глубоко воспринимать других людей и иметь широкое видение, учет разных точек зрения и определяет личность.

Диалогичность представляется нам основанной на ценностях, смыслах, диалогичность основана на смыслах, ценностных ориентациях, установках, что основано на убеждениях и находит отражение в чертах личности. Исходя из этого представления мы построили гипотетический конструкт диалогичности личности.

Конструкт диалогичности мы представляем таким образом [Рисунок 1]:



**Рисунок 1. Конструкт диалогичности**

Рассмотрим **ценностный компонент**. Большое значение следует уделить понятию **ценностно-смысловая ориентация**, как вектору в направленности личности, задающему избирательное отношение.

Неоднозначность данного понятия обусловлена с одной стороны полидефинитивностью компонентов структуры этого образования, а с другой стороны противоречиями между ценностной и смысловой ориентациями и пониманием главенствующей роли одной из ориентаций в обуславливании вектора развития и избирательности в направленности личности. Еще одной проблемой является разведение понятий ориентации и направленности личности, которая была решена рядом авторов, но ввиду многообразия подходов и сложности разграничения данных двух образований в психологической литературе эти понятия часто подменяются.

**Ценности** в структуре ценностно-смысловой ориентации на данный момент ценности глубоко изучены отечественными и зарубежными психологами. В работах отечественных авторов встречается выражение «личностные ценности»,

по которым понимается сложная система, выстроенная на пересечении мировоззрения и мотивационно-потребностной сферы и выполняет функцию регулятора активности человека. М.С. Яницкий говорит о трехуровневой иерархической системе ценностей, которые складываются в результате социализации и индивидуализации: защитные, заимствованные и автономные. Именно превалирование тех или других обуславливает развитие определённых типов личности с механизмами социального поведения

Система личностных смыслов имеет схожую модель с ценностной (по М.С. Яницкому), имеет три уровня: индивидуальный, личностный и смысложизненный, которые формируются через механизмы интериоризации, идентификации и интернализации. Вместе эти 2 системы определяют потенциал ресурса личности. [199].

Ценностные ориентации рассматриваются В.А. Ядовым в «диспозиционной концепции регуляции социального поведения личности» [196]. Он выделяет три уровня диспозиций. На нижнем уровне находятся элементарные установки, которые не осознаются и служат для удовлетворения простых потребностей. На втором уровне располагаются социальные установки, которые отвечают за потребности включения индивида в группу. На третьем уровне расположены ценностные ориентации, которые регулируют деятельность, отношение к целям и способам их достижения. Все три уровня участвуют в формировании диалогичности.

К.А. Абульханова-Славская и А.В. Брушлинский рассматривают ценностные ориентации, связываемые представлениями. Представления организуют систему ценностных ориентаций личности, выполняя три функции: принятия/отрицания конкретных ценностей; усилении/снижении значимости; удержании/потере [4], что играет решающую роль в формировании диалогичности в общении. Но сами представления тоже взаимосвязываются эмоциональными составляющими личности. В.И. Пищик указала на различные страхи, которые

приводят в движения представления, объединяя ценности [135]. Подобный механизм организации ценностных структур раскрывает изнанку диалогичности личности.

А.М. Двойнин, рассматривая природу ценностной ориентации приходит к выводу, что последние имеют смысловую природу, этим, по его мнению, обуславливается введение термина ценностно-смысловая ориентация. Он отказывается от рассмотрения ценностных ориентаций как от разнообразия психических процессов (таких как установки, представления и др.) и смещает акцент на смысловые образования личности [60].

Перейдем к «**смыслам**» в структуре ценностно-смысловой ориентации. К. Роджерс, описывая смысл, делает его субъективным и зависящим от личности, указывая на то, что только сам человек может его знать [146]. А.Н. Леонтьев видел становление личности в формировании иерархии смыслообразующих мотивов в результате общения и деятельности, что должно закономерно приводить к формированию «связной системы личностных смыслов» [104]. Личностный смысл, по-другому, смысл жизни, определяется наличием или отсутствием смысла. Понятие смысла в отечественную психологию пришло по мнению Д.А. Леонтьева от З. Фрейда (двойственная природа смысла, у человеческого поведения есть смысл, но он скрыт) [106] и может иметь три значения в зарубежной литературе: 1) интеграция личной и социальной действительности; 2) интерпретация жизни и 3) жизненная цель и задача. Согласно И.В. Абакумовой и Е.В. Ермакову [1] именно ценностно-смысловая направленность определяет личностные смыслы. Для Ф.Е. Василюка смыслы – это продукты ценностной системы личности [39]. Для нас в соответствие с анализом понятия «диалогичность» значение имеют коммуникативные и альтруистические смыслы, опирающиеся на различные установки личности.

Важнейшим компонентом ценностно-смысловой ориентации является **установка**. Установка как готовность к определенной активности по Д.Н. Узнадзе определяет некоторую прогностичность диалогичности, ее

предзаданность. При этом большое значение имеют не только личные установки, но и нахождение с другими, принадлежность к группе (коллективизм) и ориентация на себя, свои собственные интересы и автономию (индивидуализм). Влияние СМИ, на формирование индивидуалистических установок молодежи могут трансформировать диалогичность в общении.

**Установочный компонент** диалогичности представлен **убеждениями**. Убеждения понимаются нами вслед за В.Э. Чудновским как личностные трехкомпонентные образования (когнитивный, эмотивный и действенный элементы), для диалогичности важны убеждения о значимости собственного Я и благосклонности мира, так как именно позитивное отношение к миру и людям обуславливает открытость и готовность устанавливать отношения. Подробно убеждения рассматриваются в параграфе 1.3.3.

Третий компонент диалогичности – **позиционный**. Одним из центральных качеств личности, входящих в состав позиционного компонента, является **толерантность**. Толерантность рассматривается многими исследователями как принцип языковой коммуникации, поскольку становится востребованной, когда становится нужно другим, т.е. в диалоге. Это готовность коммуникантов к сотрудничеству в противоречивых и конфликтных ситуациях с установкой на понимание противоположной позиции, чужого как другого, но это не уступка [161]. Нам интересна позиция, где толерантность рассматривается как свойство личности, как установка (убеждение) на отношение без предубеждения. Определение толерантности дано в Декларации принципов терпимости от 1995 года как «уважение, принятие и правильное понимание богатого многообразия культур нашего мира, наших форм самовыражения и способов проявлений человеческой индивидуальности» [12].

Возможность общаться со всем миром, с представителем любой национальности, совместные виды деятельности (например, командные игры онлайн с игроками со всего мира) вовлекают молодых людей в межкультурную среду. С появлением интернета начались дискуссии на тему толерантности: повысится

уровень толерантности благодаря отсутствию границ или же участие в сообществах по интересам усилит поляризацию, и уровень агрессии, напротив, повысится, что негативно скажется на уровне толерантности. Сейчас главенствует точка зрения, что включение в межкультурную среду делает молодых людей более толерантными [170] или, по крайней мере, не менее толерантными, чем предыдущие поколения [14]. Понятие толерантности широко исследовалось разными авторами. Это и этническая толерантность, и социальная толерантность, толерантность как черта личности, гендерная толерантность. Некоторые психологи, проводившие исследование с молодежью, указывают на высокие показатели этнической толерантности, низкие показатели социальной толерантности [87], другие указывают на снижение толерантности в связи с появлением интернет аддикции. Е.Д. Кузин, исследуя гендерную толерантность, приходит к выводу, что коммуникативные характеристики как личностные особенности могут детерминировать конструкт гендерной толерантности [98]. Есть исследования на разницу в уровне толерантности у представителей поколения Y и Z [230; 231].

Толерантность сопряжена с доверием, верой [156]. И здесь доверие рассматривается как аспект межличностных отношений и отношений сотрудничества. Оно зиждется на оценке добросовестности и надежности партнера, его можно трактовать как «отраженную честность других», а второй аспект – доверие как психологическая установка, в основе его доверчивость как личностная склонность. Оно формируется на основе базового доверия к миру и подкрепляется благополучным опытом взаимодействия с людьми [149]. Таким образом толерантность как личностная характеристика имеет в основе своей установку на то, что другим можно доверять, что их поведение предсказуемо. Говоря о толерантности, следует отметить и толерантность к абстрактным явлениям, как неопределенность (способность сохранять психологический гомеостаз в случаях неопределенности). Здесь толерантность ближе к конструкту вера, в том числе религиозная, это установка на благополучие, убеждения о положительном устройстве мира [105].

Безусловно широкий круг общения и этническое, и социальное разнообразие способствует формированию толерантности, однако толерантность – широкое понятие, которое имеет значение и как инструмент избегания конфликта, и как самооценność. Часто можно увидеть амбивалентное отношение к толерантности, то есть признание ее ценности и добродетели, но ограничение толерантности в случае нарушения своих границ или выхода за рамки здравого смысла. Отношение к толерантности у самой молодежи разнится от «высшей ценности и свободы» до «синонима безразличия» [121]. В современном российском обществе как ответ на глобализм и навязывание ценностей и идеалов из интернета, толерантность становится амбивалентной: с одной стороны, все понимают, что это ценность и благо, с другой – слишком много видят молодые люди того, с чем смириться нельзя (транслируемые в интернете пошлость, расстройства личности, половой идентичности). То есть признание толерантности как свободы выбора все чаще отходит на второй план, на первый же план выходит критическое отношение и здравомыслие, иными словами, меняется наполнение концепта толерантности в сознании молодежи. Разницу в качестве толерантности у поколений Y и Z отмечают многие авторы, в частности более высоко развитое разнообразие (принятие разных культур, ориентаций, рас) [222].

Изучая толерантность активного поколения Y 10 лет назад, ученые замечали, что ввиду отсутствия регуляции информационных потоков в интернете, высок уровень агрессии и полное отсутствие толерантности в интернет-коммуникации. За последние 10 лет ситуация изменилась в корне: подросток поколение Z ведет себя более сдержанно, демонстрируя толерантность, но с другим смысловым содержанием этого концепта. В первую очередь толерантность рассматривается как безразличие к наличию многообразия взглядов и позиций, в последнее время молодежь все чаще проявляет безразличие к субъектам с расстройством половой идентичности, с паразитическим образом жизни или стилем жизни, резко отличающимся от большинства, потому что слишком высок уровень информирования в социальных сетях, и эти явления воспринимаются как

данность. Толерантность как снисхождение к слабостям и несовершенствам других, может проявляться у более опытных субъектов (поколение Y, например), толерантность, как диалог, как критическое осмысление разности культур, стилей жизни доступна только субъектам с хорошо развитым критическим мышлением. Асадуллина и др., измеряя уровень толерантности молодых людей с дифференциацией по этническому признаку, пришли к выводу, что средние показатели толерантности не отличаются у более молодого и более взрослого поколения [14], однако мы можем сделать вывод о том, что при сохранении среднего уровня толерантности, когда мы говорим о толерантности поколения Z как о черте личности, наполнение концепта иное, нежели чем у более взрослого поколения.

Другим важным элементом диалогичности является **просоциальность**, она обуславливает поведение, а в ее основе лежит эмпатия. Готовность и способность к помогающему поведению характеризует зрелую личность по мнению Рубинштейна, а молодые люди, на примере которых мы исследуем способность к диалогу, максимально открыты, имеют минимум предубеждений о целесообразности помощи.

В. Занден считал просоциальностью полезное другим поведение или действие, неразрывно связанные с альтруизмом и помощью [19].

П.А. Кисляков выделяет трехкомпонентный психологический системно-личностный конструкт, который лежит в основе просоциальности. На уровне личности данный конструкт определяется моралью, эмпатией, смыслами, на уровне индивида его определяют такие качества как стрессоустойчивость, толерантность к неопределенности, на уровне субъекте деятельности просоциальность определяется межличностными отношениями и социальными ролями [84]. А.В. Любцова, изучая просоциальное поведение, указывает в качестве социальной основы социальную ответственность, справедливость и взаимность. Именно эти составляющие помогают выявить ценности и смыслы субъектов взаимодействия. Субъект с высокой социальной ответственностью помогает тем, кому

необходима помощь. Если в основе просоциальности лежит социальная взаимность, то субъект склонен помогать в ответ на ожидаемую или предполагаемую помощь. Просоциальность на основе социальной справедливости строится на честности и справедливости в отношении ресурсов [112].

Однако социально одобряемые поступки могут быть продиктованы альтруистическими ценностями, а могут быть продиктованы эгоистическими, корыстными побуждениями [61]. Просоциальное поведение подвержено влиянию социальных факторов. Такие факторы как политические конфликты, коррупция снижают просоциальную активность [84]. Для нас интерес представляют те базовые личностные качества, которые обуславливают просоциальное поведение. Кроме эмпатии – это безопасность [76] как основная характеристика благополучия личности.

Большое значение в формировании личности занимает постоянное ощущение угрозы, опасности, которое исходит от интернета. Отсутствие контроля киберпространства приводит к распространению незаконного оборота наркотических средств, порнографии, кибербуллинг, призывы к суициду (группы смерти) [23], разжигание вражды на почве расы, национальности и др., это способствует усилению тревожности, закрытости и стимулирует к повышенной потребности в анонимности.

Важнейшим механизмом формирования просоциального поведения выступает социальная идентификация, посредством которой фиксируется причастность людей к той или иной социальной общности, принятие или непринятие ее норм и ценностей на основе восприятия себя как социального субъекта [97].

Исследования подтверждают, что время, проведенное в онлайн играх, имеет отрицательную корреляцию с уровнем просоциальности [151]. Жесткие сетевые игры оказывают непосредственное влияние на поведение и просоциальное в том числе. Общение в социальных сетях может иметь противоположный эффект: нарушенные психологические границы вызывают особенности

коммуникативной активности, такие как более выраженная осведомленность, субъектность, стеничность (живость в эмоциях, радость) в общении [41].

Эмпирически доказано, что представители разных поколений, воспитывавшиеся в разных социальных условиях, демонстрируют просоциальное поведение по-разному. Например, уровень установок альтруизм – гедонизм, лежащие в основе просоциального поведения измерялся у представителей поколений X и Y и было установлено, что уровень альтруизма у поколения X выше, просоциальное поведение они демонстрируют в равной степени, но качество его разное: X имеют более высокий уровень анонимности, а Y – публичности [190]. В нашем исследовании мы предоставим результаты измерений для поколения Z, но можно предположить, что качество просоциальности будет отличаться от предыдущих поколений. Просоциальность как конструкт, преломленная через призму интернет-свобод будет отличаться у поколения Z качеством элементов. Современные исследования показывают, что безопасное просоциальное поведение имеет следующую направленность – обеспечение безопасного существования других людей, минимизация рисков (национальных, культурных, нравственных, экологических), готовность противостоять факторам такого риска [85].

Эмоциональной основой просоциального поведения выступает **эмпатия**, третий компонент диалогичности. Известны следующие 4 типа эмпатии. Когнитивная эмпатия – это умение поставить себя на место объекта эмпатии, умение понимать чувства другого человека. Позитивная эмоциональная эмпатия проявляется в умении «сорадоваться» объекту эмпатии, а негативная эмоциональная эмпатия выражается как сопереживание и сочувствие. Действенная эмпатия заключается в желании и готовности помочь объекту эмпатии [143]. Изучение эмпатии у представителей поколений Y и Z четко указывает на то, что есть разница в уровне, качестве эмпатии [203; 216; 217]. Высокий уровень когнитивной эмпатии у представителей поколения Z объясняется тем, что в социальных сетях собеседники не видят друг друга, не могут анализировать образ собеседника и экстралингвистическую информацию (жесты, мимику), приходится

анализировать только мысленно. Анонимность, интерактивность, поиск «идеального» собеседника», доступность большого объема информации, разнообразие, свобода задавать границы и рамки общения, возможность для любого найти собеседника под «запрос», свобода входа и выхода (в любой момент можно начать и закончить общение), удобство и кастомизация информации (умная лента, видео контент вместо чтения) [66] – все это не способствует установлению глубоких связей, а, следовательно, и развитию эмпатии.

Открытость, общительность, эмоциональная стабильность являются также неотъемлемыми компонентами конструкта диалогичность.

**Открытость** понимается как этически приемлемая форма честности и асертивности личности, добродушием к окружающим, без которых невозможен диалог. Открытость позволяет выражать свое мнение, а также обуславливает способность к близким отношениям [45].

**Общительность** – черта характера, которая проявляется в желании и стремлении ассоциироваться (налаживать контакт) с себе подобными, а точнее связана с толерантностью к присутствию окружающих, готовности к совместной деятельности. В соответствие с последними исследованиями, это высоко полигенный, эволюционно консервативный признак, контролируемый множеством генов, участвующих в нейрональном развитии, сохраняется у разных видов от насекомых до млекопитающих и имеет важную эволюционную функцию [225].

Есть позиция на общительность, что последняя не просто является чертой характера, но является формой поведения, которая возникает на стыке индивидуальных особенностей (есть корреляция с дружелюбием), социальных связей и окружающей среды [206]. В нашей работе мы рассматриваем общительность как черту характера.

**Эмоциональная стабильность** (устойчивость) (противоположность эмоциональной лабильности) – черта личности, отвечающая за стабильность эмоционального состояния, умение владеть собой. Многочисленные исследования доказывают, что низкая эмоциональная стабильность (высокий нейротизм)

напрямую коррелирует с неудовлетворенностью в отношениях, люди с высоким нейротизмом склонны проявлять критику, презрение, оборонительное поведение [220]. Низкая эмоциональная стабильность коррелирует с депрессивностью и снижает социальную вовлеченность [211]. Люди с высоким нейротизмом (низкой эмоциональной стабильностью) чаще подвержены тревоге, перепадам настроения, легко расстраиваются, и, как следствие, им сложнее в межличностных отношениях. Трудности возникают в поддержании отношений, в связи с искаженным восприятием [212].

Подводя итог, мы можем сказать, что в конструкте диалогичности можно выделить три компонента: ценностно-смысловая ориентация (ценности, смыслы, коллективистская установка), личностные особенности (толерантность, эмпатия, просоциальность, открытость, общительность, эмоциональная стабильность) и убеждения (о ценности собственного Я и благосклонности мира, убеждения о диалоге). Такой конструкт может быть рассмотрен в терминологии Дж. Келли как предполагающий, то есть открытый, позволяющий индивиду получить новый опыт.

Опираясь на воззрения Л.Г. Дмитриевой неравновесного, ассиметричного диалога, связанного с когнитивным диссонансом, принципиальной несводимостью позиций общающихся, мы можем предположить наличие двухполюсности диалогичности [63]. Второй полюс конструкта диалогичности – адиалогичность, которая может характеризоваться низким уровнем эмпатии, толерантности, низким показателем альтруистических и коммуникативных смыслов, открытости, общительности, индивидуалистической направленностью низкими показателями просоциальности, ценности Я и Другого, отсутствием или слабой выраженностью убеждений о благосклонности мира и ценности собственного Я, высоким уровнем эмоциональной лабильности, а также качествами личности, препятствующим диалогичности: депрессивность, агрессивность, раздражительность, невротичность. Такой конструкт ограничивает индивида в построении отношений и в познании Другого, и может быть рассмотрен как ригидный,

констелляторный.

#### *1.1.4. Диалогичность личности в сетевом общении*

Рассмотрим, как влияет сетевое общение на конструкт диалогичности и его компоненты. Рост свобод, самостоятельность и активность неизбежно приводят к смене ценностных ориентаций [214], в том числе с коллективистских на индивидуалистические. Эти изменения наблюдаются во всем мире.

Масштабные исследования, проводившиеся в разных странах, это подтверждают, даже азиатская культура с ее коллективистской ориентацией претерпевает изменения под воздействием интернет-коммуникаций. Тот факт, что молодежь, рождённая после 2000 года в основном, попадает в категорию наиболее подверженных изменениям людей, указывает нам на вероятность, что интернет – коммуникация может быть рассмотрена как один из способов социализации, и что она имеет непосредственное влияние на формирование ценностей. Влияние на ценности и формирование «информационной культуры» неизбежно, однако ценностная динамика противоречива и неоднородна [198]. Современные исследования влияния интернет-коммуникаций на формирование ценностных ориентаций молодежи в 2020 году демонстрируют влияние интернет-коммуникации на установки и ценности, с одной стороны – нарастание индивидуалистических ориентаций, с другой – ориентаций на просоциальность, солидарность, свободу выражения [88].

Формирование ценностей и идентичности претерпело большие изменения, если советское поколение было сформировано коллективом, коммунистической идеологией, поколение Y формировались по средствам близкого круга лиц (семья, друзья, телевидение), то за формирование ценностей поколения Z отвечает широкий круг «значимых других», случайные люди в интернете (ютуберы, тиктокеры) становятся агентами социализации для молодых людей. А при вторичной социализации, во время интернализации образа «обобщенного другого» происходит критическое переосмысление своей идентичности и формирование новых ролей, позволяющих молодому человеку выполнять роль взрослого, опять

же все это с опорой на широкий круг лиц из интернета [66]. Особенностью психического развития молодежи можно считать переработку и преломление общечеловеческих ценностей в своеобразные субкультуры под воздействием информации из интернета [171]. Воздействие интернет-субкультур на формирование личности подростка значительно, и в неблагоприятных условиях может способствовать развитию отрицательных черт личности. В период активного роста и формирования личности часто наступает кризис идентичности, он начинает по-новому понимать себя, самопонимание выходит на новый уровень, подростку важно понимать себя и найти свое место в социуме, в особенности среди ровесников. [194]. Большое значение имеет содержательная сторона интернет-контента, однако популярными становятся не самые полезные, интересные или развивающие видео. Анализ данных программами в соцсетях организован с опорой только на количественные характеристики (количество лайков, комментариев под постом, просмотров), поэтому шокирующие, провокационные, скандальные ролики, фото набирают больше просмотров. Именно такой контент формирует современных людей. Такую информацию аналитики называют «треш-контент», его транслируют люди, имеющие резко отличающийся от общепринятого образ жизни, внешний вид, желания, мотивы, деятельность. Примерами могут служить блогеры увеличивающие разные части лица и тела, агрессивные и люмпенообразные стримеры, блогеры, пропагандирующие праздный образ жизни и бродяжничество, игроки- стримеры (позиционируют себя как люди, которые играют в онлайн игры круглосуточно и роскошно живут), субъекты с расстройством половой идентичности, транслирующие разные этапы своей трансформации с одного пола на другой. Производителей такого контента называют фриками (с англ. *«freak»* – ненормальный). Часть «фриков» истинные, люди имеющие расстройства психики, а часть блогеров мимикрируют под фриков, чтобы увеличить количество просмотров и повысить уровень дохода. Необычный, шокирующий контент пользователи интернета смотрят и активно комментируют,

соответственно именно такие ролики занимают более высокие места в поисковой выдаче, охватывая все больше молодежи [29].

Так называемые «лидеры мнений» блогеры, стримеры пропагандируют праздный образ жизни с акцентом на гедонистические ценности. Молодые люди видят, что можно не получать высшее образование, не прикладывать усилий, не планировать, достаточно показывать себя, удивлять других, и можно получить тот образ жизни, которым живут блогеры [174].

Превалирование гедонистических черт подтверждают исследования еще у поколения Y [133]. Уровень гедонизма у поколений Y и Z слабо отличается [58], однако у представителей поколения Z он отличается качественно, их гедонизм затрагивает еще и интеллектуальную сферу [57], что неблагоприятно сказывается на профессиональной ориентации. Установка на то, что работа должна быть интересной, на работе должно быть весело, а достижения легко даются приводят к частым сменам работы и неудовлетворенности.

Влияние блогеров на молодежь подтверждает тот факт, что сами представители молодого поколения считают блогеров своими вдохновителями [69]. В том же исследовании были обозначены блогеры, которых молодежь считает героями. Следует отметить, что образ героя эпохи – отражение духовности современников, их ценностей, трансформацию этого концепта активно изучают в медийном пространстве [168]. Топ блогеров-героев, возглавили Ида Галич и Наталья Водянова (за благотворительность), Оксана Самойлова (материнство), Хабиб Нурмагомедов (уважение к победителю, спортсмен), Ольга Бузова (сама добилась успеха) [69]. Как видно из этого исследования ценности молодых людей, формирующие образ современного героя – трудолюбие, материнство, про социальность (благотворительность), смелость – вполне соответствуют ценностям более взрослых поколений и соотносятся с общечеловеческими ценностями. Г.П. Геранюшкина в исследовании ценностей студентов подтвердила, что общечеловеческие ценности присущи молодежи и сейчас, хотя, есть различия по значимости той или другой ценности у разных национальностей [49]. Однако

приверженцев некоторых блогеров не смущает, что в своем творчестве они пропагандируют наркотики, используют нецензурную лексику, демонстрируют потребительский образ жизни, после высказываний о Дне Победы один из таких блогеров был признан иноагентом. Молодежь предпочитает делать выбор, основываясь не на анализе тех ценностей, которые транслируют блогеры в своем творчестве и жизни, а на благотворительности блогера, что показывает избирательность восприятия и мышления молодежи.

Киберпространство дает возможность «примерить» на себя новую личность, с новыми интересами, способами общения и стратегией поведения, а также со своим сленгом [91; 166], что, по сути, приводит к созданию новой цифровой личности [5], которая по мере усугубления аддикции или нарастания внутреннего конфликта, обострения неблагоприятной обстановки в реальной жизни (конфликты в школе, с родителями, отсутствие друзей, плохая успеваемость) начинает вытеснять реальную личность. Для создания «нового себя» не надо прикладывать стараний, можно удалить профиль в соцсети и создать новый, таким образом начав все сначала. Это противопоставляется долгому кропотливому труду по созданию успешной и гармоничной личности в реальной жизни, поэтому личность «виртуальная», доступная, быстро создаваемая и идеальная всегда более привлекательна. Аналогично создание своих миров, в которые можно пускать или не впускать определенных людей [119]. Последователи теории киберсоциализации рассматривают трансформацию психических процессов у молодежи, подростков, детей как результат вовлеченности в киберпространство. Изменения происходят в познавательной, эмоционально-мотивационной, личностной сферах, а также в сознании и когнитивных процессах личности [169].

Изменения в когнитивных процессах личности основываются на практическом опыте работы педагогов с детьми. Отмечается снижение концентрации внимания, продуктивности памяти [43].

Многие авторы, акцентируя внимание на негативных последствиях вовлеченности молодежи в виртуальное пространство, указывают на замену реальной личности на виртуальную [44].

Виртуальная идентичность, которую так легко создать в сетях оказывает влияние на реальную идентичность [73]. В интернет-общении большую роль играет эффект растормаживания в сети, отсутствие необходимости сдерживаться приводит к росту агрессии [174]. Факторами влияющими на растормаживание являются диссоциативная анонимность (ощущение, что в сети никто не может знать человека), невидимость (ослабляет психологические барьеры, повышает уверенность в себе), асинхронность (позволяет продумывать ответ и давать его позже, чего не происходит при реальном общении), солипсическая интроекция (создает образ воображаемого, а не реального собеседника, наделяя его качествами автора, в итоге внешнее воспринимается как внутреннее, что освобождает в эмоциональном плане), диссоциативное воображение (восприятие всего, что происходит как игру), минимизация власти (ощущение равноправия с людьми, имеющими в реальной жизни более высокий статус). Однако растормаживание происходит не со всеми людьми, оно свойственно людям с более низким уровнем толерантности, более высоким уровнем агрессии и менее твердыми убеждениями [153]. Интернет запинг, бесцельное блуждание в сети рассматриваются как стратегии совладания для эмоциональной регуляции. Однако излишнее нахождение в сети приводит к растормаживанию, достигается противоположный эффект. Способы опасного поведения в интернете плотно связаны с личностными характеристиками [56].

Важно подчеркнуть, что не только интернет растормаживание создает киберличность, но и киберличность влияет на собственно личность носителя, изменяя структурные элементы личности [194].

Интернет-пространство, которое обладает явными аддиктогенными свойствами [78; 114; 193], сказывается на ценностно-смысловой сфере пользователей. В результате взаимодействия личности интернет-пространства возникают новые

смыслы и ценности: ценность виртуального доверия, ценность виртуальной свободы, ценность виртуального контроля, ценность информационного потока. А также повышение уровня виртуальности негативно влияет на персональные нравственные ориентации [93]. В особенности старшие подростки, находящиеся в кризисе личностной и социальной идентификации, могут стать подвержены изменениям ценностно-смысловой сферы, попасть под влияние интернета в процессе формирования ценностной системы и в результате, сформировать ее без учета реальных смысложизненных ориентаций [132]. По мнению психолога М.И. Дрепы [65], существуют несколько видов зависимости от интернета: игровая зависимость характеризуется бесконтрольным времяпровождением в игровой деятельности; зависимость от виртуального общения, характеризующаяся переписками с большим количеством собеседников и бесконтрольным времяпровождением в общении с часто незнакомыми людьми; скроллинг, характеризующийся бесконтрольным просмотром видео в соцсетях и платформах; бесконтрольные покупки в онлайн пространстве, часто ненужные. Все эти действия характеризуются навязчивостью, отсутствием самоконтроля у страдающего зависимостью субъекта и снижением критического мышления в отношении зависимости [65].

Самая очевидная опасность, обозначенная многими психологами, что в Интернет создается иллюзия полноценного общения. Избыток информации, быстрые темпы жизни в сети не позволяют устанавливать глубокие отношения, общение носит поверхностный характер. А отсутствие реальных друзей, сообществ, где тебя принимают как самоценность приводит к ощущению одиночества. У этого феномена нет национальности, согласно исследованиям, представители цифрового поколения во всем мире испытывают одиночество несмотря на большое количество контактов. Спасением от одиночества является постоянная включенность, так замыкается круг [174]. Недавние исследования Т.В. Белых доказали, что зависимость от социальных сетей приводит к снижению коммуникативной ресурсности [25]. В Японии явление, когда подростки не хотят

общаться с теми, с кем они живут и предпочитают уединение, получило название «хиккимори» или «хикки». Часть из них не могут наладить коммуникацию в результате психических проблем (депрессивное расстройство, расстройство личности и др.), а часть сознательно выбирает «необщение» и нахождение наедине с собой [215].

В качестве проблемы стоит также отметить отсутствие возрастных ограничений для получения информации. Согласно исследованиям, средний возраст знакомства с порнографией 11 лет, что безусловно приводит к искажению восприятия семейных ценностей, ценности интимных отношений и наносит вред неокрепшей психике не эстетичным отражением сексуальных отношений, а также формирует киберсексуальную зависимость (интерес к порносайтам) [136].

Общение в сети более комфортно, так как позволяет скрывать истинные эмоции, а также обдумывать ответ сколь угодно долго в отличие от настоящей коммуникации лицом к лицу, возможность вести несколько бесед одновременно [194]. Увидев сообщение в мессенджере, можно отвечать на него не сразу, а обдумать ответ и представить его через несколько часов, либо вообще не отвечать. Таким образом диалог теряет свои свойства: эмоциональную вовлеченность, спонтанность. У представителей цифрового поколения атрофируется навык вести беседу вживую. Также субъекты общения в сети лишаются внимания, по причине вышеупомянутой многозадачности: зачастую субъект общается одновременно с несколькими собеседниками, не фокусируя внимание ни на одном из них.

Исследование коммуникационных стратегий подростков показало, что те не устанавливают в сети глубокие взаимоотношения, так как не знают собеседника и не имеют установки на близкое общение. Многие имеют установку на избегание, что препятствует нормальному полноценному диалогу. В исследованиях направленности личности было продемонстрировано, что уровень моральности не подвержен изменению у подростков при переходе из реального в виртуальное пространство. Однако меняются коммуникационные стратегии и

стратегии психологической защиты. [194]. Одной из важнейших характеристик коммуникации является просоциальность, просоциальная коммуникация.

Одним из элементов в конструкте диалогичности мы обозначали «открытость», по мнению многих психологов, это необходимое качество субъекта для поддержания диалогичности [221]. Влияние интернет-общения на открытость как личностное качество вкупе со сниженным критическим мышлением, высоким уровнем эмпатии и установок на толерантность приводит к выработке в сети у молодежи особой позиции, которую иностранные авторы называют «victimhood culture» [219]. Поколение Z выносит на обсуждение любые проблемы, привлекает администраторов форумов, менеджеров по персоналу на работе за любое, по их мнению, некорректное отношение, что делает их постоянными жертвами.

Другой проблемой, связанной с открытостью и сниженным критическим осмыслением реальности, является уязвимость для дезинформации. Основным отличительным признаком представителей нового поколения является визуальный способ восприятия информации [67]. Они предпочитают смотреть, а не читать, настольным играм предпочитают компьютерные, делают домашнее задание не в тишине, а под музыку, предпочитают постоянно переключаться между разными видами деятельности, для них не работает поговорка «сделал дело-гуляй смело». Восприятие визуальной информации в противовес чтению и прослушиванию полноценных лекций приводит к снижению объема памяти, внимания и практически отсутствию способности долго концентрироваться и анализировать информацию. В научной литературе появились понятия «клиповое мышление» [96] и «восьмисекундники» [138]. В.Д. Грищенко характеризует клиповое мышление как фрагментарное отражение действительности без создания целостной картины [55], клиповое мышление избавляет от необходимости обобщать и систематизировать [89].

Клиповое мышление, которое имеет много общего с обыденным мышлением, противопоставляется критическому. Обилие информации, плохо развитое

критическое мышление, меняющийся объем памяти, все это приводит к так называемому «торопливому мышлению» и развитию патологий мышления в детском и подростковом возрасте [96], в результате чего молодые люди становятся объектами в информационно-психологической войне и под натиском информации они теряют способность к критическому мышлению [202], обрекая себя на определенный интеллектуальный стиль [159]. Многозадачность, за которую хвалят молодежь, также имеет свою обратную сторону в виде слабого синтеза и анализа, невозможности обобщать и использовать по назначению «освоенную» информацию, постоянный поиск новой вместо использования уже знакомой информации, неумение отделять главное от второстепенного [50].

Подводя итог вышесказанному, отметим, что интернет – это аддиктогенное пространство, которое вызывает психологические изменения у пользователей – когнитивные, аффективные, меняются их установки, убеждения, а вслед за ними изменяются концепты. Такие концепты как толерантность, просоциальность, ценностно-смысловая сфера, эмпатия, которые составляют основу диалогичности, претерпели качественные изменения.

## **1.2. Особенности общения личности, представителей информационного и цифрового поколений**

### ***1.2.1. Основные подходы к проблеме поколений в психологии***

Проблема изучения личностных особенностей разных поколений должна быть рассмотрена в трех плоскостях. Во-первых, это проблемы, связанные с понятием «поколение», раскрывающего его характеристики, во-вторых, в рамках изучения субкультуры поколений понять специфику ментальности и ценностно-смысловую направленность представителей поколений, в-третьих, определить место дискурса в чертах поколений и определить возможное его содержательное наполнение, зависящее от направленности ценностных оснований ментальности поколения. В этой главе представлен краткий обзор концепций понятия «поколение» и характеристики субкультуры двух поколений.

На неоднозначность в определении понятия поколение и границ данного феномена указывают Э. Парри и П. Урвин [223], подчеркивая отсутствие четких критериев, на основании которых можно было бы выделить границы поколений.

В этой главе будут рассмотрены разные подходы к понятию «поколение», критерии определения, наполнение понятия и трактовки отечественных и зарубежных исследователей.

В американской социологии первыми теорию поколений представили Н. Хоув и У. Штраус [210], определяя поколение как совокупность людей, обозначив границы поколения – 20 лет. Согласно Н. Хоув и У. Штраус есть другие критерии определения поколения:

- зарождающиеся в подростковом возрасте убеждения, что они принадлежат к своей конкретной группе – членство;
- убеждения, нормы, модели поведения;
- исторический критерий: события в истории, приходящиеся на подростковый и ранний взрослый возраст, определившие дальнейшую жизнь.

Т.К. Ривз и О.Э. Ривз (2008) предложили деление на 5 поколений [224].

Ниже представлена Таблица 2 с отображением временных рамок и названиями поколений.

**Таблица 2**

**Поколения и временные границы (авторы: Г.Р. Асадулина, Э.В. Садретдинова)**

Автор теории	Название поколения и годы рождения					
	1	2	3	4	5	6
Н. Хоув и У. Штраус (1991)	Молчаливое поколение (1925-1943)	Бэби бумеры (1943-1960)	Поколение X (1961-1981)	Миллениалы (1982-2000)		

Продолжение Таблицы 2

1	2	3	4	5	6
Л. Ланкастер И.Д. Стиллман (2002)	Традиционалисты (1900-1945)	Бэби бумеры (1946-1964)	Поколение X (1965-1980)	Миллениалы Эхо бумеры. Поколение Y Следующее поколение (1981-1999)	
К. Мартин и Б. Тулган (2002)	Молчаливое поколение (1900-1942)	Бэби бумеры (1946-1960)	Поколение X (1965-1977)	Миллениалы (1978-2000)	
Д. Облингер и Д. Облингер (2005)	Зрелые (<1946)	Бэби бумеры (1947-1964)	Поколение X (1965-1980)	Миллениалы Поколение Y НетГен (1981-1995)	Постмиллениалы (с 1995)
Д. Тапскотт (1998)	–	Бэби бумеры (1946-1964)	Поколение X (1965-1975)	Цифровое поколение (1976-2000)	
О. Ривз (2008)	Зрелое поколение (1924-1945)	Бум поколение (1946-1964)	Поколение X (1965-1980)	Миллениалы (1981-2000)	Поколение Z (с 2001)

Не только временные границы поколения, но и критерии, определяющие содержание понятия, и факторы, позволяющие определить это понятие, разнятся. Таким образом сформировалось более двадцати классификаций поколений и их определений. В таблице 3 приведены наиболее популярные определения поколения разных авторов.

Таблица 3

## Значимые факторы в определении понятия «поколение»

Автор	Описание понятия/ значимый критерий
В.В. Семенова [154]	Исторический период, характеристики на индивидуальном и системном уровне, конфигурация жизненного пути
И.С. Кон [90]	Происхождение группы людей от общего предка; совокупность сверстников, генерация, родившаяся в одно и то же время; отрезок времени, в течение которого живет и действует определенная генерация людей; общность людей с определенными условиями социализации (участники какого-либо события)
В.И. Пищик [133]	Группа людей, объединенная общей картиной мира, образом жизни, схожим репертуаром коммуникативных стратегий, общими стилями мышления и общей культурно-исторической ситуацией развития, коллективный субъект
Т.Д. Марцинковская [117]	важен общий историко-культурный контекст, пережитый в критический период онтогенеза (12–25 лет). главное – не год рождения, а тип социализации: как человек усваивал нормы, ценности, способы общения и мышления.

Таким образом, поколение как понятие наиболее полно можно определить, опираясь на хронологический фактор (в каком историческом периоде живет группа, отрезок времени), возраст, социальный фактор (общие дела, причастность к событиям), экономический фактор (достаток, образование), культуру (смыслы, субкультура), коммуникацию (общее коммуникативное поле и особенности коммуникации внутри группы), психологический фактор (картина мира, стили мышления), самоидентификации (сами соотносят себя со сверстниками и противопоставляют другим). Важно отметить, что поколение – это естественно сложившаяся большая группа, изучение которой невозможно в оторванности от среды и взаимодействия с другими поколениями М.Б. Глотов и Т.Д. Марцинковская подчеркивают, что отношения между поколениями транзитивны, меняются смыслы, представления, установки, нормы, пространство социализации [117]. Также каждому поколению свойственны свои уязвимости [158].

Были открыты закономерности формирования поколения, такие как исторические, политические, социальные особенности, скорость трансформации общества. Как было сегодня очевидно – границы поколения подвижны, они зависят от культурно-исторических и социальных факторов, политики, экономики и др., а внутри одного поколения представители его связаны между собой в некое единство.

Ввиду того, что исторический фактор и культурно-исторический контекст имеет первостепенное значение для формирования границ и содержания понятия «поколение» между зарубежными и отечественными исследователями нет единого мнения.

Кроме проблемы временных границ и содержания понятия следует отметить такое явление как «эхо-поколение» (в терминологии Н. Хоува и У. Штраусса) или, иначе говоря, люди, чьи годы рождения находятся «на стыке», то есть те, кого можно отнести к двум поколениям одновременно [210]. Отдельную сложность составляет изучение представителей поколений малых городов с самобытной культурой и традициями, закрытых населённых пунктов, удаленных

от центра, а также деревень, где уровень жизни зачастую отличается от городского.

Еще одной значимой проблемой является разграничение возрастных психологических характеристик представителей поколения и поколенческих особенностей. Споры возникают вокруг некоторых характеристик, приписываемых исключительно поколению Z или Y, однако данные характеристики могут быть присущи определенной возрастной группе, а не поколенческой. Например, представители поколения Z считаются бескорыстными, но мы не можем утверждать, что представителям поколения Y не свойственно бескорыстие. Говоря об установке, коллективизм чаще приписывается Y, а индивидуализм – Z. Однако исследования, в том числе наше, подтверждают, что установки на коллективизм и индивидуализм присущи обоим поколениям.

В своем исследовании мы будем придерживаться определения поколения В.И. Пищик [133]. Центральным для нее является феномен ментальности, который интегрирует поколение, со всеми психологическими особенностями и ценностно-смысловой сферой.

В исследованиях В.И. Пищик [133] и В.В. Семеновой [154] о ментальности мы находим способ преодолеть проблемы разнородности понятия «поколение». Не опираясь выборочно на отдельные факторы (такие как историческая эпоха или возраст) мы можем объединить все особенности социальной группы в понятие ментальности. Ментальность формируется в социокультурных условиях, соединяя в себе как ценностно-смысловые элементы, так и социально-психологические особенности.

На сегодняшний день ментальность рассматривается в рамках трех подходов: психосоциальный, типологический и кросс-культурный подходы. Психические явления рассматриваются на психическом и социальном уровнях, что обеспечивается в психосоциальном подходе.

В.И. Пищик рассматривает ментальность как многоуровневую двухполюсную структуру. В основе ментальности лежит коллективное сознание, которое

определяет нахождение ментальности ближе к иррациональному, чем к рациональному полюсу. Ментальность опирается на совокупность установок и неосознаваемых убеждений. Г.М. Андреева относит ментальность к характеристике больших групп, наравне с нравами, обычаями и традициями, таким образом ментальность выступает характеристикой поколений [9]. В.И. Пищик выделяет четыре сменяющих друг друга типа ментальности: традиционный, переходный, инновационный, постинновационный.

Структура ментальности представлена элементами ядра - ценности, смыслы, значения и социально психологическими характеристиками - периферией. На периферии располагаются ценностные ориентации, социальные установки, дискурсы [133]. Характеристики традиционной и инновационной ментальности отображены в таблице 4.

Таблица 4

**Характеристики ментальности (составлено автором по материалам работ В.И. Пищик)**

<b>Параметры</b>	<b>Традиционная ментальность</b>	<b>Инновационная ментальность</b>
1	2	3
Смыслы	Смыслы коллектива (коллективистская направленность, установка на коллективизм) и смыслы авторитета. Амбивалентные смыслы ориентаций: Мы – Они, стыд – вина, эгалитаризм – иерархия. Основные добродетели благородство, смелость, справедливость, честь, щедрость, гордость и др. Труд ради накопления осуждается	Личные свободы интегрированы с пониманием блага общества в целом, руководство индивидуальными смыслами, а не групповыми (индивидуалистическая направленность)
Поведение	В поведении преобладает установка на равенство внутри группы, поощряется высокая коммуникабельность, открытость	Автономия, закрытость, руководство собственными смыслами и установками при принятии решений
Индивид и группа	Небольшая социальная дистанция к группе, установка на то, чтобы не быть обузой, наблюдается включенность в ограниченное число групп	Вхождение в большое количество групп, мобильность и неустойчивость групп
Связи в группе	Отношения по типу господства и подчинения, система взаимных обязанностей, конформизм. Не приветствуются споры внутри группы, поощряется жертвенность ради группы, в отношениях	Связи в группе не устойчивы, простое вхождение и выход из группы. Отсутствие четких ролей и правил, возможность примерить на себя разные роли

## Продолжение Таблицы 4

1	2	3
	приоритет скромности, взаимозависимости, строгое выполнение статусных, ролевых правил, соподчинение	
Открытость-закрытость	Закрепощенность	Открытость экспериментам, инновациям и изменениям
Свобода выражения	Авторитаризм, общее объединяющее начало, идея, все подчиняется целостной картине мира группы	Готовность к плюрализму мнений и даже к одобрению этого плюрализма; способность признавать существование разных точек зрения без
Ориентиры	Большая значимость придается историческим корням	Ориентация на настоящее и будущее, а не на прошлое; экономия времени, пунктуальность
Отношение к другим	Культивируется враждебность к «чужому»	Открытость к неизвестному, толерантность к чужим традициям, религии, взглядам
Коммуникация	В традиционных коллективах субъекты мало проявляют социальную лень, склонны к косвенным намекам, не прямой коммуникации	Открытая, прямая коммуникация, сохранение конфиденциальности информации, отсутствие страха перед конфликтом, открытым противостоянием
Блага	Установка на разделение благ поровну между всеми членами группы вне зависимости от вклада членов группы. Равенство воспринимается как синоним справедливости	Чувство справедливости распределения, т. е. уверенность в зависимости вознаграждения не от случая, а от соответствия мастерству и вкладу
Вера, религиозность	Господство мифов и религиозных представлений	Вера в регулируемость и предсказуемость социальной жизни (экономические законы, торговые правила, правительственная политика), позволяющие рассчитывать действия
Самоидентификация	Ограничена временем и правилами общества. В норме формируется после получения высшего или средне-специального образования	Не ограничена во времени, может продолжаться всю жизнь, человек может иметь несколько образований, менять вид деятельности. Слэш люди.
Образ жизни	Объединяющие образы жизни	Индивидуальные «стили жизни» (Л.Г. Ионин, К.А. Абульханова-Славская)
Развитие	Цикличность развития, доминирование власти коллектива, особенная форма социального времени	Планирование будущих действий для достижения предполагаемых целей как в общественной, так и в личной жизни
Локус контроля	Внешний. Возможности ограничены групповым взаимодействием,	Уверенность и способность современного человека

## Продолжение Таблицы 4

1	2	3
	связями и ролями в группе. Опора на общество и государство	преодолевать создаваемые жизнью препятствия. Это относится как к возможности покорения природы, так и к контролю над политическими, экономическими и другими социальными проблемами. Опора на себя
Отношение к политическим вопросам	Патриотизм	Космополитизм

Каждому поколению согласно концепции В.И. Пищик присущ свой тип ментальности [134].

Таким образом, доперестроечному поколению (1940-1960 гг. согласно классификации В.В. Семеновой; Бэби-бумерам 1943-1960 гг. согласно Н. Хоува и У. Штрауса соответствует традиционная ментальность; генерации переходного периода (1960-1970 гг. рождения – В.В. Семенова; поколению X 1961-1981 гг. – Н. Хоув и У. Штраус соответствует переходный тип ментальности; постперестроечное поколение (родившиеся после 1980 в классификации В.В. Семеновой; Миллениалы или Y 1982-2000 в классификации Н. Хоува и У. Штрауса являются представителями инновационной ментальности, информационное поколение. Поколение Z, насчитывающее наибольшее количество наименований (Online Generation, Post Millennials, Facebook Generation, Switchers, «always clicking» и др.) начало рождаться с 1995 года согласно классификации Н. Хоува и У. Штрауса и логично предположить, что данные авторы отводят ему период с 2000 года, соответствуют постинновационной ментальности, мы называем цифровым поколением. В нашей работе при анализе ментальности и трансформационных процессов мы опираемся на отечественные реалии, культуру и исторические факты, поэтому поколение Z с постинновационной ментальностью нами рассматривается с 2000 года – с распространения интернета в РФ.

Подводя итог вышесказанному, мы рассматриваем представителей поколений Y и Z, обладающих инновационной и постинновационной ментальностью.

В работе мы придерживаемся понятия «поколение» В.И. Пищик «группа людей, объединенная общей картиной мира, образом жизни, схожим репертуаром коммуникативных стратегий, общими стилями мышления и общей культурно-исторической ситуацией развития, коллективный субъект» [134]. Годы жизни поколения Y (информационное поколение) и Z (цифровое) больше всего соответствуют отечественным реалиям (распространение интернета, и активная цифровизация в РФ началось с 2000 годов). Ценностно-смысловая направленность, которая является ядром ментальности – коллективизм-индивидуализм представлены в инновационной ментальности (индивидуализм) и традиционной ментальности (коллективизм). Однако мы предполагаем, что в инновационной ментальности, присущей поколению Y и постинновационной ментальности, присущей поколению Z могут быть обе ценностные направленности, иными словами представители обоих поколений имеют убеждения, связанные с коллективизмом и индивидуализмом. В следующей главе мы рассмотрим подробнее ценностно-смысловую направленность представителей поколений Y, Z и психологические особенности представителей этих поколений.

### ***1.2.2. Психологические особенности и ценностная направленность представителей поколений***

Рассмотрим ценностно-смысловую направленность личности представителей поколений, сосуществующих в современном обществе на данный момент, представители которых являются активными субъектами социальных, экономических и политических дискурсов.

На момент написания работы самым взрослым представителям поколения Z – 23-24 года, а поколению Y – 25-42 года, X – 42-62 года и доперестроечному поколению 53-73 года.

Мы будем описывать поколение Y и Z, поскольку они составляют основу молодых поколений нашей страны и на них сконцентрировано наше исследование.

Сначала дадим определение направленности личности. Впервые термин «направленность личности» был использован С.Л. Рубинштейном [148]. В последнее время интерес к исследованию направленности личности возрастал ввиду того, что это важное и сложное свойство личности, определяющее устремления, интересы, мотивы, направление деятельности и существенное в духовном мире личности. В нашем понимании наиболее полно дает определение направленности личности Н.Д. Левитов, как – избирательное отношение человека к реальности, которое влияет на его жизнь и деятельность [103]. Направленности представляется стержнем, организующим деятельность личности, включает мотивы, устремления, мировоззрения, убеждения [103].

Для Б.Ф. Ломова направленность – системообразующее свойство, которое определяет весь склад личности, ее цели, мотивы, отношения с внешним миром [108].

А.Н. Леонтьев и С.Л. Рубинштейн придерживается деятельностной теории личности, большое значение в направленности личности имеет деятельность, выражение стремлений, мотивов в деятельности [104; 148]. Для С.Л. Рубинштейна личность – это и предпосылка, и результат деятельности, он выделяет характер, направленность, способности и дарования [148]. А.Н. Леонтьев представляет личность как результат взаимоотношений с внешним миром и предметной деятельности, таким образом направленность для А.Н. Леонтьева – это ядро личности, состоящее из мотивов к деятельности [104]. Концепция личности Б.Г. Ананьева объединяет социальное и биологическое в человеке [8]. Придавая большое значение статусу в обществе, Б.Г. Ананьев делает акцент на социальные отношения, а выделяя в составе личности темперамент, характер, способности – на биологическое начало.

Л.И. Анцыферова определяет личность как индивидуальную форму бытия в конкретных социально-исторических условиях, она подчеркивает активность личности, стремление к развитию [11].

А.Г. Асмолов рассматривает личность как отдельно взятого человека в

системе его устойчивых социально обусловленных психологических характеристик, общественных связей и отношений, что определяет поведение человека [15]. К важным аспектам изучения личности, по А.Г. Асмолову, относятся интегративный подход (исследование личности на всех уровнях функционирования, как на духовном и нравственном, так и на физическом, с учетом особенностей и потребностей, рассматривается человек в целом), диалогичный подход (человек раскрывает свой потенциал только во взаимодействии с другими), субъектность (подчеркивается активность субъекта, стремление к развитию и самореализации). Направленность личности А.Г. Асмолов видит, как компонент структуры. В структуру личности входят влечение, желание, интересы, склонности, идеалы, мировоззрение, убеждения [16].

Безусловно направленность личности сопряжена с мотивами, и включает их в свою структуру, так В.Ф. Мамедова выделяет три типа направленности в зависимости от мотивов: направленность на задачу, где преобладают мотивы связанные непосредственно с деятельностью, личностную (у В.И. Пищик – «индивидуалистическая») направленность, где интересы направлены на себя, а мотивы в получении удовольствия удовлетворения собственных потребностей и коллективистскую направленность, при которой есть стремление к общению, поддержанию взаимоотношений, к общению [115].

Поскольку направленность личности формируется по мере взросления и воспитания, было установлено, что на формирование определенной направленности личности влияет стиль воспитания, количество времени, которое родители уделяют ребенку. В частности, индифферентный стиль воспитания, при котором подросток не получает достаточно внимания со стороны родителей, его потребности не удовлетворяются, коррелирует с эгоцентрической (в нашем исследовании – индивидуалистической) направленностью [38]. И.В. Котова указывает на то, что личность формируется в результате конфликта индивидуации и социализации, выбор поведения в свободное время подростка играет большое значение для формирования личности [95].

Концепция личности А.Г. Ковалева подразумевает, что направленность личности – стержень личности [87]. Это сложносоставное свойство личности, включающее в себя мировоззрение, мотивы, систему потребностей. В свете ленинградской школы направленность имеет формы, которые состоят в иерархичных отношениях, от самых примитивных (влечения) до самых высоко духовных (мировоззрение, убеждение).

Интересна теория личности М.А. Ядова, ее можно отнести к социально-психологической, так как М.А. Ядов помещает в основу теории личности установочные и диспозиционные механизмы регуляции поведения [196]. Установка (диспозиция) возникает по мнению М.А. Ядова при возникновении потребности, следовательно необходимо учитывать виды потребностей, к которым относятся не только психофизиологические, но потребности включенности в группы, систему. Условия, при которых возникают и удовлетворяются эти потребности тоже имеют иерархичную структуру, в основном классифицированы по времени возникновения, устойчивости. Таким образом Ядов выделяет предметные (краткие по времени) ситуации, ситуации группового общения (ситуации более длительные, возникающие при вовлечении в группы для общения), еще более длительными оказываются ситуации социальных отношений (семья, коллектив на работе), самыми устойчивыми являются культурные, экономические условия.

В результате конфликта потребностей формируется иерархия диспозиций (установок, убеждений). На первом уровне находятся простейшие установки, неосознаваемые, не имеющие модальностей. На втором – социальные установки. По наполнению они похожи на убеждения второго психологического уровня. Основным фактором формирования являются социальные потребности – принадлежности группе.

Направленность личности представлена на третьем уровне. Доминирующая направленность интересов личности, которая формируется в результате предрасположенности к той или иной социальной деятельности, иными словами, к удовлетворению интересов высшего порядка. Таким образом доминирующая

направленность интересов у одной личности может уходить в сферу профессиональной деятельности, у других – семьи, у третьих – досуга (хобби) и т. д. высший уровень удовлетворения потребностей образует система ценностных ориентаций. Ядов считает, что поведение регулируется именно на этом уровне.

По И.В. Абакумовой и П.Н. Ермакову ценностно-смысловые установки являются интегральным компонентом смысловой структуры личности [1]. Ценностно-смысловая направленность личности представлена как личностные смыслы, которые отвечают за развитие, саморазвитие, формирование иных личностных конструктов. Ценностно-смысловая сфера личности является важнейшим компонентом структуры личности при структурном подходе. Она отвечает за поиск смысла и является движущей силой, определяет поведение и восприятие; является предиктором самореализации личности; первостепенным регулятором творческой самоактуализации; основой адаптации к новым жизненным условиям; личность может присвоить ценность только в случае принадлежности группе, в которой популярна эта ценность, когда личность включена в практическую реализацию общей ценности [1].

В основе ценностно-смысловой направленности есть установка. В рамках данной работы мы рассмотрим установку на коллективизм и индивидуализм.

Коллективистская установка (жизненный вектор подчинен коллективным интересам, смыслам коллектива), например превалировала в традиционной ментальности. В.И. Пищик выделяет горизонтальный коллективизм с причастностью большой группе (трудовой коллектив, пионерия, комсомол), со строгой иерархией, соблюдением ролей, четкостью и прозрачностью индивидуального пути (ясли, сад, школа, средне-специальное или высшее учебное заведение, стабильная работа, пенсия), наличием строгих рамок и правил в обществе (все должны трудиться на благо общества, отсутствие безработицы), ведущей ролью коллектива в воспитании и обучении (ребенок попадает в ясли и воспитывается в коллективе почти с младенчества, школа и ВУЗ принимали активное участие в формировании советского человека), глубоким проникновением коллективных

смыслов в личное пространство (личная жизнь, свадьбы, расторжения браков, свободное времяпровождение, хобби – все регламентировалось большой группой), отсутствием свобод (свободы слова, вероисповедания, роль религии играл коммунизм как высшая цель и коммунистическая партия как влиятельное сообщество), отсутствием конкуренции (все блага делятся поровну, доход и благосостояние не зависит от личного вклада), четким пониманием целей и ориентиров, определенностью, понятными правилами и предсказуемостью [134].

Инновационная ментальность и постинновационная ментальность характеризуются преобладанием индивидуалистической установки, при которой жизненный вектор подчинен личным интересам.

А. Инкелес предложила аналитическую модель современной личности. Особенности, представленные в модели, могут быть присущи личности с инновационной ментальностью и с индивидуалистической установкой [213]. На рисунке 2 отображена концепция о современном человеке А. Инкелес.



**Рисунок 2. Современный человек с индивидуалистической установкой, концепция А. Инкелес [213]**

Модель современного человека, предложенная А. Инкелес остается востребованной до сих пор и перекликается с моделью «инновационной личности» М.А. Ядова [197].

Давайте рассмотрим социокультурную среду становления личности представителей обоих поколений с целью более глубокого понимания и анализа направленностей личности, присущих представителям этих поколений.

Поколение Y (информационное) застало распад СССР и было сформировано в условиях трансформации общества, смены идеалов, потери опор и векторов движения. С другой стороны, открывшаяся возможность вести бизнес, стать предпринимателем резко расширила границы и возможности, стала детерминантой успешности личности того времени.

В.И. Пищик описывает это поколение как инновационное [133]. Поколение Y формировалось в цифровой среде. Представителей этого поколения цифровизация застала в ВУЗовский или школьный период, они формировались в атмосфере свобод, лишь отголосков тех потрясений, что пережили их родители, видевшие распад традиций, смену строя, становление бизнеса и решавшие, как им выжить в новом мире. Наиболее старшие представители этого поколения (40-42 года на момент написания работы) были в школьном возрасте, и проблемы смены строя их не коснулись напрямую, они были лишь очевидцами того, как их родители кардинально меняли свою жизнь, как расцветал бизнес, появлялись шоу программы, свободные отношения, как разрушался институт семьи [133]. Им не хватало родительского внимания, личность формировалась под воздействием средств массовой информации и сверстников, школа уже утратила свои воспитательные функции, а семья была занята выживанием и наращиванием материальных благ. В таких условиях потребности в любви, ответственности, в преодолении одиночества, иными, словами, экзистенциальные потребности, не могли быть удовлетворены. Такая фрустрация смыслов приводила к формированию индивидуалистической установки. Если представители Y воспитывались бабушками и дедушками, которые транслировали свои смыслы, на тот момент

уже противоречащие реалиям капитализма, свободного предпринимательства, им передавалась традиционная ментальность с коллективистской установкой. Поздние представители этого поколения (родившиеся в 1990-е годы) в школьном возрасте застали экономический подъем, большие возможности, интернет, и формировались под влиянием семьи, благополучной среды и детоцентричной модели воспитания, которая с 2000-х годов начинает набирать популярность. Данная модель пришла на смену «воспитания коллективом», представители поколения Y с детства усвоили свои права, уважение к индивидуальности, открытую модель коммуникации. Как видно, даже у представителей одного поколения есть предпосылки для формирования как индивидуалистической так и коллективистской установки, характеризующейся отсутствием жесткой иерархии, ролей, свободой выбора, легкости принятия решений; принцип разумности руководит трудовой деятельностью этих людей, именно поэтому представителям поколения Y так тяжело дается выполнение заданий, цель которых не до конца понятна, все должно иметь смысл, они нетерпимы к бюрократии, к вертикальному стилю руководства, им ближе командный дух с соблюдением личных границ. Для них важно соблюдение баланса личной жизни и работы (в отличие от поколения X, выходцы которого часто страдают трудоголизмом, работой ради работы). Они ценят жизнь во всех ее проявлениях, любят комфорт и больше склонны к гедонизму, для них важны условия труда, график, гибридный и удаленный режим, именно представители этого поколения открыли для себя фриланс и заработок в интернете. Они придают меньше значения карьере и фундаментальному образованию, так как ни то ни другое не гарантирует им успешности и счастливой жизни в современных реалиях. Наличие свободного времени, комфортные условия жизни создают условия для творчества, хобби, научных изысканий, инноваций, большая часть которых связана с интернет-пространством. За последние 10 лет выросло количество агрегаторов услуг, которые дают возможность фрилансерам зарабатывать средства для комфортного существования в любой точке мира, появились блокчейн и NFT, криптовалюта. Поколение Y первыми

научились зарабатывать на биржевом рынке, создавать деньги из денег. Доперестроечное поколение, обжегшись на первых инвестиционных проектах (МММ Мавроди в 1989 году) в своем большинстве относятся к таким проектам настороженно, а вот для поколения Y – это естественный способ заработка. Для доперестроечного поколения этот способ обогащения противоречит убеждениям про «честный труд», «без труда не выловишь и рыбку из пруда», легкий заработок ассоциируется с нечестностью.

Как отмечает В.И. Палагута, информационное поколение (Y-ки), рано стали предпринимателями, их становление происходило в процессе серьезных изменений, бизнес часто построен на интернет-технологиях [130].

Поскольку становление личностей представителей этого поколения происходило в период турбулентности, они адаптивны, легко принимают изменения и модифицируют свое поведение для достижения целей.

Говоря о корпоративной культуре и рабочих отношениях, представители информационного поколения являются гибкими, знают цену своей работе, готовы трудиться, если понимают какое вознаграждение они получают, учиться не ради документа, а ради ощутимой пользы. Любые действия рассматриваются в рамках инвестиций в будущее (повышение заработной платы, бонус) [137].

Поколение Z имеет много названий. Его называют «цифровым или виртуальным», поколением неудачников, домоседов (с англ. «homelanders»), «центениалами», ассоциирую с новым веком рождение представителей этого поколения или подразумевая, что благодаря развитым биотехнологиям представители этого поколения будут жить сто лет [107]. Отличительными чертами этого поколения являются предприимчивость, экономическая заинтересованность, бескорыстие, волонтерством, интерес к обучению и знаниям. Представители цифрового поколения погружены в онлайн пространство, где стерты географические границы, поэтому представители этого поколения охватывают новости, события по всему миру, мыслят глобально. Однако глобализм в коммуникации приводит к перегрузке и беспокойству [137].

Об угрозах, связанных с контентом (раннее информирование), о зависимости от интернет-технологий говорят многие авторы [32; 126] об изменениях ценностно-смысловой сферы, характере межличностного взаимодействия, характере структуры досуга [167], о взаимосвязи разрушительного и саморазрушительного поведения и интернета [40], использование смартфона и соцсетей приводит к повышению уровня невротичности и снижению уровня общительности [26].

Радикальные изменения претерпевает внутренний мир человека под влиянием цифровизации. Другие авторы указывают на такие явления как виртуализм (уход в виртуальный мир) и авитализм (слом психологических защит и развитие внушаемости, управляемости) [79], занижение оценки собственного благополучия [125], аутизация [150], снижение асертивности у женщин, зависимых от соцсетей [191]. Алекситимия, развивающаяся у поколения Z была замечена многими психологами, она способствует разрушению человеческой идентичности и усиливает риски нарушения психического и психосоматического здоровья [33].

Д. Стиллман выделяет следующие признаки цифрового поколения: практичность, погруженность в цифровую среду и экономику, персонализация и страх упустить значимое, уверенность в своих силах, мечтательность и мотивация к успеху [163]. Представители этого поколения стремятся к свободному онлайн общению, планированию путешествий, к путешествиям, глобальным проектам. Становление личностей представителей этого поколения происходило, когда детоцентричный подход в воспитании занимал сильные позиции, вкуче с индивидуализмом личные желания Z-тов часто искажают восприятие своих возможностей.

Одни исследователи называют его лучшим, другие потерянным. Н. Хоув и В. Штраус назвали его «великим» в книге «Восхождение поколения Миллениума: следующее Великое поколение» [210]. Действительно это первое поколение, которое существует в атмосфере полной глобализации и цифровизации, хотя и тут не все однозначно. Эта глобальность вкуче с активной стимуляцией

интенсивного родительства привела к широкому кругозору, заинтересованности в экологических, политических, экономических вопросах, толерантности, глубокому гуманизму, но инфантилизму. Наличие свободного времени, отсутствие необходимости решать насущные проблемы дала возможность для творчества – многие исследователи отмечают, что поколение Z творческое, нестандартно мыслящее, однако период самоидентификации затянулся для многих.

Исследования последних лет подчеркивают гедонистическую ценностную ориентацию, это поколение привыкло получать удовольствие от жизни. Не так много представителей Z уже ведут трудовую деятельность, но уже сейчас можно сказать, что в работе для них важен комфорт, интересные задачи, понимание смысла. Это поколение не устроит быть «винтиками в большой машине», они все индивидуальны, к ним придется подстраиваться, с их потребностями в интересных амбициозных задачах- считаться. Именно для них нужна геймификация, индивидуальные проекты. Технологический детерминизм, обусловивший изменение шкалы ценностей молодого поколения на фоне информационной перегрузки, привел к тому, что многие его представители менее ответственны и исполнительны, обладают довольно низкими коммуникативными способностями, не умеют работать в команде (в отличие, например, от представителей поколения Y).

Подводя итог вышесказанному, ценностная направленность – это основной стержень личности, определяемый мотивами, ценностями, стремлениями, установками. У представителей обоих поколений, есть предпосылки индивидуалистической и коллективистской установке, что было подтверждено исследованиями В.И. Пищик [134]. Психологические особенности представителей поколения Y: стремление к свободе и к комфорту, гедонизм, гибкость, способность адаптироваться, готовность учиться и развиваться. Представители поколения Z также отличается гедонистическими ценностями, менее терпеливы и гибки, инфантильны, менее ответственны.

Психологические особенности, ценности и смыслы поколений Y и Z

отражаются в форме и содержании общения, особенно подробно рассмотрим сетевое общение и его влияние на личностные особенности представителей этих поколений.

### *1.2.3. Сетевое общение представителей поколений*

Представители трех поколений прекрасно используют возможности интернет пространства, но по-разному ведут себя в нем. Социальные сети, такие как Facebook (запрещена в РФ, 2004 год создания), ВКонтакте (2006 год создания), Одноклассники (2006 год создания) стерли географические границы между людьми, но сгруппировали их пользователей по другим признакам.

Доперестроечное поколение пользуется соцсетями для получения информации и обмена сообщениями с родственниками и друзьями меньше, чем представители поколений Y и Z. Преимущественно ими используется социальная сеть Одноклассники. Представители более взрослого поколения общаются с реальными людьми и используют мессенджеры и соцсети как средство связи.

Поколение Y – это поколение потребления интернет-контента. Для них соцсети совмещают и возможности общения, и развлечения, заработка и являются образовательным инструментом.

Использование всего функционала социальных сетей, вступление в группы по интересам отнимает больше времени и заменяет для представителей поколения Y другие средства массовой информации. Представители поколения Y чаще выбирают интернет как основной канал информации. В отличие от телевидения интернет не контролируется централизованно государством, в интернете отражается реальная жизнь и смыслы, контент создается самими субъектами коммуникации. Информационные сообщества в телеграмме про политику, образование, религию, позволяют не только получать новую и интересную информацию, но и знакомится с комментариями других пользователей узнавать, что думает общество о той или иной новости. Это поколение отличает быстрота потребления контента, снижение объемов памяти и восприятия, тяготение к игнорреализации и вытеснение реального общения виртуальным [75]. Несмотря на

высокие темпы цифровизации и привязанность к гаджетам, поколение Y ценит интернет за удобство и комфорт, то есть все еще рассматривает интернет как инструмент упрощения жизни. Многочисленные исследования указывают на высокий статус гедонистических смыслов для Y – возможность общаться без ограничений, работать в комфортных условиях, желательно удаленно [133].

Говоря о самопрезентации в сети важно отметить, что представители поколения Y склонны переносить свою личность в виртуальное пространство – выкладывать свои фото, говорить грамотно как в реальной жизни [172]. Иными словами, идентичность виртуальная и идентичность реальная совпадают и виртуальная вторична.

Y-ки склонны более критично относиться к информации из сети, склонны перепроверять, выяснять правду, чем представители поколения Z, у последних значительно снижено критическое мышление, они легче принимают на веру информацию, более серьезно воспринимают любой контент в социальных медиа [169]. Одним из последствий снижения критического мышления является дезадаптивная подчиняемость [24].

Важным критерием в сравнении двух поколений (Y и Z) является восприятие информации от ближайшего окружения. Оба поколения считают более важным мнение близких (семья, реальные друзья), но Z выше ценят мнение виртуальных друзей. Влияние социальных сетей на молодежь сильнее, чем на более взрослое поколение [165].

Впервые выражение «цифровой абориген» было использовано для обозначения поколения Y, необоснованно (без фактических данных) охарактеризовав представителей этого поколения как предпочитающих изображения тексту, игру работе, не желающих концентрироваться, как цифровое поколение. Однако в России распространение интернета началось с конца 1990-х годов и в полной мере интернет охватил страну в начале 2000-х, поэтому можно считать, что этот термин не может относиться к поколению Y в России. В нашей работе цифровым поколением мы называем поколение Z, а поколение Y информационным.

Новые соцсети Instagram (запрещена в РФ) появилась в РФ в 2013 году, Telegram (2013 год основания) и Tik Tok – (2018 год для РФ) отчетливо показывают разницу в подходах поколений к интернет-контенту. Z в отличие от Y активно создают контент из всего: ежедневная жизнь, хобби, они не задаются вопросом, будет ли это интересно другим, они уверены, что найдут свою аудиторию, поэтому поздние представители этого поколения так органично смотрятся в роликах, в отличие от тех немногочисленных представителей поколения Y которые тоже производят интернет контент в Тик-Токе и на Ютубе (запрещена в РФ). Поколение Z, *always clicking generation*, привыкли к коротким порциям информации (максимальная длина ролика в Тик-Токе – 10 минут, она была увеличена в 2023 году, ранее составляла 3 минуты), в 2021 году Youtube (запрещена в РФ) запустила shorts, молодежь называет их «шортсы» – короткие видео ролики на разные темы, которые стали набирать популярность и уже в 2023 году составили конкуренцию Тик-Току.

Поколение Z иначе называют интернет поколением, потому что для них интернет так же естественен, как для более старших поколений телевизор [210]. Многочисленные исследования подтверждают, что молодежь проводит в сети от 4 часов в день [165]. Находясь регулярно «включенными», представители поколения Z имеют возможность мгновенно обмениваться мыслями в виде вербального и фото/видео контента. Виртуально организовано не только общение, молодые люди знакомятся, обучаются, совершают покупки в сети интернет, как и представители поколения Y, но социальные сети рассматриваются ими не как средства массовой информации, способ коммуницировать, а как социальное пространство [66], как виртуальная реальность со своими законами существования. Новые технологии и раньше меняли жизнь людей, задавали новый вектор. Изобретение телефона, радио, телевидения всегда сопровождалось опасениями, что жизнь людей изменится, они будут меньше общаться. Однако интернет-коммуникация – качественно новый уровень вмешательства технологий в жизнь людей, сейчас мы можем говорить о кибернетическом социальном пространстве.

Человек, попадая в социальные сети, находится в нереальном мире, надевает нереальную личину и общается с такими же как он, виртуальными личностями. Более того, полная власть над этим миром от его создания до разрушения приводит к тому, что человек не реализуется в этом мире по-настоящему [113]. С другой стороны, если человек реализуется в реальной жизни, у него нет необходимости создавать новую идентичность [194].

Казалось бы, при постоянной включенности и общении должны развиваться чувство общности с другими, усиливаться и углубляться чувство самоидентичности за счет контакта и рефлексии, а общение должно напоминать своего рода нескончаемый диалог, однако это не так. Философ Ж. Бодрийяр использовал слово «симулякр», в полной мере оно отражает современные реалии интернет-пространства. Включенности в мир другого, самораскрытию, созданию общего смыслового поля мешают вымышленные идентичности, отсутствие реальных личностей (как мы увидим дальше, киберличности отличаются от реальных). А истинное общение, диалог, невозможны там, где нет истины, субъектности, глубины.

Итак, в фокусе нашего внимания представители индивидуалистической и коллективистской установки поколений Y или информационное (1981-1999 гг. рождения) и Z или цифровое (рожденные с 2000-го года). Именно их внутренний мир и убеждения претерпели наибольшие изменения под воздействием интернета, что сказалось на изменении содержания концепта «общение», по средствам изменения убеждений об общении, изменении их психологических качеств, необходимых для глубокого диалогического общения. Поколения Y и Z наравне пользуются интернетом, однако для Y интернет и сетевое общение имеет инструментальный характер (связь с другими, удобство удаленной работы, покупки, поиск информации и др.), а для Z интернет-пространство имеет большее значение, это киберпространство, которое составляет конкуренцию реальному миру.

### **1.3. Убеждения – ключевой компонент конструкта диалогичности**

#### ***1.3.1. Основные направления исследования убеждений***

Несмотря на то, что убеждения являются основой многих конструктов, таких как вера, надежда, самооценка, картина мира и др., на сегодняшний момент нет четкого определения понятие «убеждение» [180]. Убеждения рассматриваются при изучении когнитивно-поведенческих аспектов личности (А. Бек, Д. Дэвис, А. Фримен) как результат когнитивной функции, в качестве верований (М. Бонд и К. Леунг – социальные аксиомы), как основа ценностей и смыслов (П.С. Авдеев).

Несмотря на то, что схемы очень близки к убеждениям и правилам А. Бека их строго разграничивал, он считал схемы только когнитивными структурами, а убеждения определяют мышление и поведение [22].

В этом же когнитивном направлении мыслил Дж. Келли [82]. Учёный переводил личный опыт человека в убеждения и говорил о том, что личностные конструкты формируют убеждения и осмысливают опыт. Каждому человеку присущи свои конструкты.

В отечественной психологии можно рассмотреть проблему убеждений в связи с направленностью личности (Б.Г. Ананьев, А.Н. Леонтьев, Б.Ф. Ломов, С.Л. Рубинштейн и др.). В соответствии с концепцией С.Л. Рубинштейна, внешнее, образующее среду, преломляется во внутреннее, находящееся в самом человеке. Преломляясь, оно становится частью убеждения и формирует совершенно новые взгляды.

По С.Л. Рубинштейну убеждения являются частью человека, наряду с увлечениями и склонностями [148]. В процессе взросления, у человека формируются смыслы и мотивы на базе убеждений: здесь задействованы эмоционально-волевая, когнитивная и мотивационно-потребностная сферы личности.

В рамках культурно-исторического подхода неклассическим подходом в психологии изучение убеждений также представляет интерес.

Большое значение Л.С. Выготский уделял понятию «развитие», развитие

он рассматривал не как механистический процесс, а как результат усилия воли, личной заинтересованности, мотивации, что безусловно находит свое отражение в изучении убеждений [46]. Убеждения высшего порядка созданы по воле человека, являются результатом его труда над собой.

Трансформация убеждений при переходе от натуральных психических функций к высшим очевидна. Память – вместилище убеждений, а мышление – синтез и анализ социальных ситуаций, при выходе на новый уровень становятся связанными с восприятием, которое участвует в интерпретации социокультурного контекста, направляя сформированные убеждения в иные структуры (память, мышление, а в некоторых случаях, и воображение).

Убеждения формируют все значимые конструкты личности, по Л.С. Выготскому личность исторична, то есть именно культура формирует личность, а следовательно, и убеждения, и установки, и мотивы [46].

Л.С. Выготский, отступивший от популярной в его время рефлексологии, утверждал, что суть психических процессов нужно искать не в мозге, а в речи и отношениях. Вслед за Л.С. Выготским мы исследуем убеждения в общении, через призму ментальности, субкультуры, языка, следуя принципу историзма, мы выявляем влияние социокультурных факторов на трансформацию убеждений [46].

В нашей работе убеждения рассматриваются с позиций системного-деятельностного и дискурсивного подходов. Системно-деятельностный подход был введен в 1985 году А.Г. Асмоловым в результате слияния двух подходов: системного и деятельностного. В результате чего, в основу подхода легли труды ярких представителей системного подхода (Б.Г. Ананьев, Б.Ф. Ломов и др.) и деятельностного подхода (Л.С. Выготский, Д.Б. Эльконин, В.В. Давыдов и др.) [71].

Основными принципами системно-деятельностного подхода можно считать: учет сензитивных периодов развития, субъектность, учёт ведущих видов деятельности и периодизацию, со-трансформацию, амплификацию, определение зоны ближайшего развития, обязательную результативность каждого вида

деятельности, обязательной рефлексивности любой деятельности, предметности, активности, неадаптивной природы деятельности субъекта, опосредствования, интериоризации (экстериоризации), зависимости психического образа от места отражаемого явления в структуре деятельности субъекта, развития и историзма и др.

Сам А.Г. Асмолов подчеркивает, что становление нового подхода не отрицает принципов системного и деятельностного подходов. Напротив, в его трудах деятельности отводится решающее значение в становлении личности, деятельность рассматривается как система. В рамках деятельностного подхода А.Г. Асмолов определяет деятельность как «динамическую, саморазвивающуюся, иерархическую систему взаимодействий субъекта с миром, в процессе которых происходит порождение психического образа, осуществление, преобразование и воплощение опосредствованных психическим образом отношений субъекта в предметной действительности» [17].

Общение, в котором мы рассматриваем убеждения, признается многим учеными как основной вид деятельности, в котором раскрывается вся сущность человека [47].

В соответствии с концепцией Б.Г. Ананьева человек как субъект деятельности предстаёт перед нами в трёх основных сферах: общение, познание, труд [8]. Изучение убеждений в сетевом общении дает нам возможность, опираясь на деятельностный и системный подход разработать именно те категории убеждений, которые формируются и детерминируют деятельность – общение в сети, а через деятельность формируют личность.

Большое значение уделяет А.Г. Асмолов системности, в этой связи стоит упомянуть принципы системного подхода, выделенные Б.Ф. Ломовым: многоуровневость, иерархичность, полидетерминированность, многомерность классификаций.

Иерархичность и многоуровневость реализуются в определении В.Э. Чудновского: убеждения рассматриваются как самостоятельные образования,

которые существуют в особой и сложной структуре [187]:

- логический анализ отдельных понятий и связей;
- внутренние эмоциональные переживания относительно указанных понятий и связей [35].

Автор, руководствуясь принципом системности, делает акцент на том, что убеждения являются подвижной и динамичной системой, в которой изменения и корректировки происходят в зависимости от того, насколько быстро усваивается информация о внешнем мире в психике человека.

Принцип многомерности классификаций приводит к тому, что в литературе представлены разные классификации убеждений.

В современной отрасли когнитивно-поведенческой психологии, нейролингвистическом программировании убеждения определяются как обобщения о себе, мире, отношениях, других [80].

Интересным является научная позиция В.А. Крутецкого, который рассматривает убеждение сугубо в учебном и учебно-воспитательном процессах [173]. Г.Е. Залесский и Н.А. Менчинская [74] определяют убеждение как внутренний механизм, связанный с общей структурой личности. У данных авторов убеждения участвуют в формировании:

- интеллектуальных процессов;
- эмоционально-волевой сферы;
- морального поведения.

Согласно данной точке зрения, убеждение не только является единицей мировоззрения личности, но также служит основой при выполнении акта выбора мотивов, поступков и ценностей [118].

Глубинные убеждения влияют на:

- восприятие окружающей действительности;
- систему оценок и норм;
- личностных взглядов относительно морали и нравственности.

Таким образом глубинные убеждения выступают как системообразующие

в структуре личности элементы, также в значительной мере развивают классы когний, которые представляются в виде допущений, правил и установок, которые человек формирует сам внутри себя посредством внешних и внутренних мотивов. При высокой степени развития классов, человек способен отделять действия от эмоций и принимать решения конструктивно. Опора на данную когнитивную модель убеждения позволяет установить значимость рассматриваемого объекта и определить степень его близости к идеалу [147].

Глубинные убеждения или базисные убеждения [233] влияют на выбор стратегии сетевой коммуникации [183] и поведения в целом [201]. При этом в случае превалирования нересурсных базисных убеждений, и, как результат, пессимистической картины мира, молодые люди попадают в риски от интернет-зависимости.

Сравнивая зарубежные и отечественные исследования относительно убеждений как психологического феномена, мы можем сказать о том, что преимущественно, в зарубежных исследованиях присутствует опора на теорию схем, которые формируются человеком посредством влияния на него внешних и внутренних факторов. Данный подход имеет практико-ориентированную значимость для психологии и психотерапии при работе специалиста с дезадаптивными убеждениями клиента.

В отечественной психологии значительная часть исследований посвящены мотивам формирования убеждений, что является неопределимой фундаментальной основой для психолого-педагогического направления. Следуя принципу многомерности классификаций, перечислим основные представления об убеждениях в современной психологии:

- первичные убеждения (propositions) результат работы ЦНС, близки к мыслям [227];
- утверждения с высокой долей истинности [207];
- трехкомпонентные динамические личностные новообразования [187];
- убеждения высшего порядка, результат работы воли, близки к смыслам,

мотивам [59].

На первом уровне речь идет об убеждениях на нейрофизиологическом уровне. Говоря о нейрофизиологическом уровне, мы имеем в виду работу мозга, а именно нейронные процессы, в результате которых, наравне с восприятием, ежесекундно оценивается действительность и формируется отношение к окружающим объектам в виде убеждений или предположений [227], мы для удобства будем использовать термин «первичные убеждения», в англоязычной литературе – «*propositions*», «*beliefs*». Первичные убеждения возникают и исчезают по много раз в течение дня, лишь некоторым из них суждено задержаться в психике субъекта и занять место среди других убеждений, по характерологическим качествам они ближе всего к мыслям. Существует по крайней мере 2 качества у этого вида убеждений: содержание и предполагаемая правдивость. В большинстве своем такие психологические новообразования бессознательны либо частично осознаваемы, чаще всего, когда речь идет о событиях, людях, связях, о которых субъект знает, но не совершает направленных мыслительных операций на объект для осознания (знаем, где мы, кто мы и т.д.). Такие первичные убеждения находят отражение в эмоциональном фоне субъекта. Появляясь на доли секунды, такие убеждения оставляют за собой эмоциональный шлейф, который также часто не осознается человеком, если тот не заинтересован в выяснении причин своего настроения. Взаимосвязь убеждений и эмоций хорошо изучена в поведенческой психотерапии [80], рационально-эмотивной терапии [62]. Одна из проблем убеждений этого уровня заключается в сложности отслеживания процесса формирования, так как информация, на основе которой формируются первичные убеждения, появляется сразу из нескольких источников (восприятие, мышление). Принцип полидетерминированности в отношении убеждений признается отечественными и зарубежными учеными.

На первом уровне убеждения близки к установкам. Представляется необходимым провести разграничение между установками и убеждениями.

Существует два подхода к установке в отечественной психологии. Первый

подход Д.Н. Узнадзе (фиксированная установка и первичная установка) и второй подход А.Г. Асмолова. По Д.Н. Узнадзе, установка – это состояние готовности к целесообразному действию, это психическое явление [176]. А.Г. Асмолов вводит термин особое восприятие, необходимое человеку для проявления первичной установки [15].

А.Г. Асмолов выделяет смысловую целевую и операционную установку и отмечает, что установки могут быть осознаваемыми и неосознаваемыми, неосознаваемые установки близки к аттитюдам [15].

Именно Д.Н. Узнадзе считают установку системообразующим фактором для формирования линии поведения, основой действий и операций выступает актуальность и готовность [176].

Определённое место занимает установка и формировании оценочного суждения. Разница между установкой Д.Н. Узнадзе и аттитюдами, то есть социальными установками, в зарубежной психологии заключается в том, что установки не осознаваемы, неосознаваемая готовность действовать целесообразно, а социальная установка предполагает сознательную готовность действовать сообразно обстоятельствам [51]. В социальной психологии социальная установка выражает отношения представителя группы к какому-либо процессу или явлению. Как следует из вышесказанного, основная разница между установкой и убеждением – отсутствие у установки когнитивного компонента, акцент на эмоциональную составляющую и несознательную природу, состояние готовности. Иначе обстоит дело со смысловыми установками. Последние влияют или даже обуславливают смысловую сторону целеполагания [7].

Наиболее близки к убеждениям смысловые установки и ценностно- смысловые установки, которые являются результатом мыслительной деятельности и связаны со смыслами. Важность смысловых установок в процессе общения отмечают С.К. Башкатов и А.А. Шахов, в их же исследовании указано, что установка на коллективизм выражается в стремление быть включённым в группы [21].

В разрезе нашего исследования интерес представляет коммуникативная установка. Коммуникативная установка человека представляет собой готовность к общению.

В современной психологии нет единого мнения о коммуникативной установке. Коммуникативные установки взаимосвязаны с игровой компьютерной зависимостью. И.Ф. Шиляева обнаружила негативные коммуникативные установки у подростков, имеющих игровую компьютерную зависимость [192].

Большое значение для коммуникативной установки имеет деятельность личности. Исследование Н.Н. Коноплёва и Л.С. Коноплевой о работающих и неработающих пенсионерах подтверждает, что люди, активно не участвующие в деятельности, имеют более высокий уровень негативной коммуникативной установки [92].

Однако коммуникативная установка может иметь не только аффективный, но и поведенческий, и когнитивный компоненты.

Деструктивные коммуникативные установки могут приводить к деформациям в коммуникативной сфере, а также влиять на совладательные стратегии. Коммуникативная установка, подразумевающая под собой определённые отношения, несёт в себе аффективный компонент [177].

Большое значение для выстраивания отношений, налаживания контакта и плодотворного общения имеют установки коммуникативной толерантности. Часто установку коммуникативной толерантности относят к фундаментальным свойствам личности, отвечающим за коммуникацию, межличностное взаимодействие и определяемую совокупностью индивидуально-психологических качеств человека. В.В. Хромов выделяет три вида установок коммуникативной толерантности: перцептивные, адаптивные, и интерактивные [182].

О важности коммуникативных установок в интернет и в реальном общении говорит Т.В. Юдеева. На основе исследования автор делает вывод о том, что подростки стремятся избегать установления отношений, основанных на доверии и глубине как в реальной, так и в виртуальной жизни, в виртуальной в основном

ввиду недостатка информации. В основе такого коммуникативного поведения лежит коммуникативная установка, направленная на избегание. Стратегии общения подростков в интернете и в реальной жизни отличаются благодаря различиям коммуникативных установок [195].

Коммуникативные установки различаются у участников конфликта, в том числе при исследовании буллинг структуры было выявлено, что группы инициаторов жертв и помощников демонстрируют высокие значения открытой жестокости. Инициаторы и жертвы имеют высокие показатели по обоснованному негативизму в суждениях о людях, у группы жертв выявлены высокие показатели коммуникативных установки негативного личного опыта общения с окружающими [111].

Коммуникативные установки связаны с направленностью интернет социализации. Деструктивные коммуникативные установки коррелирует с мотивом социализации воплощение в роль, репликации, личного пространства. Продуктивные коммуникативные установки в интернет-пространстве сочетаются такой направленностью поведения в интернет социализации как мотив вклада, мотив обозначенного присутствия [110].

Ближе всего к убеждениям понятие «когнитивная установка». И.А. Лучинкиной в 2018 году и, по сути, представляет собой набор из сорока убеждений, которые обозначают следующие субшкалы: сверхгенерация, обесценивание позитивного, дихотомическое мышление, катастрофизация, эмоциональное обоснование, навешивание ярлыков, мысленный фильтр, чтение мыслей, персонализация, долженствование, [111]. А. Бек называет такие когнитивные установки убеждениями, а деструктивные убеждения называет когнитивными искажениями. Таким образом установки близки к убеждениям по наличию аффективного и когнитивного компонентов. Чтобы ещё раз обозначить разницу между установкой и убеждением следует указать, что установка является первичным свойством организма примитивной реакции, подготовкой к будущему действию (по Д.Н. Узнадзе). Она в большинстве интерпретации включает эффективный и

волевой компоненты. Убеждение же является трёхкомпонентной личностной структурой, в которой ярко выражен когнитивный компонент и установки, и убеждения могут быть осознаваемыми и неосознаваемыми, однако установка – это готовность, состояние, в то время как убеждение – это новообразование на личностном уровне. Установка всегда существует в связке с деятельностью, предшествует деятельности, подготавливает, предопределяет её, в то время как убеждение может существовать само по себе, являться мыслительным фильтром основой картины мира, мировоззрения, восприятия. Даже сравнивая установку с первым уровнем убеждений, мы видим разницу: убеждение по своим характеристикам ближе к мысли, а установка ближе к состоянию.

Однако следует отметить, что такие понятия как «когнитивная установка», «коммуникативная установка» также являются многомерными образованиями и могут выступать в качестве синонима убеждения у некоторых авторов, такие установки наиболее похожи на убеждения второго уровня.

На втором уровне, психологическом, новообразования, пройдя стадию первичных убеждений, были верифицированы и подтверждены психикой субъекта и его картиной мира, индивидуальным опытом как соответствующие действительности. Мы будем называть убеждения этого уровня «истинными убеждениями» или «убеждениями». Такие убеждения могут быть сознательны или несознательны, не подвергаются критике, принимаются на веру и становятся более устойчивы, всякий раз, получая подкрепление в результате деятельности индивида. Через когнитивно-аффективный фильтр убеждений формируются представления, которые играют роль линзы, фильтра для восприятия окружающей действительности [183]. Эти убеждения регулируют поведение, отвечают за выбор совладательных стратегий. Убеждения этого уровня несут важную регулятивную функцию в поведении и в коммуникации. Убеждения – принципы, управляющие поведением. На психологическом уровне отмечают трехкомпонентную структуру убеждений, включающую когнитивный, эмоциональный и поведенческий компоненты [187]. Говоря о психологическом уровне убеждений, мы будем

использовать определение убеждения В.Э. Чудновского как личностное образование трехкомпонентной структуры, управляющее поведением и лежащем в основе мировоззрения личности [187]. На психологическом уровне убеждения не только получают подтверждение своей истинности в субъективном жизненном контексте, но и занимают свое место в картине мира субъекта. В трактовке М. Бонда и К. Леунга такие убеждения называются социальными аксиомами, обобщенными верованиями о себе, о мире, заключенные в форму утверждений [218]. На этом уровне убеждения близки к аттитюдам. Разграничение аттитюдов с убеждениями представляет сложность, даже учитывая факт того, что установки и аттитюды могут дойти в основу убеждений. С.Р. Снайдер, исследуя мышление, ориентированного на надежду (*hope thinking*), приходит к выводу, что ориентация на надежду включает отношение к ситуации, черты характера субъекта. Убеждения лежат в основе надежды в качестве утверждений и оценок себя и своих способностей [228].

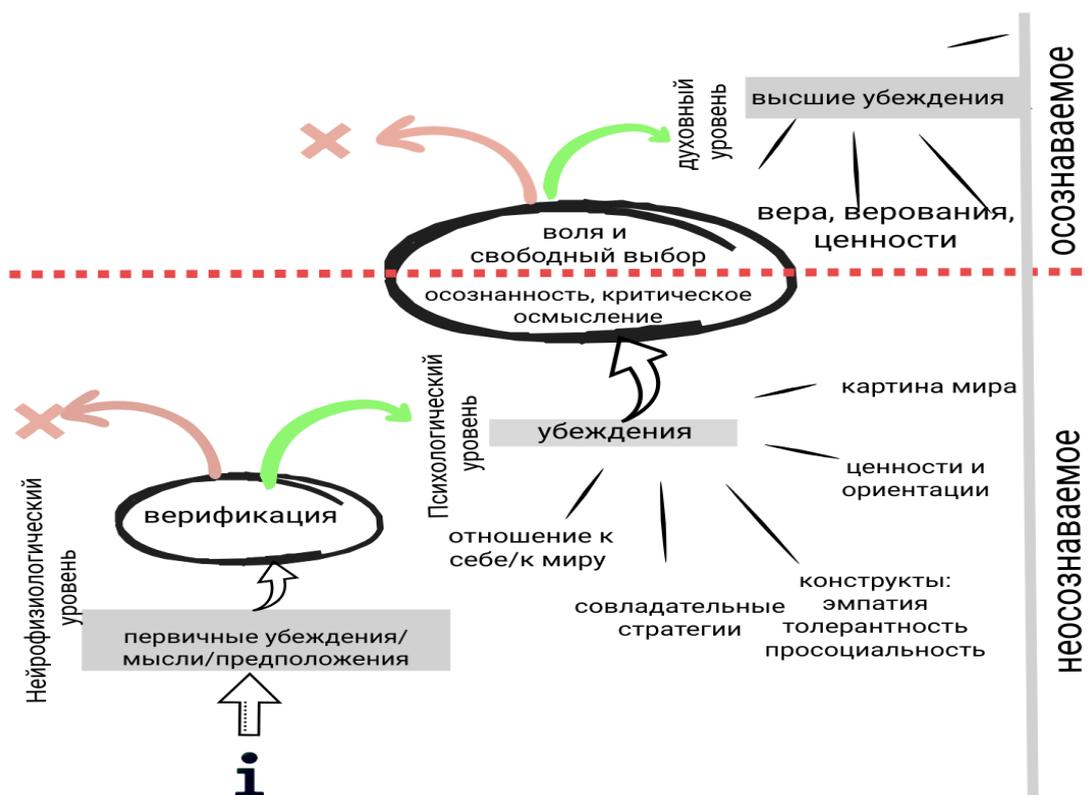
Убеждения играют важную роль в организации личности, потому что благодаря убеждениям строится картина мира и устанавливаются связи, обеспечивающие понимание процессов [204].

Убеждения трансформируются в новообразования высшего порядка, становятся неотъемлемой частью личности в понимании А.Н. Леонтьева [104;105]. Это ценностно-смысловой уровень, на котором можно рассматривать мотивацию, веру и все лучшее в человеке по мнению В.И. Соловейчика [157]. Такие понятия как вера в победу, верность своему призванию, верность долгу, Родине – все это примеры верхнего уровня убеждений в разных модификациях (убежденность, вера). По мнению А.Н. Леонтьева значения, смыслы и убеждения формируют отношение человека к миру и к себе [104;105;106]. Человек становится личностью, только в процессе и результате формирования убеждений к миру в целом. Формирование у личности мотивов высшего порядка обуславливает личностную гармонию. Однако формирование веры – это не пассивный процесс. Выработка ориентиров требует усилия воли, активной мыслительной

деятельности. Из этого мы можем заключить, что этот уровень формирования убеждений – уровень обдумывания и принятия решений – является сознательным, на этом уровне формирования убеждений субъект активен.

Таким образом в попытке систематизировать взгляды на убеждения как на феномен, мы предлагаем следующую схему [Рисунок 3]. Здесь полностью реализуются принципы системности и иерархичности. На нейрофизиологическом уровне убеждения имеют короткий срок жизни, быстро возникают и разрушаются, они подвергаются верификации, и, если были определены нашей психикой как истинные, переходят в убеждения психологического уровня. Здесь они встраиваются в картину мира и отвечают за поведенческие стратегии, самооценку, отношение к миру, ложатся в основу многих конструктов, таких как эмпатия, толерантность, просоциальность и др., Убеждения напрямую программируют наше поведение в социуме и выбирают обуславливают стратегию поведения, поэтому в социальной психологии они рассматриваются как установки, социальные аксиомы. При определенных усилиях субъекта, при его активной работе, убеждение появляется на духовном уровне в качестве ценностей, веры, жизненных ориентиров. Верхний уровень убеждений всегда сознательный, так как убеждениями именно на этом уровне субъект может объяснить свои взгляды и идеи, опираясь на факты и свое мировоззрение.

Важно отметить, что убеждения не существуют поодиночке, а представляют собой сеть взаимосвязанных убеждений, в которую они встраиваются и которую изменяют, далее в соответствии с принципом системности мы будем говорить «кластер убеждений» и рассматривать категории убеждений. Также следует подчеркнуть, что само изучение убеждений затруднено их слабой представленностью в сознании (если мы говорим о психологическом уровне), поэтому часто убеждения изучаются через конструкты, такие как вера, картина мира, ценности, смыслы, мотивы, мировоззрение.



**Рисунок 3. Убеждение на трех уровнях: нейрофизиологическом, психологическом и духовном**

Дж. Бек указывает на значение личностных качеств для формирования поведенческих стратегий в ответ на сформировавшееся убеждение [22].

Одно и то же глубинное убеждение с разными личностными особенностями может привести к выбору разных компенсаторных стратегий. Компенсаторные стратегии избегания и сверхкомпенсации изображены в таблице 5.

**Таблица 5**

### Сочетания убеждений и компенсаторных стратегий

Компенсаторная стратегия сверхкомпенсации	Пример глубинного убеждения	Компенсаторная стратегия избегания
1	2	3
Демонстрация ярких эмоций (для привлечения внимания)	Я не интересен другим людям	Отказ от негативных эмоций
Стремление к совершенству	Я беспомощен	Намеренное представление себя некомпетентным или беспомощным
Принятие на себя чрезмерной ответственности	Я никому не нужен	Отказ от ответственности (безответственность)

## Продолжение Таблицы 5

1	2	3
Уход от близких отношений	Я недостойн любви	Стремление к неподходящим близким отношениям, постоянное нахождение в отношениях, даже разрушительных
Поиск признания	Я не нравлюсь людям	Избегание внимания посторонних
Провоцирование других людей	Я слаб	Уход от конфронтации
Желание полностью контролировать ситуацию	Я бессилён	Противодействие контролю со стороны окружающих
Инфантильное поведение	Я беспомощный	Авторитарное поведение
Желание угодить другим людям	Я плохой	Дистанцирование от окружающих или желание угодить лишь самому себе
Перфекционизм	Я ни на что не способен	Бездействие или низкие стандарты

Несмотря на полидефинативность убеждения, мы можем выделить функции убеждений на психологическом уровне:

– репрезентативная – по средствам убеждений субъект формирует картину мира. Любой взрослый человек имеет отношение или убеждение к любому объекту действительности;

– информативная – убеждения дают нам возможность объяснить поведение других людей, события окружающего мира, внести ясность, хранить в памяти эту информацию в сжатом виде;

– определяющая – убеждения влияют, точнее определяют, работу других функций, таких как восприятие, мышление, внимание, память, речь. Пройдя верификацию, убеждение работает совместно с восприятием, обуславливает восприятие. Убеждение тесно связано с таким процессом как мышление. Оформившееся убеждение будет вмешиваться в мыслительный процесс, задавая определенный вектор;

– прогностическая – на основе убеждений формируются ожидания и прогнозы. Убеждения служат опорой для постановки целей и определяют мотивы поведения, являются критерием выбора;

– социальная – благодаря убеждениям мы строим отношения с другими субъектами со схожей картиной мира;

– оценочная – убеждения позволяют нам оценивать себя, свой опыт и структурировать свой опыт, опираясь на прошлое и видение будущего, служат фильтром для восприятия новой информации;

– регулятивная – убеждения помогают регулировать свое поведение, усиливать или ослаблять значение объектов для нас, повышать или снижать мотивацию;

– конфигуративная – совокупность убеждений формируют личность, обуславливая наш характер, смыслы, мотивы, жизнедеятельность;

– моделирующая и конструирующая – на основе уже имеющихся убеждений мы моделируем будущее и создаем новое.

Убеждения на психологическом уровне делятся по:

– способу возникновения: сформировались в результате личного опыта (интерперсональные) или усвоены из окружающей среды;

– возрасту формирования: в детском возрасте до трех лет (неосознаваемые глубинные убеждения, возникшие до формирования устойчивого речевого опыта, не могли быть подвергнуты критике. Такие убеждения формировались через отношение к ребенку, ощущения (опасность-безопасность), формирование от 3х до 7ми лет (не могли быть подвергнуты критике и формировались примером значимых взрослых и реальностью), формирование от 8 до 15 лет (формирование на основе собственного опыта, могут легко стать осознаваемыми, подвергнуться критике), юношеский возраст до 22 лет, взрослый возраст (легче всего поддаются коррекции, часто осознаваемые);

– степени подтвержденности (личный опыт, избыточная информация; опыт ближайшего окружения при недостаточной информации; опыт малозначимых других, в отсутствии информации;

– степени осознаваемости (осознаваемые и неосознаваемые);

– степени обобщения (относительно какого-то конкретного предмета или общности, группы предметов/людей);

– степени веры (сильно верит в истинность – слабо верит в истинность);

- силе воздействия (является ключевым, как, например, для верующего человека- вера в бога или малозначимым);

- по эмоциональной заряженности (вызывает интенсивные эмоции– умеренные-нейтральные);

- по разделенности (много людей в это верят или мало, это убеждение объединяет носителя с другими людьми или противопоставляет его другим).

П.С. Авдеев разделяет убеждения на три вида:

- ресурсные (содержащие мотивационный компонент, повышающие качество жизни субъекта);

- нейтральные (общие убеждения, истины об окружающем мире);

- нересурсные (ограничивающие, снижающие качество жизни субъекта)

[6].

Подводя итог, мы можем констатировать, что есть проблема полидефинитивности убеждений, проблема разграничения убеждения, установки, аттитюда; за основу дальнейших рассуждений и исследований мы примем определение убеждения В.Э. Чудновского как личностного образования с трехкомпонентной структурой (эмоциональный, когнитивный и поведенческий компоненты), лежащего в основе поведения и мировоззрения личности. Убеждения недоступны для изучения непосредственно, они являются основой мировоззрения, смыслов, картины мира, конструкторов, таких как эмпатия, толерантность, просоциальность и изучаемы в кластерах (группах) относительно конкретного предмета/объекта, при этом убеждения как компоненты сложных конструкторов обладают функционалом. Убеждения обладают широким функционалом, могут быть разграничены по множеству критериев и в соответствии с принципом системного подхода – многомерности классификаций.

Также можно перечислить направления исследований убеждений: нейропсихологическое направление, направление когнитивно-поведенческое, социальной психологии. За основу для нашего исследования мы принимаем классификацию П.С. Авдеева по трем видам убеждений (ресурсные, нейтральные,

нересурсные) [5]. В изучении убеждений реализуется принцип полидетерминированности: мы рассмотрим внутренние компоненты личности такие образования как эмпатия, просоциальность, толерантность, активность, эмоциональная стабильность, смыслы и ценности, установку, которые влияют на убеждения личности в сетевом общении. Так же как опосредующие факторы влияния мы рассмотрим деятельность личности – сетевое общение и принадлежность к определенному поколению, проанализируем дискурсы, в которых выражается диалогичность или адиалогичность убеждений в общении, так как значимость общения для формирования убеждений личности велика.

### ***1.3.2. Дискурсивный подход к изучению убеждений***

В соответствии с концепцией Б.Г. Ананьева человек как субъект деятельности предстаёт перед нами в трёх основных сферах: общение, познание, труд [8]. Изучение убеждений в сетевом общении дает нам возможность, опираясь на деятельностный и системный подход разработать именно те категории убеждений, которые формируются и детерминируют деятельность – общение в сети, а через деятельность формируют личность.

Общение, в котором мы рассматриваем убеждения, признается многим учеными как основной вид деятельности, в котором раскрывается вся сущность человека [47].

Принцип системно-деятельностного подхода – результативности и учет ведущего вида деятельности (общение для молодежи) – реализуются в изучении убеждений в сетевом общении, для анализа сетевого общения мы используем дискурсивный подход.

Понятие «дискурс» (фр. *discours*, англ. *discourse*, нем. *diskurs* от лат. *discursus* – беседа, разговор, речь, процесс языковой деятельности), зародившееся в лингвистике в конце XX века. В отечественной традиции основоположником дискурсивного подхода можно считать М.М. Бахтина.

Растет популярность дискурсивного подхода и наличие в нынешнее время разных дискурсов: дискурс в психологии, социологии и других науках. В

лингвистике дискурс принимает значение текста, в других науках – это методологическая категория.

В наши дни существует большое количество понятий дискурса в зависимости от сферы применения: «политический дискурс», «социологический дискурс», «терапевтический дискурс», «педагогический дискурс», «судебный дискурс», «научный дискурс», «дискурс насилия», «интернет дискурс», «дискурс природы конфликта», «религиозный дискурс». А также в современной психологии, социологии, педагогике используются термины «интердискурсивность» [185], «дискурсивный подход» [123].

Рассмотрим изучение убеждений в дискурсивном подходе. Дискурсивная модель предполагает, что убеждения связаны между собой и находятся во взаимовлиянии, так как связанность, целостность, диалогичность – это основные характеристики дискурса, они являются отражением личностных изменений, и отражаются в сетевом общении.

Целостность дискурса выражена в том, что все его компоненты связаны смыслом и в свою очередь формируются из содержательно-структурных компонентов, что в результате приводит к восприятию дискурса как целостного комплекса. Стоит упомянуть «влиянием смысла» Л.С. Выготского: убеждения в психике индивида складываются в единую картину мира и формируют поведенческую стратегию. Убеждения не рассматриваются по одному, их можно исследовать кластерами [229], системами, в англоязычной литературе HBS (Human Belief System) [232]. В дискурсе всегда отражается не одно убеждение, а картина мира субъекта.

Когерентность дискурса находит свое выражение в непрерывности и детерминируется специфическими законами и нормами, составляющими основу данного конструкта. Л.И. Гришаева также считает когерентность основным свойством дискурса [54]. Каждое новое убеждение находится в согласии с уже имеющимися, так создается целостная система, на которой базируются более сложные конструкты, такие как вера, надежда, смыслы. Каждое новое убеждение

примыкает к другим или отвергается.

Диалогичность дискурса в классической трактовке М.М. Бахтина рассматривается как открытость сознания и поведения человека окружающей реальности, его готовность к общению «на равных», дар живого отклика на позиции, суждения, мнения других людей, а также способность вызывать отклик на собственные высказывания и действия [20].

Дискурсивный подход к коммуникации объединяет специфику речевых актов (иллокутивную, перлокутивную, лексико-грамматическую, пропозиционную) и субъектов коммуникации в диалоге со всеми экстралингвистическими факторами. В центре изучения коммуникации стоит субъект дискурса, следовательно за дискурсом стоит личность, чьи особенности и убеждения должны быть изучены. Субъектность является одним из принципов системно-деятельностного подхода,

Можно говорить о модальности убеждений, убеждения долженствования, например, относятся к дисфункциональным убеждениям или мыслительным искажениям [20]. В дискурсе такая модальность сигнализирует словами «должен», «обязан», «придется». В психотерапии, изменение модальности дискурса долженствования на модальность желания говорит о коррекции когнитивных искажений/ А модальность разрешения и способности («Я могу» или «Можно...») относятся к ресурсным убеждениям [20].

Понятие интертекстуальности из лингвистического дискурса также применимо в дискурсивном подходе при изучении убеждений. Интертекстуальность дискурса проявляется в его связи с предшествующими и последующими произведениями. Убеждения, сформированные или усвоенные без критической оценки от значимых взрослых в детстве чаще всего являются не собственными производными психики индивида, а являются результатом воспитания, то есть принадлежали старшим. Каждый субъект в этом смысле несет в себе убеждения более старшего поколения и свои собственные, накопленные в результате взаимодействия со средой [22].

Применимо к убеждениям: бахтинская адресованность (диалогическая взаимозависимость субъектов) и хронотоп (смысловая обусловленность контекстом, временем и местом). [20]. В дискурсе убеждений хронотоп (пространство и ситуация) играют важную роль, как и в случае с адресатом и адресантом. Само по себе убеждение нейтрально, пока оно не встроено в картину мира определенного индивида, пока оно не актуализировано в конкретной ситуации, пока не вызывает эмоций и не взаимодействует с другими убеждениями. Трактовка языка в рамках деятельностного подхода говорит нам о невозможности и бессмысленности изоляции языка от деятельности, такая трактовка не позволяет нам видеть общую картину, так и само по себе убеждение нельзя рассматривать без субъекта, который является его носителем. Хронотопом в дискурсивном подходе к убеждениям становится интернет, как новый способ коммуникации, он буквально разделяет представителей поколения Y и Z и преломляет социокультурное поле, в котором формируется личность. Современные исследователи, А.Б. Бекирова, З.О. Джуманазарова, Ю.О. Годик, В.И. Пищик, показывают в своих исследованиях, как интернет и сетевое общение преломляют социокультурные особенности представителей поколений в личностные особенности и убеждения в виде смыслов, мотивов и установок [23;50;133;134].

Диалогичность/адиалогичность дает нам понимание о психологических особенностях субъекта убеждений и создателя дискурса, ориентирован ли он на других или на себя, на сколько он слышит другого и идет навстречу в процессе коммуникации. В таблице 6 отражена суть дискурсивного подхода.

Таблица 6

#### Дискурсивный подход к убеждениям

№ п/п	Принцип дискурсивного подхода	Реализация принципа при изучении убеждения
1	2	3
1.	Хронотопность	хронотопом для убеждений выступает интернет и сетевое общение
2.	Связанность, когерентность	убеждения связаны между собой и находятся во взаимовлиянии; каждое новое убеждение находится в согласии с уже имеющимися, так создается целостная система. Каждое новое убеждение примыкает к другим или отвергается

## Продолжение Таблицы 6

1	2	3
3.	Целостность	убеждения в психике индивида складываются в единую картину мира и формируют поведенческую стратегию. Исследование кластеров, групп убеждений
4.	Диалогичность	убеждения, поддерживающие глубину сетевого общения, открытость
5.	Интертекстуальность	одно убеждение актуализирует другое, они взаимовлияющие
6.	Адресованность	убеждение не может существовать в вакууме без адресата, оно адресовано себе, другим, миру.
7.	Модальность	убеждения имеют модальность (ресурсные, запрещающие), долженствования и др.
8.	Контекстуальность	убеждения исследуются в дискурсе с учетом эпохи, групповой принадлежности (поколение) говорящего

Важнейшим принципом дискурсивного подхода в психологии является контекстуальность. Исследуется не только дискурс, но и контекст: субъект, среда формирования психологических особенностей, пол, принадлежность к определенной группе, иными словами, учитывается роль культурного и исторического контекста.

В качестве хронотопа в изучении убеждений молодежи мы выбрали интернет, сетевое общение, именно в сетевом общении происходит формирование и проявление личностных особенностей, мы проанализируем убеждения личности в сетевом общении на предмет диалогичности.

### *1.3.3. Убеждения в коммуникативных процессах и общении*

Убеждения личности, являясь фундаментом для формирования мировоззрения и фильтром для восприятия, описаны и изучены в связи с другими конструктами, поведением и явлениями, профессиональной направленностью. В научной литературе рассматриваются глубинные убеждения, базисные (базовые) убеждения, установки, ресурсные/нересурсные, деструктивные, нравственные, религиозные убеждения.

Большое количество публикаций представлено по базисным убеждениям личности. Д.В. Меркурьев определяет базисные убеждения как имплицитные глобальные устойчивые представления индивида о мире и о себе, оказывающие

влияние на мышление и эмоциональное состояние поведения человека [118].

А. Элис называл категорию иррациональных убеждений (ядерных, центральных) в его структуре АВС: А – активирующие события, В – система взглядов и убеждений, С – эмоциональная или поведенческая реакция. А. Элис выделяет четыре категории ядерных убеждений, он называет их установками долженствования, катастрофизации, низкой толерантности к фрустрации, критики себя и других [205].

Базисные убеждения являются важными составляющими в духовно-нравственной сфере личности, потому что отражают представление о мире, о себе самом, является призмой для окружающего мира.

Именно поэтому базовые убеждения изучались у людей конкретных профессий. Например, у педагогов, которые работают с дошкольниками, было выявлено позитивное отношение к трём важным системам: окружающему миру, другим людям и себе, что свидетельствует о психологическом благополучии будущих педагогов [145].

А.Н. Торопов указывает на два уровня формирования профессиональных убеждений [173]. Первый уровень профессиональных убеждений формируется под воздействием дисциплин, преподаваемых в ВУЗе, а второй уровень убеждений формируется в бытовом общении. Таким образом подчёркивается принцип полидетерминированности формирования убеждений: убеждение формируются не только в результате учёбы, но и в результате общения, и в результате воздействия средств массовой информации.

А.И. Сорокин и Р.М. Шамионов исследует взаимосвязь базисных убеждений и социальной фрустрации у военнослужащих. Было выявлено, что существует определённая взаимосвязь между фрустрированностью/удовлетворённостью разными обстоятельствами и убеждениями о мире [160]. Например, удовлетворённость/фрустрированность самоопределением коррелирует с убеждением о мире как доброжелательном и справедливом; удовлетворённость/фрустрированность в области взаимоотношений коррелирует с убеждением о

доброжелательности мира, удаче, контроле; удовлетворённость/фрустрированность практической подготовкой связано с убеждениями о контроле. Таким образом А.И. Сорокин и Р.М. Шамионов приходят к выводу, что базовые убеждения регулирует поведение субъекта и детерминирует удовлетворённость условиями, которые субъект самостоятельно выбрал [160].

Ю.Ю. Стрельникова исследует базисные убеждения в связи с гендерным аспектом субъективного благополучия студентов МВД [164]. Было выявлено, что некоторые компоненты субъективного благополучия имеют гендерные особенности и связаны с базисными убеждениями о доброжелательности окружающего мира контроле, удаче, справедливости. Взаимосвязь между базисными убеждениями и эмоциональными компонентами (значимость социального окружения, изменения настроения) и когнитивными компонентами (удовлетворённость повседневной деятельностью) различаются. Базисные убеждения о доброжелательности окружающего мира, удаче, справедливости, контроле определяют положительный эмоциональный фон студентов, положительную оценку социального окружения и своей учебной деятельности, более высокой удовлетворенности наличной ситуацией и ощущению субъективного благополучия [164].

Е.Г. Антиперович исследует взаимосвязь базисных убеждений с личностью юриста [10]. Три основных категории убеждений: о смысле мира, о благосклонности мира и ценности себя были проанализированы в связи с формированием структуры личности юриста и его профессиональной деятельности. Было выявлено, что существует различия во взаимосвязях убеждений личности юристов в зависимости от профессиональной деятельности. Высокий уровень убеждённости в своей ценности был выявлен у адвокатов, а у федеральных судей уровень убеждённости в свои ценности ниже. Убеждения о ценности собственного «я» у юристов всех видов профессиональной деятельности находится на самом высоком уровне по сравнению с другими базовыми убеждениями, а убеждения о доброте других людей на самом низком уровне. Из всех видов профессиональной

деятельности юристов у работающих в экстремальных условиях юристов процент по шкале «убежденность в ценности собственного я» наиболее низкий, что ещё раз подтверждает зависимость базисных убеждений от условий функционирования субъекта [10].

Базисные убеждения личности были изучены в связи с разными психологическими новообразованиями и процессами. Г.Ю. Фоменко и А.А. Фролов изучали базисные убеждения в связи с самооценкой личности [179]. Было установлено, что неадекватно заниженный уровень самооценки положительно коррелирует с низкими показателями по шкале убеждений о доброжелательности окружающего мира, наиболее высокие показатели по этой шкале у испытуемых с неадекватно завышенной самооценкой. Показатели по шкале убеждений о справедливости были максимально низкими у респондентов с заниженным уровнем самооценки и максимально высокими у испытуемых с завышенным и средним уровнем самооценки. По шкале локус контроля (убеждения о контроле) низкие значения были выявлены у испытуемых в группе с неадекватно заниженным уровнем самооценки. Убеждения по шкале удачи имели низкие показатели респонденты с неадекватно заниженной самооценкой, и, наоборот высокие средние показатели по шкале убеждений «удача» имели испытуемые с неадекватно завышенным уровнем самооценки. Из исследования видно, что испытуемые с низким уровнем самооценки имеют базисные убеждения о недоверии к окружающему миру, считают его опасным и враждебным, убеждения об обществе как о несправедливом, в котором действует законы неравенства, как следствие, они имеют низкие показатели по шкале контроль и испытывают ощущение бессилия.

Неадекватно завышенная самооценка детерминируется высокими показателями по шкале убеждений о доброжелательности окружающего мира, контроле происходящего, справедливости и удачливости, что в свою очередь приводит к иллюзии контроля [179].

Существует исследования, направленные на выявление взаимосвязи базисных убеждений и временной перспективы. Наиболее значимым фактором,

влияющим на базисные убеждения, является негативное восприятие прошлого. Иными словами, низкая самооценка и негативное восприятие себя детерминируется наличием негативного образа прошлого и определяет убеждения на восприятие мира как недоброжелательного и установку о собственной беспомощности. Гедонистическое восприятие настоящего коррелирует с восприятием мира как справедливого, а фаталистическое восприятие настоящего определяется убеждениями о неконтролируемости мира [72].

В.Л. Цветков, исследовал взаимосвязь базисных убеждений и ценностей личности у курсантов с разным уровнем эмоционального благополучия. Целью его исследований было понять какие базовые убеждения и ценности способствует быстрому эмоциональному истощению, а какие способствуют более длительному ресурсному состоянию [184].

Было выявлено что убеждения эгоистически престижной направленности и значимость высокого материального состояния способствует низкому уровню эмоционального благополучия. Базисные убеждения, определяющие тип направленности личности, определяют переживания эмоционального благополучия [184].

Ю.Д. Черткова и М. Зырянова исследует взаимосвязь базисных убеждений с удовлетворенностью жизнью и локусом контроля [186]. Было выявлено, что существует положительная взаимосвязь между возрастом и представлениями о доброжелательности окружающего мира, образом я, удачи. Чем старше становится человек, чем больше его опыт, тем больше он считает окружающих достойными доверия, добрыми и готовыми помочь, а себя хорошим человеком с благосклонной судьбой. Также существует гендерные различия: женщины более уверены в справедливости окружающего мира и имеют более положительный образ я, считают себя более удачливыми чем мужчины. Была выявлена диспозиционная черта, которая коррелирует со всеми категориями базисных убеждений -экстраверсия. Активные и общительные люди (экстраверты) чаще получают положительные оценки, имеют более высокие показатели по шкале убеждений

образа я, контроля над происходящим, вера в собственную удачливость, доброжелательность окружающего мира. Такая диспозиционная черта как сознательность связана с тремя категориями из пяти базисных убеждений: справедливость, образ я, контроль над происходящим. Доброжелательность связана с убеждениями в отношении окружающего мира, доброжелательностью и справедливостью. Открытость коррелирует с высокими показателями шкалы базисных убеждений образа я и удачи. Честность связана с доброжелательностью окружающего мира, эмоциональность как диспозиционная черта личности никак не коррелирует с базисными убеждениями [186].

О.С. Маркина также изучала роль базисных убеждений для психологического благополучия личности в условиях транзитивного общества и пришла к выводу, что респонденты с высокими показателями по категории убеждений о благосклонности мира и позитивном образе я имеют низкие показатели по шкале тревожности, депрессии и стресса и высокие показатели по шкалам оптимизма и психологического благополучия [116]. У респондентов, имеющих высокие показатели по шкале убеждений благосклонность мира, и вера в контроль, средняя степень выраженности эмоционального напряжения, а также эти респонденты имеют более низкие показатели (чем первая группа) по шкалам общих «оптимизм» и «психологическое благополучие». Третья группа с высокими показателями по шкале «вера в удачу» имеют самые низкие показатели психологического благополучия и оптимизма у них наиболее высокий уровень стресса и тревоги [116].

Т.И. Куликова установила взаимосвязь перфекционизма и базисных убеждений [99]. Было выявлено, что студенты с высоким уровнем перфекционизма имеют убеждения о враждебности окружающего мира и убеждения о собственной незначимости. Также перфекционизм связан с убеждениями о контроле окружающего мира. Высокие уровни перфекционизма Куликова рассматривает как психологическую защиту от враждебного мира и угрозы своему позитивному образу. Базисные убеждения личности устойчивы в период обучения в ВУЗе в

результате необходимости демонстрировать результаты обучения, формировать мировоззрение они могут претерпевать изменения, а поскольку изменения убеждений – это болезненный и длительный процесс, индивид вырабатывает защиты [99].

А.А. Васильева и Л.Г. Жедунова изучают значимость базисных убеждений для пищевого поведения [36]. Например, было установлено, что люди страдающие компульсивным перееданием, имеют высокие показатели по шкале доброжелательность окружающего мира методики Р. Янофф-Бульман в адаптации Падун [129]. Также высокие показатели были обнаружены по шкалам «образ я» и «справедливость», что доказывает нам положительное восприятие себя и мира. Однако были обнаружены высокие показатели по шкале убеждения о контроле, что свидетельствует о том, что люди с компульсивным перееданием считают, что могут взять ситуацию под контроль [36].

Базисные убеждения динамичны и изменяется под влиянием драматических событий в результате чего происходит пересмотр системы убеждений жизненных представлений, меняются модели поведения.

Изменения базисных убеждений рассматривает Л.Г. Жедунова. Было выявлено, что убеждение личности изменяются во время кризиса, в кризисе наиболее значимыми факторами, влияющими на убеждение, оказались оптимизм, уверенность, недоверие, а вне кризиса: везучесть, самоуважение, недоверие. Уверенность как установка на оптимизм, обладающая самым большим влиянием на убеждения в кризисе, практически утрачивает своё влияние вне кризиса. Установка на везучесть во время кризиса оказывает на убеждение максимальное влияние. Л.Г. Жедунова считает, что в основе базисных убеждений лежат латентные факторы, которые составляют содержание более глубинных структур образа мира и выполняет функцию адаптации к изменениям. Такие установки лежат в основе базисных убеждений [36].

Т.А. Павленко и В.Г. Кирсанова рассматривают религиозность как систему убеждений у студентов педагогических вузов и базовые убеждения [128]. Были

установлены положительные и отрицательные корреляции с компонентами индивидуальной религиозности. Базовые убеждения о благосклонности мира отрицательно связаны с религией как философской концепцией; базовые убеждения об осмысленности жизни имеет положительную корреляцию с компонентом религиозности в «вера в творца и высшие силы». Базовые убеждения о значимости собственного я и способностях управлять событиями вокруг отрицательно связаны с религиозным самосознанием, а также с религией как философской концепции, с внешними признаками религиозности [128].

Г.В. Семёнова исследует базисные убеждения личности в связи с социальной эксклюзией. По её мнению, социальная эксклюзия также как и травма может искажать базисные убеждения личности. Опыт социальной эксклюзии изменяет убеждение о благосклонности мира, убеждения о контроле, значимости собственного Я [155].

Е.О. Секацкая рассматривает базисные убеждения личности в связи со стратегиями совладения и представлениями о себе [152]. Е.О. Секацкая называет глубинные убеждения самой фундаментальной формой убеждений в виду их качеств: глобальность, ригидность, чрезмерная обобщенность. Основной функцией глубинных убеждений, как и многие авторы, она считает успешную социальную адаптацию. Из убеждений она отмечает направленность (к себе, к миру к прошлому), критериями оценки убеждений могут служить их адаптивность или дезадаптивность. Представляется важным изучение влияния личностных особенностей человека, в том числе убеждений о себе на поведение. Было выявлено что люди, считающие себя нелюдимыми, чаще выбрали стратегию «бегства - избегания», стратегия совладания «конфронтация» была связана с личностным качеством раздражительностью. Человек, оценивающий себя как разговорчивый также часто выбирает стратегию конфронтации, а такое качество человека как несамостоятельность приводит к дистанцированию и бегству-избеганию в качестве стратегии. Также была выявлена взаимосвязь между решением проблем и убеждениями о справедливости мира [152].

Много исследований было проведено с дисфункциональными убеждениями.

С.С. Мирошниченко исследовала характерологические корреляты дисфункциональных убеждений учащихся вузов. Категория базисных убеждений по шкале доброжелательности внешнего мира разделяется на функциональные убеждения в случае высоких показателей по этой шкале и дисфункциональные убеждения в случае низких показателей по этой шкале [120].

Дисфункциональные убеждения о враждебности окружающего мира положительно коррелирует с тревожностью и некоторыми акцентуациями. Повышение уровня дисфункциональности по этой шкале (усиление убеждений о враждебности внешнего мира) ведёт к снижению субъективной значимости ценностей верных друзей и чуткости. Важная для нашего исследования корреляция с направленностью личности в общении описывает связи дисфункциональных убеждений о враждебности внешнего мира с манипуляторной и индифферентной направленностью личности в общении. Снижение дисфункциональных убеждений о враждебности внешнего мира ведёт к идеологической направленности в общении. Рост выраженности дисфункциональных убеждений о контроле приводит к снижению субъективной значимости таких ценностей как красота природы и искусства, жизнерадостность и ответственность по методике ценностных ориентаций Рокича. Дисфункциональные убеждения об удачливости положительно коррелирует с такими чертами как замкнутость и низкая нормативность поведения. С ростом выраженности дисфункциональных убеждений об удачливости наблюдается снижение субъективной значимости ценности красота природы и искусства [120].

Отдельно стоит отметить изучение нравственных убеждений личности. Л.Ш. Мустафина, изучая период поздней взрослости говорит о нём как о схожем с травмой события в виду резкого изменения материального и общественного положения пожилого человека [122]. По мнению многих учёных после травмы происходит восстановление базисных убеждений, а некоторые из них становятся

даже более положительными. Она также установила взаимосвязь нравственных убеждений (совести) с совладающими стратегиями и ресурсностью [122]. А.В. Попов рассматривает как меняются и формируется убеждения в негативной информационной среде интернета.

Информационная среда рассматривается А.В. Поповым как инструмент трансляция социальных норм и ценностей, в результате того, что человеку навязываются чуждой установки и поведенческие стереотипы такую среду А.В. Попов признаёт враждебной [139]. Информационная среда напрямую формирует ложные убеждения, наряду с другими когнитивными, социальными, аффективными факторами. Ложные убеждения отличаются от истинных тем, что в момент верификации информации индивид опирается на авторитет источника, свои эмоции и мировоззрение, а не логическое мышление или проверку фактами. Рассматривая когнитивные факторы формирования ложных убеждений, автор указывает на интуитивное мышление, когнитивные ошибки. Одним из когнитивных искажений, способствующих формированию ложных убеждений является иллюзорная правда. Такое когнитивное искажение как иллюзорная правда состоит в свою очередь из трёх компонентов периферийные признаки, беглость обработки информации, связанность. Сила этих признаков увеличивается при каждом повторении, то есть, если в интернете появляется некая новость, информация, которую пользователь читает слышит видит несколько раз, то с большей вероятностью он вас примет её как правдивую, и это будет способствовать формированию ложного убеждения. Противодействием формированию ложных убеждений в негативно-информационной среде по мнению А.В. Попова может служить свобода воли [139].

Исследования убеждений в сетевом общении представлены слабо, в основном исследовано влияние интернет-среды на установки в связи с возникающими проблемами, такими как повышение уровня агрессии, что отрицательно коррелирует с установками на общение [192], установки подростков в сетевой коммуникации [177], изменение коммуникативного поведения (установок) и

личностных характеристик в онлайн общении [110], ухудшение коммуникативных способностей у зависимых от интернета [188]. Следует помнить, что часто установки и убеждения используются в качестве синонимов [120], однако в случае с установками в сетевом общении установки чаще всего представляют собой состояние или готовность, а не убеждение с трехкомпонентной структурой. В рамках изучения диалогичности для нас представляют интерес базисные убеждения о значимости Я и о благосклонности мира по методике Янофф-Бульман, (убеждения о значимости Я соотносится с ценностью Я, а убеждения о благосклонности мира – основа доверия и самораскрытия), а также те убеждения, которые отражаются в дискурсах диалогичных личностей.

### Выводы по Главе 1

Необходимость изучения диалогичности личности в сетевом общении, как проблема психологии личности, продиктована изменениями, которые произошли в ментальности представителей информационного и цифрового поколений в результате цифровизации и переноса общения в интернет-пространство, что повлияло на характеристики самого общения в онлайн-пространстве.

Конструктивистский подход к изучению диалогичности с использованием сетевой модели конструкта предполагает выявление переменных, которые проявляются у представителей двух поколений, взаимосвязаны и взаимообусловлены. На основе теоретического анализа мы пришли к выводу, что диалогичность может быть рассмотрена как открытый, предполагающий конструкт, а адиалогичность может быть рассмотрена как констелляторный конструкт.

Проанализировав представления о диалоге, мы смогли определить понятие **диалогичности** как психологический конструкт, выстраиваемый на основе особой ценностно-смысловой ориентации личности, ограниченной определенными убеждениями и в рамках поведения, проявляемого исходя из личностных характеристик в сетевом общении.

В результате анализа понятия «диалог» были выявлены те компоненты,

которые могут войти в состав конструкта диалогичности: коммуникативные и альтруистические смыслы, ценность Я и ценность Другого, убеждения о ценности Я и благосклонности мира, коллективистская установка, толерантность, эмпатия, просоциальность, открытость, общительность, эмоциональная стабильность. В конструкт адиалогичности вошли такие личностные особенности, которые препятствуют диалогичности, например, агрессивность, эмоциональная лабильность, депрессивность, невротичность, раздражительность наряду с низкими показателями по эмпатии, толерантности, просоциальности, низкими показателями или отсутствием ценности Я и Другого, отсутствием убеждений о благосклонности мира и ценности Я, низкими показателями или отсутствием коммуникативных и альтруистических смыслов, индивидуалистической установкой.

В основе ценностной сферы, мировоззрения и картины мира личности лежат убеждения. Феномен «убеждений» на данный момент полидефинативный, что обосновано многообразием подходов. Убеждения рассматриваются с точки зрения биологии, психологии, в социальной и духовной плоскостях. Ввиду того, что убеждения являются основой многих конструктов, таких как вера, надежда, картина мира, ценности, они представляют интерес для исследования глубоких изменений в психологии личности. Основной трудностью является отсутствие возможности исследовать убеждения непосредственно, так как они часто не осознаваемы, сложно вычленимы из конструктов, в основе которых они лежат. Однако уже определены функции убеждений (репрезентативная, информативная, конфигуративная, прогностическая, социальная, оценочная, регулятивная), характеристики (по способу возникновения, по возрасту формирования, по степени подтвержденности, осознаваемости, степени обобщения, степени веры, по силе воздействия, эмоциональной заряженности, по разделенности).

Для исследования убеждений выбран системно-деятельностный и дискурсивный подходы. Такие принципы системного подхода как многоуровневость, иерархичность, полидетерминированность, многомерность классификаций дает нам основание для выделения категорий убеждений, а также этот подход дает

нам возможность изучать категории убеждений в основном виде деятельности для молодежи- в сетевом общении.

Учитывая полидефинативность убеждений, мы рассмотрели разные определения и выбрали за основу определение В.Э. Чудновского, в котором реализуются принципы иерархичности и многоуровневости: динамичное личностное образование трехкомпонентной структуры, управляющее поведением и лежащем в основе мировоззрения личности.

Дискурсивный подход к исследованию убеждений позволяет исследовать их целостно, выявляя психологические особенности субъектов убеждений, учитывая хронотоп, которым для представителей поколений Y и Z является интернет, анализируя продукцию (письменный дискурс), учитывая интертекстуальность, связанность, адресованность. Для выявления диалогичных категорий убеждений в дискурсах в сетевом общении мы взяли за основу классификацию П.С. Авдеева по трем видам убеждений: ресурсные, нейтральные, нересурсные.

В качестве субъектов исследования мы выбрали личности представителей двух поколений: Y и Z. Мы сосредоточились на исследовании диалогичности представителей поколений Y и Z с индивидуалистической и коллективистской установкой.

Мы развели понятия коммуникация и общение, признав, что с точки зрения лингвистики они синонимичны, но с точки зрения психологической имеют существенные отличия, а именно общение диалогично, аффективно, подразумевает обмен не только информацией, но и смыслами, в то время как коммуникация – более узкое понятие, и предполагает только обмен информацией.

Мы рассмотрели, как влияет интернет и сетевое общение на личность молодых людей, эти изменения касаются эмоционально-волевой, когнитивной, ценностной сфер. Личность как подвижное динамичное образование более подвержено влиянию у представителей поколения Z, так как процесс социализации и формирование смыслов происходит через интернет, в то время как личность представителей поколения Y менее подвержена изменениям в связи с онлайн

общением, так как последние используют интернет для развлечения и общения, подход к интернету у представителей поколения Y инструментальный, а у поколения Z – глобальный, соответственно и воздействие на личность у Y минимально, а у Z – максимально.

## ГЛАВА 2. МЕТОДИЧЕСКИЕ ОСНОВАНИЯ И ПРОЦЕДУРА ИССЛЕДОВАНИЯ

### 2.1. Дизайн исследования индивидуально-психологических особенностей представителей поколений

Основной целью исследования было изучить диалогичность представителей поколений в условиях сетевого общения.

Данная цель была конкретизирована в следующих задачах.

#### **Задачи исследования:**

1. Проанализировать особенности сетевого общения личностей с учетом принадлежности определенному поколению.

2. Обобщить представления о диалоге и диалогичности/адиалогичности как психологического конструкта.

3. Подобрать методики, адекватные целям и задачам исследования.

4. Обосновать формирование выборки из представителей информационных, цифровых поколений.

5. Эмпирически выявить составляющие конструкта диалогичности через анализ ценностно-смысловых ориентаций, убеждений и личностных особенностей представителей разных поколений.

6. Выявить дискурсы о диалоге и ресурсные и нересурсные убеждения представителей.

**Объект исследования:** представители информационного (1981-1999 г.р.) и цифрового поколений (2000-2010 г.р.).

**Предмет исследования** – составляющие конструкта диалогичности личности представителей различных поколений в условиях сетевого общения.

В результате теоретического анализа были сформулированы **гипотезы исследования:**

1. Диалогичность представителей информационного и цифрового поколений может различаться и быть обусловлена ценностно-смысловыми ориентациями, убеждениями и личностными особенностями в условиях сетевого общения.

При этом конструкт диалогичности в сетевом общении информационного поколения с коллективистскими установками может включать эмпатию, просоциальность, толерантность и убежденность в ценности собственного Я и Другого. Конструкт диалогичности в сетевом общении цифрового поколения с коллективистскими установками может включать рациональную эмпатию, агрессивность, открытость, убежденность в благосклонности мира и ценности Я.

2. Представители информационного и цифрового поколений в условиях сетевого общения могут отличаться по видам убеждений (ресурсные и нересурсные), выводимых из типов дискурса и личностных особенностей.

3. Ресурсные убеждения в дискурсе могут быть выражены у представителей информационного поколения с коллективистскими установками, а нересурсные убеждения у представителей цифрового поколения с коллективистскими установками.

#### **Этапы проведения исследования.**

Исследование осуществлялось с 2018 по 2024 гг. и проходило в три этапа.

**Первый этап (2018-2020 гг.)** был направлен на:

- изучение теоретических основ индивидуально-психологических особенностей больших групп (поколений);
- сбор теоретических данных о влиянии интернета на общение, освоение материала по теме «сетевое общение» и выявление проблем;
- сбор материалов по теме «диалог» и «диалогичность»;
- были определены компоненты конструкта диалогичности.

**Второй этап (2020-2022 гг.)** был сконцентрирован на выборе методик изучения психологических особенностей, влияющих на уровень и качество диалогичности в общении и формирования инструментария для исследования ядра и периферии диалогичности. На этом этапе:

- были определены методики для измерения диалогичности/адиалогичности;
- было проведено эмпирическое исследование с использованием 8

методик: коллективизм-индивидуализм Л.Г. Почебут [141]; система жизненных смыслов В.Ю. Котлякова [94]; измерение толерантности по методике Г.У. Солдатовой [144]; просоциальности по методике И.А. Фурманова [100]; эмпатии по методике В.В. Бойко [31]; измерение личностных качеств с использованием опросника FPI [142]; методика «Шкала базисных убеждений» (Р. Янофф-Бульман в модификации М.А. Падун и А.В. Котельниковой) [129]; опросник «Ценностные измерения поколений через актуализируемые страхи» В.И. Пищик [135]; контент анализа письменных дискурсов.

На этом этапе в исследовании приняли участие в исследовании 1400 человек, среди поколения Y преобладали коллективисты, а у представителей поколения Z численное превосходство получили индивидуалисты. Наша задача была создать группы, в которых было поровну представителей двух поколений и двух установок, а также поровну мужчин и женщин. При этом важно было выделить тех, которые основное общение строили в сети, проводили в нем более 6 часов. Последнее было выявлено при помощи опросника, разграничивающего время, проводимое в сетевом общении (2-4 часа/4-6 часов/более 6 часов). Следовательно, удалось исследовать меньшее количество респондентов, в общем 784 человека. 413 молодых людей, рожденных с 1981 по 1999 годы (поколение Y) и 371 человек, рожденные с 2000 по 2010 годы (поколение Z), все проводящие в сетевом общении от 6 часов и более совокупно (остаются «включенными» в мессенджеры даже во время учебы/работы).

Данные собирались онлайн, путем создания онлайн опросников и ссылок. Ссылки направлялись испытуемым, и они в добровольном порядке проходили опросники один за другим.

Представители поколения Y – работающие на промышленных предприятиях мужчины (N 230) и женщины (N183) с высшим и среднеспециальным образованием. География исследования включает Москву, Новосибирск, Санкт-Петербург, Благовещенск. Представители поколения Z – студенты университетов и колледжей, мужчины (N 185), женщины (N 186), учащиеся ВУЗов и колледжей

разных специальностей: инженеры, архитекторы, психологи.

Третий этап (2023-2024 гг.) представляет собой заключительный этап, на котором проводилась обработка количественных и качественных данных, интерпретация результатов, публикации в журналах и выступления с результатами исследований на конференциях.

## **2.2. Обоснование методов исследования**

В первую очередь нам необходимо было выявить разницу в ценностно-смысловой ориентации испытуемых, мы измеряли смыслы, ценности, установки.

Измерение установок на коллективизм-индивидуализм было выполнено при помощи методики Л.Г. Почебут «Показатели индивидуализма - коллективизма» [141].

Опросник представляет собой 30 утверждений, каждое из которых знаменует один из полюсов континуума коллективизм-индивидуализм.

Установка на смысл другого – необходимый компонент диалогичности, мы обозначили как альтруистические и коммуникативные смыслы. Методика исследования системы жизненных смыслов В.Ю. Котлякова используется для определения смысла жизни [94]. Методика представляет собой набор из 24-х утверждений, которым следует сделать мягкое ранжирование, то есть присвоить ранг. Затем по каждому смыслу (альтруистические, экзистенциальные, гедонистические, самореализации, статусные, коммуникативные, семейные, когнитивные) подсчитываются ранговые значения, при этом важно отметить, что наименьшее ранговое значение имеет наибольшую важность в системе жизненных смыслов человека.

Исследование ценностей было выполнено при помощи методики В.И. Пичик «Измерение ценностей через актуализируемые страхи» [135]. Опросник представляет собой 6 блоков – 6 ценностей (Я, Другие, природа, технологии, культура), в каждом из которых 5 утверждений о страхах о потере той или иной ценности, всего 30, которые надо оценить от 1 (наименее значимо) до 5

(максимально значимо, соответствует). Подсчитываются баллы по каждой ценности (максимальный балл 15, минимальный балл 5 на блок ценности). Нам важно было измерить 2 ценности – ценность Я и ценность Другого.

Далее мы приступили к исследованию личностных особенностей. Эмпатия измерялась при помощи диагностики уровня эмпатических способностей В.В. Бойко [31]. Данная методика представляет собой опросник из 36 утверждений, которые делят ответы по 6 шкалам: идентификация в эмпатии, рациональный, эмоциональный и интуитивный каналы эмпатии, проносящая способность и установки, способствующие эмпатии;

Первая шкала показывает направленность внимания, восприятия и мышления на другого человека. Вторая шкала определяет умение быть с объектом эмпатии «на одной волне», «вчувствоваться в ситуацию другого», эмоциональная подстройка к эмпатируемому. Третья шкала определяет умение действовать в ситуации недостатка информации о другом человеке и на основе опыта, накопленного в подсознании. Четвертая шкала характеризует наличие/отсутствие установок, которые способствуют высокому-низкому уровню эмпатии. Например, установки, ограничивающие интерес к другому, общение с другим, приводит к ослаблению эмоциональной подстройки, снижению интереса к другому. Пятая шкала расценивается как коммуникативное свойство индивида, необходимое для создания доверительной атмосферы. Шестая шкала отражает легкость, гибкость, подвижность эмоций индивида, легкую подстройку и умение поставить себя на место другого, способность подражать.

Основной результат – это бальная оценка, а вспомогательный результат можно получить, интерпретируя результаты по каждой шкале в отдельности.

Для измерения толерантности был использован экспресс-опросник «Индекс толерантности», авторами которого являются Г.У. Солдатова, О.А. Кравцова, О.Е. Хухлаев, Л.А. Шайгерова [144]. Данный опросник представляет собой 22 утверждения, которые необходимо оценить от «абсолютно не согласен» до «полностью согласен». В опроснике представлены три субшкалы толерантности:

этническая, социальная и так черта личности. Социальная толерантность демонстрирует отношение к некоторым социальным меньшинствам (психически больным, нищим), этническая толерантность демонстрирует отношение к представителям других этнических групп, рас. Субшкала «толерантность как черта личности» демонстрирует убеждения (уважение к отличному от своего мнению, настроенность на диалог и разрешение конфликтов).

Кроме высокого, среднего или низкого уровня толерантности можно рассматривать разные субшкалы, чтобы оценить не только уровень, но и качественные характеристики толерантности.

Открытость мы измеряли при помощи Фрайбургского многофакторного опросника (FPI) [142]. При помощи этого же опросника были измерены такие качества как общительность, эмоциональная стабильность и черты адиалогичности (невротичность, агрессивность, депрессивность, раздражительность). Фрайбургский многофакторный опросник состоит из 12 шкал. Шкала невротичности показывает уровень невротизации и является обратной эмоциональной стабильности, шкала спонтанной агрессивности позволяет оценить психопатизацию по интратенсивному типу, создающую предпосылки для импульсивного поведения, не способствующего установлению контакта с собеседником и диалогичности. Шкала депрессивности помогает диагностировать характеристики, свойственные депрессии, состоянию, при котором человек не настроен на диалог и установление отношений. Шкала раздражительность позволяет увидеть склонность человека к аффективному реагированию, неустойчивость и как следствие, адиалогичность. Шкала общительности показывает на сколько субъект активен или потенциально активен в социальном плане, соответственно, этот признак способствует диалогичности. Шкала уравновешенности отражает устойчивость к стрессу. Шкала реактивной агрессивности показывает психопатизацию по экстратенсивному типу с доминированием и подавлением, что не способствует диалогичности. Шкала застенчивости отражает предрасположенность к стрессовому реагированию по пассивно-агрессивному типу, проявлению тревожности,

скованности, что затрудняет социальные контакты. Шкала открытости с одной стороны выражает готовность к открытому взаимодействию с высокой долей самокритичности, с другой стороны – выполняет функцию шкалы лжи (при высоких показателях можем судить, что индивид настроен на диалог».

Шкала экстраверсия – интроверсия свидетельствует об экстраверсии при высоких показателях и интроверсии при низких показателях. Шкала эмоциональной лабильности показывает при низких баллах умение владеть собой, что в свою очередь способствует установлению и развитию диалога между собеседниками, при высоких – неустойчивость эмоционального состояния, импульсивность, раздражительность, что препятствует проявлению диалогичности. Последняя шкала, шкала маскулинности и фемининности показывает протекание психических процессов по мужскому (при высоких баллах) или женское (при низких баллах).

Также мы исследовали просоциальность и для ее измерения была использована методика «Социальные нормы просоциального поведения», авторами которой являются И.А. Фурманов, Н.В. Кухтова [100]. Данная методика представлена 62 утверждениями, которые определяют убеждения человека о помощи другим и отражаются в 4 субшкалах:

– норма социальной ответственности – убеждения, что «люди должны помогать друг другу», следование этим убеждениям необходимо для избегания чувства вины и сохранения стабильности самооценки, данная норма требует, чтобы человек помогал во всех случаях, когда другой от него зависит, что обусловлено чувством ответственности и каузальной атрибуцией;

– норма взаимности – это убеждения об «обменных отношениях», то есть убеждения человека о том, что ему помогут, если он будет помогать;

– норма справедливости – это убеждения человека, что блага надо распределять в соответствие со стараниями, с затратами. «Все должно быть по-честному», в том числе и оказание помощи;

– норма «затраты-вознаграждения» – отражает убеждения человека о

помощи другим в чрезвычайных ситуациях, в ситуациях, вызывающих дистресс.

Последним исследованием является исследование базисных убеждений по методике Р. Янофф-Бульман «Шкала базисных убеждений» в модификации М.А. Падун и А.В. Котельниковой [129]. Основу шкалы составляют три группы базисных убеждений, на которых основывается ядро нашего субъективного мира. 1. Вера в то, что мир добр (добро преобладает над злом), представлено субшкалой «Доброжелательность окружающего мира»; 2. Убеждения о справедливости окружающего мира (шкалы «Справедливость» и «Контроль»); 3. Убеждения о ценности собственного «Я» (складывается из позитивного восприятия себя -шкала «Образ Я» и везения – шкала «Удача»). Испытуемым предлагается 37 утверждений, в которых представлены убеждения по 5 шкалам (доброжелательность мира, образ Я, удача, справедливость, контроль). На основе оценок по этим 5 субшкалам высчитываются три базовые. Нас интересует благосклонность мира (доброжелательность мира) и ценность Я. Благосклонность мира рассчитывается по шкале доброжелательность мира. Убеждение о собственной ценности вычисляется как среднее арифметическое между ценностью «Я», и везением. По каждому утверждению испытуемый дает оценку от 1 (совершенно не согласен) до 6 (полностью согласен). Сырые баллы переводятся в звезды, нормативные значения от 4 до 7 звезд.

Получив данные по вышеуказанным шкалам, мы провели статистический анализ. Для выяснения нормального-ненормального распределения был проведен критерий Колмогорова-Смирнова. После того, как было обнаружено, что данные не принадлежат к нормальному распределению, мы использовали статистические методы, подходящие для исследования совокупностей, не подчиняющихся нормальному распределению. Сначала была измерена медиана по каждому параметру, что позволило получить представление об усредненном представителе выборки, затем проведен и критерий Манна-Уитни с группировочной переменной – установка и поколение, следующим этапом статистического анализа был анализ Краскела-Уоллиса, позволивший оценить различия внутри

четырёх групп. Следующим шагом мы провели разведочный анализ методом К-средних и завершили методом главных компонент, который выбрали для снижения размерности критериев и выявления наиболее и наименее значимых для конструкта диалогичности.

Для анализа письменных дискурсов был выбран метод качественного (ручного кодирования) и количественного (машинная статистика) контент-анализа. Руководствуясь позициями Л.С. Выготского [46] и М.М. Бахтина [20] о формировании личности через речь и отражении личности в речи (тексте), мы провели анализ дискурсов с целью выявления убеждений личности, лежащих в основе диалогичности/адиалогичности, отраженных в этих дискурсах. Контент анализ представляет собой метод статистической обработки и выделения структур различных текстов. Суть анализа заключается во всестороннем анализе дискурса, выделении единиц анализа (слова, фразы), классифицировании их по заранее определённым категориям (в нашем случае, например: «взаимость», «слушание», «инструмент»), подсчёту частоты встречаемости этих категорий. Достоверность была обеспечена автоматизированным подсчётом кодов, единицей анализа стала тема диалогичность/адиалогичность, большое внимание было уделено разработке параметров анализа.

С помощью качественного контент-анализа была проанализирована характеристика содержания категорий диалогичности и адиалогичности, при помощи количественного анализа были выявлены статистические распределения диалогичности/адиалогичности в дискурсах представителей разных поколений.

В соответствии с процедурой контент анализа были определены объект, единица анализа, категории, проведено кодирование текстов при помощи автоматической системы QDA miner. Был проведен статистический анализ единиц кода по каждой категории и установлена частотность кодов категорий диалогичности и адиалогичности у коллективистов и индивидуалистов двух поколений.

На основе кодов диалогичности были выделены виды убеждений по методу В.В. Семеновой [154]. Суть метода заключается в том, что представителям

разных поколений заданы вопросы об онлайн диалоге, участниках онлайн диалога, цели онлайн диалога, и формулировки открытых вопросов не предполагали какого-либо тематического направления, тематизация ответов явилась результатом последующего обобщения (кодировки) высказываний о диалоге. Были выделены лексические коды, которые укладывались в две темы «диалогичность и «адиалогичность».

В заключении мы сравнили статистические данные о диалогичности-адиалогичности четырех групп с частотой ресурсных (диалогичных) и нересурсных (адиалогичных) убеждений.

### 2.3. Процедура исследования

Для применения методов статистического анализа нам необходимо было узнать, принадлежат ли полученные нами данные к нормальному распределению, и в зависимости от этого мы будем использовать параметрические или непараметрические критерии. Для этого применим критерий Колмогорова-Смирнова, результаты показаны в таблице 7.

Таблица 7

Результаты применения  $\lambda$ -критерия Колмогорова-Смирнова

Шкалы	N	Нормальные параметры		Статистика Z Колмогорова-Смирнова	Значимость
		Среднее	Стд. отклонение		
1	2	3	4	5	6
Пол	784	1,49	0,500	9,857	p<0,001
Поколение и коллективизм	784	2,48	1,110	5,122	p<0,001
Поколение Y и Z	784	1,49	0,500	9,929	p<0,001
Коллективизм и индивидуализм	784	1,50	0,500	9,839	p<0,001
Рациональный канал эмпатии	784	2,94	1,332	4,763	p<0,001
Эмоциональный канал эмпатии	784	2,91	1,437	3,914	p<0,001
Интуитивный канал эмпатии	784	2,67	1,519	4,785	p<0,001
Установки, способствующие эмпатии	784	3,46	1,291	4,963	p<0,001

Продолжение Таблицы 7

1	2	3	4	5	6
Проникающая способность в эмпатии	784	3,38	1,282	4,371	p<0,001
Идентификация в эмпатии	784	2,98	1,608	3,673	p<0,001
Норма социальной ответственности	784	11,9062	1,59858	2,328	p<0,001
Норма взаимности	784	6,9866	1,67390	2,554	p<0,001
Норма справедливости	784	10,8675	1,46219	2,030	p<0,001
Норма затраты-вознаграждения	784	6,6995	1,25141	2,091	p<0,001
Альтруистические	784	11,22	5,725	2,714	p<0,001
Экзистенциальные	784	8,92	5,308	3,834	p<0,001
Гедонистические	784	10,54	5,346	3,365	p<0,001
Самореализации	784	9,66	5,301	3,784	p<0,001
Статусные	784	10,37	5,645	3,899	p<0,001
Коммуникативные	784	11,15	5,701	4,158	p<0,001
Семейные	784	10,23	6,173	4,578	p<0,001
Когнитивные	784	11,80	6,022	3,935	p<0,001
Уровень толерантности	784	100,38	16,292	2,827	p<0,001
Этническая толерантность	784	34,39	7,243	5,998	p<0,001
Социальная толерантность	784	33,21	7,930	3,523	p<0,001
Толерантность как черта личности	784	32,78	6,079	6,557	p<0,001
Невротичность	784	5,64	2,294	4,659	p<0,001
Спонтанная агрессивность	784	4,24	2,306	5,007	p<0,001
Депрессивность	784	5,70	1,272	4,339	p<0,001
Раздражительность	784	4,88	2,308	3,647	p<0,001
Общительность	784	4,29	1,837	4,518	p<0,001
Уравновешенность	784	5,92	1,778	4,539	p<0,001
Реактивная агрессивность	784	5,16	1,892	4,017	p<0,001
Застенчивость	784	5,79	1,403	6,918	p<0,001
Открытость	784	5,44	2,428	5,522	p<0,001
Экстраверсия-интроверсия	784	4,45	1,451	7,916	p<0,001
Эмоциональная лабильность	784	5,37	1,480	6,395	p<0,001
Маскулинизм-феминизм	784	4,04	1,641	4,284	p<0,001

Как видно в таблице 7 уровень значимости ниже 0,05, то есть рассматриваемые нами данные не принадлежат к нормальному распределению. Таким образом, для дальнейшего исследования мы используем непараметрические критерии, наиболее успешно работающие при наличии данных, не принадлежащих нормальному распределению.

Представителям обоих поколений был предъявлен опросник Пик, после определения установки в каждом поколении было выделено 4 группы: У индивидуалисты, У коллективисты, Z индивидуалисты, Z коллективисты.

Представителям четырех групп были предъявлены опросники на определение важнейших жизненных смыслов, ценностей, базисных убеждений, уровня эмпатии, толерантности, просоциального поведения и личностный опросник FPI с целью выявления наибольшей диалогичности и адиалогичности в этих группах.

Процедура исследования отображена на рисунке 4.

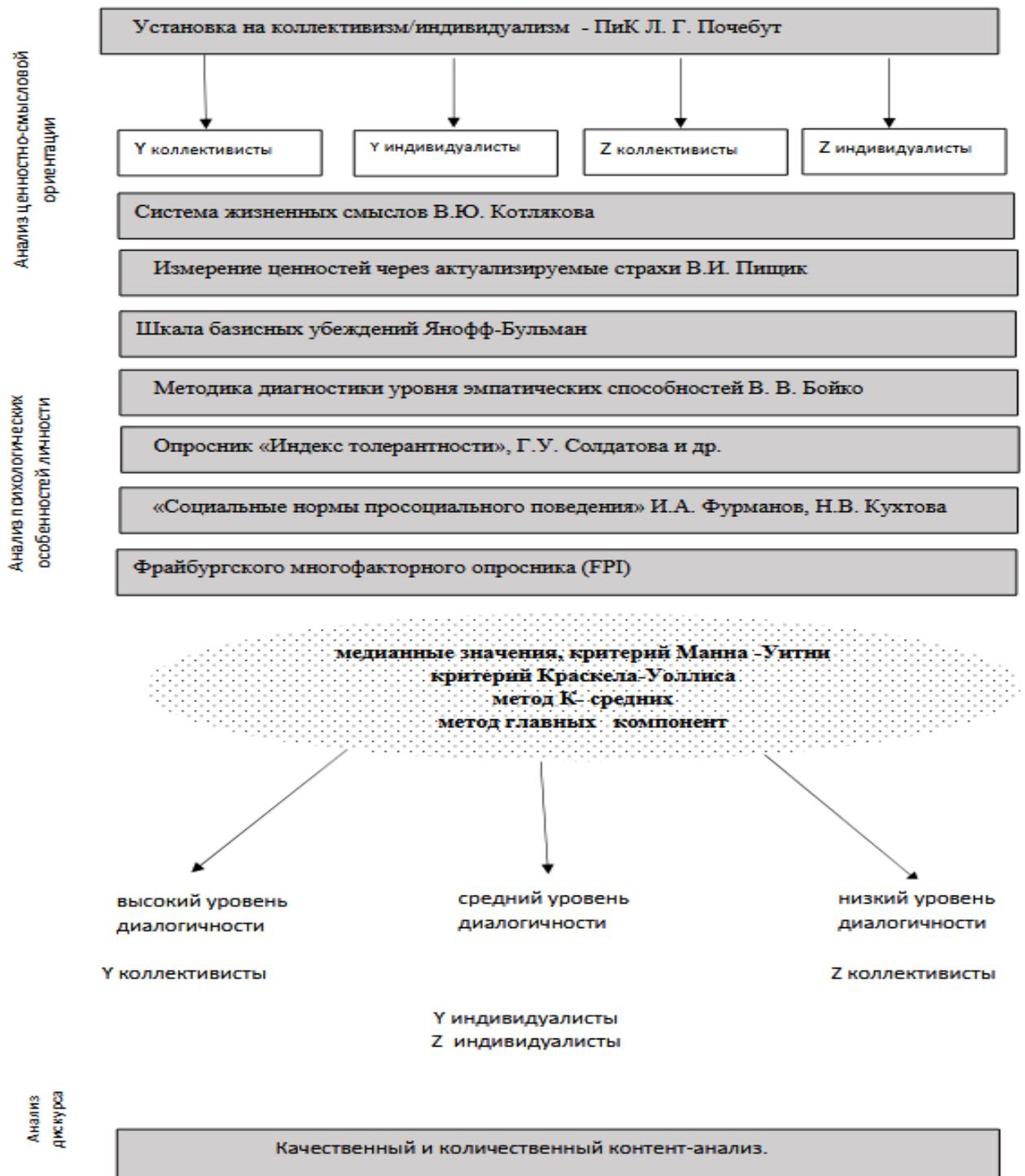


Рисунок 4. Процедура исследования

На последнем этапе был проведен качественный (кодирование) и количественный (подсчет статистики) контент-анализ письменных дискурсов.

Объектом исследования стали 559 дискурсов, полученных через интернет-форму. Содержание дискурсов было ответом на вопросы: «Что для вас означает онлайн диалог? Кем являются участники онлайн диалога? Каковы цели онлайн диалога?».

Качественный контент анализ проводился частично вручную. Для этого были идентифицированы темы – диалогичность и адиалогичность и семантические коды. За код принимается смысловая единица, которая повторяется в текстах 2 и более раз, выражена самостоятельной частью речи имеет смысловую нагрузку в рамках нашего исследования, а именно описывает диалог, является эпитетом к диалогу, выражает отношение говорящего к диалогу, понимание диалога, описывает участников диалога, процесс диалогического общения в сети.

После этого были созданы кодовые группы (категории). Одна группа вмещает несколько кодов со схожим значением, например, *понимание, понять, понимает*.

На основе групп кодов были выявлены группы убеждений диалогичности и адиалогичности.

На последнем этапе эмпирических исследований результаты контент-анализа дискурсов были сопоставлены с результатами измерения конструкта диалогичности/адиалогичности по четырем группам испытуемых.

## **Выводы по Главе 2**

В этой главе были представлены сроки и этапы, описание выборки – 784 человека двух поколений, методики исследования (ПиК Л.Г. Почебут, методика базисных убеждений Р. Янофф-Бульман в модификации М.А. Падун и В.А. Котельниковой, измерение ценностей через актуализируемые страхи В.И. Пищик, методика измерения жизненных смыслов В.Ю. Котлякова, методика измерения эмпатии В.В. Бойко, экспресс-тест толерантности Г.У. Солдатовой,

Фрайбургский многофакторный опросник), методы статистического анализа, подходящие для исследования с отсутствием нормального распределения (медианные значения, Критерий Манна-Уитни, Критерий Краскела-Уоллиса, метод К-средних, метод главных компонент), метод контент-анализа с использованием ручного и машинного кодирования, основанный на подходе Г. Лассуэлла, описан метод В.В. Семеновой, на основе которого были выделены виды убеждений.

В заключении описания процедуры исследования была построена блок-схема, в которой отражены этапы исследования, методики и инструменты анализа.

### ГЛАВА 3. ЭМПИРИЧЕСКОЕ ИССЛЕДОВАНИЕ КОНСТРУКТА ДИАЛОГИЧНОСТИ ПРЕДСТАВИТЕЛЕЙ ПОКОЛЕНИЙ

#### 3.1. Результаты исследования индивидуально-психологических особенностей

После применения ПИК Л.Г. Почебут [141] на определение установки (коллективизм-индивидуализм) выделилось 4 группы испытуемых: представители информационного поколения (Y) с коллективистской установкой – 198 респондентов, представители информационного поколения (Y) с индивидуалистической установкой – 215 человек, представители цифрового поколения (Z) с коллективистской установкой 183 респондента и представители цифрового поколения (Z) с индивидуалистической установкой 188 испытуемых.

Результаты опросника, который мы использовали «Система жизненных смыслов В.Ю. Котлякова» [94], представлены в таблице 8.

Таблица 8

Медианные значения по результатам опросника «Система жизненных смыслов В.Ю. Котлякова»

Смыслы	Поколения			
	Y		Z	
	Индивидуалист	Коллективист	Индивидуалист	Коллективист
Альтруистические	8	11	12	13
Экзистенциальные	8	9	8	8
Гедонистические	10	11	11	10
Самореализации	7	11	11	9
Статусные	7	9	12	9
<b>Коммуникативные</b>	7	12	13	11
Семейные	6	5	13	12
Когнитивные	9	10	14	14

*Примечание:* Жирным шрифтом выделены шкалы компонентов, входящих в состав конструкта диалогичности-адиалогичности

Медианные значения по результатам опросника «Система жизненных смыслов В.Ю. Котлякова» у поколения Y, сортированные по возрастанию ранга, представлены в таблице 9.

Таблица 9

**Медианные значения по результатам опросника  
«Система жизненных смыслов В.Ю. Котлякова» у поколения Y,  
сортированные по возрастанию ранга**

Категории	Поколение Y, Индивидуалист	Категории	Поколение Y, Коллективист
Семейные	6	Семейные	5
Самореализации	7	Экзистенциальные	9
Статусные	7	Статусные	9
<b>Коммуникативные</b>	7	Когнитивные	10
<b>Альтруистические</b>	8	<b>Альтруистические</b>	11
Экзистенциальные	8	Гедонистические	11
Когнитивные	9	Самореализации	11
Гедонистические	10	<b>Коммуникативные</b>	12

*Примечание:* Жирным шрифтом выделены шкалы компонентов, входящих в состав конструкта диалогичности-адиалогичности

Сравнивая медианные значения по методике «Система жизненных смыслов» важно помнить, что результаты методики представлены в виде рангов, и чем ранг ближе к 1, тем он большее значение имеет для опрошенных. Стоит отметить, что при ранге 9 и ниже категории доминируют в системе жизненных смыслов.

Медианные значения по результатам опросника «Система жизненных смыслов В.Ю. Котлякова» у поколения Z, сортированные по возрастанию ранга, представлены в таблице 10.

Таблица 10

**Медианные значения по результатам теста «Система жизненных  
смыслов В.Ю. Котлякова» у поколения Z, сортированные по возрастанию ранга**

Категории	Z Индивидуалист вес	Категории	Z Коллективист вес
Экзистенциальные	8	Экзистенциальные	8
Гедонистические	11	Самореализации	9
Самореализации	11	Статусные	9
<b>Альтруистические</b>	12	Гедонистические	10
Статусные	12	<b>Коммуникативные</b>	11
<b>Коммуникативные</b>	13	Семейные	12
Семейные	13	<b>Альтруистические</b>	13
Когнитивные	14	Когнитивные	14

*Примечание:* Жирным шрифтом выделены шкалы компонентов, входящих в состав конструкта диалогичности-адиалогичности

Таким образом, например, мы можем увидеть следующие наблюдения: у представителей индивидуалистов и коллективистов поколения Y три категории, а именно семейные (медианы 6 и 5), статусные (медианы 7 и 9) и альтруистические (медианы 8 и 11) находятся на одинаковых местах, если категории выстроить по возрастанию ранга, а именно на 1, 3 и 5 местах.

Стоит отметить, что между индивидуалистами и коллективистами есть и значительные отличия, если судить по выстроенному порядку категорий. Например, для коллективистов одни из наиболее важных категорий – самореализация, а наименее – гедонистические категории. У коллективистов же картина противоположная.

Что касается поколения Z, то и у индивидуалистов, и у коллективистов есть множество категорий, находящихся примерно на одинаковых позициях.

На первом месте находятся экзистенциальные категории, в первой тройке категорий также находится категория самореализации, а на последних позициях находятся коммуникативные, семейные и когнитивные смыслы, причём именно в данном порядке.

Нас интересуют коммуникативные и альтруистические смыслы. Коммуникативные смыслы преобладают у представителей Z индивидуалистов, а альтруистические – у Y коллективистов.

Далее мы исследовали ценности через актуализируемые страхи по методике В.И. Пищик [135]. В таблице 11 приведены медианные значения по поколениям.

Таблица 11

**Ценности двух поколений с коллективистской и индивидуалистической установкой**

Ценности	Поколения с установкой			
	Информационное (Y)		Цифровое (Z)	
	Коллективисты	Индивидуалисты	Коллективисты	Индивидуалисты
1	2	3	4	5
Я	6	4	4	4
Другие	5	3	2	3
Природа	4	1	3	5
Технологии	2	2	6	6

Продолжение Таблицы 11

1	2	3	4	5
Мистическое	1	5	5	1
Культура	3	6	1	2

*Примечание:* Жирным шрифтом выделены шкалы компонентов, входящих в состав конструкта диалогичности-адиалогичности

Для конструкта диалогичности представляют интерес ценность Я и ценность Других. Как следует из таблицы для информационного поколения с коллективистской установкой максимальная ценность – это ценность собственного Я (6), на втором месте по значимости идет ценность других (5); для индивидуалистов ценность Я (5) ценность других (3). А для цифрового с коллективистской установкой ценность Я и ценность других ниже, 4 и 2 соответственно; у индивидуалистов ценность Я на том же уровне (4), ценность Других 3.

В измерении убеждений о ценности собственного Я и благосклонности мира по методике Р. Янофф-Бульман в модификации М.А. Падун и В.А. Котельниковой [129] мы получили следующие результаты [Таблица 12].

Таблица 12

**Базисные убеждения двух поколений с коллективистской и индивидуалистической установкой (в стенах)**

Убеждения	Поколения с установкой			
	Информационное (Y)		Цифровое (Z)	
	Коллективисты	Индивидуалисты	Коллективисты	Индивидуалисты
<b>Доброжелательность мира</b>	5	5	3	4
Справедливость	4	3	4	4
<b>О ценности Я (Образ Я + Удача)</b>	7	6	5	5
Контроль	3	3	4	4

*Примечание:* Жирным шрифтом выделены шкалы компонентов, входящих в состав конструкта диалогичности-адиалогичности

Как следует из таблицы убеждения о благосклонности мира (доброжелательность мира) у коллективистов и индивидуалистов поколения Y выше (5 и 5), чем у коллективистов и индивидуалистов поколения Z (3 и 4).

Убеждения о ценности Я высчитываются среднеарифметическим по субшкалам «Образ Я» и «Удача» и у коллективистов и индивидуалистов Y показатели выше (7 и 6), чем у коллективистов и индивидуалистов Z (5 и 5).

Уровень эмпатийности мы исследовали с помощью диагностики эмпатических способностей В.В. Бойко [31]. Результаты мы представили в таблице 13.

Таблица 13

**Результаты диагностики эмпатических способностей В.В. Бойко**

Поколение и установка	Рациональный канал эмпатии	Эмоциональный канал эмпатии	Интуитивный канал эмпатии	Установки, способствующие эмпатии	Проникающая способность в эмпатии	Идентификация в эмпатии	Общая эмпатия
Поколение Y, Индивидуалист	3	2	2	3	3	2	15
Поколение Y, Коллективист	2	3	2	3	3	2	15
Поколение Z, Индивидуалист	3	3	3	3	4	4	20
Поколение Z, Коллективист	3	3	3	4	3	4	20

Идентификация в эмпатии, то есть умение сопереживая понять другого человек, поставив себя на его место: в данной характеристике эмпатии лидируют представители поколения Z, как коллективисты, так и индивидуалисты ( $M_e=4$ ), в то время как представители поколения Y, как коллективисты, так и индивидуалисты показывают куда менее заметные результаты ( $M_e=2$ ).

Проникающая способность в эмпатии выражает в какой степени человек способен и умеет создавать открытые доверительные отношения. По данной характеристике явное преобладание у индивидуалистов поколения Z ( $M_e=4$ , а у других групп  $M_e=3$ ).

Установки, способствующие эмпатии, характеризуют определенную направленность на контакт с окружающими, способность проявить любопытство к их внутреннему миру, интерес к переживаниям и проблемам. Представители

коллективистов поколения Z показывают более высокие результаты ( $Me=4$ ), в то время как представители других групп находятся на одном уровне ( $Me=3$ ).

Интуитивный компонент эмпатии отражает умение респондента воспринимать поведенческие паттерны партнёра, интегрировать разрозненные данные о его личности и эффективно действовать в ситуациях неопределённости, используя в качестве опоры личный опыт. Определенно наиболее высокий показатель проявило поколение Z ( $Me=3$ ), чем поколение Y ( $Me=2$ ).

Эмоциональный канал эмпатии отражает эмоциональную отзывчивость субъекта эмпатии, способность эмоционально резонировать с окружающими — сопереживать, соучаствовать, «входить» в энергетическое поле партнера. Опрошенные показывают схожие значения ( $Me=3$ ), за исключением индивидуалистов поколения Y ( $Me=2$ ).

Рациональный компонент эмпатии проявляется в целенаправленной фокусировке когнитивных процессов — внимания, восприятия и мышления — на внутреннем мире, актуальных проблемах и поведенческих реакциях другого человека. Такая ориентированность порождает естественный, спонтанный интерес к личности партнёра, создавая предпосылки для глубокого эмоционального и интуитивного отклика. Наименьшие показатели у коллективистов поколения Y ( $Me=2$ , в то время как у других групп  $Me=3$ ).

Таким образом, представители поколения Z в некоторой степени легче проявляют спонтанный интерес к эмоциям других людей, способность находиться на одной эмоциональной «волне» с другими, интуитивное понимание эмоционального состояния, имеют установки, которые облегчают действие эмпатических каналов, легче могут поставить себя на место другого человека. К такому выводу достаточно легко прийти, так как, судя по полученным данным, показатели этого поколения ни разу не были ниже, чем у представителей поколения Y. При этом мы можем говорить об однозначно более высоком уровне идентификации в эмпатии и интуитивном канале эмпатии. Что касается других свойств эмпатии, здесь однозначного преобладания какого-либо поколения из

исследуемых нами нет. В общем поколение Z обладает более высокой эмпатией, чем Y.

Для исследования уровня толерантности у опрошенных нами была использована методика «Индекс толерантности» (Г.У. Солдатова и др.) [144]. Результаты представлены в таблице 14.

Таблица 14

**Медианные значения по результатам опросника «Индекс толерантности»**

Поколение и установка	Уровень толерантности	Этническая толерантность	Социальная толерантность	Толерантность как черта личности
Поколение Y, Индивидуалист	102	37	33	32
Поколение Y, Коллективист	112	37	38	37
Поколение Z, Индивидуалист	102	37	33	32
Поколение Z, Коллективист	97	32	33	32

Сравнивая результаты, полученные при проведении методики «Индекс толерантности», мы видим, что в целом между группами значительных различий по качественным аспектам толерантности не наблюдается. Например, по шкалам «толерантность как черта личности» и «социальная толерантность» у всего поколения Z и у индивидуалистов поколения Y равное значение ( $Me=32$  и  $Me=33$ , соответственно, по двум шкалам). Только у коллективистов поколения Y значительно выше показатели ( $Me=37$  и  $Me=38$ , соответственно).

Что касается этнической толерантности, то у всех подгрупп одинаковые показатели ( $Me=37$ ), за исключением коллективистов из Z поколения ( $Me=32$ ). Рассматривая общий уровень толерантности, то у обоих поколений наблюдаются различия, у поколения Z ( $Me=97$  у коллективистов и  $Me=102$  у индивидуалистов), у поколения Y ( $Me=112$  у коллективистов и  $Me=102$  у индивидуалистов). В целом можно сказать, что поколение Y более толерантны.

В качестве инструмента исследования просоциальных нормативных ориентаций была выбрана методика И.А. Фурманова и Н.В. Кухтовой [100]. Она

фокусируется на двух аспектах: 1) процессе интериоризации социальных норм и 2) их функционировании как основы межличностных отношений, детерминирующих просоциальное поведение.

Методика оперирует четырьмя типами норм: норма социальной ответственности (обязанность помогать нуждающимся); норма взаимности (ожидание ответного действия); норма справедливости (соразмерность вклада и признания); норма «затраты – вознаграждение» (рациональная оценка усилий и выгоды).

Результаты отражены в таблице 15.

Таблица 15

**Медианные значения по результатам опросника  
«Социальные нормы просоциального поведения»**

<b>Поколение и установка</b>	<b>Норма социальной ответственности</b>	<b>Норма взаимности</b>	<b>Норма справедливости</b>	<b>Норма затраты-вознаграждения</b>
Поколение Y, Индивидуалист	12	6	10	6
Поколение Y, Коллективист	12	6	11	7
Поколение Z, Индивидуалист	12	7	11	6
Поколение Z, Коллективист	12	7	10	6

Сравнивая медианное значение по каждой группе опрошенных по параметрам просоциального поведения, мы видим, что расхождение между четырьмя группами не значительны, поэтому мы не будем останавливаться на интерпретации аспектов просоциального поведения.

Модифицированная форма В опросника FPI [142] используется для диагностики индивидуально-психологических характеристик и актуальных состояний личности, играющих ключевую роль в процессах социальной адаптации и поведенческой саморегуляции. После подсчета сырых баллов, баллы были переведены в средние девятитибальные значения. Результаты представлены на таблице 16, жирным шрифтом выделены параметры – компоненты диалогичности/адиалогичности.

Медианные значения оценок по шкалам по результатам теста  
«FPI (модифицированная форма В)»

Шкалы	Поколение Y, Индивидуалист	Поколение Y, Коллективист	Поколение Z, Индивидуалист	Поколение Z, Коллективист
<b>Невротичность</b>	4	4	6	8
<b>Спонтанная агрессивность</b>	3	3	5	5
<b>Депрессивность</b>	5	5	6	7
<b>Раздражительность</b>	5	3	6	7
<b>Общительность</b>	5	5	4	3
Уравновешенность	7	6	6	6
<b>Реактивная агрессивность</b>	5	5	6	6
Застенчивость	6	6	6	6
<b>Открытость</b>	4	4	8	8
Экстраверсия-интроверсия	4	4	4	4
<b>Эмоциональная лабильность</b>	4	4	6	7
Маскулинизм-феминизм	4	5	4	4

*Примечание:* Жирным шрифтом выделены шкалы компонентов, входящих в состав конструктора диалогичности-адиалогичности

Ниже в таблице 17 представлены данные медианных значений оценок по шкалам теста «Многофакторный личностный опросник FPI (модифицированная форма В)» по убыванию для поколения Y.

Таблица 17

Медианные значения оценок по шкалам по результатам  
теста «FPI (модифицированная форма В)»  
по убыванию для поколения Y

Шкалы	Поколение Y, Индивидуалист	Шкалы	Поколение Y, Коллективист
1	2	3	4
Уравновешенность	7	Уравновешенность	6
Застенчивость	6	Застенчивость	6
<b>Депрессивность</b>	5	<b>Депрессивность</b>	5
<b>Раздражительность</b>	5	<b>Общительность</b>	5
<b>Общительность</b>	5	<b>Реактивная агрессивность</b>	5

## Продолжение Таблицы 17

1	2	3	4
<b>Реактивная агрессивность</b>	5	Маскулинизм-феминизм	5
<b>Невротичность</b>	4	<b>Невротичность</b>	4
<b>Открытость</b>	4	<b>Открытость</b>	4
Экстраверсия-интроверсия	4	Экстраверсия-интроверсия	4
<b>Эмоциональная лабильность</b>	4	<b>Эмоциональная лабильность</b>	4
Маскулинизм- феминизм	4	<b>Спонтанная агрессивность</b>	3
<b>Спонтанная агрессивность</b>	3	<b>Раздражительность</b>	3

*Примечание:* Жирным шрифтом выделены шкалы компонентов, входящих в состав конструктора диалогичности-адиалогичности

Сравнивая показатели по шкалам между представителями одного поколения, мы видим, что в порядке уменьшения оценки и у коллективистов, и у индивидуалистов поколения Y шкалы идут в одном и том же порядке, +/- 1 позиция в списке, что означает схожесть в личностных особенностях поколения Y коллективисты ( $Me_k$ ) и индивидуалисты ( $Me_n$ ):

1. Депрессивность ( $Me_k=5$ ;  $Me_n=5$ ).
2. Общительность ( $Me_k=5$ ;  $Me_n=5$ ).
3. Реактивная агрессивность ( $Me_k=5$ ;  $Me_n=5$ ).
4. Раздражительность ( $Me_k=7$ ;  $Me_n=6$ ).
5. Невротичность ( $Me_k=4$ ;  $Me_n=4$ ).
6. Открытость ( $Me_k=4$ ;  $Me_n=4$ ).
7. Эмоциональная лабильность ( $Me_k=4$ ;  $Me_n=4$ ).
8. Спонтанная агрессивность ( $Me_k=3$ ;  $Me_n=3$ ).

Ниже в таблице 18 представлены данные медианных значений оценок по шкалам теста «Многофакторный личностный опросник FPI (модифицированная форма B)» по убыванию для поколения Z.

**Медианные значения оценок по шкалам по результатам теста  
«FPI (модифицированная форма В)»  
по убыванию для поколения Z**

<b>Шкалы</b>	<b>Поколение Z, Индивидуалист</b>	<b>Шкалы</b>	<b>Поколение Z, Коллективист</b>
<b>Открытость</b>	8	<b>Невротичность</b>	8
<b>Невротичность</b>	6	<b>Открытость</b>	8
<b>Депрессивность</b>	6	<b>Депрессивность</b>	7
<b>Раздражительность</b>	6	<b>Раздражительность</b>	7
Уравновешенность	6	<b>Эмоциональная лабильность</b>	7
<b>Реактивная агрессивность</b>	6	Уравновешенность	6
Застенчивость	6	<b>Реактивная агрессивность</b>	6
<b>Эмоциональная лабильность</b>	6	Застенчивость	6
<b>Спонтанная агрессивность</b>	5	<b>Спонтанная агрессивность</b>	5
Экстраверсия-интроверсия	4	Экстраверсия-интроверсия	4
<b>Общительность</b>	4	Маскулинизм-феминизм	4
Маскулинизм-феминизм	4	<b>Общительность</b>	3

*Примечание:* Жирным шрифтом выделены шкалы компонентов, входящих в состав конструкта диалогичности-адиалогичности

Сравнивая компоненты диалогичности/адиалогичности у представителей поколения Z с двумя установками, можно сделать вывод, что различия не такие сильные коллективисты ( $Me_k$ ); индивидуалисты ( $Me_{и}$ ):

1. Открытость ( $Me_k=8$ ;  $Me_{и}=8$ ).
2. Невротичность ( $Me_k=8$ ;  $Me_{и}=6$ ).
3. Депрессивность ( $Me_k=7$ ;  $Me_{и}=6$ )
4. Раздражительность ( $Me_k=7$ ;  $Me_{и}=6$ ).
5. Эмоциональная лабильность ( $Me_k=7$ ;  $Me_{и}=6$ ).
6. Реактивная агрессивность ( $Me_k=6$ ;  $Me_{и}=6$ ).
7. Спонтанная агрессивность ( $Me_k=5$ ;  $Me_{и}=5$ ).

#### 8. Общительность ( $Me_k=3$ ; $Me_n=4$ ).

Таким образом, можно представить «средний» личностный профиль представителя поколения Y: средний уровень (без чёткой выраженности) депрессивности, реактивной агрессивности (то есть агрессии в ответ на угрозу), эмоциональной стабильности, открытости, а также низкий уровень спонтанной агрессивности.

Мы считаем важным отметить, что у поколения Y нет высокого уровня выраженности личностных черт, преимущественно средний уровень.

Таким образом, «средний» личностный профиль: Профиль личности представителя поколения Z характеризуется высокой выраженностью открытости, тогда как такие показатели, как депрессивность, раздражительность, эмоциональная уравновешенность, реактивная и спонтанная агрессивность, застенчивость, экстраверсия-интроверсия и маскулинизм-феминизм, находятся в пределах средних значений. Отсутствие ярко выраженных профилей поколений Y и Z при анализе медианных значений обуславливает потребность в применении альтернативных методологических инструментов. На следующем этапе исследования, после анализа медианных значений, для оценки статистической значимости межгрупповых различий был применён непараметрический U-критерий Манна-Уитни.

Результаты применения U-критерия Манна-Уитни с группирующей по поколению представлены в Приложении 1. Между представителями двух поколений существуют статистически значимые отличия ( $p \leq 0,05$ ), а именно в эмпатии (все шкалы), в просоциальном поведении (все шкалы), по альтруистическим жизненным смыслам, в толерантности (все шкалы), в открытости, в общительность по убеждениям о доброжелательности мира и ценности собственного Я, в ценности Я и Других. Отмечаются статистически значимые отличия и в чертах личности, способствующих адиалогичности, таким как невротичность, спонтанная и реактивная агрессивность, депрессивность, раздражительность, эмоциональная лабильность.

Результаты U-критерия Манна-Уитни с группирующей по установке представлены в Приложении 2. Здесь статистически значимых различий намного меньше. Между индивидуалистами и коллективистами существуют статистически значимые отличия ( $p \leq 0,05$ ), а именно в эмпатии (рациональный канал эмпатии, эмоциональный канал эмпатии), просоциальном поведении (норма социальной ответственности, норма справедливости), жизненных смыслах (коммуникативные), толерантности (социальная толерантность) и чертах личности (депрессивность, раздражительность, реактивная агрессивность, эмоциональная лабильность), по убеждениям о доброжелательности мира и ценности собственного Я, в ценности Я и других.

Поскольку целью исследования являлось сопоставление четырёх независимых выборок – представители информационного поколения (Y) с коллективистской установкой, представители информационного поколения (Y) с индивидуалистической установкой, представители цифрового поколения (Z) с коллективистской установкой и цифрового поколения (Z) с индивидуалистической установкой – а распределение эмпирических данных отличалось от нормального, для анализа межгрупповых различий был выбран непараметрический H-критерий Краскела-Уоллиса. [Приложение 3]. Данный критерий был выбран нами как альтернатива однофакторному дисперсионному анализу, данный критерий непараметрический и позволяет работать с данными, где нет нормального распределения.

Между исследуемыми нами группами не было обнаружено различий только по некоторым параметрам. В поколении Y нет различий у коллективистов и индивидуалистов по толерантности как черте личности, спонтанной агрессивности, депрессивности, открытости, эмоциональной лабильности, убеждениях о доброжелательности мира и ценности собственного Я, ценности Я. У Z индивидуалистов и коллективистов статистически значимые различия есть только по невротичности, эмоциональной лабильности, Ценности Других.

При этом значимых отличий между коллективистами двух поколений

больше, чем между индивидуалистами двух поколений.

### 3.2. Кластеризация показателей психологических особенностей личности

Следующим этапом исследования был многомерный анализ. Основной задачей многомерного анализа было выделить признаки, описывающие особенности как различных поколений, так и индивидуалистов и коллективистов в отдельности. Для разведочного анализа была использована кластеризация методом К-средних. Сутью кластеризации является разделение множества входных наблюдений на кластеры в соответствии с их «похожестью».

Первоначально мы предполагаем, что существует 4 различающихся группы («кластера») – индивидуалисты и коллективисты двух поколений. Поэтому на первом этапе анализа количество кластеров было задано равным четырем, результаты продемонстрированы на рисунке 5.

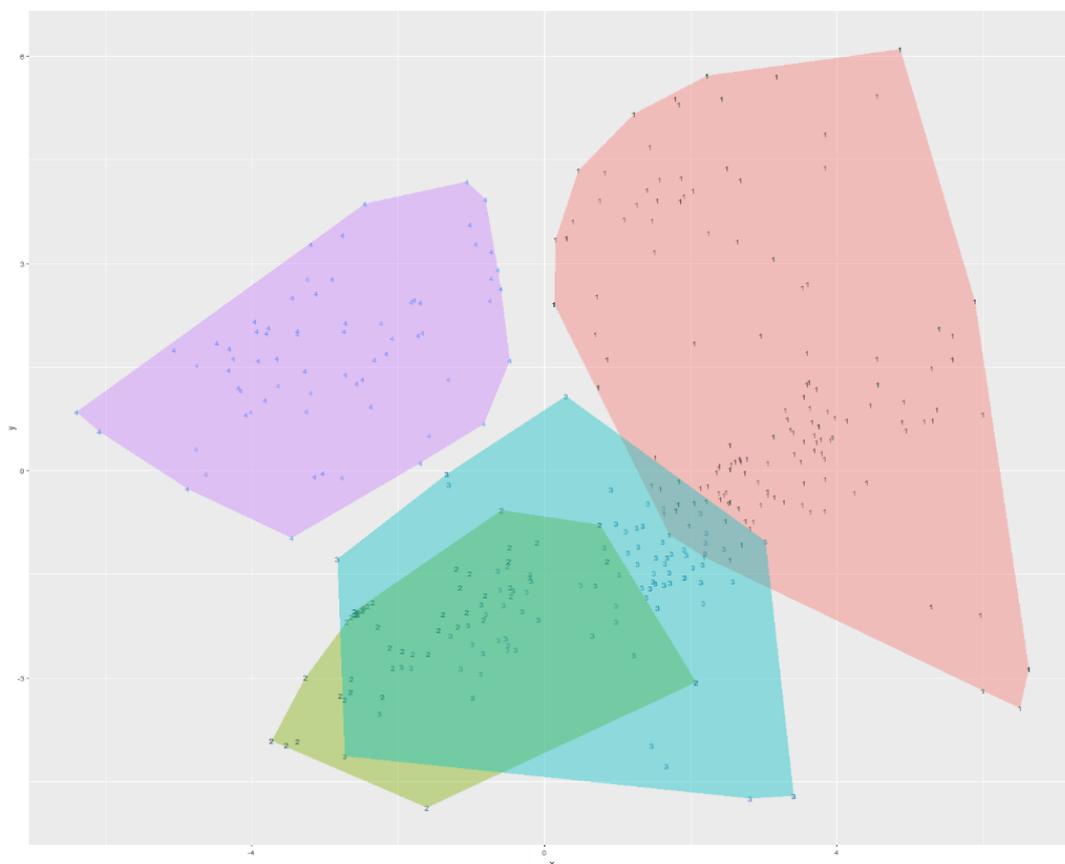


Рисунок 5. Четыре кластера – предполагаемое разделение общего количества испытуемых

Можно заметить, что из выделенных 4 кластеров 2 и 3 имеют большой процент пересечения, что делает кластер 2 менее информативным. Уже на этом этапе можно сделать вывод, что конкретных различий, по которым можно разделить все 4 наблюдаемые группы, нет, иными словами, не одна группа не будет «чистой» от представителей других групп. Если проанализировать распределение по кластерам, отраженном на рисунке 5, в каждой из исследуемых групп, можно сделать вывод:

Большую часть кластера 1 составили опрошенные из поколения Z (61,8% коллективистов и 48,5% индивидуалистов).

Большую часть кластера 4 составили опрошенные из поколения Y (42,3% коллективистов и 38,2% индивидуалистов).

В третий кластер попали респонденты из всех 4 групп примерно с одинаковой частотой.

Второй кластер, который имел почти полное пересечение с 3, состоял из всех опрошенных, кроме Z коллективистов (всего 0,5% Z коллективистов попало в этот кластер). Представленность поколений и установок в каждом кластере отражена на рисунке 6.

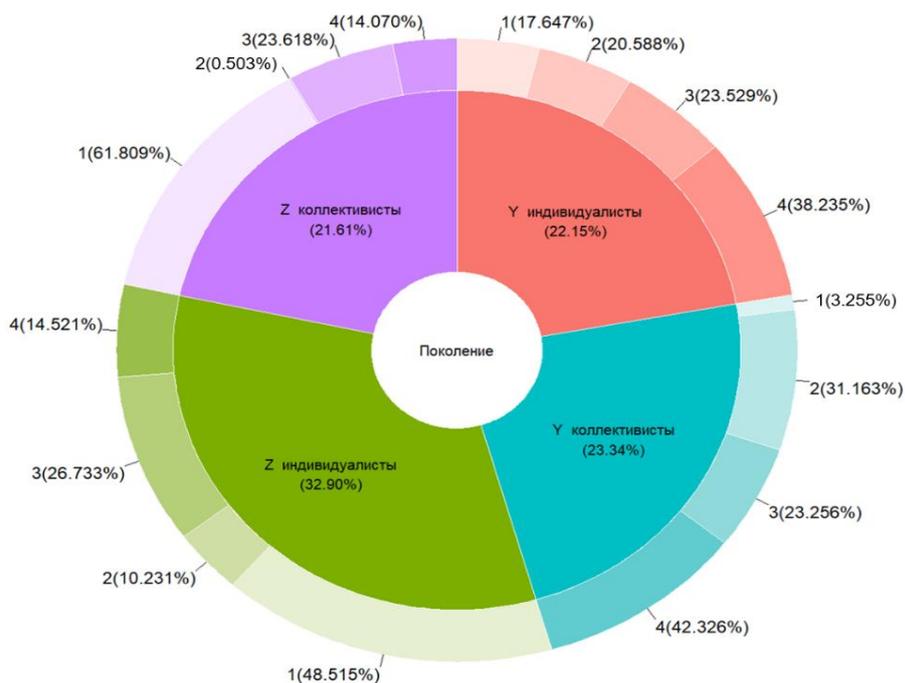
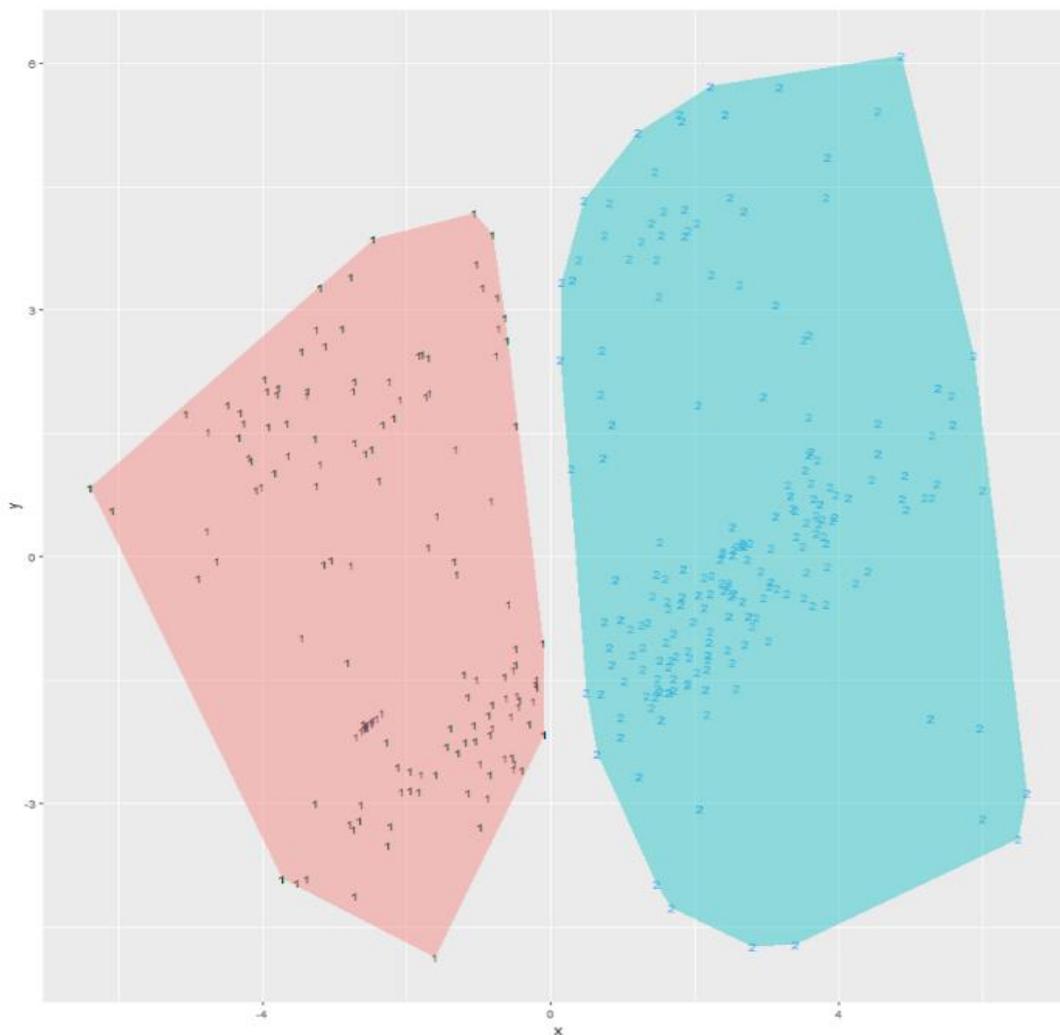


Рисунок 6. Кластеры с распределением по установкам и поколениям

Можно сделать вывод, что наиболее яркие различия уже замечаются именно между поколениями. В связи с этим было принято решение о проведении кластерного анализа методом К-средних для двух кластеров. Были получены следующие результаты: выделено два кластера, не имеющих пересечений [Рисунок 7], что говорит о высоком уровне информативности данного разделения.

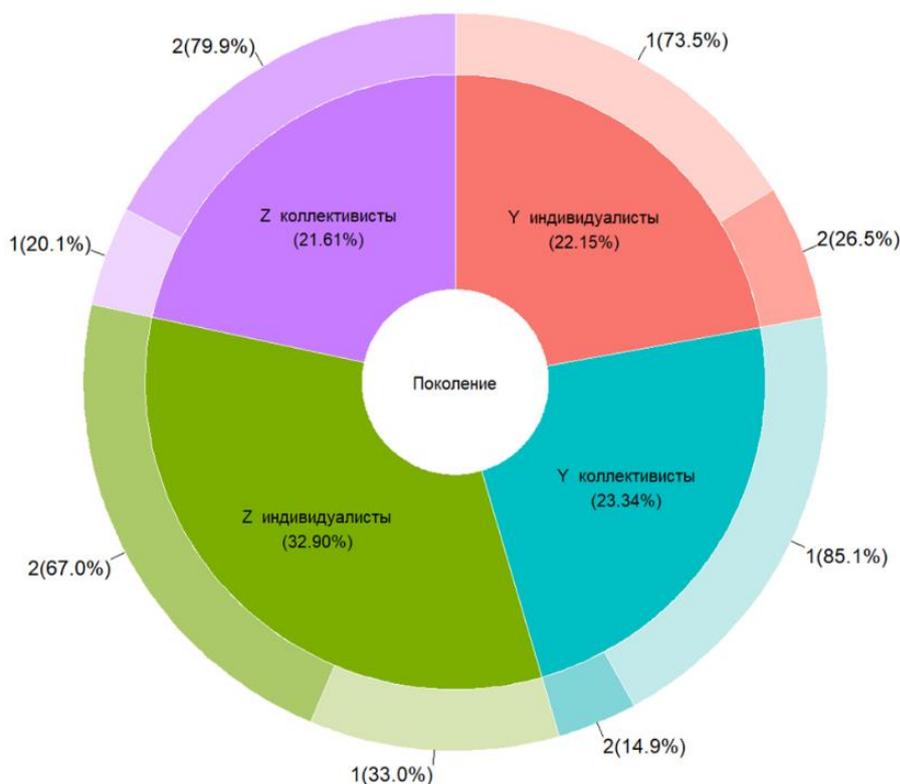


**Рисунок 7. Два кластера, не имеющие пересечений, получены методом К-средних**

При оценке процентного соотношения респондентов, попавших в кластеры, было выявлено, что:

- первый кластер в большей степени состоит из поколения Y (в него вошло 73,5% индивидуалистов и 85,1% коллективистов);
- второй кластер в большей степени состоит, напротив, из поколения Z (67,0% индивидуалистов и 79,9% коллективистов).

Существует некоторое количество «примесей» другого поколения в каждом кластере, однако, этот процент не играет большой роли [Рисунок 8].



**Рисунок 8. Представленность каждого из двух кластеров в исследуемых группах**

В первом кластере (в основном представители Y обеих установок) преобладали: норма просоциальности затраты-вознаграждения; все показатели толерантности: общая, этническая, социальная, толерантность как черта личности; общительность, ценность Других.

Во втором кластере (в основном Z обеих установок) преобладали: рациональный и эмоциональный канал эмпатии, общая эмпатия; норма взаимности; невротичность; спонтанная агрессивность; депрессивность; раздражительность; эмоциональная лабильность; открытость.

Подробно информация в таблицах представлена в Приложении 4.

Отдельно стоит упомянуть различия в смыслах: альтруистические, коммуникативные – преобладали во втором кластере.

### 3.3. Компонентный анализ данных

Далее был проведен анализ методом главных компонент для каждого из поколений отдельно [Рисунок 9].

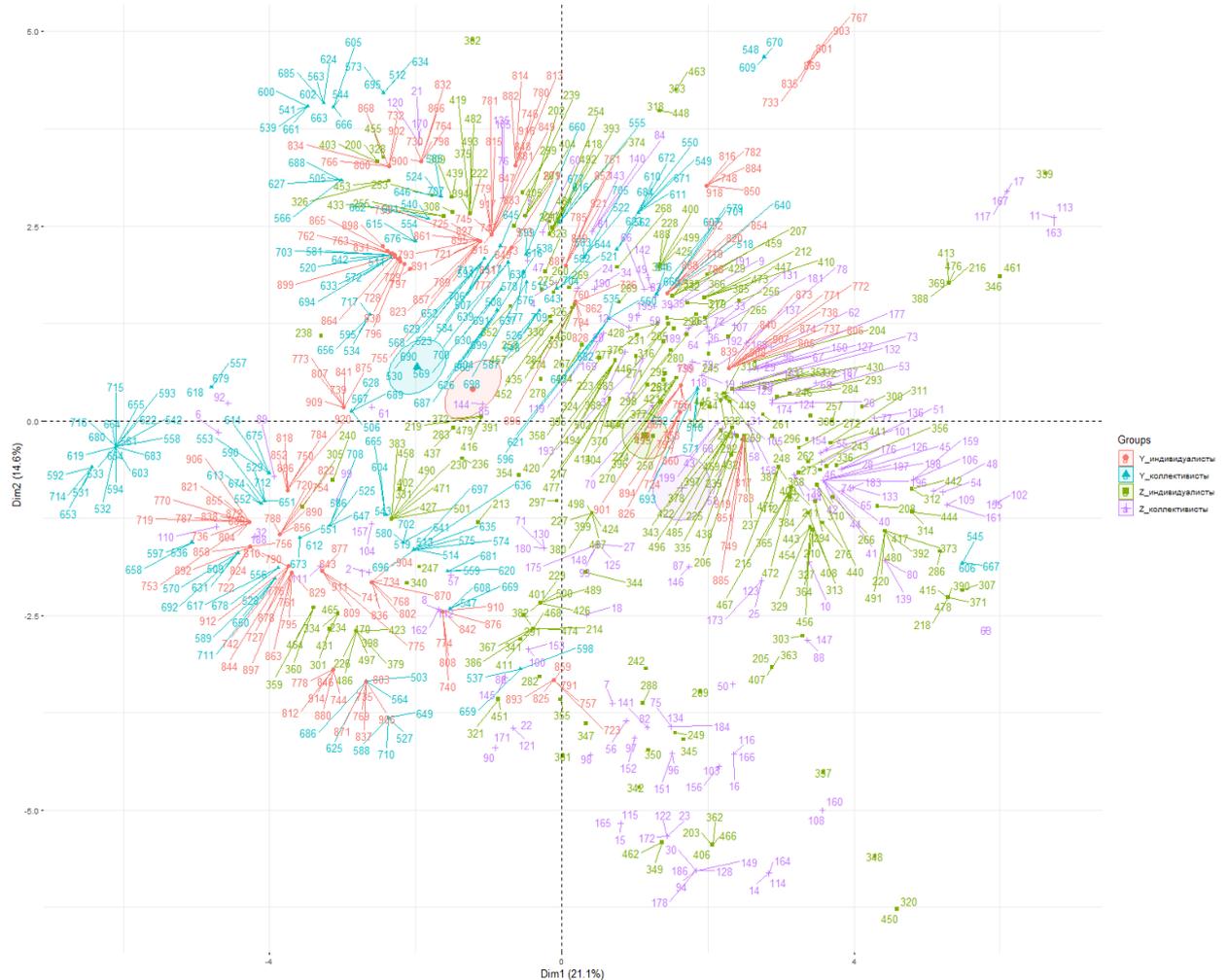
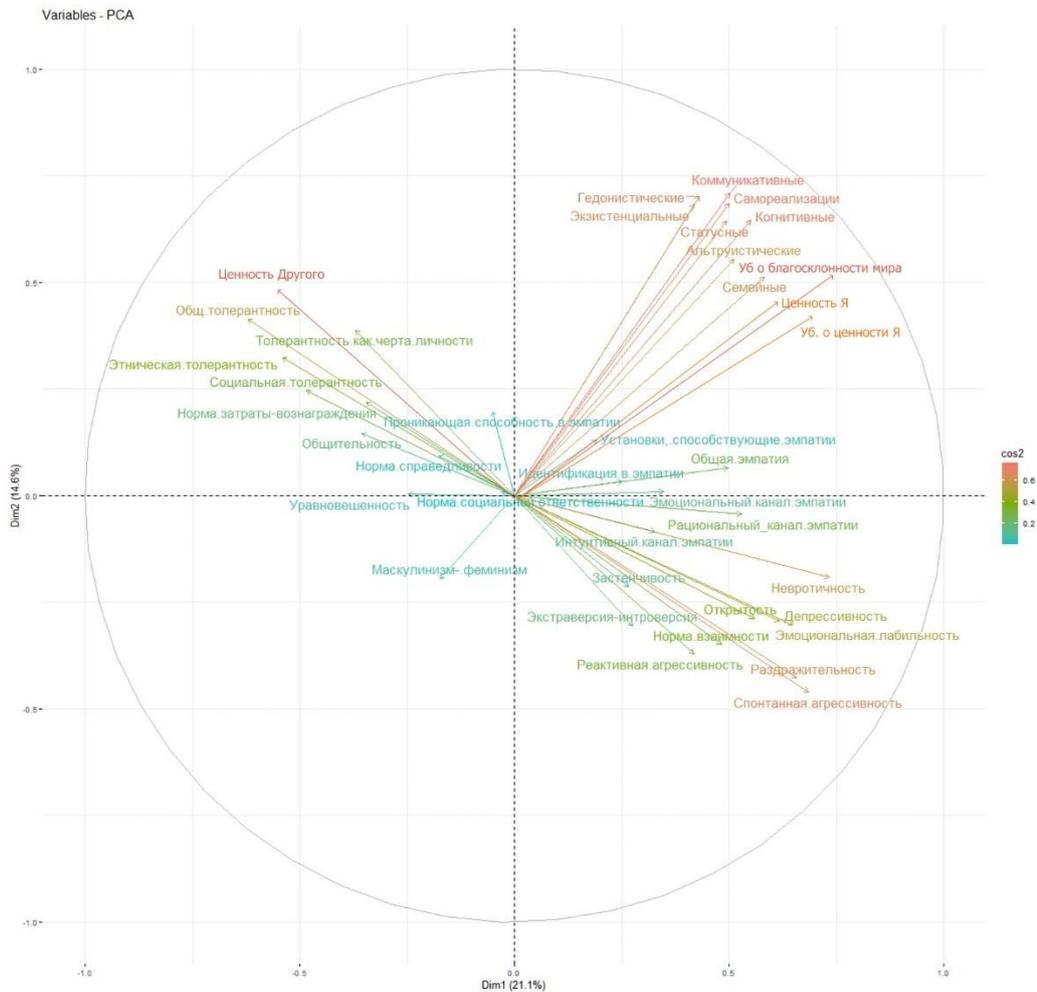


Рисунок 9. График распределения респондентов по двум осям (двум компонентам)

Стоит отметить, что данные результаты могут быть оценены только как «разведочные», так как мы оценивали распределение центров масс для признаков в синтезированных нами кластерах, а не на конкретных группах. С целью уточнения результатов и принятия наших гипотез, выявления роли установки, а также сокращения факторов был проведен анализ методом главных компонент (Principal Component Analysis, PCA). Целью данного вида анализа является выделение наиболее информативных переменных из большого числа и снижение размерности.

Первоначально PCA был применен ко всей выборке. Были выделены первые две компоненты, определяющие больший процент дисперсии (21,1% и 14,6%) и построен график распределения респондентов по данным двум осям. Видно, что несмотря на то, что респонденты распределены хаотично, центры масс для поколения Y лежат в левом верхнем квадранте, в то время как центры масс поколения Z лежат в правом нижнем квадранте. При построении корреляционного круга (оценивается корреляция между показателем признака, поданного в модели и выделенным компонентом) был получен следующий результат (голубым цветом указаны признаки с наименьшей корреляцией, красным – с наибольшей) [Рисунок 10].



**Рисунок 10. Различия составляющих диалогичности у представителей поколений Y (вектор влево вверх) и Z (вектор вправо вниз)**

Оценивая положения центров масс исследуемых групп, можно отметить, что поколение Y находится в направлении векторов:

- ценность Других (0,6);
- общая толерантность (0,4);
- этническая толерантность (0,4);
- толерантность как черта личности (0,4);
- социальная толерантность (0,4);

Поколение Z расположено на противоположных векторах:

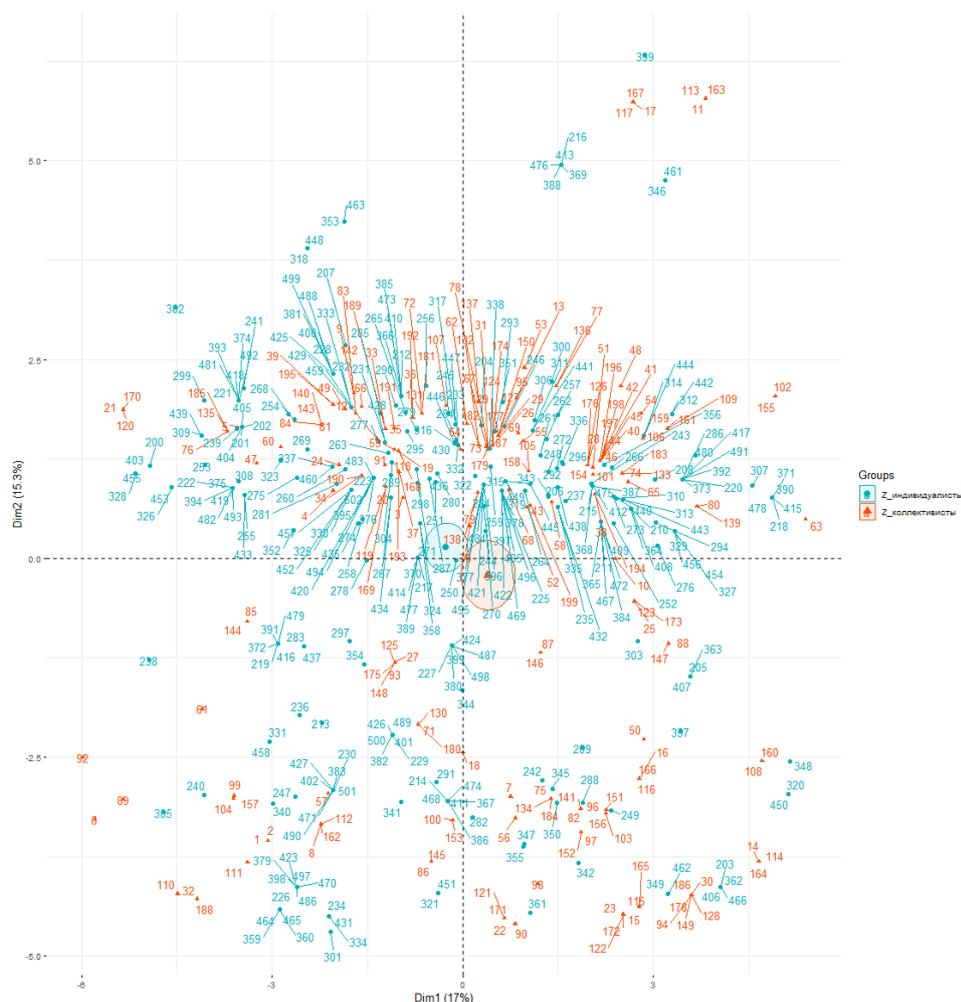
- открытость (0,4);
- норма взаимности (0,4);
- рациональный канал эмпатии;
- спонтанная агрессивность (0,6);
- раздражительность (0,6);
- невротичность (0,6)
- эмоциональная лабильность (0,5);
- депрессивность (0,5);
- реактивная агрессивность (0,4);
- рациональный канал эмпатии (0,4).

В целом, можно сделать вывод, что для большинства респондентов коммуникативные и альтруистические смыслы, а также ценность Я, убеждения о ценности Я и благосклонности мира являются общими. Результаты отражены в Приложении 5.

Далее проведем анализ методом главных компонент и построим корреляционные круги для каждого поколения отдельно, чтобы иметь возможность выделить компоненты диалогичности у каждого поколения и установки.

Поколение Z показало меньшую дисперсию первых двух компонент (меньшую полноту описания выборки полученными компонентами – 17% и 15,3% соответственно). Можно увидеть, что центры масс находятся довольно близко друг к другу, однако индивидуалисты находятся в левом верхнем квадранте, а

коллективисты – в противоположном, что изображено на рисунке 11.



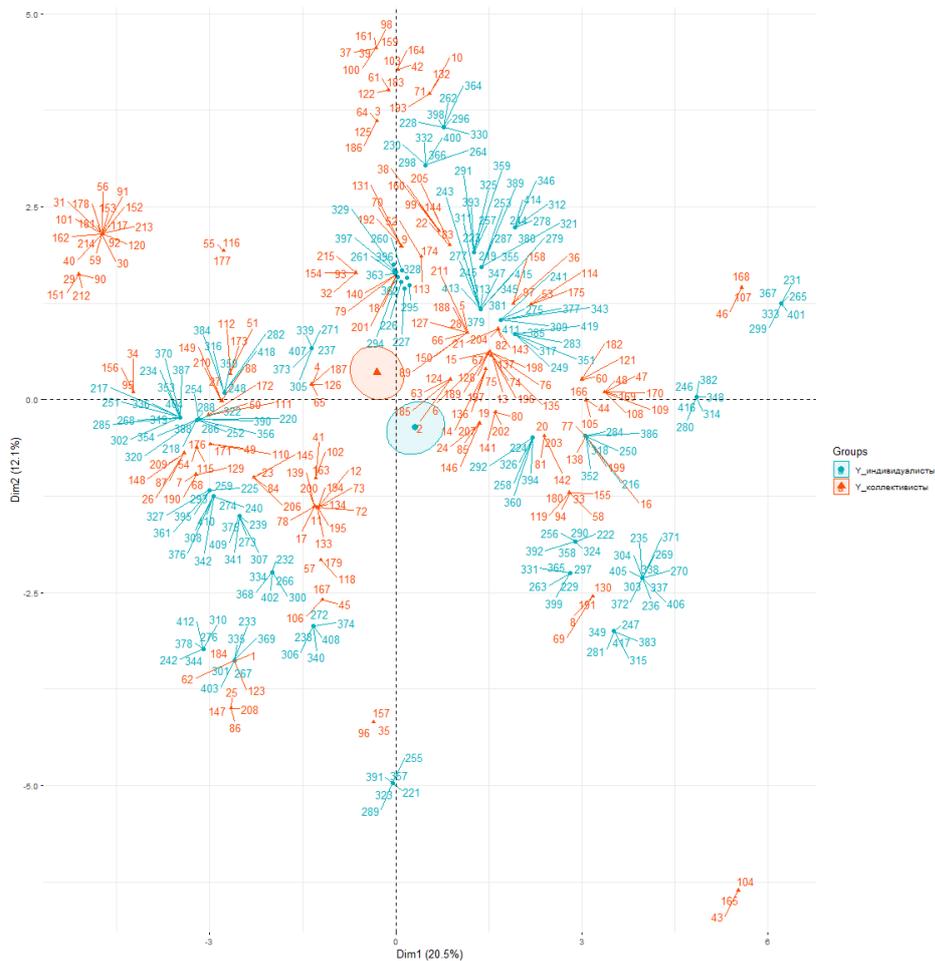
**Рисунок 11. График распределения респондентов (поколение Z)**

При построении корреляционного круга можно увидеть, что у респондентов одинаково выражены смыслы, ценность Я, убеждения о благосклонности мира и ценности собственного Я. В остальном можно сделать вывод, что Z индивидуалисты из компонентов диалогичности демонстрируют общую толерантность, этническую толерантность нормы затраты-вознаграждения. Ценность Других также лежит в направлении индивидуалистов, но корреляция менее 0,2-незначительная. В то время как коллективисты демонстрируют норму взаимности и компоненты адиалогичности: раздражительность, депрессивность, спонтанную и реактивную агрессивность, невротичность, что видно на рисунке 12. Полностью данные отображены в Приложении 6.



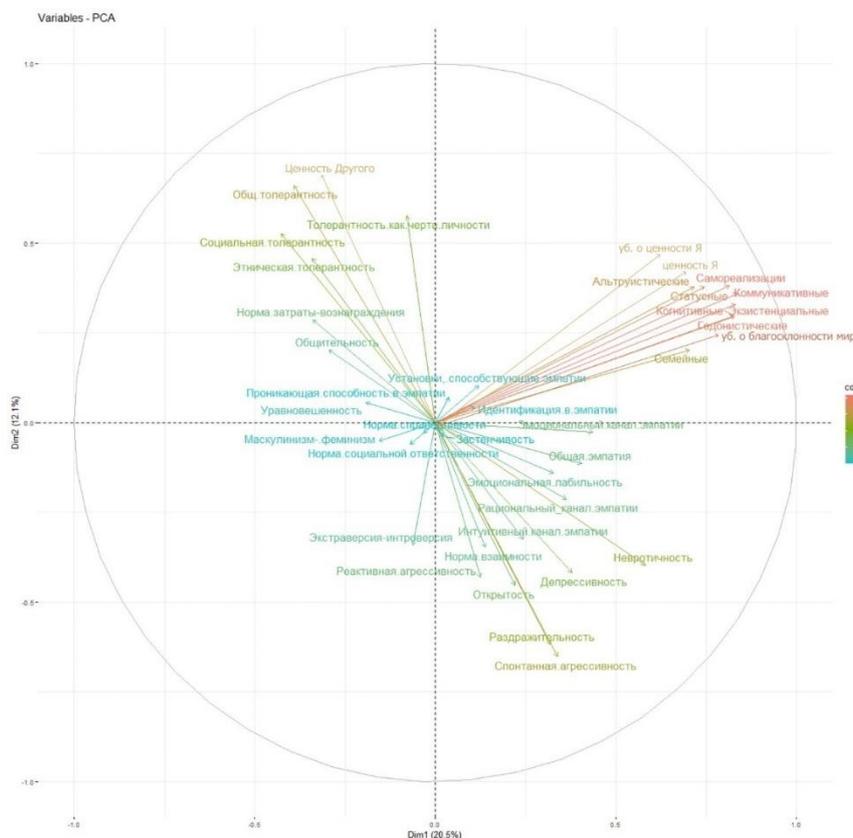
рассматриваться как периферические элементы данной психологического конструкта. Представители поколения Y имеют более высокие показатели дисперсии первых двух компонент (20,5 % и 12,1% соответственно) и также можно отметить, что центры масс у индивидуалистов и коллективистов данного поколения находятся более обособленно друг от друга, что указывает на большие различия.

Коллективисты находятся в левом верхнем квадранте, а индивидуалисты в правом нижнем, изображено на рисунке 13.



**Рисунок 13. Распределение респондентов (поколение Y)**

По построенному корреляционному кругу [Рисунок 14] можно сказать, что ядро диалогичности представителей поколения Y (высокая корреляция) представлено для обеих установок альтруистическими и коммуникативными смыслами, ценностью Я, убеждениями о ценности Я и благосклонности мира.



**Рисунок 14. Различия составляющих диалогичности у представителей поколений Y коллективисты (вектор влево вверх) и индивидуалисты (вектор вправо вниз)**

У коллективистов в ядре общая, этническая, социальная толерантность и ценность Других (корреляция на уровне 0,4-0,6). Индивидуалисты, напротив, находятся в правом нижнем квадранте демонстрируют компоненты адиалогичности в ядре (корреляция на уровне 0,4-0,6) спонтанная агрессивность, раздражительность, невротичность.

Такие компоненты как просоциальность (все виды), эмпатия (все виды), общительность и открытость показывают очень низкую корреляцию, на уровне 0,2, соответственно могут представлять периферию конструктора диалогичности.

Полностью данные отражены в Приложении 7.

Нами **принимается первая гипотеза**, о том, что диалогичность представителей информационного и цифрового поколений может различаться и быть обусловлена ценностно-смысловыми ориентациями, убеждениями и личностными особенностями в условиях сетевого общения. При этом диалогичность в

сетевом общении информационного поколения с коллективистскими установками может включать эмпатию, просоциальность, толерантность и убежденность в ценности собственного Я и Другого. Диалогичность в сетевом общении цифрового поколения с коллективистскими установками может включать рациональную эмпатию, агрессивность, открытость, убежденность в благосклонности мира и ценности Я.

Переходим ко второму этапу исследования – выявлению убеждений о диалоге в письменных дискурсах.

### **3.4. Контент-анализ письменных дискурсов личностей представителей поколений Y и Z с индивидуалистической и коллективистской установкой**

В результате качественного контент анализа на этапе кодирования были выделены следующие коды темы «диалогичность» с разными словоформами: слушание (активное, внимательное), беседа, взаимный, взаимоотношения, взаимопонимание, взаимоуважение, готов слышать/слушать/слышит, доверие, критическое мышление, мост, общение, открытый, отношения, понимание, принятие, равный, развитие отношений, смысл, создание общего понимания, спокойствие, творчество/созидание, терпимость, уважение, умение слушать, установить истину, истина. Коды темы «адиалогичность»: взаимодействие, менять, высказать мнение, дискуссия, изложение фактов, инструмент, инструмент достижения цели, обмен информацией, обмен мыслями, обмен репликами, передача знаний, разговор, решение, решение проблем, согласование действий, спор, средство общения/обмена, средство достижения цели, стиль/ манера/ способ, веселье/развлечение, передача смысл, убедить, установление контакта, упрощение жизни, установление связей, цель, удовольствие.

В группу «диалогичность» вошли слова, связанные по смыслу с эмпатичным отношением, взаимностью, слушанием, вниманием и уважением к собеседнику, с принятием, восприятием собеседника как равного, осмыслением, обдумыванием, с глубиной отношений и чувств. Коды адиалогичности представлены

словами, выражающими отношение к диалогу как обмену информацией, инстру-  
менту, развлечению, управлению, выражающими утилитарный смысл. Всего 53  
кода (семантических единицы- слова и выражения), встречались в 559 текстах  
(эпизодах) 776 раз.

Полный список кодов диалогичности и адиалогичности представлены в  
приложении 8.

Следующим шагом было группирование кодов в БОльшие по объему  
группы, например, слова, такие как взаимопонимание, взаимоотношения, взаи-  
моуважения, взаимн\* (\*словоформы слова взаимный) были объединены в кодо-  
вую группу «взаимность». Такие слова и выражения как активное слушание, го-  
тов слышать, умение слушать были объединены в кодовую группу «слушание».  
Таким образом в диалогичности выделились кодовые группы: взаимность, слу-  
шание, общение, общность и понимание, доверие, критическое мышление, от-  
крытость, отношения, равный, спокойствие, творчество/созидание, терпимость,  
уважение, истинность. Подробно группирование представлено в приложении 9.

В адиалогичность были выделены кодовые группы: взаимодействие/согла-  
сованность, влияние, разговор, инструмент, обмен, передача, решение, средство,  
стиль/манера, упрощение/развлечение, связь/контакт.

Наглядно можно представить кодовые группы диалогичности на рисунке  
15, соответственно, которые мы увидели в дискурсах 559 испытуемых.

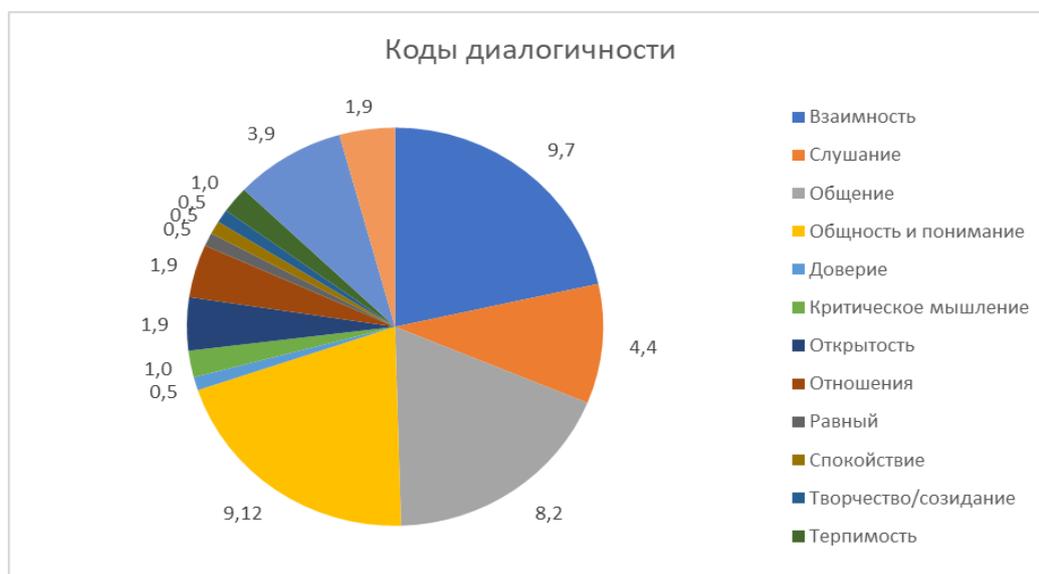


Рисунок 15. Коды диалогичности в дискурсах испытуемых поколений Y и Z

Можно представить кодовые группы адиалогичности, которые мы увидели в дискурсах 559 испытуемых, на рисунке 16.



**Рисунок 16. Коды адиалогичности в дискурсах испытуемых поколений Y и Z**

Итак, мы видим, что в дискурсах представителей обоих поколений встречаются как коды диалогичности, так и адиалогичности, соответственно у обоих поколений и установок могут быть диалогичные и адиалогичные убеждения о сетевом общении.

На основе двух кодовых групп можно выделить группы убеждений. В таблице 19 представлены группы убеждений, лежащие в основе дискурсов с кодами диалогичности и адиалогичности.

**Группы и виды убеждений о сетевом общении на основе кодов диалогичности/адиалогичности**

№ п/п	Диалогичность		Адиалогичность	
	Кодовая категория в дискурсе	Группа (вид) убеждений Ресурсные	Кодовая категория в дискурсе	Группа (вид) убеждений Нересурсные
1.	взаимность	о взаимности и общности интересов (включенные)	взаимодействие/согласованность	об объективации (объективирующие)
2.	слушание		влияние	
3.	общение		разговор	об инструментальности (инструментальные)
4.	общность и понимание		инструмент	
5.	критическое мышление	об истинности (веральные)	обмен	об инструментальности (инструментальные)
6.	истинность		передача	
7.	отношения	о равноправных отношениях (компаральные)	решение	о деятельности (функциональные)
8.	равный		средство	
9.	доверие		стиль/манера	о времяпровождения и упрощении общения (редуцирующие)
10.	уважение		связь/контакт	
11.	творчество/созидание	о творчестве (развивающие)	упрощение/развлечение	о времяпровождения и упрощении общения (редуцирующие)
12.	терпимость	о толерантности (толерантные)		
13.	спокойствие	о безопасности		
14.	открытость	(защищенные)		

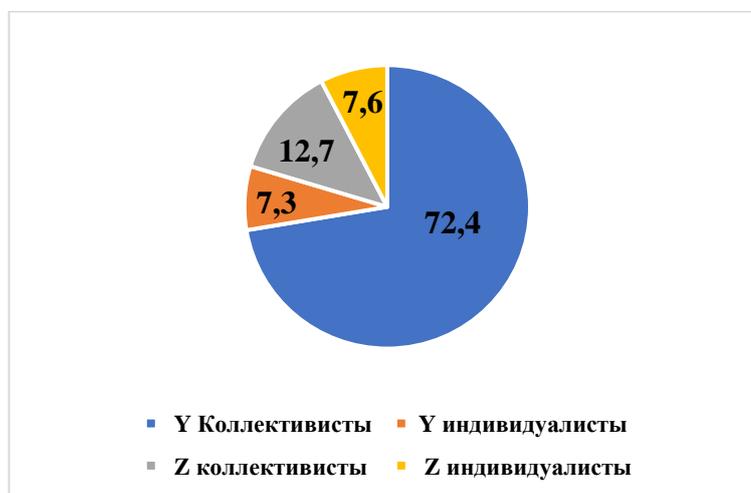
Принимается вторая гипотеза о том, что представители информационного и цифрового поколений в условиях сетевого общения могут отличаться по видам убеждений (ресурсные и нересурсные), выводимых из типов дискурса и личностных особенностей.

На последнем этапе исследования мы проверим совпадает ли выражение психологического содержания диалогичности/адиалогичности с группами убеждений, которые были выведены нами после качественного контент – анализа.

Для этого мы сопоставим четыре группы испытуемых (Y коллективисты и индивидуалисты, Z коллективисты и индивидуалисты) по распределению в этих группах компонентов диалогичности и адиалогичности и ресурсных и нересурсных убеждений в дискурсах (коды в контент-анализе).

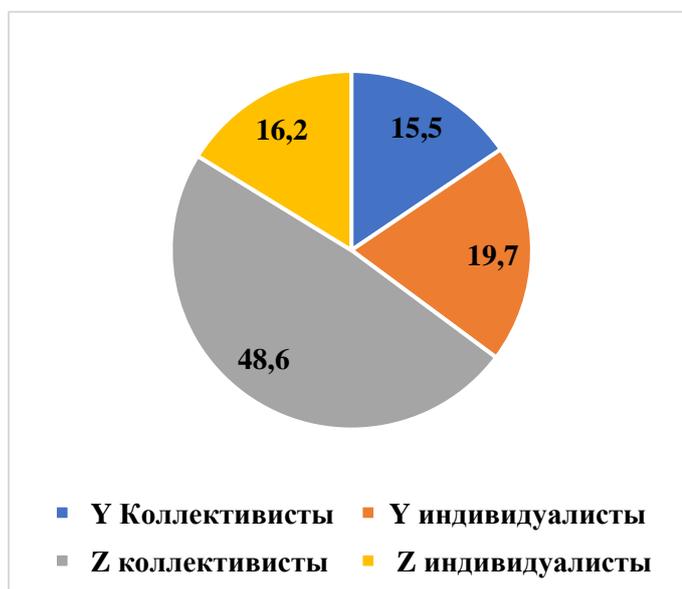
В Приложении 10 представлены данные по распределению кодов

диалогичности у Y коллективистов, Y индивидуалистов, Z коллективистов и Z индивидуалистов. Как видно из сравнительных таблиц для представителей поколения Y с коллективистской установкой характерно доминирование кодов диалогичности, основанием для которых являются ресурсные убеждения. При этом индивидуалисты поколения Z демонстрируют более высокую частоту встречаемости кодов по сравнению с индивидуалистами поколения Y в следующих категориях: взаимность, слушание, общение, общность и понимание, уважение и истинность. У представителей поколения Z с коллективистской установкой зафиксирована представленность кодов в категориях уважение, взаимность, слушание и общение. При этом данные показатели занимают промежуточное положение: они превышают значения, характерные для индивидуалистов поколения Y, однако уступают аналогичным параметрам у индивидуалистов поколения Z. Анализ кодов адиалогичности (нересурсных убеждений) позволяет констатировать их преобладание в дискурсах представителей поколения Z с коллективистской ориентацией, Y индивидуалисты находятся на втором месте по количеству кодов адиалогичности. Z индивидуалисты и Y коллективисты показывают почти одинаковые результаты, которые значительно ниже, чем в группах Y индивидуалистов и Z коллективистов. Результаты распределения ресурсных убеждений у представителей двух поколений и установок отражены на рисунке 17. Распределение кодов адиалогичности в таблице представлено в Приложении 11.



**Рисунок 17. Распределение ресурсных убеждений в четырех групп**

Распределение нересурсных убеждений у респондентов четырех групп отражены на рисунке 18.



**Рисунок 18. Распределение нересурсных убеждений в четырех групп**

Таким образом, принимаем третью гипотезу о ресурсных убеждения в дискурсах представителей информационного поколения с коллективистскими установками, а нересурсных убеждениях у представителей цифрового поколения с коллективистскими установками.

### **Выводы по Главе 3**

1. Представители информационного и цифрового поколения были поделены по установке на коллективистов и индивидуалистов. Диалогичность личности различается у представителей обоих поколений в зависимости от установки на индивидуализм и коллективизм. Ядро диалогичности представителей поколения Y представлено для обеих установок альтруистическими и коммуникативными смыслами, ценностью Я, убеждениями о ценности Я и благосклонности мира. У коллективистов в ядре общая, этническая, социальная толерантность и ценность Других. Индивидуалисты демонстрируют компоненты адиалогичности в ядре: спонтанная агрессивность, раздражительность, невротичность.

Такие компоненты как просоциальность (все виды), эмпатия (все виды), общительность и открытость могут представлять периферию конструкта диалогичности.

Ядро диалогичности представителей поколения Z состоит из коммуникативных и альтруистических смыслов, убеждений о благосклонности мира, убеждений о ценности собственного Я, ценности Я. У индивидуалистов цифрового поколения в ядре также представлена социальная, этническая, общая толерантность и толерантность как черта личности, а у коллективистов цифрового поколения в ядре есть компоненты диалогичности, такие как просоциальность (норма взаимности) и открытость наряду с компонентами адиалогичности, такими как спонтанная и реактивная агрессивность, невротичность, эмоциональная лабильность и раздражительность.

Такие компоненты как общительность, все виды эмпатии, некоторые виды просоциальности (кроме нормы взаимности) и ценность Других могут быть расположены на периферии конструкта диалогичности обеих установок представителей поколения Z.

Было выявлено увеличение количества адиалогических черт у индивидуалистов Z по сравнению с индивидуалистами Y и у коллективистов Z по сравнению с коллективистами Y. Если индивидуалисты – представители поколения Y демонстрируют спонтанную агрессивность, депрессивность и раздражительность, то Z индивидуалисты в дополнение к этим чертам эмоционально лабильны и реактивно агрессивны.

Коллективистская установка личности у представителей поколения Z обуславливает спонтанную и реактивную агрессивность, эмоциональную лабильность, невротичность и отвечает за адиалогичность, а у поколения Y обуславливает диалогичность.

2. В результате контент-анализа письменных дискурсов были выявлены коды диалогичности. В основе сетевого общения личности, в чьих дискурсах превалируют коды диалогичности, лежат ресурсные убеждения. На основе

метода В. В. Семеновой были выделены виды ресурсных и нересурсных убеждений. Ресурсные убеждения представлены включенными (о взаимности и общности интересов), веральными (об истинности), компаральными (о равных отношениях), развивающие (о творчестве), толерантные (о толерантности), защищенные (о безопасности). Также в результате анализа письменных дискурсов были выявлены коды адиалогичности, и были выделены виды нересурсных убеждений: об объективации (объективирующие), об инструментальности (инструментальные), о деятельности (функциональные) и об упрощении, времяпровождении (редуцирующие).

3. Ресурсные (диалогичные) убеждения личности о сетевом общении больше выражена у коллективистов поколения *Y*, индивидуалисты поколения *Y* и индивидуалисты поколения *Z* имеют менее выраженный уровень диалогичности и демонстрируют черты адиалогичности. Наиболее адиалогичны убеждения представителей поколения *Z* коллективистской ценностно-смысловой направленности.

## ЗАКЛЮЧЕНИЕ

В результате проведенного теоретико-методологического анализа была сформулирована и решалась проблема психологии личности: построения конструкта диалогичности, который объединяет компоненты (ценностный, позиционный и установочный) и основывается на особенностях личности, убеждениях и ценностно-смысловой ориентации в условиях сетевого общения на примере информационного и цифрового поколений. Изучены ценности, смыслы, установки, убеждения и индивидуально-личностные особенности представителей поколений Y и Z в сетевом общении.

Было обосновано применение конструктивистского подхода к исследованию диалогичности и системно-деятельностного и дискурсивного подходов к изучению убеждений в сетевом общении личности, были обобщены представления о ценностно-смысловых ориентациях, личностных особенностях, были выделены новые виды убеждений о диалоге в онлайн общении у представителей разных поколений.

В результате проведенного эмпирического исследования были обоснованы и сформулированы **следующие выводы:**

1. У представителей поколения Y с коллективистской установкой в сетевом общении присутствует конструкт диалогичности и в дискурсах присутствуют ресурсные убеждения. Ядро диалогичности представителей поколения Y представлено для обеих установок альтруистическими и коммуникативными смыслами, ценностью Я, убеждениями о ценности Я и благосклонности мира. У коллективистов в ядре общая, этническая, социальная толерантность и ценность Других. Индивидуалисты демонстрируют компоненты адиалогичности в ядре: спонтанная агрессивность, раздражительность, невротичность.

Такие компоненты как просоциальность (все виды), эмпатия (все виды), общительность и открытость могут представлять периферию конструкта диалогичности.

2. У представителей поколения Y и Z с индивидуалистическими уста-

новками ценностно-смысловые ориентации обуславливают меньшую степень диалогичности в сетевом общении. В структуру их ценностно-смысловой ориентации входят коммуникативные и альтруистические смыслы, ценность Я, убеждения о ценности собственного Я, о благосклонности мира, также были выявлены такие личностные особенности как просоциальность, эмпатия. Наравне с этим присутствуют психологические особенности, препятствующие диалогичности в сетевом общении (спонтанная и реактивная агрессивность, раздражительность, депрессивность, невротичность). Слабо проявлены ценность Других.

3. Ядро диалогичности представителей поколения Z состоит из коммуникативных и альтруистических смыслов, убеждений о благосклонности мира, убеждений о ценности собственного Я, ценности Я. У Z индивидуалистов в ядре также представлена общая толерантность, толерантность как черта личности, социальная и этническая толерантность, а у Z коллективистов в ядре есть компоненты диалогичности -открытость и норма взаимности и адиалогичности, такие как спонтанная агрессивность, раздражительность, эмоциональная лабильность, невротичность, реактивная агрессивность.

Такие компоненты как общительность, все виды эмпатии, некоторые виды просоциальности (кроме нормы взаимности) и ценность Других могут быть расположены на периферии конструкта диалогичности обеих установок представителей поколения Z.

4. В результате качественного контент-анализа письменных дискурсов были выявлены виды ресурсных и нересурсных убеждений личности по методу В.В. Семеновой. Виды ресурсных убеждений: включенные (о взаимности и общности интересов), веральные (об истинности), компаральные (о равных отношениях), развивающие (о творчестве), толерантные (о толерантности), защищенные (о безопасности). Виды нересурсных убеждений: об объективации (объективирующие), об инструментальности (инструментальные), о деятельности (функциональные), о времяпровождении и упрощении общения (редуцирующие).

**Практические рекомендации.** В связи со снижением уровня диалогичности целесообразно создание диалогичной среды для молодежи по средствам проведения тренингов, круглых столов, раннего выявления и коррекции адиалогичных особенностей. Мишенями для коррекции адиалогичности могут выступать адиалогичные черты личности и нересурсные убеждения о диалоге.

**Перспективы дальнейшего исследования** диалогичности лежат в области изучения представителей разных профессий, культур и представителей более молодых поколений (поколение Альфа), а также в углублении изучения конструкта диалогичности-адиалогичности, разработки отдельных компонентов. Одним из направлений для дальнейших исследований является измерение диалогичности и разработка адекватных методик измерения диалогичности. В рамках психолого-педагогической работы могут быть исследованы способы коррекции адиалогичности, разработаны инструменты.

## СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Абакумова, И. В. Смысловая сфера подростков: особенности развития в условиях включенного обучения: монография / И. В. Абакумова, П. Н. Ермаков, Л. В. Косикова. – Москва: КРЕДО, 2016. – 115 с. ; ISBN 978-5-91375-111-9.
2. Абрамова, Г. А. Психологическое консультирование: Теория и опыт / Г. А. Абрамова. – Москва: Изд-во Центр «Академия», 2000. – 240 с. ; ISBN 5-7695-0516-8.
3. Абульханова, К. А. Психология и сознание личности (Проблемы методологии, теории и исследования реальной личности): Избранные психологические труды / К. А. Абульханова. – Москва ; Воронеж : МПСИ, 1999. – 218 с. ; ISBN: 5-89502-067-4.
4. Абульханова-Славская, К. А. Философско-психологическая концепция С. Л. Рубинштейна: К 100-летию со дня рождения / К. А. Абульханова-Славская, А. В. Брушлинский. – Москва : Наука, 1989. – 248 с. ; ISBN 5-02-013315-9.
5. Авдеева, И. А. Особенности виртуальной коммуникации и организации виртуальных сообществ в пространстве глобальной сети / И. А. Авдеева // Философия и общество. – 2016. – № 4 (81). – С. 20-33.
6. Авдеев, П. С. Понятие, функции и виды убеждений [Электронный ресурс] / П. С. Авдеев // Психология, социология и педагогика. – 2014. – № 12. – URL: <https://psychology.snauka.ru/2014/12/4058> (дата обращения: 16.01.2025).
7. Алимов, А. А. Специфика становления смысловой профессиональной установки в учебной деятельности студентов-психологов / А. А. Алимов // Вестник ЮУрГУ. Серия «Психология». – 2015. – Т. 8, № 3. – С. 44-50.
8. Ананьев, Б. Г. О проблемах современного человекознания / Б. Г. Ананьев. – Санкт-Петербург : Питер, 2016. – 272 с.
9. Андреева, Г. М. Социальная психология / Г. М. Андреева. – Москва : Аспект Пресс, 2024. – 460 с. ; ISBN: 978-5-7567-1323-7.

10. Антиперович, Е. Г. Влияние специфики профессиональной деятельности на базовую убежденность в ценности «Я» личности юриста / Е. Г. Антиперович // Символ науки. – 2016. – № 2. – С. 209-211.

11. Анцыферова, Л. И. Развитие личности и проблемы геронтопсихологии / Л. И. Анцыферова. – Москва : Когито-Центр. 2015. – 512 с. ; ISBN: 5-9270-0094-0.

12. Арсентьева, А. Д. Влияние публикаций отечественных интернет-изданий на формирование толерантности аудитории [Электронный ресурс] / А. Д. Арсентьева, А. А. Морозова // Огарёв-Online. – 2020. – № 4 (141). – URL: <https://ogarev-online.ru/2311-2468/article/view/276530> (дата обращения: 16.01.2026).

13. Артеменков, С. Л. Сетевое моделирование психологических конструктов / С. Л. Артеменков // Моделирование и анализ данных. – 2017. – Т. 7, № 1. – С. 9-28.

14. Асадуллина, Г. Р. Толерантность молодежи в Интернет-коммуникации / Г. Р. Асадуллина, Н. В. Коровкина, Э. В. Садретдинова, Р. Б. Шайхисламов, Н. Г. Хайруллина // Известия вузов. Социология. Экономика. Политика. – 2018. – № 4. – С. 69-80.

15. Асмолов, А. Г. Установочные эффекты как предвидение будущего: историко-эволюционный анализ. Комментарий к статьям А. Я. Койфман «Установка и неосознаваемый семантический прайминг: разные термины или разные феномены?» и М. Г. Филипповой «Размышления над проблемой сопоставления двух парадигм и «доличностным уровнем» прайминга» / А. Г. Асмолов // Российский журнал когнитивной науки. – 2017. – № 1. – С. 26-32.

16. Асмолов, А. Г. Психология личности : учебник / А. Г. Асмолов. – Москва : Смысл, 2019. – 367 с.

17. Асмолов, А. Г. Системно-деятельностный подход в разработке стандартов нового поколения / А. Г. Асмолов // Педагогика. – 2009. – № 4. – С. 18-22.

18. Ачкасова, Г. Л. Диалог как категория философии, психологии, педагогики (к вопросу разработки методической концепции изучения литературы на основе диалогического принципа) / Г. Л. Ачкасова // Ученые записки. Электронный научный журнал Курского государственного университета. – 2007. – № 1-2 (3-4). – С. 205-214.

19. Бакова, В. В. Нормативные и эмпатийные ценностные установки на просоциальное поведение у современных студентов помогающих профессий / В. В. Бакова // Проблемы современного образования. – 2024. – № 4. – С. 51-57.

20. Бахтин, М. М. Эстетика словесного творчества / М. М. Бахтин. – Москва : Искусство, 1986. – 445 с.

21. Башкатов, С. А. Анализ отечественных диссертационных исследований, посвященных психологическому феномену установки / С. А. Башкатов, А. А. Шахов // Психология. Психофизиология. – 2021. – № 2. – С. 5-16.

22. Бек, А. Когнитивная психотерапия расстройств личности / А. Бек, Д. Дэвис, А. Фримен. – Санкт-Петербург : Питер, 2025. – 656 с. ; ISBN: 978-5-4461-1891-5.

23. Бекирова, А. Б. Влияние интернета на молодое подрастающее поколение / А. Б. Бекирова, З. О. Джуманазарова // Research Focus. – 2022. – № 3. – С. 26-28.

24. Белых, Т. В. Разработка, валидизация и стандартизация опросника «Уровень и виды дезадаптивной подчиняемости личности в виртуальной среде» / Т. В. Белых, Е. Б. Князев, А. А. Шаров, В. В. Белых // Социальная психология и общество. – 2025. – Т. 16, № 3. – С. 183-204.

25. Белых, Т. В. Индивидуально-психологические показатели зависимости личности от социальных сетей: интегративный подход / Т. В. Белых // Известия Саратовского университета. Новая серия. Серия: Акмеология образования. Психология развития. – 2023. – Т. 12, № 3 (47). – С. 227-235.

26. Белых, Т. В. Типы субъектной самореализации личности в условиях цифрового взаимодействия / Т. В. Белых // Человеческий капитал. – 2023. – № 10 (178). – С. 153-159.

27. Библер, В. С. Мышление как творчество (Введение в логику мысленного диалога) / В. С. Библер. – Москва : DirectMEDIA, 2014. – 326 с. ; ISBN: 978-5-9989-1544-4.

28. Бирина, Т. И. Диалог vs дискурс / Т. И. Бирина // Вестник Нижегородского университета им. Н. И. Лобачевского. Серия: Социальные науки. – 2008. – № 3. – С. 162-170.

29. Богатырев, К. М. Треш-контент как форма информационных угроз медиабезопасности в цифровой среде / К. М. Богатырев // Юрислингвистика. – 2022. – № 24 (35). – С. 38-43.

30. Бодалев, А. А. Восприятие человека человеком / А. А. Бодалев. – Москва : Энциклопедист-Максимум, 2023. – 240 с. ; ISBN: 978-5-6046992-4-9.

31. Бойко, В. В. Энергия эмоций [Эмоции в общении. Эмоции в проявлениях личности, созидаящая и разрушающая сила эмоций. Методики для изучения эмоций] / В. В. Бойко. – Москва : Питер и др., 2004. – 473 с. ; ISBN: 5-94723-888-8.

32. Братчикова, Н. Н. Интернет-зависимость или зависимость от интернета? / Н. Н. Братчикова // Colloquium-Journal. – 2019. – № 23-3(47). – С. 10-13.

33. Брель, Е. Ю. Возможности изучения факторной структуры алекситимического пространства / Е. Ю. Брель // Сибирский психологический журнал. – 2018. – № 68. – С. 82-92.

34. Бубер, М. Два образа веры / М. Бубер. – Москва : Республика, 1999. – 592 с. ; ISBN: 5-250-02327-4.

35. Вайзер, Г. А. В. Э. Чудновский о личностном фундаменте смысла жизни / Г. А. Вайзер // Психологические проблемы смысла жизни и акме. – 2021. – № 1. – С. 197-202.

36. Васильева, Е. А. Особенности базисных убеждений личности с нарушением пищевого поведения / Е. А. Васильева, Л. Г. Жедунова // Ярославский педагогический вестник. – 2016. – № 3. – 223-228.

37. Васильева, И. И. Психологические особенности диалога : диссертация на соискание ученой степени кандидата психологических наук : 19.00.01 Общая психология, психология личности, история психологии / Васильева Ирина Ивановна. – Москва, 1984. – 182 с.

38. Васильева, Т. М. Взаимосвязь направленности личности с особенностями внутрисемейных отношений у подростков с нарушениями поведения / Т. М. Васильева, В. С. Фадеева // Психология, образование: актуальные и приоритетные направления исследований : Материалы международной научно-практической конференции студентов, аспирантов, молодых учёных и их наставников, посвященной Году семьи, Тверь, 24-25 апреля 2024 года. – Тверь: Тверской государственный университет, 2024. – С. 220-224.

39. Василюк, Ф. Е. Психология переживания (анализ преодоления кризисных ситуаций) / Ф. Е. Василюк. – Москва : Изд-во МГУ, 1984. – 200 с.

40. Васько, Е. В. «Деструктивный интернет» в формировании мотивации разрушительного и саморазрушительного поведения несовершеннолетних / Е. В. Васько, А. А. Плахина // Казанский педагогический журнал. – 2022. – № 5(154). – С. 263-269.

41. Васюра, С. А. Коммуникативная активность личности с нарушенными психологическими границами в общении при использовании мобильного телефона и Интернета / С. А. Васюра // Известия Саратовского университета. Новая серия. Серия: Акмеология образования. Психология развития. – 2020. – Т. 9, № 1(33). – С. 77-84.

42. Введенская, О. В. Диалог поколений как диалог культур / О. В. Введенская // Общество: философия, история, культура. – 2017. – № 11. – С. 116-120.

43. Вихман, А. А. Факторная структура цифровой социализации подростка и ее связь с критическим мышлением и эмоциональным интеллектом /

А. А. Вихман, А. А. Скорынин // Гуманитарные исследования. Педагогика и психология. – 2022. – № 11. – С. 53-63.

44. Владарский, И. В. Виртуальная реальность и виртуальная среда обучения, сравнительный анализ и их роль в образовательном процессе / И. В. Владарский // Педагогика и психология: теория и практика. – 2021. – № 3 (23). – С. 47-56.

45. Воробьева, К. И. Конструктивность личности как компонент ассертивности / К. И. Воробьева, Е. В. Покальчук // Мир науки. Педагогика и психология. – 2024. – Т. 12, № 3. – URL: <https://mir-nauki.com/PDF/114PSMN324.pdf> (дата обращения: 05.01.2026).

46. Выготский, Л. С. Мышление и речь / Л. С. Выготский. – Москва: АСТ, 2025. – 576 с. ; ISBN: 978-5-17-133833-6.

47. Гарпушкин В. Е. Общение как деятельность и смысл жизни человека / В. Е. Гарпушкин // Социально-гуманитарные знания. – 2016. – № 6. – С. 220-223.

48. Гвалдин, А. Ю. Теоретические подходы к диалогичности воспитания / А. Ю. Гвалдин // Вестник Череповецкого государственного университета. – 2017. – № 2 (77). – С. 143-149.

49. Геранюшкина, Г. П. Психосемантический анализ ценностей студентов различных языковых групп / Г. П. Геранюшкина, Т. М. Щеголева, Д. П. Сквитина // Baikal Research Journal. – 2017. – Т. 8, № 4. – С. 6. – DOI 10.17150/2411-6262.2017.8(4).6.

50. Годик, Ю. О. «Цифровое поколение» и новые медиа / Ю. О. Годик // Медиаскоп. – 2011. – № 2. – С. 9.

51. Гордеева, С. С. Сущность и структура социальной установки в социологии и социальной психологии / С. С. Гордеева // Вестник Пермского университета. Философия. Психология. Социология. – 2016. – № 3 (27). – С. 135-140.

52. Гордиенко, Е. В. Диалогичность сознания личности: анализ философско-психологических концепций сознания / Е. В. Гордиенко // Вестник КГПУ им. В.П. Астафьева. – 2011. – № 3. – С. 238-243.

53. Гринева, М. С. Опровержение иррациональных убеждений как основная аргументативная стратегия терапевтического диалога / М. С. Гринева, Л. Г. Васильев // Вестник Удмуртского университета. Серия «История и филология». – 2017. – № 6. – С. 848-855.

54. Гришаева, Л. И. Диалоги о межкультурной коммуникации / Л. И. Гришаева. – Воронеж : Наука-Юнипресс, 2022. – 677 с. ; ISBN: 978-5-4292-0265-5.

55. Грищенко, В. Д. Клиповое мышление vs понятийное мышление в образовании / В. Д. Грищенко // Жизненно важные навыки 21 века: новые подходы к иноязычному образованию и переводу : Материалы V Всероссийской научно-практической конференции с международным участием, посвященной памяти профессора Борисовой Людмилы Михайловны. – Коломна : Государственный социально-гуманитарный университет, 2024. – С. 16-20.

56. Гришина, А. В. Психологические предикторы рискованного информационного поведения студенческой молодежи [Электронный ресурс] / А. В. Гришина, И. В. Абакумова, Г. П. Звезда, И. Г. Смольянов // Мир науки. Педагогика и психология. – 2022. – Т. 10, № 3. – URL: <https://mir-nauki.com/PDF/15PSMN322.pdf> (дата обращения: 13.01.2026).

57. Давер, Д. И. Когнитивный гедонизм: убеждения поколения Z работе / Д. И. Давер // Современная наука: актуальные проблемы теории и практики. Серия: Познание. – 2023. – № 11. – С. 43-48.

58. Давер, Д. И. «Опросник значимых убеждений о работе» у сотрудников трех поколений: X, Y, Z / Д. И. Давер // International Journal of Medicine and Psychology. – 2023. – Т. 6, № 5. – С. 145-151.

59. Двойнин, А. М. Психологическое исследование феномена веры / А. М. Двойнин // Развитие личности. – 2005. – № 2. – С. 96-111.

60. Двойнин, А. М. Смысложизненные ориентации религиозной личности / А. М. Двойнин // Вестник ПСТГУ. Серия IV: Педагогика. Психология. 2011. – № 3 (22). – С. 139-151.

61. Дзялошинский, И. М. Медиа и социальная активность молодежи / И. М. Дзялошинский // Вестник Кемеровского государственного университета культуры и искусств. – 2009. – № 9. – С. 59-65.

62. ДиДжузеппе, Р. Рационально-эмотивно-поведенческая терапия / Р. ДиДжузеппе, К. Дойл, У. Драйден. – Санкт-Петербург : Питер, 2020. – 479 с. ; ISBN: 978-5-4461-1511-2.

63. Дмитриева, Л. Г. Феномен асимметричного диалога в психологии / Л. Г. Дмитриева, Е. В. Ахмадеева, Е. В. Володичева // Вопросы психологии. – 2022. – № 9. – С. 95-99.

64. Дмитриева, Л. Г. Психологические особенности проявления эгоцентризма и диалогичности в подростковом возрасте / Л. Г. Дмитриева, Д. Н. Каримова, Г. А. Шурухина // Вестник Удмуртского университета. Серия «Философия. Психология. Педагогика». – 2019. – Т. 29, № 1. – С. 21-26.

65. Дрепа, М. И. Психологическая профилактика Интернет-зависимости у студентов: автореферат диссертации на соискание кандидата психологических наук : 19.00.07 Педагогическая психология / Дрепа Мария Ивановна. – Пятигорск, 2010. – 22 с.

66. Дружба, О. В. Социальные сети как пространство интернет-социализации молодёжи / О. В. Дружба, И. А. Каирова, М. В. Кошман // Kant. – 2020. – № 1 (34). – С. 143-151.

67. Дутко, Ю. А. Поколение Z: основные понятия, характеристики и современные исследования / Ю. А. Дутко // Проблемы современного образования. 2020. – № 4. – 28-37.

68. Дьяконов, Г. В. Основы диалогического подхода в психологической науке и практике / Г. В. Дьяконов. – Кировоград : РИО КГПУ им. В. Виниченко, 2007. – 847 с.

69. Евсегнеева, Н. С. Поколение Z и его герои / Н. С. Евсегнеева // Вестник университета. – 2022. – № 2. – С. 183-187.

70. Ермолаева, Е. Б. Диагностика диалогичности: поведение школьников в конфликтных ситуациях и их отношение к экстремистским действиям / Е. Б. Ермолаева // Известия Дагестанского государственного педагогического университета. Психолого-педагогические науки. – 2014. – № 1. – С. 68-73.

71. Жданко, Т. А. Системно-деятельностный подход: сущностная характеристика и принципы реализации / Т. А. Жданко // Magister Dixit. – 2012. – № 4. – С. 183-189.

72. Жемчугова, А. А. Временная перспектива как фактор базисных убеждений личности / А. А. Жемчугова // Новые импульсы развития: вопросы научных исследований. – 2020. – № 4. – С. 156-160.

73. Жичкина, А. Е. Стратегии самопрезентации в Интернет и их связь с реальной идентичностью [Электронный ресурс] / А. Е. Жичкина, Е. П. Белинская // Flogiston. – URL: <http://www.flogiston.ru/articles/netpsy/strategy> (дата обращения: 15.09.2025).

74. Залесский, Г. Е. Психологические вопросы формирования убеждений / Г. Е. Залесский. – Москва : Изд-во МГУ, 1982. – 119 с.

75. Зверева, Е. А. Особенности медиапотребления «поколения Y» и «поколения Z» / Е. А. Зверева // Социально-гуманитарные знания. – 2018. – № 8. – С. 205-216.

76. Зотова, О. Ю. Психологическое благополучие личности / О. Ю. Зотова. – Екатеринбург: Гуманитарный университет, 2017. – 312 с. ; ISBN: 978-5-7741-0302-7.

77. Каган, М. С. Мир общения: Проблема межсубъектных отношений / М. С. Каган. – Москва : Политиздат, 1988. – 319 с.

78. Казакова, В. В. Интернет-аддикция – одна из актуальных проблем современности / В. В. Казакова, Е. Р. Ткачук, К. А. Кимпинская // Человек-Природа-Общество: Теория и практика безопасности жизнедеятельности, экологии и валеологии. – 2021. – № 7 (14). – С. 15-18.

79. Казаринова, Л. В. Педагогические и организационно-управленческие аспекты безопасной технологии подготовки и проведения физкультурных и спортивных мероприятий / Л. В. Казаринова // Теория и практика современной науки. – 2021. – № 10 (76). – С. 58-62.

80. Каменюкин, А. Г. Стратегия и методология работы с мышлением в когнитивно-поведенческой психотерапии / А. Г. Каменюкин // VII Международный съезд Ассоциации когнитивно-поведенческой психотерапии СВТFORUM: сборник научных статей. – Санкт-Петербург : СИНЭЛ, 2021. – С. 81-88. ; ISBN: 978-5-6045907-3-7.

81. Каткова, А. С. Диалогическое взаимодействие в профессиональной деятельности будущего специалиста-психолога / А. С. Каткова // Символ науки. – 2016. – № 11-4. – С. 168-171.

82. Келли, Д. А. Теория личности: Психология личностных конструктов / Д. А. Келли. – Санкт-Петербург : Речь, 2000. – 248 с. ; ISBN: 5-9268-0007-2.

83. Кибыш, А. И. Уровень преступности как инструмент влияния в политическом диалоге / А. И. Кибыш // Вестник науки и образования. – 2018. – Т. 1, № 8 (44). – С. 110-116.

84. Кисляков, П. А. Системно-личностные детерминанты безопасного социального поведения личности / П. А. Кисляков // Системная психология и социология. – 2019. – № 4 (32). – С. 79-91.

85. Кисляков, П. А. Современное волонтерство в воспитании просоциального поведения личности / П. А. Кисляков, Е. А. Шмелева, О. З. Говин // Образование и наука. – 2019. – № 6. – С. 122-146.

86. Ключко, В. Е. Самореализация личности: системный взгляд / В. Е. Ключко, Э. В. Галажинский. – Томск : ТГУ, 2000. – 154 с. ; ISBN: 5-7511-1213-X.

87. Ковалева, Н. И. Представления старшеклассников о толерантности / Н. И. Ковалева, А. А. Грищенко, Т. В. Заволокина // Молодой ученый. – 2016. – № 11 (115). – С. 1753-1756.

88. Кожевников, А. М. Современные исследования влияния интернет-коммуникаций на формирование ценностных ориентаций молодёжи / А. М. Кожевников, В. А. Масликов // Социология. – 2020. – № 1. – С. 149-158.

89. Колобаев, В. К. Понятийно-логическое мышление vs клиповое мышление / В. К. Колобаев, Т. А. Синицына // Инновации. Наука. Образование. – 2021. – № 26. – С. 1159-1164.

90. Кон, И. С. Особенности социализации мальчиков и девочек // Вопросы воспитания / И. С. Кон // Научно-практический журнал. – 2010. – № 1 (2). – С. 54-58.

91. Кондратьева, Л. Э. Интернет-коммуникация «поколения Z» как базовая часть коммуникации молодого поколения в современном обществе / Л. Э. Кондратьева, А. Б. Довейко // XI Рязанские социологические чтения: развитие территории в условиях современных вызовов : материалы Национальной научно-практической конференции. – Москва: ООО «Издательство Ипполитова», 2021. – С. 305-313. ; ISBN: 978-5-93856-515-9.

92. Коноплёв, Н. Н. Различия коммуникативной установки у работающих и неработающих пенсионеров до 65 лет / Н. Н. Коноплёв, Л. С. Коноплева // Форум молодых ученых. – 2016. – № 2. – С. 37-43.

93. Коршак, А. А. Психологические особенности смысловой регуляции поведения интернет-активной молодежи : диссертация на соискание кандидата психологических наук : 5.3.1. Общая психология, психология личности, история психологии / Коршак Анна Александровна. – Ростов-на-Дону, 2024. – 197 с.

94. Котляков, В. Ю. Методика «Система жизненных смыслов» / В. Ю. Котляков // Вестник Кемеровского государственного университета. – 2013. – № 2-1. – С. 148-153.

95. Котова, И. В. Современные вызовы образования и психология формирования личности / И. В. Котова, В. Г. Гареева, А. А. Киселев. – Чебоксары : Среда, 2024. – 216 с. ; ISBN: 978-5-907830-69-1.

96. Кошель, В. А. «Клиповое мышление» как форма обыденного сознания / В. А. Кошель, А. П. Сегал // Международный академический вестник. – 2015. – № 4 (10). – С. 15-23.

97. Крысько, В. Г. Социальная психология / В. Г. Крысько. – Москва : Юрайт, 2016. – 553 с. ; ISBN: 978-5-9916-2588-3.

98. Кузин, Е. Д. Структурная модель гендерной толерантности в партнёрских взаимоотношениях / Е. Д. Кузин // Вестник Московского государственного областного университета. Серия: Психологические науки. – 2017. – № 3. – С. 49-56. – DOI 10.18384/2310-7235-2017-3-49-56.

99. Кузнецов, А. М. 2009. 02. 002. Сидоров Е. В. Онтология дискурса. – М.: Изд-во ЛКИ, 2008. – 232 с. // А. М. Кузнецов // Социальные и гуманитарные науки. Отечественная и зарубежная литература. Серия 6. Языкознание: Реферативный журнал. – 2009. – № 2. – С. 9-14.

100. Кухтова, Н. В. Просоциальное поведение специалистов, ориентированных на оказание помощи: теоретические основы и методики изучения / Н. В. Кухтова, Н. В. Доморацкая. – Витебск : ВГУ, 2011. – 48 с.

101. Лазарев, В. А. Содержание и структура диалогической коммуникации / В. А. Лазарев, М. С. Володина // Труды Ростовского государственного университета путей сообщения. – 2013. – № 1. – С. 83-88.

102. Лакан, Ж. Тревога. (Семинар, Книга X (1962/63)) / Ж. Лакан. – Москва : Гнозис/Логос, 2010. – 424 с. ; ISBN: 5-8163-0037-7.

103. Левитов, Н. Д. Вопросы психологии характера / Н. Д. Левитов. – Москва : Изд-во Современного гуманитарного университета, 2009. – 292 с. ; ISBN: 978-5-8323-0535-6.

104. Леонтьев, А. Н. Деятельность, сознание, личность / А. Н. Леонтьев. – Москва : Смысл, Академия, 2004. – 352 с. ; ISBN: 5-89357-153-3 (Смысл), 5-7695-1624-0 (Академия).

105. Леонтьев, Д. А. Как мы выбираем: структуры переживания собственного выбора и их связь с характеристиками личности / Д. А. Леонтьев, А. Х. Фам

// Вестник Московского университета. Серия 14. Психология. – 2011. – № 1. – С. 39-53.

106. Леонтьев, Д. А. Психология смысла: природа, строение и динамика смысловой реальности / Д. А. Леонтьев. – Москва : Смысл, 2019. – 584 с. ; ISBN: 978-5-89-357385-5.

107. Лисаускене, М. В. Молодые сибиряки: жизненные ценности и модели поведения «поколения Z» (опыт исследований молодежи Иркутской области в 1991, 2013, 2018 гг.) / М. В. Лисаускене // Siberian Socium. – 2019. – Т. 3, № 1. – С. 46-60.

108. Ломов, Б. Ф. Методологические и теоретические проблемы психологии / Б. Ф. Ломов. – Москва : Директ-медиа, 2008. – 174 с. ; ISBN: 978-5-9989-0399-1.

109. Лотман, Ю. М. Культура и взрыв / Ю. М. Лотман. – Москва : АСТ, 2018. – 256 с. ; ISBN: 978-5-17-106658-1.

110. Лучинкина, А. И. Особенности коммуникативного поведения личности подростков с разными уровнями суицидальных рисков при смене реальности / А. И. Лучинкина, Е. С. Руденко // Российский психологический журнал. – 2022. – № 2. – С. 118-128.

111. Лучинкина, И. А. Психологические особенности личности с различными ролевыми позициями в буллинг-структуре [Электронный ресурс] / И. А. Лучинкин, А. Э. Фазилова // Мир науки. Педагогика и психология. – 2021. – № 4. – URL: <https://mir-nauki.com/PDF/08PSMN421.pdf> (дата обращения: 21.12.2025).

112. Любцова, А. В. Ценностные ориентиры современной молодежи в контексте формирования просоциального поведения / А. В. Любцова // Российский психологический журнал. – 2020. – Т. 17, № 4. – С. 65-79.

113. Мальцева, С. М. Феномен обесценивания людей в социальных сетях / С. М. Мальцева, Т. В. Елгина, Н. С. Шиловская // Вестник Омского

государственного педагогического университета. Гуманитарные исследования. – 2023. – № 4 (41). – С. 30-33.

114. Мамедов, А. К. Подросток в системе «Человек-Машина»: интернет-аддикция и девиантные формы поведения / А. К. Мамедов // Миссия конфессий. – 2021. – Т. 10, № 7 (56). – С. 727-741.

115. Мамедова, В. Ф. Исследование особенностей ценности семьи, гендера и направленности личности у юношей и девушек / В. Ф. Мамедова, Р. К. Карнеев // Социально-психологические вызовы современного общества. Проблемы. Перспективы. Пути развития: Материалы IX Международной научно-практической конференции. – Брянск: РИСО БГУ, ИП Худовец Р.Г., 2024. – С. 134-139. ; ISBN: 978-5-9734-0430-7.

116. Маркина, О. С. Роль базисных убеждений для психологического благополучия личности в условиях транзитивности общества / О. С. Маркина // Вестник Государственного университета просвещения. Психологические науки. – 2023. – № 2. – С. 61-73.

117. Марцинковская, Т. Д. Идентичность в транзитивном и виртуальном пространстве / Т. Д. Марцинковская // Вестник РГГУ. Серия «Психология. Педагогика. Образование». – 2018. – № 4 (14). – С. 11-20.

118. Меркурьев, Д. В. Феномен базисных убеждений личности: обзор исследований / Д. В. Меркурьев // Вестник Челябинского государственного университета. Образование и здравоохранение. – 2022. – № 1 (17). – С. 71-78.

119. Миронов, В. В. Цифровая пещера как возможный вектор развития культуры / В. В. Миронов // Мировое развитие: проблемы предсказуемости и управляемости: XIX Международные Лихачевские научные чтения, 22-24 мая 2019 г. – Санкт-Петербург: СПбГУП, 2019. – С. 183-186. ; ISBN: 978-5-7621-1055-6.

120. Мирошниченко, С. С. Исследование характерологических коррелятов дисфункциональных убеждений учащихся вузов / С. С. Мирошниченко // Ученые записки университета Лесгафта. – 2014. – № 4 (110). – С. 93-97.

121. Михайлова, О. А. Аксиологическая амбивалентность толерантности / О. А. Михайлова // Проблемы истории, филологии, культуры. – 2016. – № 3 (53). – С. 28-36.

122. Мустафина, Л. Ш. Нравственные убеждения личности как психологический ресурс в период поздней зрелости / Л. Ш. Мустафина // Известия Саратовского университета. Новая серия. Серия: Акмеология образования. Психология развития. – 2018. – Т. 7, вып. 4 (28). – С. 359-363.

123. Мухарьямов, Н. М. О дискурсивных подходах к исследованию языковой политики / Н. М. Мухарьямов, О. Б. Януш, Г. З. Шакурова // Политическая лингвистика. – 2019. – № 6 (78). – С. 84-94.

124. Нехорошева, И. В. Нравственные убеждения личности и научные подходы к их изучению / И. В. Нехорошева // Мир педагогики и психологии. – 2022. – № 4 (69). – С. 76-89.

125. Никитченко, И. А. Взаимосвязь субъективного благополучия, жизненной перспективы, переживания одиночества и интернет-зависимости в юношеском возрасте: гендерный аспект / И. А. Никитченко, Е. М. Коротеева // Вестник Омского университета. Серия «Психология». – 2023. – № 2. – С. 29-38.

126. Окунева, Л. И. Факторы, обуславливающие формирование кибераддикции у подростков / Л. И. Окунева // Педагогическое образование в России. – 2016. – № 2. – С. 157-162.

127. Павелко, Н. Н. Организационная психология в коммуникативном пространстве диалога культур / Н. Н. Павелко // Культурная жизнь Юга России. – 2016. – № 4. – С. 10-13.

128. Павленко, Т. А. Особенности ценностно-смысловой сферы студентов педагогических специальностей с различной структурой индивидуальной религиозности / Т. А. Павленко, В. Г. Кирсанова // Вестник ПСТГУ. Педагогика. Психология. – 2021. – № 62. – С. 127-141.

129. Падун, М. А. Модификация методики исследования базисных убеждений личности Р. Янофф-Бульман / М. А. Падун, А. В. Котельникова // Психологический журнал. – 2008. – Т. 29, № 4. – С. 98-106

130. Палагута, В. И. Поколение Y и поколение X – кто они и в чем разница / В. И. Палагута, С. И. Сороковой // Научные исследования студентов в решении актуальных проблем АПК. Материалы региональной научно-практической конференции. – Иркутск, 2017. – С. 551-556.

131. Петренко, В. Ф. Конструктивистская парадигма в психологической науке / В. Ф. Петренко // Психологический журнал. 2002. – Т. 23, № 3. – С. 113-121.

132. Петриков, Р. И. Ценностно-смысловая картина мира подростков, склонных к интернет-зависимому поведению / Р. И. Петриков, Н. Т. Селезнева // Вестник Красноярского государственного педагогического университета им. В. П. Астафьева. – 2020. – № 2 (52). – С. 209-219.

133. Пищик, В. И. Особенности менталитета поколений X, Y, Z / В. И. Пищик // Инновационные технологии в науке и образовании (ИТСЕ-2020): веб-конференция E3S. – 2020. – Т. 210. – С. 20007. – DOI: 10.1051/e3sconf/202021020007.

134. Пищик, В. И. Тренды коллективизма и индивидуализма в ментальности представителей молодых поколений [Электронный ресурс] / В. И. Пищик, Д. С. Жолдасов // Мир науки. Педагогика и психология. – 2024. – Т. 12, № 1. – URL: <https://mir-nauki.com/PDF/17PSMN124.pdf> (дата обращения: 02.12.2025).

135. Пищик, В. И. Ценностные измерения поколений через актуализируемые страхи / В. И. Пищик // Социальная психология и общество. – 2019. – Т.10, № 2. – С. 67-81.

136. Подлипалин, А. А. Педагогические формы профилактики делинквентного поведения молодежи в киберпространстве / А. А. Подлипалин // Управление образованием: теория и практика. – 2022. – № 1 (47). – С. 135-141.

137. Поколение Z: многообразие идентичностей, ориентаций, поведения: коллективная: монография / Г. Р. Асадуллина, А. А. Бесчасная, Л. М. Гайсина /

Под общей ред. д-ра социол. наук, проф. Р. Б. Шайхисламова. – Уфа : РИЦ БашГУ, 2021. – 228 с. ; ISBN: 978-5-7477-5429-4.

138. Поколение Z – самое правильное поколение? // Аккредитация в образовании. – 2017. – № 8 (100). – С. 80-84.

139. Попов, А. В. Негативная информационная среда. Психологические аспекты воздействия / А. В. Попов // Психология и педагогика служебной деятельности. – 2023. – № 4. – С. 54-58.

140. Попов, Е. Н. Особенности диалога в современном мире / Е. Н. Попов // Педагогика. Психология. Философия. – 2022. – № 2 (26). – С. 94-100.

141. Почебут, Л. Г. Кросс-культурная и этническая психология : учебник для вузов / Л. Г. Почебут. – Москва : Издательство Юрайт, 2025. – 279 с. ; SBN: 978-5-534-07908-1.

142. Практикум по общей, экспериментальной и прикладной психологии / Под общ. ред. А. А. Крылова, С. А. Маничева. – Санкт-Петербург : Питер, 2000. – 560 с. ; ISBN: 5-8046-0100-8.

143. Психология общения. Энциклопедический словарь / Под общ. ред. А.А. Бодалева. – Москва : Когито-центр, 2015. – 672 с. ; ISBN: 978-5-89353-411-5.

144. Психологическая помощь мигрантам: Травма, смена культуры, кризис идентичности: учебное пособие для студентов вузов, обучающихся по направлению и специальности психологии / Под общ. ред. Г.У. Солдатовой. – Москва : Смысл, 2002. – 479 с. ; ISBN: 5-89357-100-2.

145. Рассказова, И. Н. Базовые убеждения личности будущих педагогов дошкольного образования / И. Н. Рассказова // Вестник Башкирского государственного педагогического университета им. М. Акмуллы. – 2022. – № 1-4 (62). – С. 37-41.

146. Роджерс, К. Р. Клиентоцентрированная терапия / К. Р. Роджерс. – Москва : Институт общегуманитарных исследований, 2025. – 192 с. ; ISBN: 978-5-88230-629-7.

147. Романова, И. Д. Когнитивные модели убеждения как основа механизма персуазивного воздействия в исследовании институционального дискурса (на материале английского языка) / И. Д. Романова // Вестник Московского государственного лингвистического университета. Гуманитарные науки. – 2020. – № 11 (840). – С. 207-216.

148. Рубинштейн, С. Л. Основы общей психологии / С. Л. Рубинштейн. – Москва : Изд-во АСТ, 2025. – 960 с. ; ISBN: 978-5-17-114740-2.

149. Рыжова, С. В. Доверие и этническая толерантность в условиях социальных перемен / С. В. Рыжова // Социологический журнал. – 2016. – № 1. – С. 72-94.

150. Рязанова, А. А. Личностные особенности подростков с высоким уровнем виртуальной аутизации как проблема социально-психологической безопасности образовательной среды / А. А. Рязанова, Э. Н. Гилемханова // Казанский педагогический журнал. – 2021. – № 1 (144). – С. 253-258.

151. Савкина, Т. А. Взаимосвязь между использованием компьютера и психическим здоровьем подростков / Т. А. Савкина, Е. Р. Слободская // Сибирский научный медицинский журнал. – 2010. – Т. 30, № 4. – С. 19-24.

152. Секацкая, Е. О. Базисные убеждения личности, представления о себе и их взаимосвязь со стратегиями совладания / Е. О. Секацкая // Проблемы современного образования. – 2020. – № 6. – С. 23-29.

153. Селиванова, О. Г. Исследование склонности к кибербуллингу у старших подростков [Электронный ресурс] / О. Г. Селиванова, Е. М. Пешнина // Научно-методический электронный журнал «Концепт». – 2020. – № 08 (август). – URL: <http://ekoncept.ru/2020/202033.htm> (дата обращения: 22.09.2025).

154. Семенова, В. В. Социальная динамика поколений: проблема и реальность / В. В. Семенова. – Москва : Российская политическая энциклопедия (РОССПЭН), 2009. – 271 с. ; ISBN: 978-5-8243-1300-0.

155. Семенова, Г. В. К проблеме взаимосвязи опыта социальной эксклюзии с базисными убеждениями личности: психологический подход / Г. В. Семенова,

С. А. Векилова, И. Б. Терешкина, О. В. Рудыхина // Известия РГПУ им. А. И. Герцена. – 2020. – № 197. – С. 63-73.

156. Скрипкина, Т. П. Доверие и толерантность: существуют ли границы? / Т. П. Скрипкина // Век толерантности. – 2001. – № 3-4. – С. 42-52.

157. Соловейчик, С. Л. Педагогика для всех / С. Л. Соловейчик. – Москва : Издательство АСТ, 2018. – 384 с. ; ISBN: 978-5-17-099375-8.

158. Сопоставление психологических уязвимостей поколения «отцов» (предперестроечное поколение) и поколения «детей» (постперестроечное поколение) // Сибирский вестник психиатрии и наркологии. – 2019. – № 3 (104). – С. 80-87.

159. Сорокина, Г. В. Интеллектуальная деятельность: присвоение, отчуждение, способы хранения / Г. В. Сорокина // Ценности и смыслы. – 2020. – № 4 (68). – С. 85-103.

160. Сорокин, А. И. Соотношение социальной фрустрации и базисных убеждений, свойств личности, субъективного контроля военнослужащих войск национальной гвардии РФ / А. И. Сорокин, В. М. Шаминов // Известия Саратовского университета. Новая серия. Серия «Акмеология образования. Психология развития». – 2024. – № 2. – С. 140-150.

161. Старицына, О. А. Понятие «толерантность» и её место в системе базовых ценностей жителей России и Германии / О. А. Старицына, О. Н. Грищенко // Азимут научных исследований: педагогика и психология. – 2016. – Т. 5, № 2 (15). – С. 297-301.

162. Старостина, Ю. С. Лингвоаксиологическая речевая модель и ее актуализация в англоязычном драматургическом дискурсе / Ю. С. Старостина // Научный диалог. – 2022. – Т. 11, № 4. – С. 131-152.

163. Стиллман, Д. Поколение Z на работе. Как его понять и найти общий язык / Д. Стиллман. – Москва : Манн, Иванов и Фербер, 2018. – 272 с. ; ISBN: 978-5-00117-167-6.

164. Стрельникова, Ю. Ю. Гендерный аспект субъективного благополучия обучающихся образовательной организации МВД России / Ю. Ю. Стрельникова // Вестник Санкт-Петербургского университета МВД России. – 2022. – № 3. – С. 198-206.

165. Сучкова, Е. А. Влияние социальных сетей на молодежь / Е. А. Сучкова, Т. К. Меркулова // Молодежь и наука: актуальные проблемы фундаментальных и прикладных исследований: материалы V Всероссийской национальной научной конференции молодых учёных. В 4-х частях. Часть 4. – Комсомольск-на-Амуре : Комсомольский-на-Амуре государственный университет, 2022. – С. 350-352.

166. Тараненко, Л. А. Киберпространство как фактор социализации личности / Л. А. Тараненко, А. А. Терсакова // Экономика и социум. 2024. – № 3-2 (118). – С. 803-806.

167. Тарасова, С. Ю. Психологический портрет современного молодого игрока / С. Ю. Тарасова // Психолог. – 2022. – № 4. – С. 29-55.

168. Таскаева, А. В. Трансформация образа героя в медийном дискурсе / А. В. Таскаева, С. А. Питина // Филологические науки. Вопросы теории и практики. – 2021. – № 7. – С. 2215-2220.

169. Темнова, Л. В. Влияние виртуального пространства на коммуникацию представителей поколений Z и Y / Л. В. Темнова, М. М. Медникова // Теория и практика общественного развития. – 2017. – № 11. – С. 19-23.

170. Теплых, М. С. Включение студентов в межкультурную коммуникацию с использованием ресурсов Интернет с целью формирования у будущих специалистов межкультурной толерантности / М. С. Теплых // Социальные нормы в условиях современных рисков : сборник статей II-ой Международной научно-практической конференции. – Челябинск : Общество с ограниченной ответственностью научно-исследовательский центр «Антровита», 2018. – С. 3-8. ; ISBN: 978-5-6040702-6-0.

171. Тесленко, А. Н. «Информационные пузыри» молодежного сознания / А. Н. Тесленко // Северный регион: наука, образование, культура. – 2023. – № 2 (54). – С. 54-62.

172. Тимошенко, Н. В. Современная молодёжь и её коммуникация в сети интернет: поколения Y и Z / Н. В. Тимошенко // Скиф. – 2017. – № 11. – С. 94-98.

173. Торопов, А. Н. Проблемы формирования убеждений личности в психолого-педагогической литературе / А. Н. Торопов // Вестник Московского университета МВД России. – 2010. – № 1. – С. 26-30.

174. Третьякова, В. С. Цифровое поколение: потери и приобретения / В. С. Третьякова, Н. Г. Церковникова // Профессиональное образование и рынок труда. – 2021. – № 2 (45). – С. 53-65.

175. Трофимова, Ю. В. Динамика ценностно-смысловых составляющих жизненного мира человека в диалоге / Ю. В. Трофимова, М. И. Ефанова // Мир науки, культуры и образования. – 2018. – № 5 (72). – С. 366-369.

176. Узнадзе, Д. Н. Психология установки / Д. Н. Узнадзе. – Санкт-Петербург : Питер, 2001. – 416 с. ; ISBN: 5-318-00163-7.

177. Филькова, Н. С. Взаимосвязь деструктивной коммуникативной установки и стратегий совладания со стрессом у подростков / Н. С. Филькова // Скиф. Вопросы студенческой науки. – 2022. – № 1. – С. 21-31.

178. Флоренская, Т. А. Диалог в практической психологии: наука о душе / Т. А. Флоренская. – Москва : Гуманитар.-издат. центр ВЛАДОС, 2001. – 207 с. ; ISBN: 5-691-00535-9.

179. Фоменко, Г. Ю. Самооценка и базисные убеждения личности: содержание взаимосвязи и особенности исследования / Г. Ю. Фоменко, А. А. Фролов // Южно-Российский журнал социальных наук. – 2018. – № 3. – С. 58-74.

180. Харланова, М. Д. К вопросу об определении понятия внутреннего убеждения субъекта оценки доказательств / М. Д. Харланова // Теория и практика общественного развития. – 2023. – № 1 (179). – С. 101-105.

181. Харланова, Т. Н. Символические ресурсы личности / Т. Н. Харланова // Известия Иркутского государственного университета. Серия: Психология. – 2022. – Т. 39. – С. 75-85.

182. Хромов, В. В. Особенности проявления установок коммуникативной толерантности у людей с разным уровнем самопринятия личности / В. В. Хромов // Концепт. – 2020. – № 3. – С. 121-127.

183. Цвек, М. В. Временная перспектива и базисные убеждения студентов с разными стратегиями сетевой коммуникации / М. В. Цвек, М. А. Рушина // Ярославский педагогический вестник. – 2023. – № 2 (131). – С. 163-171.

184. Цветков, В. Л. Взаимосвязь ценностей и базовых убеждений личности курсантов с разным уровнем эмоционального благополучия / В. Л. Цветков, А. И. Иванова // Вестник Московского университета МВД России. – 2020. – № 5. – С. 308-315.

185. Чемодурова, З. М. Интердискурсивность современных публицистических текстов гастрономической тематики / З. М. Чемодурова // Когнитивные исследования языка. – 2020. – № 2 (41). – С. 801-805.

186. Черткова, Ю. Д. Взаимосвязь базисных убеждений с диспозиционными чертами личности, локусом контроля и удовлетворенностью жизнью / Ю. Д. Черткова, Н. М. Зырянова // Социальные и гуманитарные науки: теория и практика. – 2019. – № 1. – С. 775-789.

187. Чудновский, В. Э. Анатомия убеждений: логика, вера, конфликт, смысл жизни / В. Э. Чудновский, Л. И. Звавич. – Москва : Интерпракс, 1993. – 90 с. ; ISBN: 5-85235-085-0.

188. Чухрова, М. Г. Социальный интеллект и коммуникативные способности интернет-зависимой личности / М. Г. Чухрова, Е. В. Галошина, И. В. Ратникова // Мир науки, культуры, образования. – 2017. – № 3. – С. 290-292.

189. Шадже, А. Ю. Эвристический потенциал диалога / А. Ю. Шадже // Вестник Адыгейского государственного университета. Серия: Регионоведение:

философия, история, социология, юриспруденция, политология, культурология. – 2008. – № 2. – С. 11-18.

190. Швецова, М. Н. Соотношение социальных установок и просоциального поведения (на примере поколения X и Y) / М. Н. Швецова, В. В. Бакова // Проблемы современного образования. – 2022. – № 6. – С. 25-31.

191. Шейнов, В. П. Связи зависимости от смартфона с личностными качествами и свойствами белорусов и россиян / В. П. Шейнов, Н. А. Низовских, Т. В. Белых, А. С. Девицын // Российский психологический журнал. – 2022. – № 2. – С. 60-74.

192. Шиляева, И. Ф. Коммуникативные установки подростков, склонных к игровой компьютерной аддикции / И. Ф. Шиляева // Вестник Башкирского государственного педагогического университета им. М. Акмуллы. – 2022. – № 1-4 (62). – С. 218-224.

193. Шишков, Д. И. Интернет-аддикция как феномен современного общества / Д. И. Шишков // Вестник молодых ученых Санкт-Петербургского государственного университета технологии и дизайна. – 2022. – № 1. – С. 464-469.

194. Юдеева, Т. В. Особенности реагирования подростков на мнение сверстников в интернет-пространстве // Ученые записки Крымского федерального университета имени В. И. Вернадского. Социология. Педагогика. Психология. – 2022. – № 8 (74). – С. 195-205.

195. Юдеева, Т. В. Мотивация деструктивного коммуникативного поведения подростков в социальных сетях / Т. В. Юдеева // Международный научно-исследовательский журнал. – 2022. – № 2 (116). – С. 178-182.

196. Ядов, В. А. Социальная идентификация в кризисном обществе / В. А. Ядов // Социологический журнал. – 1994. – № 1. – С. 35-52.

197. Ядова, М. А. Концепция «современной личности» и ее трактовки / М. А. Ядова // Социальные и гуманитарные науки. Отечественная и зарубежная литература. Серия 11: Социология. – 2020. – № 4. – С. 101-105.

198. Яковлева, М. Н. Динамика ценностных ориентаций современной молодежи / М. Н. Яковлева // Смыслы жизни российской интеллигенции. – Москва : РГГУ, 2018. – С. 212-219. ; ISBN: 978-5-6040974-1-0.

199. Яницкий, М. С. Ценностно-смысловые компоненты ресурсного потенциала личности / М. С. Яницкий, А. В. Серый // Личность: ресурсы и потенциал. – 2024. – № 1(21). – С. 21-27.

200. Янченко, И. В. Диалог в контексте возрастной психологии / И. В. Янченко // Известия ТРТУ. – 2005. – № 7 (51). – С. 132-133.

201. Bai, C. The Mediating roles of Beliefs about Stress and Satisfaction of Basic Psychological Needs in the Relationship Between Strength use and Burnout in Chinese Healthcare Professionals / C. Bai, J. Ma, B. Bai, H. Zhang. – 2023. – DOI: 10.21203/rs.3.rs-3724355/v1.

202. Baron, N. S. How smartphones and social media affect critical thinking in Gen Z / N. S. Baron // Harvard Educational Review. – 2021. – № 91 (3). – Pp. 357-377. – DOI: 10.17763/1943-5045-91.3.357/

203. Cherry, K. What is empathy? [Electronic resource] / K. Cherry. – URL: <https://www.verywellmind.com/what-is-empathy-2795562> (дата обращения: 30.09.2025).

204. Connors, M. H. A cognitive account of belief: a tentative road map / M. H. Connors, P. W. Halligan // Frontiers in Psychology. – 2015. – № 5. – P. 1029.

205. Ellis, A. Rational emotive behaviour therapy works for me – it can work for you / A. Ellis. – New York : PrometheusBooks, 2004. – 270 p. ; ISBN: 1591021847 (10), 978-1591021841 (13).

206. Gifford, R. Sociability: Personality, Social Context, and Physical Setting / R. Gifford, T. Gallagher // Journal of Personality and Social Psychology. – 1985. – № 48. – Pp. 1015-1023. – DOI 10.1037/0022-3514.48.4.1015.

207. Grayling, A. C. The Believing Brain: From Ghosts and Gods to Politics and Conspiracies / A. C. Grayling // How We Construct Beliefs and Reinforce Them as Truths. – 2024. – № 3. – Pp. 53-60.

208. Hermans, H. J. M. The dialogical self: Toward a theory of personal and cultural positioning / H. J. M. Hermans // *Culture & Psychology*. – 2001. – № 7 (3). – Pp. 243-281. – DOI: 10.1177/1354067x0173001.

209. Hermans, H. Liberation in the Face of Uncertainty: A New Development in Dialogical Self Theory [Electronic resource] / H. Hermans. – Cambridge : Cambridge University Press & Assessment, 2022. – URL: [https://assets.cambridge.org/97811089/48135/frontmatter/9781108948135\\_frontmatter.pdf](https://assets.cambridge.org/97811089/48135/frontmatter/9781108948135_frontmatter.pdf) (дата обращения: 30.09.2025). – DOI: 10.1017/9781108951074.

210. Howe, N. Millennials rising: the next great generation / N. Howe, W. Strauss. – New York: Knopf Doubleday Publishing Group, 2009. – 432 p. ; ISBN: 0307557944, 9780307557940.

211. Jarkawi, J. Emotional Resilience, Mood States, and Emotional Stability: Foundations for Digital Emotional Analytics and Technology-Enhanced Counseling in Swamp-Region Schools / J. Jarkawi, S. Sanjaya, E. Prasiska, A. Ridhani // *Journal of Educational Technology and Learning Creativity*. – 2025. – № 3. – Pp. 194-203. – DOI: 10.37251/jetlc.v3i2.2328.

212. Jensen-Campbell, L. Interpersonal Traits / L. Jensen-Campbell, P. Iyer-Eimerbrink, J. Knack // *APA Handbook of Personality and Social Psychology*. – Washington, DC: American Psychological Association, 2015. – Pp. 351-368. – DOI: 10.1037/14343-016.

213. Inkeles, A. One world emerging? Convergence and divergence in industrial societies / A. Inkeles. – Abingdon : Routledge, 2019. – 448 p. ; ISBN: 1000307824, 9781000307825.

214. Karakuttikaran, C. «Me, An Empath?»: Value Priorities and Trait Empathy Among Millennials and Generation Z / C. Karakuttikaran, A. Kolachina // *International Journal of Indian Psychology*. – 2024. – № 12. – Pp. 1471-1485. – DOI: 10.25215/1201.137.

215. Kato, T. A. Hikikomori: Experience in Japan and international relevance / T. A. Kato, S. Kanba, A. R. Teo // *World psychiatry*. – 2018. – Vol. 17, № 1. – Pp. 105-106. – DOI: 10.1002/wps.20497.

216. Kriti, Ch. Gen Z and the Quandary of Empathy / Ch. Kriti // *Indian Journal of Positive Psychology*. – 2024. – № 15. – Pp. 267-271.

217. Lamm, C. Neurobiology of prosociality: Investigating the link between empathy and prosocial behavior in the brain / C. Lamm, P. A. Forbes // *Handbook of prosociality: Development, mechanisms, promotion*. – Cambridge : Cambridge University Press, 2022. – Pp. 61-84.

218. Leung, K. Social axioms: The search for universal dimensions of general beliefs about how the world functions / K. Leung, M.H. Bond, S. R. de Carrasquel [et al.] // *Journal of Cross-Cultural Psychology*. – 2002. – № 33. – Pp. 286-302. – DOI: 10.1177/0022022102033003005.

219. Lukianoff, G. The coddling of the American mind: How good intentions and bad ideas are setting up a generation for failure / G. Lukianoff, J. Haidt. – London : Penguin Books, 2018. – 352 p. ISBN: 978-0735224896.

220. Malouff, J. The Five-Factor Model of personality and relationship satisfaction of intimate partners: A meta-analysis / J. Malouff, E. Thorsteinsson, N. Bhullar, S. Rooke // *Journal of Research in Personality*. – 2010. – P. 44. – DOI: 10.1016/j.jrp.2009.09.004.

221. McCrae, R. R. Openness and other Big Five traits in dialogue / R. R. McCrae, A. R. Sutin // *Journal of Personality*. – 2018. – № 86 (5). – Pp. 763-777. – DOI: 10.1111/jopy.12345.

222. Parker, K. On the cusp of adulthood and facing an uncertain future: What we know about Gen Z so far [Electronic resource] / K. Parker, R. Igielnik. – URL: <https://www.pewresearch.org/social-trends/2020/05/14/on-the-cusp-of-adulthood-and-facing-an-uncertain-future-what-we-know-about-gen-z-so-far/> (дата обращения: 20.10.2025).

223. Parry, E. *Generational diversity at work* / E. Parry. – London : Routledge, 2017. – 254 p. – DOI: <https://doi.org/10.4324/9781351224185>.

224. Reeves, T. C. *Handbook of research on educational communications and technology* / T. C. Reeves, E. Oh. – London: Routledge, 2008. – 928 p.

225. Rosenbaum, J. *Evolution of sociability: Genome scans and gene validation* [Electronic resource] / J. Rosenbaum, A. Torabi-Marashi, S. Abdullah [et al.] // *Evolution*. – 2025. – 06 November. – DOI: [10.1093/evolut/qpaf230](https://doi.org/10.1093/evolut/qpaf230). – URL: <https://academic.oup.com/evolut/advance-article/doi/10.1093/evolut/qpaf230/8316141?login=false> (дата обращения: 21.12.2025).

226. Sapolsky, R. M. *Doubled-Edged Swords in the Biology of Conflict* / R. M. Sapolsky // *Frontiers in Psychology*, – 2018. – Vol. 9, Article no. 2625. – DOI: [10.3389/fpsyg.2018.02625](https://doi.org/10.3389/fpsyg.2018.02625).

227. Seitz, R. J. *Believing and Beliefs-Neurophysiological Underpinnings* / R. J. Seitz // *Front. Behav. Neurosci.* – 2022. – Vol. 16, Article no. 880504. – DOI: [10.3389/fnbeh.2022.880504](https://doi.org/10.3389/fnbeh.2022.880504).

228. Snyder, C. R. *Hope Theory: Rainbows in the mind* / C. R. Snyder // *Psychological Inquiry*. – 2002. – Vol. 13, №. 4. – Pp. 249-275. – DOI: [10.1207/S15327965PLI1304\\_01](https://doi.org/10.1207/S15327965PLI1304_01).

229. Stuppelle, E. J. *Development of the Critical Thinking Toolkit (CriTT): A measure of student attitudes and beliefs about critical thinking* / E. J. Stuppelle, F. A. Maratos, J. Elander [et al.] // *Thinking Skills and Creativity*. – 2017. – № 23. – Pp. 91-100. – DOI: [10.1016/j.tsc.2016.11.007](https://doi.org/10.1016/j.tsc.2016.11.007).

230. Tulgan, B. *The Art of Being Indispensable at Work: Win Influence, Beat Overcommitment, and Get the Right Things Done* / B. Tulgan. – Harvard: Harvard Business Review Press, 2020. – 256 p.

231. Twenge, J. *Changes in Tolerance Time Period, Generational, and Age Differences in Tolerance for Controversial Beliefs and Lifestyles in the United States, 1972–2012* / J. Twenge, C. Nathan, C. W. Keith // *Social Forces*. – 2015. – № 94(1). – DOI: [10.1093/sf/sov050](https://doi.org/10.1093/sf/sov050).

232. Usó-Doménech, J. L. What are Belief Systems? / J. L. Usó-Doménech // Foundations of Science. – 2016. – № 21 (1). – Pp. 147-152.

233. Van Bruugen, V. Structural validity of the World Assumption Scale / V. Van Vruugen. P. M. T. Klooster, N. Van Der Aa [et all.] // Journal of Traumatic Stress. – 2018. – № 31. – Pp. 816-825. – DOI: 10.1002/jts.22348//

## **ПРИЛОЖЕНИЯ**

## ОГЛАВЛЕНИЕ ПРИЛОЖЕНИЙ

	<b>стр.</b>
Приложение 1. Таблица 1. Значимость различий показателей между представителями Y и Z поколений (U-критерия Манна-Уитни)...	188
Приложение 2. Таблица 2. Значимость различий показателей между респондентами с коллективистской и индивидуалистической установкой (U-критерия Манна-Уитни).....	189
Приложение 3. Таблица 3. Сравнение психологических параметров представителей обоих поколений с различными ценностно-смысловыми установками (Критерия Краскела-Уоллиса).....	190
Приложение 4. Таблица 4. Анализ методом K-средних.....	192
Приложение 5. Таблица 5. Результаты анализа Метод главных компонент (качество представления компоненты (оси x и y).....	193
Приложение 6. Таблица 6. Метод главных компонент, поколение Z.....	194
Приложение 7. Таблица 7. Метод главных компонент поколение Y	195
Приложение 8. Таблица 8. Коды диалогичности и адиалогичности	196
Приложение 9. Таблица 9. Кодовые группы (категории) диалогичности.....	199
Приложение 10. Таблица 10. Распределение кодов диалогичности в дискурсах двух поколений с двумя установками.....	201
Приложение 11. Таблица 11. Распределение кодов адиалогичности в дискурсах двух поколений с двумя установками.....	202

## Приложение 1

Таблица 1

Значимость различий показателей между представителями Y и Z поколений  
(U-критерия Манна-Уитни)

Параметры сравнения	Критерии		Вероятность
	U	Z	p
Рациональный канал эмпатии	47472,5	-11,12	<0,001
Эмоциональный канал эмпатии	70637	-4,081	<0,001
Интуитивный канал эмпатии	69708	-4,358	<0,001
Установки, способствующие эмпатии	61120,5	-6,977	<0,001
Идентификация в эмпатии	47594	-10,948	<0,001
Альтруистические смыслы	65518,5	-5,517	<0,001
Уровень толерантности	50853,5	-9,866	<0,001
Этническая толерантность	46744	-11,362	<0,001
Социальная толерантность	62285	-6,567	<0,001
Толерантность как черта личности	70748	-4,145	<0,001
Открытость	37451	-13,976	<0,001
Норма социальной ответственности	70275	-4,111	<0,001
Норма взаимности	44768	-11,639	<0,001
Норма справедливости	68998	-4,49	<0,001
Норма затраты-вознаграждения	70446,5	-4,064	<0,001
Невротичность	32970,5	-15,343	<0,001
Спонтанная агрессивность	36165,5	-14,421	<0,001
Депрессивность	46997	-11,261	<0,001
Раздражительность	48385	-10,655	<0,001
Общительность	58899,5	-7,614	<0,001
Реактивная агрессивность	65678	-5,535	<0,001
Эмоциональная лабильность	28557	-16,909	<0,001
Убеждения о доброжелательности мира	62400	-6,500	<0,001
Убеждения о ценности собственного Я	44600	-11,700	<0,001
Ценность Я	61000	-6,900	<0,001
Ценность других	70150	-4,200	<0,001

**Значимость различий показателей между респондентами с коллективистской и индивидуалистической установкой (U-критерия Манна-Уитни)**

Параметры сравнения	Критерии		Вероятность
	U	Z	p
Рациональный канал эмпатии	76585	-2,319	0,020
Эмоциональный канал эмпатии	74654	-2,883	0,004
Норма социальной ответственности	73040,5	-3,304	0,001
Норма справедливости	73689,5	-3,114	0,002
Коммуникативные	76011	-2,433	0,015
Семейные	73273	-3,248	0,001
Социальная толерантность	76455,5	-2,333	0,020
Депрессивность	75067	-2,777	0,005
Раздражительность	73754,5	-3,12	0,002
Уравновешенность	74001	-3,063	0,002
Реактивная агрессивность	73059	-3,34	0,001
Эмоциональная лабильность	76955	-2,215	0,027
Норма социальной ответственности	73040,5	-3,304	0,001
Норма справедливости	73689,5	-3,114	0,002
Депрессивность	75067	-2,777	0,005
Раздражительность	73754,5	-3,12	0,002
Уравновешенность	74001	-3,063	0,002
Реактивная агрессивность	73059	-3,34	0,001
Эмоциональная лабильность	76955	-2,215	0,027
Убеждения о доброжелательности мира	74000	-3,150	<0,001
Убеждения о ценности собственного Я	73000	-3,050	<0,001
Ценность я	74250	-3,065	<0,001
Ценность других	76030	-2,450	<0,001

Таблица 3

**Сравнение психологических параметров представителей обоих поколений с различными ценностно-смысловыми установками (Критерия Краскела-Уоллиса)**

Личностные особенности	Н-критерий/ значимость		Сравнение по направленности внутри поколения Y	Сравнение по поколениям внутри коллективистской направленности	Сравнение по поколениям внутри индивидуалистической установки	Сравнение по установке внутри поколения Z
			Y, K- Y, И	Y, K- Z, K	Y, И- Z, И	Z, И- Z, K
1	2	3	4	5	6	7
Рациональный канал эмпатии	131,391	p<0,001	p=0,007 (K<I)	p<0,001 (Z>Y)	p<0,001 (Z>Y)	
Эмоциональный канал эмпатии	31,012	p<0,001		p<0,001 (Z>Y)		p<0,001 (I<K)
Интуитивный канал эмпатии	36,119	p<0,001	p=0,003 (K<I)	p<0,001 (Z>Y)		p=0,003 (I<K)
Установки, способствующие эмпатии	53,131	p<0,024		p<0,001 (Z>Y)	p<0,001 (Z>Y)	
Проникающая способность в эмпатии	9,401	p<0,001	p=0,012 (I<K)		p=0,002 (Y<Z)	
Идентификация в эмпатии	120,108	p<0,001		p<0,001 (Z>I)	p<0,001 (Z>I)	
Норма социальной ответственности	29,628	p<0,001		p<0,001 (Z>Y)		p<0,001 (K>I)
Норма взаимности	141,157	p<0,001	p=0,027 (K<I)	p<0,001 (Z>Y)	p<0,001 (Z>Y)	
Норма справедливости	36,95	p<0,001	p<0,001 (K>Y)	p<0,001 (K>I)		
Норма затраты-вознаграждения	28,572	p<0,001		p<0,001 (K>I)		
Альтруистические смыслы	30,539	p<0,001		p<0,001 (Z>Y)	p<0,001 (Z>Y)	
Уровень толерантности	100,872	p<0,001		p<0,001 (Y>Z)	p<0,001 (Y>Z)	
Этническая толерантность	141,337	p<0,001		p<0,001 (Y>Z)	p<0,001 (Y>Z)	
Социальная толерантность	49,717	p<0,001	p=0,033 (K>I)	p<0,001 (Y>Z)	p<0,001 (Y>Z)	
Толерантность как черта личности	17,692	p<0,001		p<0,001 (Y>Z)	p<0,001 (Y>Z)	
Невроticность	281,655	p<0,001	p<0,001 (K<I)	p<0,001 (Z>Y)	p<0,001 (Z>Y)	p<0,001 (K>I)
Спонтанная агрессивность	210,195	p<0,001		p<0,001 (Z>Y)	p<0,001 (Z>Y)	
Депрессивность	150,127	p<0,001		p<0,001 (Z>Y)	p<0,001 (Z>Y)	

## Продолжение Приложения 3

## Продолжение Таблицы 3

1	2	3	4	5	6	7
Раздражительность	143,29	p<0,001	p<0,001	p<0,001 (Z>Y)	p<0,001 (Z>Y)	
Общительность	69,57	p<0,001	p 0,01 (K>I)	p<0,001 (Y>Z)	p<0,001 (Y>Z)	
Уравновешенность	63,378	p<0,001	p=0,002 (K<I)	p<0,001 (Y>Z)	p<0,001 (Y>Z)	
Реактивная агрессивность	41,696	p<0,001	p=0,003 (I>K)	p<0,001 (Z>Y)	p<0,001 (Z>Y)	
Открытость	196,111	p<0,001		p<0,001 (Z>Y)	p<0,001 (Z>Y)	
Эмоциональная лабильность	296,655	p<0,001		p<0,001 (Z>Y)	p<0,001 (Z>Y)	p 0,002 (K>I)
Убеждения о доброжелательности мира	80,506	p<0,001		p<0,001 (Y>Z)	p<0,001 (Z>Y)	
Убеждения о ценности собственного Я	73,400	p<0,001		p<0,001 (Y>Z)	p<0,001 (Z>Y)	
Ценность я	150,300	p<0,001		p<0,001 (Y>Z)	p<0,001 (Z>Y)	
Ценность других	96,200	p<0,001	p=0,003 (K>I)	p<0,001 (Y>Z)		p 0,002 (I> K)

## Анализ методом К-средних

Параметры исследования	1 кластер	2 кластер
Рациональный канал эмпатии	-0,3928104	<b>0,4147306</b>
Эмоциональный канал эмпатии	-0,3193282	<b>0,3371479</b>
Интуитивный канал эмпатии	-0,263947	<b>0,2786762</b>
Установки, способствующие эмпатии	-0,1657499	<b>0,1749993</b>
Проникающая способность в эмпатии	<b>0,0700872</b>	-0,0739984
Идентификация в эмпатии	-0,2743749	<b>0,289686</b>
Общая эмпатия	-0,4239101	<b>0,4475658</b>
Норма социальной ответственности	<b>0,05283681</b>	-0,05578529
Норма взаимности	-0,4188191	<b>0,4421907</b>
Норма справедливости	<b>0,1556937</b>	-0,1643819
Норма затраты-вознаграждения	<b>0,354938</b>	-0,3747448
Альтруистические	-0,3611787	<b>0,3813338</b>
Коммуникативные	-0,2811196	<b>0,2968071</b>
Этническая толерантность	<b>0,4711973</b>	-0,4974918
Социальная толерантность	<b>0,3526500</b>	-0,3723291
Толерантность как черта личности	<b>0,265695</b>	-0,2805222
Общая толерантность	<b>0,484459</b>	-0,5114936
Невротичность	-0,6236496	<b>0,6584515</b>
Спонтанная агрессивность	-0,6164374	<b>0,6508368</b>
Депрессивность	-0,6063147	<b>0,6401492</b>
Раздражительность	-0,6253794	<b>0,6602778</b>
Общительность	<b>0,2724351</b>	-0,287638
Реактивная агрессивность	-0,3586997	<b>0,3787165</b>
Застенчивость	-0,2336061	<b>0,2466422</b>
Открытость	-0,4772753	<b>0,5039089</b>
Эмоциональная лабильность	-0,5993781	<b>0,6328255</b>
Убеждения о доброжелательности мира	<b>0,404409</b>	-0,394409
Убеждения о ценности собственного Я	<b>0,350265</b>	-0,4074928
Ценность Я	<b>0,2605609</b>	-0,3023290
Ценность других	<b>0,6044090</b>	-0,6023350

*Примечание:* Жирным шрифтом выделены те показатели, которые больше представлены в конкретном кластере

**Результаты анализа Метод главных компонент  
(качество представления компоненты (оси X и Y))**

<b>Параметры исследования</b>	<b>1 компонента</b>	<b>2 компонента</b>
Рациональный канал эмпатии	<b>0,27951</b>	0,00195
Эмоциональный канал эмпатии	<b>0,12102</b>	0,00009
Интуитивный канал эмпатии	<b>0,10662</b>	0,00714
Установки способствующие эмпатии	<b>0,03664</b>	0,01693
Проникающая способность в эмпатии	0,00263	<b>0,03872</b>
Идентификация в эмпатии	<b>0,06315</b>	0,00104
Общая эмпатия	<b>0,24772</b>	0,00418
Норма социальной ответственности	0,00090	0,00009
Норма взаимности	<b>0,23210</b>	0,12208
Норма справедливости	<b>0,03080</b>	0,00882
Норма затраты вознаграждения	<b>0,11944</b>	0,04769
Альтруистические	0,26149	<b>0,30683</b>
Коммуникативные	0,25104	<b>0,50209</b>
Этническая толерантность	<b>0,29191</b>	0,10451
Социальная толерантность	<b>0,23569</b>	0,06034
Толерантность как черта личности	<b>0,13709</b>	0,15039
Общая толерантность	<b>0,38509</b>	0,17081
Невротичность	<b>0,53696</b>	0,03696
Спонтанная агрессивность	0,46967	0,21333
Депрессивность	<b>0,38147</b>	0,08683
Раздражительность	<b>0,43229</b>	0,18281
Общительность	<b>0,12619</b>	0,02121
Реактивная агрессивность	<b>0,17478</b>	0,13808
Застенчивость	<b>0,07084</b>	0,04579
Открытость	<b>0,31255</b>	0,08316
Эмоциональная лабильность	<b>0,42002</b>	0,09186
Убеждения о доброжелательности мира	0,12619	<b>0,49209</b>
Убеждения о ценности собственного Я	0,10619	<b>0,48200</b>
Ценность Я	0,19619	<b>0,50010</b>
Ценность других	<b>0,49010</b>	0,13619

*Примечание:* Жирным шрифтом выделены те показатели, которые больше представлены в конкретной компоненте.

## Метод главных компонент, поколение Z

Параметры исследования	1 компонента	2 компонента
Рациональный канал эмпатии	0,07643	<b>0,08404</b>
Эмоциональный канал эмпатии	<b>0,05133</b>	0,00411
Интуитивный канал эмпатии	<b>0,02923</b>	0,01723
Установки способствующие эмпатии	0,02228	<b>0,06185</b>
Проникающая способность в эмпатии	0,15294	<b>0,02403</b>
Идентификация в эмпатии	<b>0,04012</b>	0,02768
Общая эмпатия	0,00016	<b>0,11732</b>
Норма социальной ответственности	<b>0,05694</b>	0,00064
Норма взаимности	<b>0,38705</b>	0,00409
Норма справедливости	<b>0,05650</b>	0,00080
Норма затраты вознаграждения	<b>0,21151</b>	0,02816
Альтруистические	0,00934	<b>0,47849</b>
Коммуникативные	0,00117	<b>0,68120</b>
Семейные	0,00257	<b>0,63947</b>
Когнитивные	0,00047	<b>0,65487</b>
Этническая толерантность	<b>0,30635</b>	0,00375
Социальная толерантность	<b>0,18166</b>	0,00294
Толерантность как черта личности	<b>0,29650</b>	0,00585
Общая толерантность	<b>0,50015</b>	0,00788
Невроticность	<b>0,35553</b>	0,01585
Спонтанная агрессивность	<b>0,62032</b>	0,00688
Депрессивность	<b>0,42251</b>	0,00096
Раздражительность	<b>0,62769</b>	0,00000
Общительность	<b>0,08848</b>	0,00483
Реактивная агрессивность	<b>0,38074</b>	0,00556
Открытость	<b>0,20387</b>	0,00678
Эмоциональная лабильность	<b>0,43728</b>	0,00008
Убеждения о доброжелательности мира	<b>0,59947</b>	0,01550
Убеждения о ценности собственного Я	<b>0,50950</b>	0,00550
Ценность Я	<b>0,49997</b>	0,00890
Ценность других	<b>0,08958</b>	0,00010

*Примечание:* Жирным шрифтом выделены те показатели, которые больше представлены в конкретной компоненте.

## Метод главных компонент поколение Y

Параметры исследования	1 компонента	2 компонента
Рациональный канал эмпатии	<b>0,13214</b>	0,04553
Эмоциональный канал эмпатии	<b>0,19039</b>	0,00070
Интуитивный канал эмпатии	0,05938	<b>0,10562</b>
Установки, способствующие эмпатии	<b>0,01440</b>	0,01048
Проникающая способность в эмпатии	0,00143	<b>0,00489</b>
Идентификация в эмпатии	<b>0,01154</b>	0,00175
Общая эмпатия	<b>0,16469</b>	0,01306
Норма социальной ответственности	0,00485	0,00371
Норма взаимности	<b>0,01921</b>	<b>0,12078</b>
Норма справедливости	0,00109	0,00080
Норма затраты-вознаграждения	<b>0,11568</b>	0,08175
Альтруистические	<b>0,51293</b>	0,14201
Экзистенциальные	<b>0,69088</b>	0,10803
Гедонистические	<b>0,68530</b>	0,08714
Самореализации	<b>0,66197</b>	0,14518
Статусные	<b>0,55323</b>	0,14323
Коммуникативные	<b>0,69986</b>	0,12936
Семейные	<b>0,49596</b>	0,04095
Когнитивные	<b>0,68381</b>	0,08883
Этническая толерантность	0,11585	<b>0,20855</b>
Социальная толерантность	0,18317	<b>0,27658</b>
Толерантность как черта личности	0,00611	<b>0,33100</b>
Общ толерантность	<b>0,15369</b>	<b>0,43622</b>
Невротичность	<b>0,33790</b>	0,15778
Спонтанная агрессивность	0,11451	<b>0,42483</b>
Депрессивность	0,14297	<b>0,17518</b>
Раздражительность	0,10158	<b>0,38203</b>
Общительность	<b>0,08715</b>	0,04084
Реактивная агрессивность	0,01556	<b>0,18640</b>
Открытость	0,04865	<b>0,20527</b>
Экстраверсия-интроверсия	0,00378	<b>0,11614</b>
Эмоциональная лабильность	0,10721	<b>0,01982</b>
Убеждения о доброжелательности мира	<b>0,50293</b>	0,10720
Убеждения о ценности собственного Я	<b>0,49293</b>	0,10950
Ценность Я	<b>0,60900</b>	0,01678
Ценность других	0,15390	<b>0,44600</b>

**Примечание:** Жирным шрифтом выделены те показатели, которые больше представлены в конкретной компоненте

## Коды диалогичности и адиалогичности

	Код	Кодовая группа	кол-во	% кода группы	эпизод группы	% эпизодов группы	кол-во	% кода группы	эпизод группы	% эпизодов группы
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
Диалогичность	взаимн*	Взаимность	83	9,7	49,0	8,6	20	2,42	9	1,58
	взаимоотношения						10	0,97	6	1,05
	взаимопонимание						45	5,33	28	4,90
	взаимоуважение						8	0,97	6	1,05
	активное слушание	Слушание	40	4,36	24	4,20	5	0,48	4	0,70
	готов слышать						17	1,94	10	1,75
	умение слушать						18	1,94	10	1,75
	общение	Общение	61	8,2	49	8,58	60	7,26	41	7,18
	беседа						1	0,97	8	1,40
	мост	Общность и понимание	76,00	9,20	52,00	9,07	4	0,48	4	0,7
	создание общего понимания						4	0,48	4	0,70
	понимание						60	7,26	40	7,01
	принятие						8	0,97	4	0,70
	доверие	Доверие	5	0,48	3	0,53	5	0,48	3	0,53
	критическое мышление	Критическое мышление	8	0,97	7	1,23	8	0,97	7	1,23
	открыт*	Открытость	16	1,94	10	1,75	16	1,94	10	1,75
	отношения	Отношения	16,00	1,94	13,00	2,28	4	0,48	3	0,53
	развитие отношений						12	1,45	10	1,75
равный	Равный	5	0,48	4	0,70	5	0,48	4	0,70	
спокойствие	Спокойствие	4	0,48	3	0,53	4	0,48	3	0,53	

**Продолжение Приложения 8**  
**Продолжение Таблицы 8**

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
	творчество/созидание	Творчество/созидание	6	0,48	4	0,70	6	0,48	4	0,70
	терпимость	Терпимость	9	0,97	7	1,23	9	0,97	7	1,23
	уважение	Уважение	32	3,87	18	3,15	32	3,87	18	3,15
	установить истину	Истинность	16	1,94	32	2,45	4	0,48	3	0,53
	истина						4	0,48	4	0,70
	смысл						8	0,97	7	1,23
Адиалогичность	взаимодействие	Взаимодействие/согласованность	28	3,4	29,0	5,1	16	1,94	19	3,33
	изложение фактов						4	0,48	3	0,53
	согласование действий						4	0,48	4	0,70
	высказать мнение						4	0,48	3	0,53
	менять	Влияние	24,00	2,91	11,00	1,93	12	1,45	3	0,53
	убедить						12	1,45	8	1,40
	дискуссия	Разговор	44	5	40	7	4	0,48	3	0,53
	разговор						32	3,87	31	5,43
	спор						8	0,97	6	1,05
	инструмент	Инструмент	40	5	31	5	16	2	11	2
	инструмент достижения цели						12	1	10	2
	цель						12	1,45	10	1,75
	обмен информацией	Обмен	98,0	11,9	64,0	11,2	50,0	6,1	39,0	6,8
	обмен мыслями						20,0	2,4	15,0	2,6
	обмен репликами						28,0	3,4	10,0	1,8
	передача	Передача	13,00	1,17	9,00	1,73	4	0,20	1	0,33
	передача знаний						9	0,97	8	1,40
	решение	Решение	48,00	5,81	37,00	6,48	24	2,91	18	3,15

**Продолжение Приложения 8**  
**Продолжение Таблицы 8**

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
	решение проблем						24	2,91	19	3,33
	средство	Средство	33,00	3,87	15,00	2,63	16	1,94	6	1,05
	средство достижения цели						17	1,94	9	1,58
	стиль/ манера	Стиль/Манера	44,00	5,33	28,00	4,90	44	5,33	28	4,90
	удовольств*	Упрощение/развлечение	7	0,85	5	0,88	2	0,24	1	0,18
	упрощение жизни						1	0,12	1	0,18
	веселье/развлечение						4	0,48	3	0,53
	установление кон-такт*	Связь/контакт	20,00	2,42	15,00	2,63	16	1,94	12	2,10
	установление связей						4	0,48	3	0,53

## Приложение 9

Таблица 9

## Кодовые группы (категории) диалогичности

	Код	Кодовая группа	кол-во	% кода группы	эпизод группы	% эпизодов группы	кол-во	% кода группы	эпизод группы	% эпизодов группы
Диалогичность	взаимн*	Взаимность	83	9,7	49,0	8,6	20	2,42	9	1,58
	взаимоотношения						10	0,97	6	1,05
	взаимопонимание						45	5,33	28	4,90
	взаимоуважение						8	0,97	6	1,05
	активное слушание	Слушание	40	4,36	24	4,20	5	0,48	4	0,70
	готов слышать						17	1,94	10	1,75
	умение слушать						18	1,94	10	1,75
	общение	Общение	61	8,2	49	8,58	60	7,26	41	7,18
	беседа						1	0,97	8	1,40
	мост	Общность и понимание	76,00	9,20	52,00	9,07	4	0,48	4	0,7
	создание общего понимания						4	0,48	4	0,70
	понимание						60	7,26	40	7,01
	принятие						8	0,97	4	0,70
	доверие	Доверие	5	0,48	3	0,53	5	0,48	3	0,53
	критическое мышление	Критическое мышление	8	0,97	7	1,23	8	0,97	7	1,23
	открыт*	Открытость	16	1,94	10	1,75	16	1,94	10	1,75
	отношения	Отношения	16,00	1,94	13,00	2,28	4	0,48	3	0,53
	развитие отношений						12	1,45	10	1,75
	равный	Равный	5	0,48	4	0,70	5	0,48	4	0,70
	спокойствие	Спокойствие	4	0,48	3	0,53	4	0,48	3	0,53

**Продолжение Приложения 9**  
**Продолжение Таблицы 9**

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
	творчество/созидание	Творчество/созидание	6	0,48	4	0,70	6	0,48	4	0,70
	терпимость	Терпимость	9	0,97	7	1,23	9	0,97	7	1,23
	уважение	Уважение	32	3,87	18	3,15	32	3,87	18	3,15
	установить истину	Истинность	16	1,94	32	2,45	4	0,48	3	0,53
	истина						4	0,48	4	0,70
	смысл						8	0,97	7	1,23
Диалогичность	взаимодействие	Взаимодействие/согласованность	28	3,4	29,0	5,1	16	1,94	19	3,33
	изложение фактов						4	0,48	3	0,53
	согласование действий						4	0,48	4	0,70
	высказать мнение						4	0,48	3	0,53
	менять	Влияние	24,00	2,91	11,00	1,93	12	1,45	3	0,53
	убедить						12	1,45	8	1,40
	дискуссия	Разговор	44	5	40	7	4	0,48	3	0,53
	разговор						32	3,87	31	5,43
	спор						8	0,97	6	1,05
	инструмент	Инструмент	40	5	31	5	16	2	11	2
	инструмент достижения цели						12	1	10	2
	цель						12	1,45	10	1,75
	обмен информацией	Обмен	98,0	11,9	64,0	11,2	50,0	6,1	39,0	6,8
	обмен мыслями						20,0	2,4	15,0	2,6
	обмен репликами						28,0	3,4	10,0	1,8
	передача	Передача	13,00	1,17	9,00	1,73	4	0,20	1	0,33
передача знаний	9						0,97	8	1,40	
решение	Решение	48,00	5,81	37,00	6,48	24	2,91	18	3,15	

## Приложение 10

Таблица 10

Распределение кодов диалогичности в дискурсах двух поколений с двумя установками

<b>Распределение ресурсных убеждений</b>				
<b>Коды диалогичности</b>	<b>% эпизодов группы Y coll</b>	<b>% эпизодов группы Y ind</b>	<b>% эпизодов группы Z coll</b>	<b>% эпизодов группы Z ind</b>
Взаимность	13,8	2,9	0,7	0,4
Слушание	6,5	0,4	1,1	0,7
Общение	12,7	1,5	1,8	1,8
Общность и понимание	13,8	2,2	1,8	1,1
Доверие	1,1	0,0	0,0	0,0
Критическое мышление	1,5	0,4	0,4	0,4
Открытость	2,5	0,0	0,7	0,4
Отношения	2,9	0,0	1,5	0,4
Равный	1,5	0,0	0,0	0,0
Спокойствие	1,1	0,0	0,0	0,0
Творчество/созидание	1,5	0,0	0,0	0,0
Терпимость	1,8	0,0	0,4	0,4
Уважение	4,4	0,0	1,5	0,7
Истинность	7,3	0,0	2,9	1,5
Всего	72,4	7,3	12,7	7,6

## Приложение 11

Таблица 11

Распределение кодов адиалогичности в дискурсах двух поколений с двумя установками

<b>Распределение нересурсных убеждений</b>				
<b>Коды адиалогичности</b>	<b>% эпизодов группы Y coll</b>	<b>% эпизодов группы Y ind</b>	<b>% эпизодов группы Z coll</b>	<b>% эпизодов группы Z ind</b>
Взаимодействие/согласованность	1,4	2,1	3,5	3,2
Влияние	0,7	1,1	1,8	0,4
Разговор	2,8	2,8	6,3	2,1
Инструмент	2,5	1,1	6,7	0,7
Обмен	3,5	3,9	10,6	4,6
Передача	0,7	0,7	1,4	0,4
Решение	1,8	2,5	7,0	1,8
Средство	0,4	1,1	2,5	1,4
Стиль/Манера	1,4	2,1	4,9	1,4
Упрощение/развлечение	0,4	0,0	1,1	0,4
Связь/контакт	0,0	2,5	2,8	0,0
Всего	15,5	19,7	48,6	16,2