

## СТРУКТУРА ЦЕННОСТНЫХ ПРЕДПОЧТЕНИЙ И КАТЕГОРИИ САМОВОСПРИЯТИЯ

.....

**А. А. Лузаков**

Понятия «картина мира», «образ мира», «карта реальности» все чаще используются психологами разных, не обязательно когнитивных, теоретических ориентаций. Многие, не выяснив феноменологию, структуру и функции изучаемого предмета, поддаются соблазну сразу перейти от описания субъективной картины мира личности к объяснению и прогнозированию ее поведения. Однако прежде чем искать прямые поведенческие корреляты картины мира субъекта, нужно сосредоточиться на выяснении специфики взаимосвязей различных ее составляющих. В частности, на том, как соотносятся на теоретическом и операциональном уровне понятия «ценности», «субъективная структура ценностей», «идентичность», «категории восприятия», «личностные семантические пространства» и т.д. Эта работа далека от завершения. Не все из упомянутых и смежных с ними научных конструктов (точнее, явлений, которые обозначаются этими конструктами) имеют чисто когнитивную природу, многие несут значительную аффективную нагрузку, обладают мотивационным потенциалом и, следовательно, способны влиять на поведение. Ранее мы уже обосновывали актуальность проблемы соотношения мотивационно-ценностных и когнитивных структур личности и перспективность подхода к этой проблеме с помощью психосемантических методов [7; 8]. Данная статья отражает продолжение наших теоретических и методических поисков в этом направлении.

Личность осознает мир через призму ценностей. В литературе существует множество определений понятия «ценности». Одна из причин многозначности в том, что ценности могут быть рассмотрены и как элементы когнитивной структуры личности, и как элементы ее мотивационно-потребностной сферы. Ценности способны как бы связывать когнитивную и мотивационную сферы,

---

\* Лузаков Андрей Анатольевич — канд. психол. наук, доцент кафедры социальной психологии и социологии управления Кубанского государственного университета. Электронная почта: [luan@manag.kubsu.ru](mailto:luan@manag.kubsu.ru).

интегрировать их в единую смысловую сферу, придавая личности определенную целостность.

Обобщая различные исследования, Д.А. Леонтьев выделил несколько основных вариантов понимания психологической природы индивидуальных ценностей [6]. Иногда ценности трактуются в одном ряду с такими понятиями, как мнение, представление или убеждение. Другая трактовка рассматривает индивидуальные ценности или ценностные ориентации как разновидность или подобие социальных установок (отношений) или интересов. Третий подход сближает ценности с понятиями потребности и мотива, подчеркивая их реальную побудительную силу. Эти подходы не исключают друг друга.

М. Рокич определял ценность как устойчивое убеждение в том, что определенный *способ* поведения (инструментальная ценность) или конечная *цель* существования (терминальная ценность) предпочтительнее с личной или социальной точки зрения, чем противоположный им способ поведения либо конечная цель существования [14].

В рамках подхода, рассматривающего индивидуальные ценности или ценностные ориентации как подобие социальных установок или интересов (В.А. Ядов, Ч. Моррис), им приписывается структурирующая функция. Ценности здесь предстают как «оси сознания», вокруг которых организуется восприятие человеком мира. Нам близок именно такой подход.

Методики выявления ценностных ориентаций, как правило, предлагают субъекту тем или иным способом обозначить свои предпочтения в некотором перечне ценностей-целей, идеалов (уважение окружающих, красота, свобода и т.п.) или ценностей-средств (названий личностных черт или поведенческих описаний), которыми субъект готов руководствоваться в повседневной жизни. Эти методики вызывают споры. Предпочитая одни ценности другим, т.е. указывая на актуальные ценности, субъект указывает больше на то, чего ему лично сейчас не хватает (эту актуальную необходимость он осознает, отсюда выбор данной ценности), или здесь декларируется иерархия ценностей, относительно независимая от актуальных потребностей субъекта, т.е. то, что называется мировоззрением? Ответ на этот вопрос в значительной степени определяет принципы интерпретации данных. Но ответ не может быть общим для всех респондентов, поскольку сформированность, устойчивость и действенность мировоззрения у разных людей так же различна, как и степень осмысленности жизни [6]. Следует отметить, что для индивидуальной работы с субъектом нужны углубленные, в том числе качественные, методы. Иногда удается обнаружить, что декларируемая иерархия ценностей – результат большой рефлексивной работы, эта иерархия относительно независима от актуальных обстоятельств жизни субъекта и влияет на поведение. И такая позиция – далеко не всегда признак ригидности или недостаточного развития навыков адаптации к среде. По словам Бернарда Шоу, «разумный человек приспосабливается к

окружающему миру, неразумный упорно старается приспособить мир к себе. Поэтому прогресс всегда зависит от неразумных людей» [5, с. 235].

Не будем углубляться в интересную тему о природе ценностных ориентаций личности и их изменениях в течение жизни. Сосредоточимся на том, как в *актуальной* системе своих ценностных предпочтений личность выстраивает иерархию ценностей и как именно они для нее структурированы. Еще более интересно, как в ее субъективном мире ценностные ориентации связаны с предпочитаемыми способами восприятия и оценивания других людей и себя (т.е. с личностными семантическими пространствами – ЛСП).

Все основные ценности, выработанные человечеством, воспринимаются людьми как важные. Люди обычно стараются ориентироваться сразу на несколько ценностей, иногда конкурирующих между собой. Именно поэтому ситуации вынужденного ценностного выбора, как на уровне реальных поступков, так и на уровне выполнения тестов, предложенных психологом, вызывают у многих чувство дискомфорта. Однако при достаточно развитой рефлексивности индивидуального сознания ценности в нем рано или поздно выстраиваются иерархически, по приоритету, поскольку трудно одновременно «и капитал приобрести, и невинность соблюсти». Иерархия ценностей в индивидуальном или групповом сознании отражает *содержательные* особенности ценностной системы. Также следует учесть, что между разными ценностями-целями в сознании людей обнаруживаются определенные связи. Эти *структурные особенности* мира ценностей тоже являются важной характеристикой человеческих групп и отдельных субъектов. Можно изучать это на уровне всеобщего (людей вообще), особенного (конкретных культур, социальных групп) и единичного (уникального, индивидуального).

Изучение общих тенденций на базе широких межкультурных исследований позволяет не только описать спектр возможных ценностных предпочтений людей, но и привести их в некую систему. Из общих моделей такого рода наиболее интересна модель Ш. Шварца и его соавторов [4, 15, 16]. Опираясь на работы М. Рокича, других психологов и философов, а также на эмпирические данные, полученные в 1990-е гг. от тысяч респондентов в разных странах, Ш. Шварц с соавторами выделяют 10 типов ценностей, соотношение которых для разных личностей и разных культур неодинаково.

Ценности, по которым выстраивается «ценностный профиль» личности или группы, следующие:

- конформность (предотвращение действий и побуждений, способных причинить вред другим или не соответствовать социальным ожиданиям);
- традиции (близки к предыдущей ценности; уважение традиций, следование им, принятие своей участи);

- доброта (благополучие в повседневном взаимодействии с близкими людьми);
- универсализм (более обобщенная ценность по сравнению с «добротой», касается понимания, терпимости, защиты благополучия всех людей и природы);
- самостоятельность (в мышлении и выборе способов действий, в творчестве и исследовательской активности);
- стимуляция (производна от организмической потребности в разнообразных и сильных переживаниях для поддержания оптимального уровня активности, стремления к новизне и глубоким переживаниям);
- гедонизм (наслаждение жизнью, чувственные удовольствия);
- достижения (личный успех через проявление компетентности в соответствии с социальными стандартами и при взаимодействии с непосредственным окружением);
- власть (достижение социального статуса, престижа, контроля или доминирования над людьми и средствами; в отличие от предыдущей ценности подчеркивает достижения не в непосредственном взаимодействии, а в рамках целой социальной системы);
- безопасность (для себя и других, социальный порядок, стабильность общества и гармония взаимоотношений).

Они вписаны в круговую схему, которая задает теоретическую структуру системы ценностей. Одни близки друг другу, занимая соседние сектора круга, другие, расположенные в противоположных секторах, являются конкурирующими. Например, ценности достижения могут вступать в конфликт с ценностями доброты, а ценность власти плохо совместима с ценностями универсализма (понимания и защиты благополучия всех людей и природы). Десять ценностных типов на круговой схеме, согласно Шварцу, можно структурировать по двум биполярным осям: 1) открытость изменениям (ценности самостоятельности, стимуляции) в противоположность консерватизму (ценности безопасности, конформности и традиций); 2) самовозвышение (ценность власти и достижений) в противоположность самоотрансцендентности (ценности универсализма и доброты).

Даже если принять предложенное Шварцем «размещение» ценностей в круговой модели, на наш взгляд, указанные оси координат – не единственный вариант деления круга на части. Это вытекает уже из самой возможности мысленно вращать круг так, чтобы на вертикальной и горизонтальной осях акцентировались новые сочетания ценностей. Все зависит от того, какое основание категоризации оказывается продуктивно для решения той или иной психологической задачи. Например, для лучшего понимания некоторых человеческих проблем можно проводить ось так, чтобы на одном полюсе акцентировались

ценности самостоятельности и универсализма, а на другом – ценности власти и безопасности. К. Хорни, Э. Фромм и другие авторы психодинамической ориентации убедительно показали, как стремление к власти часто вырастает из стремления к безопасности занимая соседние сектора круга, занимая соседние сектора круга [11, 12]. В модели Ш. Шварца мы видим рядоположность, равноправие всех ценностей и такой выбор ключевых осей, при котором сохраняется эмоциональная нейтральность и предлагается возможность толерантного отношения ко всем конкурирующим ценностям. Это достоинство и одновременно недостаток. Модель, призванная охватить всё и отразить наиболее общие аспекты, с неизбежностью игнорирует особенное и единичное. Но именно на этих уровнях анализа виден весь драматизм противостояния разных ценностных систем, идеологий, культурных стереотипов и индивидуальных убеждений, порой доходящих до фанатизма. Именно здесь приходится временно забыть известное в гуманитарных науках положение об ограниченности дихотомических конструктов. Пока такие конструкты активно работают в массовом сознании, их нельзя игнорировать. Очевидно, актуальная ситуация, определяемая местом, историческим временем, культурной средой и особенностями «участников» (больших или малых групп, личностей), всегда заставляет исследователя из всех возможных осей противостояния ценностей выбрать одну-две главных.

Применительно к современному этапу развития западных обществ (а Россия все больше входит именно в эту «колею») можно вслед за К. Хорни, Э. Фроммом и другими указать на одно ключевое противоречие. С одной стороны, существуют идеалы и ценности достижения, самоутверждения в условиях жесткой социальной конкуренции, а с другой – идеалы и ценности доброго отношения и даже любви к ближнему, построения хороших отношений с другими. Эта классическая дилемма западной цивилизации, по мнению К. Хорни, является культурной матрицей для формирования невротической личности [12]. Если поставить вопрос о том, какая из позиций дилеммы имеет более глубокие исторические корни, станет очевидным, что ценность любви к ближнему захватила умы и чувства больших масс людей сравнительно недавно – в эпоху распространения христианства. До этого в бесконечную глубину веков уходят идеалы и ценности, связанные с удовлетворением базовых потребностей человека, с борьбой, с выживанием сильнейшего.

А. Маслоу также утверждал, что разные ценности не рядоположны, что с точки зрения перспектив человеческого развития можно выделить высшие ценности: истину, красоту, совершенство, гармонию, уникальность, аутентичность, ясность, справедливость, миролюбие и т.п. Они имеют отношение к метамотивации, т.е. мотивации, выходящей за пределы базовых потребностей. В модели Ш. Шварца к ним, очевидно, можно отнести «универсализм» и «доброту». Удовлетворение базовых потребностей является необходимым, но далеко

не достаточным условием для развития высших потребностей. В одном из своих поздних определений самоактуализированного человека Маслоу подчеркивает, что такой человек «не только а) психологически здоров, б) удовлетворил свои базовые потребности и в) позитивно использует свои возможности, но и – г) устремлен к неким «высшим» ценностям, взыскует их и преклоняется перед ними» [9, с. 314–315].

Описывая специфику высших ценностей по сравнению с более традиционными, этот автор отмечает: «...высшее» выступает в роли слабейшего, его сила быстро истощается, оно не столь настырно, оно уступчиво и трудно постижимо. В отличие от высших, базовые потребности доминантны, даже можно сказать, бесцеремонны, как более насущные для человеческого существования, для элементарного выживания и физического здоровья. Но несмотря на это, метамотивация *существует*, мы замечаем ее присутствие в мире природы и у подавляющего большинства окружающих нас людей. ...Высшие ценности не могут быть придуманы, разрешены или сотворены. Они могут быть только выявлены...» [9, с. 319].

Здесь возникает много проблем методического характера. Например, надо иметь в виду, что часто за одним и тем же ценностным термином у разных людей может скрываться разный смысл. Чтобы понять, какое значение вкладывает большинство респондентов в тот или иной термин, нужно исследовать, с какими ценностными терминами в их сознании он связан, а каким противостоит. Необходимость трактовки каждого конкретного значения (понятия, образа) не изолированно, а с учетом соответствующего семантического поля – один из важных принципов психосемантического подхода к исследованию когнитивных структур индивидуального и группового опыта.

Какие ключевые основания разделения ценностей у сегодняшней городской молодежи и людей среднего возраста могут оказаться продуктивными? Наши исследования и исследования, выполненные под нашим руководством в разных группах респондентов (студенты разных специальностей, недавние выпускники вузов, люди среднего возраста с высшим образованием, всего более 300 человек), показали следующее. Одним из наиболее общих оснований для типологии ценностных ориентаций личности выступает отношение к социальному успеху (и материальному благополучию как его составляющей), с одной стороны, и отношение к познанию, творчеству, обретению жизненной мудрости – с другой. Это косвенным образом связано с бытующим в психологии личности различием ориентации на результат или на процесс. Для диагностики ценностных ориентаций нами часто использовался список ценностей-целей из методики М. Рокича (в адаптации В.А. Ядова с соавторами), при этом применялась процедура попарного сравнения ценностей, а не их ранжирование. Компьютерная многомерная классификация индивидуальных матриц ценностных предпочтений позволила выделить, помимо группы лиц со сбалан-

сированными ценностными ориентациями, две контрастные группы, получившие условные названия «прагматиков» и «ориентированных на познание» [2]. Последних меньше в количественном отношении (примерно один к трем), а их название требует пояснений. Этот ценностный «синдром» не только включает ценность расширения кругозора, роста образованности, но и предполагает ее *сочетание* со стремлением к независимости суждений, свободе поступков, построению хороших отношений с близкими (друзья, семейная жизнь). Для субъектов этого типа также характерно то, что высокая материальная обеспеченность не относится у них к числу ведущих ценностей, и низка субъективная значимость общественного признания, уважения окружающих, развлечений, удовольствий. Группе «прагматиков», напротив, близки ценности внешней самореализации и связанные с нею социальные маркеры – общественное признание, материальная обеспеченность, уважение окружающих, развлечения. Предпочтение этих ценностей сочетается у них с низкой значимостью ценностей красоты, творчества, жизненной мудрости и познания. Между указанными типами обнаружены различия в степени однозначности/противоречивости ценностных ориентаций. Более противоречивая структура характерна для «ориентированных на познание». Это косвенно подтверждает мнение некоторых авторов (см., например, [10]) о большей невротичности субъектов, ориентированных на познавательные и творческие виды деятельности. Возможно, предложенные названия ценностных групп не являются самыми удачными. Альтернативная версия названий – *«социальные прагматики»* и *«ориентированные на личностное развитие»*.

Конечно, попытка выделить полярные ценностные группы – это упрощение достаточно пестрой картины различных паттернов предпочтений. Но использование дихотомических описаний часто продуктивно может способствовать пониманию труднообозримого многообразия.

Прослеживаются аналогии с уже существующими моделями. Так, шесть типов личности из модели Э. Шпрангера [13] можно сгруппировать сходным образом: экономический, политический и социальный типы могут быть отнесены к ориентированным на ценности внешней самореализации («прагматики»), а теоретический, религиозный и эстетический – к ориентированным на более трансцендентные ценности (сходно с нашей группой «ориентированных на личностное развитие»).

При сопоставлении с моделью Ш. Шварца обнаруживается определенное сходство постулируемой нами оси противопоставления с дихотомией «самовозвышение – самотрансцендентность».

Также можно увидеть некоторые параллели с отмеченным К. Хорни основным противоречием в сознании современного западного общества. Но у наших респондентов есть отличительная особенность. Ценностям достижения, социального самоутверждения противопоставлены не идеалы любви к людям

и отношений с ними. В «западном» варианте обе стороны дилеммы находятся в плоскости социальных взаимодействий. Не выйдя за ее пределы, действительно трудно избежать внутреннего конфликта и угрозы невротического развития. У части наших респондентов («ориентированных на личностное развитие») альтернативой социальным достижениям является своеобразный уход от проблем прямого социального взаимодействия и перенос акцента на ценности познания, мудрости, красоты, творчества. В этой группе происходит снижение значимости не только общественного признания и его материальных атрибутов, но и развлечений/удовольствий. Эта интровертная тенденция напоминает «восточный путь».

Если до этого мы говорили о классификации респондентов по их ценностным ориентациям, то теперь, чтобы проверить особенности структурирования ценностей в сознании, обратимся к результатам корреляционного и факторного анализа ценностных предпочтений.

Интеркорреляции ценностей выявляются небольшие (0,19–0,40), но статистически значимые ( $p \leq 0,05$ ). Приведем наиболее типичные из обнаруженных нами связей.

Ценность жизненной мудрости отрицательно связана с ценностью развлечений и удовольствий, уверенности в себе, но положительно связана с ценностью познания и самостоятельности как независимости в суждениях. Ориентация на познание (расширение кругозора и образования) позитивно связана с ценностью творчества, но имеет отрицательную связь с ценностями материально обеспеченной жизни, развлечений / удовольствий, уважения окружающих.

Ценность красоты (переживания чувства прекрасного) позитивно связана с ценностью любви и отрицательно связана с ценностями материально обеспеченной жизни, развлечений. Любовь имеет позитивные связи с ценностью семейной жизни и красоты и негативные – с ценностью общественного признания, равенства, уверенности в себе.

Ориентация на материально обеспеченную жизнь, помимо отрицательных связей с ценностями познания и творчества, имеет также отрицательные связи с ценностями самостоятельности суждений и равенства.

Ценность уверенности в себе позитивно связана с ценностью развлечений/удовольствий, но обнаруживает отрицательную связь с ценностью жизненной мудрости, любви и интересной работы.

Результаты факторного анализа часто приводят к выделению такого биполярного фактора, в котором противопоставлены, с одной стороны, ценности познания, жизненной мудрости и иногда, самостоятельности суждений, с другой – ценности развлечений/удовольствий, уважения окружающих, общественного признания, материальной обеспеченности.



Это, так сказать, общие тенденции. Но вернемся к контрастным ценностным группам, которые ранее были названы «социальными прагматиками» и «ориентированными на личностное развитие» (на трансцендентные ценности). Мы предположили, что в сознании двух этих групп по-разному структурируется сам перечень ценностей. Это могло дополнить характеристики групп. В каждой из них на основе матрицы интеркорреляций ценностей был проведен факторный анализ. Анализировались факторы, полученные методом главных компонент без вращения, в этом случае наиболее информативными считаются первые один-три фактора.

Несколько предварительных замечаний о том, можно ли соотносить содержательную специфику каждой ценностной группы (см. результаты многомерной классификации субъектов) со структурой ценностей в групповом сознании по результатам факторного анализа. Ожидать прямого соответствия этих данных друг другу нет оснований, поскольку это разные углы зрения, и их следует использовать согласно принципу дополнительности. При интерпретации результатов кластерной группировки респондентов применялся, если использовать термины В. Дильтея, больше метод понимания, а не объяснения. Учитывался как абсолютный, так и относительный вес ценностей в каждой группе. Но они далеко не всегда совпадали. Чтобы учесть абсолютный вес той или иной ценности, группы сравнивались между собой по среднему баллу, т. е. числу выборов, полученному данной ценностью при парных сравнениях её с другими. Относительный вес ценности определялся по месту, которое она заняла в ранговом ряду предпочтений конкретной группы, построенному на основании количества полученных выборов. Ценность N могла иметь в группе A довольно большой относительный вес, но по абсолютному весу заметно уступать такой же ценности в группе B и наоборот. Поэтому итоговое описание ценностных групп во многом построено на герменевтических основаниях, а утверждение, что в конкретной группе ценность N предпочитается больше, а ценность F меньше, не обязательно означает, что между ними удастся найти отрицательную корреляцию или что они не могут обнаружить признаков сходства (коррелировать) на каком-то уровне субъективной семантики. Факторный анализ ценностей дает информацию о субъективном сходстве или противопоставлении разных ценностей.

В группе «ориентированных на личностное развитие» счастливая семейная жизнь, любовь и здоровье находятся на одном полюсе первого фактора (имеют один и тот же знак), а красота, самостоятельность, активная деятельная жизнь, жизненная мудрость, общественное признание – на другом. Учитывая, что любовь, здоровье и счастливая семейная жизнь у большинства наших респондентов относятся к ведущим ценностям, можно заключить, что здесь мы имеем дело с представлением о том, чем именно человеку приходится поступиться ради них. Можно сказать иначе: это представление о том, ради достижения ка-

ких целей и ценностей люди могут жертвовать счастливой семейной жизнью, или любовью, или здоровьем.

Обратим внимание на еще одну поляризованную группу ценностей, существующую в сознании этих субъектов (вторая главная компонента факторной матрицы). Здесь на одном полюсе жизненная мудрость, самостоятельность, свобода, любовь, а на другом – уверенность в себе и материальная обеспеченность. Значит, в их представлении любая из ценностей первого полюса может оказаться под угрозой, если, скажем, последовательно руководствоваться стремлением к материально обеспеченной жизни. Это выглядит странно, ведь согласно распространенному мнению, ни о какой свободе и самостоятельности не может быть и речи, если нет достаточных материальных средств (в заостренной форме: чем больше денег, тем больше свободы). Но ясно, что имел в виду поэт Е. Евтушенко: «Будь при деньгах свободен, словно нищий. Не будь без денег нищим никогда». Можно вспомнить и слова Бернарда Шоу: «Почему это так устроено: люди, умеющие веселиться, не имеют денег, а люди, имеющие деньги, не умеют веселиться» [5, с. 239]. Не будем забывать, что речь идет о представлениях, существующих в субъективном мире определенной группы людей. Такой мир всегда выглядит странным, если судить о нем с позиций мировоззрения некой иной группы или так называемого среднего человека, большинства. Специфика данной группы субъектов проявилась также в том, что ценность уверенности в себе оказалась у них противостоящей мудрости, свободе и любви. Воздержимся от суждений, насколько правомерно такое представление, ведь понятие «уверенность», как и «свобода», имеет неоднозначную семантику. Между тем известно, что многие крупные ученые высказывались примерно в таком ключе: «Чем больше я узнаю, тем меньше я уверен в правильности своих предыдущих представлений». Сократу приписывают известное «Я знаю, что я ничего не знаю». И еще одно высказывание об уверенности, автор которого нам неизвестен: «Дурак никогда не заходит в тупик, потому что там полно умных».

В группе «прагматиков» в первом факторе на одном полюсе оказались представлены: активная деятельная жизнь, общественное признание, интересная работа, на противоположном – равенство, красота, уверенность в себе и свобода. Ценности первого блока имеют высокую значимость у этой группы, значит, следует предположить, что ценности другого полюса отражают представление о том, чем именно придется поступиться ради них. Во втором факторе у них на одном полюсе любовь, здоровье, на другом – общественное признание и уважение окружающих.

Таким образом, различия контрастных групп проявляются не только в иерархии (содержании) ценностей, но и в их структурной организации.

Индивид осознает мир через призму ценностей. Ценности влияют на избирательность восприятия, новая информация отбирается и интерпретируется

ется так, чтобы “поддержать” структуру ценностно-нагруженных категорий. В частности, ценности определяют, на что именно в другом человеке субъект обращает внимание в первую очередь. Поэтому содержание оценок, даваемых субъектом другим людям, характеризует не только их, но и его самого. На этом основаны психосемантические эксперименты, в которых реконструируется личностное семантическое пространство субъекта или группы. Система категорий, конструктов, сквозь призму которых личность воспринимает и классифицирует людей и ситуации, относится к числу основных факторов, объясняющих субъективные причины «предвосхищения» результата восприятия.

Г.М. Андреева отмечает, что самым «значительным эффектом, а по существу, сердцевинной межличностного восприятия, является стереотипизация» [1, с. 46]. Заметим, что в основе стереотипизации лежат процессы категоризации, т.е. процессы образования, функционирования и изменения категорий, используемых индивидом, группой или целым обществом. Это позволяет нам рассматривать категоризацию как базовый процесс по отношению к ситуациям межличностного или межгруппового восприятия и к социальному познанию вообще.

В исследовании, выполненном под руководством автора статьи, эмпирически показаны структурные и содержательные различия социальной перцепции у контрастных ценностных групп, охарактеризованных ранее [3]. У них выявлены различия категориальной структуры межличностного познания, семантических пространств. Показано, что их представители используют неодинаковые системы координат при восприятии и оценивании других людей, стараются выделить в познаваемых людях разные свойства, определяемые ими как ключевые.

Самостоятельной задачей является установление и описание таких различий применительно к самовосприятию. Здесь мы как бы изменяем фокусировку и сосредоточиваем внимание на более конкретном и, может быть, самом важном объекте социальной перцепции, тем более что многие авторы подчеркивают: Я-концепция является мощным фактором, влияющим на субъективную картину мира в целом; отношение к себе в значительной степени обуславливает отношения к другим людям. За аргументами обратимся к концепции М. Рокича [14]. Согласно этому автору, понятие «Я» занимает в субъективной ценностной системе центральное место. Это сложное когнитивное образование, которое включает эмоционально нагруженные представления о своих физических данных, личных успехах, социальном положении. Вокруг этого ядра функционально организована терминальная и инструментальная ценностная система, система установок, представлений о собственном поведении и поведении других.

Мы исходили из следующего. Если между различными ценностными типами личности обнаруживаются структурные и содержательные отличия в вос-

приятии и оценивании людей, то в их Я-образе, в способах самокатегоризации такие различия тем более могут иметь место. Описание этих различий может иметь существенное значение для понимания взаимосвязи мотивационных и когнитивных структур личности.

Применялась авторская методика – «семантический поведенческий дифференциал» (СПД), разработанный нами в конце 1990-х гг. на основе некоторых идей В.Ф. Петренко. В методике не используются личностные прилагательные. Дескрипторы предъявляются в виде 40 утверждений (в более раннем варианте – 43 утверждения), описывающих поведение, предпочтения или переживания человека. Например: испытывать постоянную потребность в новых людях, знакомствах; сплетничать; переживать бессмысленность своей жизни; во всем предпочитать стабильность и постоянство и т.д. Респондентам предлагалось описать себя, используя семибалльные шкалы. Точки на шкале отражали то, насколько данное поведение или переживание типично. Предварительно в общей выборке (129 человек, студенты и слушатели ИППК разных специальностей) по уже описанному алгоритму были выделены контрастные ценностные группы – субъекты, ориентированные на ценности социального прагматизма и на ценности личностного развития (познания-творчества-мудрости). В каждой группе анализировалась матрица «субъекты – шкалы СПД», полученная при оценивании объекта «Я сам (Я сама)». Статистический анализ методом главных компонент позволил получить список тех шкал (поведенческих описаний), которые являются для исследуемой группы субъектов наиболее важными основаниями самокатегоризации, оценки себя. Рассмотрим шкалы, получившие максимальную нагрузку по первой главной компоненте (первому фактору).

В группе «Социальных прагматиков» на одном полюсе первого фактора оказались следующие характеристики: стремиться сделать карьеру и настойчиво следовать намеченному плану; заниматься устройством своих дел, а не абстрактными проблемами; активно участвовать в общественной жизни (различных общественных комитетах и т.п.); испытывать постоянную потребность в новых людях. Данные дескрипторы имеют положительную эмоциональную окраску; об этом свидетельствует то, что некоторые из шкал, оказавшихся на противоположном полюсе, несут в себе, наоборот, явно негативную оценку. Вот другой полюс фактора: сплетничать; вскрыть чужое письмо; переживать бессмысленность своей жизни; расстроиться из-за событий в кинофильме или книге; чувствовать постоянные интриги и сплетни за своей спиной; отказаться помогать престарелым родителям; поступать назло, если кто-то пытается командовать без оснований.

Этот биполярный фактор отражает на одном полюсе позитивную моральную оценку одновременно с проявлениями социальной активности, прагматизма, экстраверсии, на другом – негативную моральную оценку и признаки

высокой эмоциональной чувствительности, интровертированности, депрессивности. Именно эта ось различения, субъективная мерка лежит в основании самокатегоризации, типичной для группы респондентов, которых из-за их ценностных ориентаций мы ранее назвали «прагматиками» (количественно они обычно заметно преобладают над представителями противоположной группы). Обратим внимание, что на полюсе негативно оцениваемых качеств здесь оказалась склонность «поступать назло, если кто-то пытается командовать без оснований», хотя в иных контекстах она выступает одобряемым признаком свободолюбия, гордости, позитивного нонконформизма. Также осуждается переживание бессмысленности своей жизни, которое в других случаях, как мы далее увидим, не имеет негативных коннотаций.

В группе «ориентированных на личностное развитие» первый фактор тоже биполярный, но образующие его качества – иные. Кроме того, нелегко сразу определить, какой из полюсов несет позитивную оценочную нагрузку, одобрение, а какой – негативную (расположение Я-идеала позволило прояснить ситуацию). Эта нечеткость эмоциональной оценки уже не раз проявлялась в наших исследованиях как атрибут данного типа личностей. Она может трактоваться и как признак невротичности (так считает, например, Л.Н. Собчик, размышляя о субъектах с ведущими тенденциями тревожности, сензитивности, лабильности, которые склонны к занятиям творческими и кабинетными видами деятельности [10]). Но это можно рассматривать и как признак диалектичности картины мира, способности видеть относительность любых однозначных оценок. На одном полюсе первого фактора: доверять своим внезапным решениям, не обдуманым заранее; получать удовольствие от возможности побыть одному; переживать бессмысленность своей жизни; много времени уделять мечтам и фантазиям; в отношениях открыто выражать свои чувства, даже если это может привести к неприятным последствиям; бояться показаться слишком чувствительным; считать, что для выражения смысла возможности речи ограничены, истина – вне слов; чувствовать постоянные интриги и сплетни за своей спиной.

На противоположном полюсе оказались следующие дескрипторы: быть в компании в центре внимания; стараться выводить людей на чистую воду; использовать других людей как средство для достижения своих целей; во всем предпочитать стабильность и постоянство. Данный фактор задает ось различения, где, с одной стороны, просматривается интровертированность, мечтательность, эмоциональная импульсивность, а с другой – социальная смелость в сочетании со склонностью манипулировать другими людьми, использовать их, консерватизм. Таким образом, ключевое основание самокатегоризации в данной группе лежит между указанными полюсами. Заметим, что признак «переживать бессмысленность своей жизни» здесь не соседствует с неодобряемы-

ми поступками, как у «прагматиков», а значит, не имеет прямых негативных коннотаций.

Каково в каждой группе положение объектов Я и Я-идеал на выявленной оси оценивания? У «ориентированных на личностное развитие» расположение Я-идеала говорит о том, что полюс интровертированности, мечтательности, импульсивности является для них более предпочтительным, так как Я-идеал отклоняется от Я именно в этом направлении. Напомним, что у «социальных прагматиков» позитивный полюс оценки – социальная активность, прагматизм, экстраверсия. Расстояние между Я-идеалом и актуальным Я на оси первого фактора (в каждой группе он свой) в обеих ценностных группах примерно одинаковое, но у «ориентированных на личностное развитие» обе эти точки больше смещены к позитивному для данной группы полюсу (этому факту еще предстоит найти объяснение).

Таким образом, главная ось самокатегоризации в каждой из ценностных групп согласуется с содержательной спецификой их ценностных предпочтений (ценностей-целей). Представители этих групп используют неодинаковые конструкции при самовосприятии. Иными словами, в качестве ключевых свойств, позволяющих вынести себе позитивную или негативную оценку, ими выделяются разные признаки поведения и ментальных состояний. Полученные данные углубляют имеющиеся представления о взаимодействии ценностно-мотивационных и когнитивных структур личности, а также подтверждают тезис о важной роли Я-концепции в субъективной ценностной системе.

### **Библиографический список**

1. *Андреева Г.М.* Психология социального познания. М., 1997.
2. *Гаврилова Е.В.* К проблеме типов ценностных ориентаций // *Личность и бытие: субъектный подход: Матер. II Всерос. науч.-практ. конф.* Краснодар: Кубан. гос. ун-т, 2004. Кн. 1.
3. *Гаврилова Е.В.* Субъективная категоризация в межличностном познании и ценностные ориентации личности: Автореф. дис. ... канд. психол. наук. Краснодар: Кубан. гос. ун-т, 2003.
4. *Карандашев В.Н.* Методика Шварца для изучения ценностей личности. СПб.: Речь, 2004.
5. *Ларец острословов: Афоризмы. Парадоксы. Шутки. Эпиграммы.* М.: Политиздат, 1991.
6. *Леонтьев Д.А.* От социальных ценностей к личностным: социогенез и феноменология ценностной регуляции деятельности // *Вестник МГУ. Сер. 14. Психология.* 1996. № 4; 1997. № 1.
7. *Лузаков А.А.* Типологии личности: основания, иллюзии и перспективы // *Личность и бытие: Теория и методология: Матер. Всерос. науч.-практ. конф.* Краснодар: Кубан. гос. ун-т, 2003.

8. *Лузаков А.А.* Проблемы изучения категорий субъективного опыта: психосемантический подход // *Субъект, личность и психология человеческого бытия* / Под ред. В.В. Знакова, З.И. Рябикиной. М.: Изд-во «Ин-т психологии РАН», 2005.
9. *Маслоу А. Г.* Дальние пределы человеческой психики. М.: Евразия, 1997.
10. *Собчик Л.Н.* Введение в психологию индивидуальности. М.: Ин-т прикл. психологии, 2000.
11. *Фромм Э.* Человек для самого себя // *Фромм Э. Психоанализ и этика*. М.: Республика, 1993.
12. *Хорни К.* Невротическая личность нашего времени. Самоанализ. М.: Айрус, 1993.
13. *Шпрангер Э.* Основные идеальные типы индивидуальности // *Психология личности. Тексты*. М.: Изд-во МГУ, 1982.
14. *Rockeach M.* The nature of human values. N.Y.: Free Press, 1973.
15. *Schwartz S.N., Bilsky W.* Toward a psychological structure of human values // *Journal of Personality and Social Psychology*. 1987. Vol. 53.
16. *Schwartz S.H.* Are there universal aspects in the structure and contents of human values // *Journal of Social Issues*. 1994. № 50.