

Министерство образования и науки Российской Федерации
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего профессионального образования
**«Владимирский государственный университет
имени Александра Григорьевича и Николая Григорьевича Столетовых»
(ВлГУ)**

Гуманитарный институт

Спец. 030301

Психология

№ _____

Кафедра Общей и педагогической психологии

**ТЕМА: НАПРАВЛЕННОСТЬ ЛИЧНОСТИ ПОЛИТИЧЕСКИ
АКТИВНОЙ МОЛОДЕЖИ**

ДИПЛОМНАЯ РАБОТА:

Студентки группы ФПг-109

специальности 030301

Бирюлиной Елены Игоревны

РЕЦЕНЗЕНТ:

доцент кафедры Общей и
педагогической психологии
ВлГУ, кандидат психологических
наук

Пронина Елена Викторовна

НАУЧНЫЙ РУКОВОДИТЕЛЬ:

доцент кафедры Общей и
педагогической психологии
ВлГУ, кандидат психологических
наук

Писненко Александр Георгиевич

Дата защиты: _____ **Оценка:** _____

Владимир 2014 г.

Министерство образования и науки Российской Федерации
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего профессионального образования
**«Владимирский государственный университет
имени Александра Григорьевича и Николая Григорьевича Столетовых»**
(ВлГУ)
Гуманитарный институт

Специальность 030301 «Психология»

ЗАДАНИЕ НА ДИПЛОМНУЮ РАБОТУ

Студент: Бирюлина Елена Игоревна

Тема работы: НАПРАВЛЕННОСТЬ ЛИЧНОСТИ ПОЛИТИЧЕСКИ АКТИВНОЙ МОЛОДЕЖИ

Утверждена от _____ протокол № _____

Срок сдачи работы _____

Исходные данные _____

Перечень вопросов, подлежащих исследованию или разработке:

1. проанализировать теоретические источники по вопросам направленности личности;
2. исследовать основные компоненты направленности личности политического активиста;
3. изучить направленность личности политически активной и политически неактивной молодежи;
4. выявить особенности направленности личности политически активных представителей молодежи.

Перечень графических материалов: табл.-12;рис.-5; библи.-69.

Научный руководитель

доцент кафедры «Общей и педагогической психологии»

Писненко А.Г.

Задание принял к исполнению

Бирюлина Е.И.

Заведующий кафедрой «Общей и педагогической психологии»

Морозова О.В.

СОДЕРЖАНИЕ

| | |
|--|----|
| ВВЕДЕНИЕ | 4 |
| ГЛАВА I. ИЗУЧЕНИЕ ТЕОРЕТИЧЕСКИХ ПОДХОДОВ К ПРОБЛЕМЕ НАПРАВЛЕННОСТИ ЛИЧНОСТИ ПОЛИТИЧЕСКИ АКТИВНОЙ МОЛОДЕЖИ | 8 |
| 1.1. Направленность в психологической структуре личности | 8 |
| 1.1.1. Подходы к определению понятия "направленность личности" | 8 |
| 1.1.2. Виды и формы направленности личности..... | 12 |
| 1.2. Основные компоненты направленности личности..... | 16 |
| 1.2.1. Потребности как источник активности личности..... | 16 |
| 1.2.2. Мотивы и цели политических лидеров..... | 20 |
| 1.2.3. Ценностные ориентации молодежи..... | 27 |
| 1.3. Общественная и политическая активность молодежи..... | 36 |
| 1.4. Особенности личности политического активиста..... | 39 |
| ГЛАВА II. ЭМПИРИЧЕСКОЕ ИССЛЕДОВАНИЕ НАПРАВЛЕННОСТИ ЛИЧНОСТИ ПОЛИТИЧЕСКИ АКТИВНОЙ МОЛОДЕЖИ | 45 |
| 2.1. Организация и методы эмпирического исследования | 45 |
| 2.2. Анализ полученных результатов..... | 52 |
| 2.3. Практические рекомендации по итогам исследования..... | 68 |
| ЗАКЛЮЧЕНИЕ | 73 |
| СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ | 76 |
| ПРИЛОЖЕНИЕ | 81 |

ВВЕДЕНИЕ

Проблема личности в политике относится к числу «вечных». Она вызывает неизменный интерес у философов и историков, писателей и моралистов, религиозных мыслителей и психологов. На современном этапе развития общества особую значимость приобретают знания о таких личностных характеристиках, которые являются ведущими и определяющими формирование личности в целом.

В отечественной психологии среди ведущих системообразующих характеристик личности выделяют её направленность. Такой взгляд на направленность как важнейшую характеристику личности, главный компонент в её структуре и как универсальную основу для любых её проявлений просматривается в различных подходах изучения психики: «деятельностного», «личностного», психологии отношений, психологии установки.

В изучении направленности личности в отечественной и зарубежной психологии сложились различные научные школы и направления. Начиная с С.Л. Рубинштейна, этой проблемой занимались Н.Ф. Добрынина, Б.Д. Додонов, А.Н. Леонтьев, В.С. Мерлин, В.Н. Мясищев, К.К. Платонов, Д.Н. Узнадзе, Д.И. Фельдштейн. Изучением направленности в онтогенезе занимались такие ученые как Л.И. Божович, М.С. Неймарк, В.Э. Чудновский, Т.Е. Конникова и другие. Но, несмотря на множество подходов, проблема направленности в психологии изучена недостаточно.

В политической психологии много рассуждается о причинах, вызывающих активность, направленную в область политики. В различные исторические периоды многих стран движущей силой социально-политических изменений и новообразований являлась молодежь. Наиболее полно политическая активность проявляется в участии на постоянной основе в работе общественно-политических движений, партий, различного рода объединений, правозащитных организаций и т.д.

Молодежь – социально-демографическая общность с характерными социально-психологическими особенностями и ценностями, которые обуславливаются уровнем социально-экономического, культурного развития, спецификой социализации и индивидуализации в обществе. Направленность личности, с её особенностями мотивационной сферы, основными потребностями и ценностными ориентациями, влияет на успешность обучения, выполнения профессиональной деятельности и общую активность личности.

Актуальность работы. В условиях нестабильного политического положения в нашей стране всё большее количество молодых людей стремится к активности в политической сфере, именно поэтому изучение психологических особенностей политической активности молодежи является одной из актуальных тем современной психологической науки.

Цель исследования – выявить особенности направленности личности политически активной молодежи.

Из поставленной цели вытекают следующие *задачи*:

1. Проанализировать теоретические источники по проблеме.
2. Исследовать компоненты направленности личности политического активиста.
3. Выявить особенности направленности личности политически активной молодежи.
4. Разработать практические рекомендации.

Объект исследования – личностная сфера политически активной молодежи.

Предмет исследования – направленность личности политически активной молодежи.

Гипотезой исследования выступило предположение о том, что особенности мотивационной сферы, ведущие потребности, ценностные ориентации и общая направленность личности политически активной и политически неактивной молодежи различны.

Методологической основой исследования послужили: концепция С. Л. Рубинштейна, который под направленностью личности понимал некоторые динамические тенденции, в качестве доминирующих мотивов обуславливающие деятельность человека, исходя из её целей и задач; труды Ольшанского Д.В., в которых описывается психология личности, относящейся к малым и большим политическим группам, а также становление политического активиста; теория базовых индивидуальных ценностей Ш. Шварца, который под ценностями подразумевал «познанные» потребности, непосредственно зависящие от культуры, среды, менталитета, конкретного общества и выделил десять типов ценностей.

Эмпирической базой исследования выступили 40 политически активных и 36 политически неактивных представителей молодежи, в возрасте 18–26 лет. Политически активные испытуемые: участники молодежного форума «Селигер», смены «Политика»; активисты Всероссийской Общественной Организации «Молодая Гвардия Единой России» г. Владимира.

Методы исследования: метод анализа теоретических источников; метод анкетирования с использованием анкеты «Общая осведомлённость в области политики»; метод тестирования с применением следующих методик: «Мотивация достижения» А. Мехрабиан, «Мотивация успеха и боязнь неудачи» А.А. Реан, Пирамида потребностей. Методика актуальности основных потребностей» И.А. Акиндинова, «Методика ценностей» Ш. Шварц, «Определение направленностей» Б.Басс.

Практическая значимость работы: данные исследования могут быть использованы специалистами, работающими с молодежью и юношеством, для формирования политической культуры в этой возрастной группе.

Структура работы включает: введение, две главы (теоретическую и практическую), заключение, библиографический список использованной литературы, приложения, общий объем работы 80 страниц.

ГЛАВА I АНАЛИЗ ТЕОРЕТИЧЕСКИХ ПОДХОДОВ К ПРОБЛЕМЕ НАПРАВЛЕННОСТИ ЛИЧНОСТИ ПОЛИТИЧЕСКИ АКТИВНОЙ МОЛОДЕЖИ

1.1. Направленность в психологической структуре личности

1.1.1 Подходы к определению понятия направленность личности

В отечественной психологии существуют различные подходы к исследованию личности, в которых её ведущей характеристикой выделяется направленность.

Изучая вопрос направленности личности, психологи создали множество теорий: теория потребностей и мотивов (С. Л. Рубинштейн, А. Н. Леонтьев, Л. И. Божович, Ю. М. Орлов), теория значимости (Н. Ф. Добрынин), теория установки (Д. Н. Узнадзе), теория отношений личности (В. Н. Мясищев, Б. Ф. Ломов) и другие. Все теории в той или иной степени взаимосвязаны между собой, и под направленностью личности понимается такое психическое свойство, в котором выражаются потребности, мотивы, мировоззрение, установки и цели ее жизни и деятельности. [13]

Л.С. Рубинштейн считает, что проблема направленности – это прежде всего вопрос о динамических тенденциях, которые в качестве мотивов определяют человеческую деятельность.

Направленность включает два тесно между собой связанных момента:

1. предметное содержание, так как направленность - это всегда направленность на что-то, на какой – то определенный предмет;
2. напряжение, которое при этом возникает.

Динамические тенденции в конкретной форме впервые были рассмотрены в современной психологии З.Фрейдом под видом влечения. В бессознательном влечении неосознан объект, на который оно направлено, поэтому объект представляется несущественным, а сама направленность влечения выступает как нечто, будто бы заложенное в индивиде само по себе, в его организме, идущее изнутри, из его глубин. Между тем, уже направленность, выражающаяся во влечениях, фактически порождается потребностью в чем-то, находящемся вне индивида. И всякая динамическая тенденция, выражая направленность человека, всегда включает в себе более или менее осознанную связь индивида с чем-то, находящимся вне его, взаимоотношения внешнего и внутреннего. Но в одних случаях, как это имеет место во влечениях, связанных с закрепленным в организме раздражителем, на передний план выступает линия, идущая изнутри, от внутреннего к внешнему; в других, наоборот, эта двусторонняя в конечном счете зависимость, или соотношение, устанавливается, направляясь сначала извне вовнутрь. Так происходит, когда общественно значимые цели и задачи, которые ставятся перед индивидом и им принимаются, превращаются в лично значимые для него. Общественно значимое, должное, закрепляясь в регулирующих общественную жизнь нормах права и нравственности, становясь лично значимым, порождает в человеке динамические тенденции иногда большой действенной силы, тенденции долженствования, отличные от первоначальных тенденций влечения по своему источнику и содержанию, но аналогичные с ними по их динамическому эффекту. Должное противостоит тому, что непосредственно влечет, поскольку в качестве должного нечто приемлется не в силу того, что мне этого хочется. Но это не означает, что между ними непременно образуется антагонизм, что должному мы подчиняемся лишь как некой внешней, идущей извне силе, принуждающей нас поступать вопреки влечениям и желаниям. Всё дело в том, что должное не потому становится значимой целью, что нам этого

непосредственно хочется, а потому, что мы этого хотим, поскольку осознаём общественную значимость этой цели и её осуществление стало нашим кровным, личным делом, к которому нас влечет иногда с силой, превосходящей силу бессознательных влечений. В возможности обратимости этой зависимости между значимостью цели и влечением, стремлением, волей заключается самая специфическая и своеобразная черта направленности человека и тенденций, которые её образуют. [51]

А.Н. Леонтьев рассматривает направленность личности как «смыслообразующий мотив», который побуждает деятельность и придаёт ей личностный смысл. Автор считает, что первой предпосылкой всякой деятельности есть субъект, обладающий потребностями. Главной характеристикой потребности является её предметность. Изменение и развитие потребностей происходит через изменение и развитие предметов, которые им отвечают и в которых они «опредмечиваются» и конкретизируются. Наличие потребности составляет необходимую предпосылку любой деятельности, однако потребность сама по себе еще не способна придать деятельности определенную направленность. То, что является единственным побудителем направленной деятельности, есть не сама по себе потребность, а предмет, отвечающий данной потребности. Предмет потребности — материальный или идеальный, чувственно воспринимаемый или данный только в представлении, в мысленном плане - называется мотивом деятельности. [37]

Мотивы не «отделены» от сознания. Даже когда мотивы не сознаются субъектом, они, входят в его сознание, но только особым образом: придают сознательному отражению субъективную окраску, которая выражает значение отражаемого для самого субъекта, его личностный смысл.

Таким образом, кроме своей основной функции — функции побуждения, мотивы имеют еще и вторую функцию - функцию смыслообразования. [38]

О направленности личности в своей концепции также рассуждает В.Н. Мясищев. [45] Основное положение психологии отношений заключается в том, что личность, психика и сознание человека в каждый данный момент представляют единство отражения объективной действительности и отношения человека к ней. Отношения человека в развитом виде выступают как целостная система индивидуальных, избирательных, сознательных связей личности с различными сторонами объективной действительности: с явлениями природы и миром вещей; с людьми и общественными явлениями; личность с самой собой как субъектом деятельности. Система отношений определяется всей историей развития человека, она выражает его личный опыт и внутренне определяет его действия, переживания.

Отношение как связь субъекта с объектом едино, однако имеет структуру, отдельные компоненты которой могут выступать как частичные отношения, его стороны, или виды. Оно определяется рядом признаков: избирательностью, активностью, целостно-личностным характером, сознательностью. Важнейшими видами отношений В.Н. Мясищев считал потребности, мотивы, эмоциональные отношения (привязанность, неприязнь, любовь, вражда, симпатия, антипатия), интересы, оценки, убеждения, а доминирующим отношением, подчиняющим себе другие и определяющим жизненный путь человека – направленность. Высшая степень развития личности и ее отношений определяется уровнем сознательного отношения к окружающему и самосознанием как сознательным отношением к самому себе. [20]

Б. Г. Ананьев включает жизненную направленность личности в систему психической регуляции жизненного пути. Универсальными составляющими субъективной картины жизненного пути, по исследованиям Б. Г. Ананьева, являются события, из которых сплетается реальная человеческая жизнь. Жизненные события подразделяются психологом на две большие группы: события среды и события поведения

человека в среде. События среды – это существенные сдвиги в природной и социальной среде, происходящие не по инициативе личности и неподвластные ее контролю. События поведения личности в среде или события-поступки – это дискретные изменения жизненных обстоятельств, которые производятся личностью как субъектом собственной жизни. Изменения среды и поступки личности находятся в диалектической взаимосвязи. Жизнь человека как история личности в конкретную историческую эпоху и как история развития его деятельности в обществе складывается из многих систем общественных отношений в определенных обстоятельствах, из многих поступков и действий самого человека, превращающихся в новые обстоятельства. [31]

В зарубежной психологии используются понятия, близкие понятию «направленность личности», но не тождественные ему. К. Левин, рассматривая вопрос о динамических тенденциях и порождаемых ими напряжениях как необходимый компонент подлинного объяснения психических процессов, использует термин «побудительность» для обозначения понятия, сходного по значению с понятием «направленность личности». Г. Олпорт [48] формулирует понятие «собственные стремления» — стремления, близкие человеку, то есть те, которые воспринимаются им как «именно его». Р. Мэй определяет «интенциональность» как структуру, в которой человек осуществляет свой прошлый опыт и будущее. Такая трактовка учитывает не только отрефлексированные данные опыта, но и все аспекты бессознательной ориентации личности. [13]

Многообразие позиций авторов свидетельствуют о том, что проблема направленности интересовала и продолжает интересовать исследователей не только в отечественной психологии, но и зарубежом. Но, несмотря на разнообразие теорий, подходов к определению понятия, терминологии, можно выделить их сходства. Направленность в современной психологии выделяется в качестве ведущей характеристики личности и всегда зависит

от внешних воздействий (факторов). Основными детерминантами направленности являются преобладающие и устойчивые потребности и интересы, мировоззрение, включающее убеждения и идеалы. Направленность играет ведущую роль в процессе развития мотивации молодых людей и их личности в целом.

1.1.1. Виды и формы направленности личности

В основе направленности человека лежат потребности, то есть состояния, отражающие нужды в чём-либо. Неудовлетворённые потребности, выступая в качестве мотивов поведения, могут приобретать различные формы в зависимости от степени осознания цели и содержания: установки, влечения, желания, склонности, стремления, убеждения, мировоззрения.

В процессе совершения поведенческих актов мотивы, будучи динамическими образованиями, могут изменяться, что возможно на всех фазах совершения поступка и поведенческий акт нередко завершается не по первоначальной, а по преобразованной мотивации. За любыми поступками человека всегда кроются определённые причины. Мотив поведения человека и цели поведения могут не совпадать: одну и ту же цель можно ставить перед собой, руководствуясь разными мотивами. Цель показывает, к чему стремится человек, а мотив — почему он к этому стремится. Мотив может быть неосознанным, если осознание потребности не вполне соответствует подлинной нужде, вызывающей неудовлетворение, то есть человек не знает подлинной причины своего поведения. К неосознанным мотивам относятся установки и влечения.

Рассмотрим основные формы направленности.

Мировоззрение - осознанная система сложившихся взглядов человека на мир, общество, самого себя. Каждый человек имеет конкретное

мировоззрение, которым он руководствуется в повседневной жизни, в своей практической деятельности. Наличие мировоззрения — существенный показатель зрелости личности. Мировоззрение проявляется во всем — в быту, труде, отношениях людей. Оно не только основывается на обобщении знаний из различных сфер деятельности, но и опирается на взгляды и убеждения, которые передаются из поколения в поколение. Сочетание мышления и воли, проявляемых в поведении и действиях человека, приводит к переходу мировоззрения в убеждения. [66]

Убеждение - высшая форма направленности личности, побуждающая ее поступать в соответствии с ее взглядами, принципами, идеалами. Человек со сложившимися убеждениями не только действует в строгом соответствии с ними, но и стремится передать их другим. Образуя упорядоченную систему взглядов, убеждения человека становятся его мировоззрением. Убеждения и знания не одно и то же. Если человек знает, как надо поступать или вести себя, но так не поступает, то это знание есть не убеждение, а «мертвое» знание. Когда человек знает и поступает в соответствии с этим знанием, то это убеждение.

Идеал - это образ, которому хочет следовать человек в своей деятельности, в поведении. Благодаря идеалам человек способен отражать окружающий мир и изменять его в соответствии с идеалами. Если идеал неверен (иллюзорный идеал), он приведет человека не к тому, на что тот надеялся. В качестве идеалов выступают: реальные люди — герои, близкие и т.д.; нереальные образы — литературные герои, герои кинофильмов и т.п.; собирательные образы.

Интерес можно рассматривать как познавательную форму направленности на предметы: человек интересуется тем, что может удовлетворить его потребность. Интересы развиваются: удовлетворение интереса не ведет к его угасанию, а напротив, вызывает новые интересы. Интересы бывают непосредственные, напрямую связанные с какой-либо конкретной потребностью, и опосредованные, когда потребность

прослеживается неясно. Интерес, в который включается волевой компонент, становится склонностью. [25]

Склонность - проявление потребностно-мотивационной сферы личности, выражающееся в эмоциональном предпочтении того или иного вида деятельности или ценности. При этом интерес начинает проявляться в стремлении заниматься определенной деятельностью. Человек старается совершенствовать умения и навыки, связанные с этой деятельностью. Обычно возникновение склонности сопровождается развитием способностей.

Желание - вполне осознанная потребность и влечение к чему-либо вполне определенному. Причем осознается не только объект желания, но и пути его достижения. На основе своих желаний человек определяет цели, строит планы. Сильные желания перерастают в постоянное тяготение к объекту, т.е. становятся стремлением. Следовательно, желанием можно считать мысли о возможности что-то иметь или что-то сделать.

Влечение — недостаточно полное осознанное стремление к достижению чего-либо, нередко в основе влечения лежат биологические потребности индивида.

Стремление тесно связано с волевым компонентом и проявляется в том, что человек способен преодолеть все препятствия, трудности, невзгоды на пути к объекту потребности. Стремление неотделимо от чувств, которые сигнализируют, достигнута цель или нет, вызывая у человека ощущение соответственно удовольствия или неудовольствия. Таким образом, объективно присущее организму стремление (имеющее смысл мотива, который побуждает организм действовать) неразрывно связано с субъективно испытываемыми чувствами. [66]

Установка — готовность индивида к определенной деятельности, актуализирующаяся в создавшейся ситуации. Она проявляется в устойчивой предрасположенности к определенному восприятию, осмыслению и поведению индивида. Установка выражает позицию

человека, его взгляды, ценностные ориентации по отношению к различным фактам быта, общественной жизни и профессиональной деятельности. Установка опосредует влияние внешних воздействий и уравнивает личность со средой, а знание содержания этих воздействий позволяет человеку с определенной степенью достоверности прогнозировать поведение в соответствующих ситуациях.

Позиция - устойчивая система отношений человека к определенным сторонам действительности, проявляющаяся в соответствующем поведении. Она включает в себя совокупность мотивов, потребностей, взглядов и установок, которыми индивид руководствуется в своих действиях. В систему факторов, определяющих конкретную позицию человека, включаются также его притязания на определенное положение в социальной и профессиональной иерархии ролей и степень его удовлетворения в этой системе отношений.

Цель — желаемый и представляемый результат конкретной деятельности человека или группы людей. Цель может быть близкой, ситуационной или отдаленной, общественно ценной или вредной, альтруистической или эгоистической. Личность или группа людей ставит перед собой цель на основе потребностей, интересов и возможностей ее достижения. В целеполагании важную роль играют мыслительные процессы, информация о состоянии вопроса, эмоциональное состояние и мотивы предполагаемой активности. [69]

Таким образом, мы видим, что направленность имеет множество форм, которые являются мотивами деятельности личности. Мотивы деятельности - это то, что побуждает человека к действиям и поступкам, обеспечивающим удовлетворение возникающих потребностей. Человек направляет свою психическую активность лишь на те явления, предметы, вещи и тех людей, которые непосредственно его интересуют, отвечают его запросам, стремлениям, идеалам и убеждениям, удовлетворяют его потребности. Эти вещи, предметы, явления, люди приобретают для него

ценностное значение, а отношение к ним выступает как ценностная ориентация.

1.2. Основные компоненты направленности личности.

1.2.1. Потребности как источник активности личности.

Человек живет в сложном и многообразном мире физических, социальных, политических, идеологических и других явлений и событий. Не на все эти явления он реагирует одинаково, не все они становятся для него интересны. Источник активности личности — ее потребности.

История развития человеческой личности связана с историей развития её потребностей. Потребности человека побуждали его к деятельности. Общественно организованный труд, создавая в процессе производства более совершенные и многообразные способы удовлетворения сначала элементарных потребностей человека, порождал всё новые, более многообразные и утонченные потребности, а возникновение новых потребностей побуждало ко всё более разносторонней деятельности для их удовлетворения. [51]

Л.И.Божович [8] наметила некоторые линии развития потребностей в онтогенезе: 1) через изменение положения ребенка в жизни, в системе его взаимоотношений с другими людьми: от потребностей, связанных с новой социальной позицией школьника, к потребностям, связанным с позицией ребенка в коллективе сверстников, и далее — к потребностям, связанным с позицией будущего члена общества; 2) новые потребности возникают в связи с усвоением новых форм поведения и деятельности; у многих детей, научившихся читать, возникает потребность в чтении, научившихся слушать музыку — потребность в музыке; 3) происходит развитие внутри каждой потребности — от элементарных ее форм к более сложным;

4) развивается соотношение взаимодействующих потребностей и мотивов.
[63]

Потребность — это переживание человеком нужды в каком-либо объекте, условиях среды, необходимых для его существования и развития. Поэтому потребности как внутренние психические состояния регулируют поведение личности, определяют направленность мышления, чувств и воли человека.

Активность личности проявляется в процессе удовлетворения потребностей. Обычно процесс удовлетворения потребностей выступает как целенаправленная деятельность. Удовлетворяя потребности и достигая цели, человек тем самым создает новые объекты, новые условия среды, которые в свою очередь порождают и новые потребности.

Чтобы удовлетворить свои потребности, человек должен найти для этого пути и средства в сложном социальном мире, он должен уметь ставить перед собой и решать практические и теоретические задачи. В связи с этим мышление выступает в качестве такого психологического процесса, который обеспечивает поиск необходимых средств, способов и методов удовлетворения возникших потребностей.

Не только мышление, но и воля побуждается потребностями. Благодаря волевому усилию, целенаправленности, настойчивости, упорству человек преодолевает трудности, препятствия, встающие на пути удовлетворения потребностей.

Потребности становятся главными причинами определенных психологических состояний, переживаний, чувств человека. В зависимости оттого, удовлетворяются или не удовлетворяются потребности, человек переживает состояния напряжения или спокойствия, эмоции — радость или горе, чувства удовлетворенности или неудовлетворенности.

Потребности человека многообразны по своей природе, однако для каждой личности характерна определенная система потребностей, включающая доминирующие, преобладающие потребности и потребности,

подчиненные им. Доминирующие потребности могут подавлять все остальные и в связи с этим определять основное направление поведения и деятельности.

Существует несколько классификаций потребностей личности.

Первым, разобравшись в этом вопросе и выявившем роль человеческих нужд, был Абрахам Маслоу [42]. Он назвал свое учение «иерархической теорией потребностей» и изобразил в виде пирамиды (рис.1). Психолог дал определение понятия и классифицировал виды потребностей. Он структурировал данные виды, расположив их в восходящем порядке от биологических (первичных) и до духовных (вторичных).



Рис. 1. Пирамида потребностей А.Маслоу

Первичные – это врожденные потребности, они направлены на осуществление физиологических нужд (дыхание, пища, сон)

Вторичные – это приобретенные, социальные (любовь, общение, дружба) и духовные надобности (самовыражение, самореализация).

Эти виды потребностей по Маслоу взаимосвязаны. Вторичные могут появиться только при условии удовлетворения низших потребностей. То

есть человек не может развиваться в духовном плане, если у него неразвиты физиологические потребности.

Более поздняя классификация была основана на первой версии, но немного усовершенствована. Согласно этой классификации были выделены следующие виды потребностей в психологии:

Органические - связанные с развитием личности и ее самосохранением. Они включают в себя большое количество нужд, таких как кислород, вода, пища. Эти потребности присутствуют не только у людей, но и у животных.

Материальные - предполагают использование продукции созданной людьми. К этой категории относится жилье, одежда, транспорт, то есть все, что необходимо человеку для быта, работы, отдыха.

Социальные. Этот вид людских потребностей связан с жизненной позицией, авторитетом и потребностью человека в общении. Индивидуум существует в социуме и зависит от окружающих его людей. Это общение разнообразит жизнь и делает ее более безопасной.

Творческие. Этот вид потребности человека представляет собой удовлетворение художественной, технической, научной деятельности. Есть множество людей в мире, которые живут творчеством, если запретить им творить они зачахнут, их жизнь потеряет всякий смысл.

Нравственное и психическое развитие. Сюда входят все виды духовных потребностей и подразумевается рост культурно-психологической характеристики личности. Человек стремится стать высоконравственным и морально ответственным. Часто это способствует его приобщению к религии. Психологическое развитие и нравственное совершенствование становятся доминантой для личности достигшей высокого уровня развития.

Любая потребность активизирует организм, стимулирует его поведение, направленное на поиск того, что требуется. Потребности человека не насыщаемы, а удовлетворение одной снимает противоречие,

но порождает другую.[28] Активность как центральная составляющая поведения человека не возникает сама по себе спонтанно, а детерминирована определенными состояниями человека как организма, социального индивида и личности, выражающими зависимость его от окружающей среды: материальной, социальной, духовной. Другими словами, потребность - это нужда, необходимость в чем-либо. Именно потребности являются основой для возникновения мотивов - непосредственных побудителей поведения.

1.2.2. Мотивы и цели политических лидеров.

В основе направленности личности лежит система мотивов, в которой ведущие мотивы, подчиняя себе остальные, характеризуют строение мотивационной сферы человека.

Доминирующая система мотивов обуславливает общественно-гуманистическую или эгоистически-прагматическую направленность личности. Общественно-гуманистическая направленность характеризуется преобладанием мотивов служения общему делу, обществу, духовной удовлетворенности. Эгоистически-прагматическая направленность характеризуется преобладанием мотивов личного благополучия, личной выгоды, престижа.

В любой деятельности мотив не только подталкивает личность к поступку, но и определяет цель и программу действий. Любая деятельность, тем более такая сложная, как политическая, является полимотивированной.

Существует множество различных личностных потребностей, которые так или иначе связаны с “профессиональной” деятельностью действующих лиц политической сцены. Современные концепции

психологии лидерства особенно отмечают некоторые из этих потребностей. Так, М.Г.Херманн в качестве мотивов лидера выделяет: [59]

- мотив власти и компенсации неосознанного психического дискомфорта;
- убеждения лидера и его стремления решить какую-то политическую проблему (например, вывести страну из кризиса);
- чувство долга;
- потребность в одобрении и уважении со стороны других людей, в статусе и признании;
- те требования (вызов), которые предъявляет к лидеру занимаемое им положение.

На основании исследований во Франции, США, странах Латинской Америки Дж.Пейн и О.Вошински описывают пять различных побудительных мотивов, которые движут политиками: обожание, статус, политическая программа, обязанность, игра.

В реальной жизни присутствует множество различных конкретных мотивов.

Д.В. Ольшанский в своей работе выделяет наиболее распространенные: [49]

1. Мотив интереса и привлекательности политики как сферы деятельности. Для определенного типа людей политика просто интересна как сфера занятий, Соответственно, они и избирают ее в качестве сферы приложения сил.

2. Познавательные мотивы. Политическая система дает человеку устойчивую картину мира. Это удобная объяснительная схема, к тому же доступная далеко не всем. Соответственно, она и привлекает любознательные умы, особенно в детском и подростковом возрасте. Политические знания дают им преимущество над сверстниками, хуже ориентированными в политике.

3. Мотив власти над людьми. Один из наиболее древних, глубинных, и потому, не требующих подробных комментариев.

4. Идеологические мотивы. Это устойчивые мотивы, основанные на совпадении собственных ценностей человека, его идейных позиций с идеологическими ценностями политической системы.

5. Мотивы преобразования мира. Это очень сильные мотивы, связанные с пониманием несовершенства существующего мира и настойчивым стремлением улучшить, преобразовать его. Как правило, мотивы этого рода свойственны для людей, настраивающихся на профессиональные занятия политикой. Для них политика и есть инструмент преобразования мира.

6. Традиционные мотивы. Очень часто люди участвуют в политике потому, что так просто принято в их местности, среди родственников, друзей и знакомых.

7. Меркантильные мотивы. Политика, как и иная сфера деятельности, представляет собой, на определенном уровне, оплачиваемый труд. Соответственно, для определенных людей занятия политикой — просто способ заработать, начиная от расклейки предвыборных листовок, кончая постом партийного функционера.

8. Ложные псевдомотивы. Это те квази-мотивы, которые активно формирует пропаганда любой политической системы — начиная от «За Родину, за Сталина!» до требований «отстоять ценности истинной демократии».

По другой классификации, основанной на исследованиях американских президентов, мотивацию лидеров могут определять: мотив власти, мотив достижения цели (или успеха), мотив аффилиации. Рассмотрим эти мотивы подробнее.

Важнейший мотивационный источник лидерства, вне всякого сомнения — *мотив власти*. Сильный мотив власти, присущий потенциальным и реальным лидерам, проще всего определить их

врожденными индивидуальными способностями. Трудно отрицать, что условием достижения и осуществления лидерства является какой-то минимальный набор природных задатков: организационные способности, воля, сила убеждения, быстрота реакции, стиль общения и т.д., хотя этот набор различен в различных социально-исторических условиях. Человек же, способный осуществлять власть, испытывает потребность в ней. С 30-х годов на исследование психологических предпосылок лидерства значительное влияние оказывают идеи фрейдистского психоанализа. Они побуждают искать эти предпосылки в условиях первичной социализации личности, в отношениях ребенка с непосредственной социальной средой.

Чуть позже А.Адлер делает центральным объяснительным принципом своего учения о личности вместо сексуального влечения “волю к власти”. [3] Стремлением к совершенству, превосходству и социальной власти субъект стремится компенсировать обусловленный своей конституцией дефицит власти, который он воспринимает как недостаточность своих способностей и переживает как комплекс неполноценности.

Компенсаторное объяснение власти находим и у Г.Лассуэлла. По его мнению, психологической основой политической деятельности является бессознательное вытеснение “частных конфликтов”, пережитых личностью, в сферу общественных объектов и последующая их рационализация в понятиях общественных интересов. Обладание властью психологически компенсирует ущербность, фрустрацию, испытываемую личностью. Главной чертой таких людей, по его мнению, является “акцентуация власти по отношению к другим ценностям человека, сравниваемого с другими людьми”: ненасытное стремление к власти, использование других ценностей и людей как средств достижения власти, желание ее только для себя, владение технологиями власти. [35]

А.Джордж расширяет теоретические рамки общей гипотезы Лассуэлла. С точки зрения А.Джорджа, все политические лидеры являются

“стремящимися к власти”. Один из возможных случаев образования потребности во власти связан с наличием страха пассивности, слабости, страха чужого доминирования. В другом случае, мотив власти может сформироваться при наличии агрессивных и деструктивных черт личности. Поэтому власть может быть желанна по многим причинам, причем у одного и того же человека в различное время эти причины могут быть разными. Условно можно выделить три типа причин, по которым политический лидер жаждет власти:

- доминировать над другими и/или ограничивать действия других;
- избегать чужой власти над собой и/или вмешательства в свои дела;
- осуществлять политические достижения.

То есть, мотив власти может быть не только и не столько компенсаторным, сколько инструментальным: “Власть может быть желанна для удовлетворения других личностных потребностей, таких как потребность в достижении, в уважении, в одобрении, в безопасности”. Иногда цель, чтобы над политиком никто не доминировал, может быть главной и более высоко ценимой, чем другие.

Таким образом, преобладание этого мотива можно рассматривать как следствие дефицита позитивных психосоциальных связей личности, ее общности с другими людьми. С этим часто взаимосвязано одностороннее, гипертрофированное развитие индивидуалистических или эгоцентрических амбиций. Дефицит эмоционально-позитивных отношений – любви, сочувствия – в раннем детстве может стать первичным звеном всей этой цепочки причин и следствий и превратить, в конце концов, страсть к власти в доминирующий мотив личности. Неблагополучие в родительской семье – типичная черта биографий наиболее властолюбивых и авторитарных политиков.

Мотив достижения. Политикам часто приписывают “амбициозность”, основу которой во многом составляет мотивация

достижения. Это – одна из важнейших черт, которые должны быть присущи политическому лидеру, поскольку люди с развитым мотивом достижения характеризуются уверенностью, настойчивостью, реалистичностью, инициативностью. Эти качества воспитываются во многом родителями, являющимися для будущего политического лидера высокими эталонами для подражания. Мотив достижения имеет отношение к мастерству, манипулированию, организации физического и социального окружения, преодолению препятствий, установлению высоких стандартов работы, соревнованию, победе над кем-либо. Это довольно широкая трактовка понятия “достижение”, и в таком виде она может больше соответствовать мотивации политического лидера.

Люди, стремящиеся к достижениям, нередко ищут власти, чтобы достичь своей цели. Они более спокойно относятся к изменениям в окружающем мире. У таких людей проявляется тенденция к сильной ориентации на задачу, причём неуспех в начале лишь делает эту задачу для них еще более привлекательной. Особое удовольствие они получают от предвосхищения успеха, погруженности в решение задачи, переживания приподнятого эмоционального состояния, связанного с работой. Мотивированные на достижение политики рассматривают других людей или группы в своём окружении в качестве фактора помощи или, наоборот, помехи для их достижений. При этом они предпочитают быть независимыми и избегать таких межличностных отношений, которые могли бы привести их к зависимости.

Мотив аффилиации. Специфика политической деятельности – публичность – требует наличия у политика личностной потребности в общении, мотива аффилиации. Это связано с необходимостью находить контакт с самыми различными людьми. В зарубежной психологии даже высказывалось мнение, что одной из причин прихода в политику может служить неудовлетворенность потребности в общении и подсознательная попытка удовлетворить ее посредством политической деятельности.

Потребность политического лидера в аффилиации, то есть в принадлежности к группе и получении одобрения, также проявляется в заботе политического лидера о близких отношениях с другими. Мотив аффилиации подразумевает дружественные отношения с другими людьми. Но они возникают только в условиях “безопасности” (то есть с себе подобными, с теми, кто взаимен в этой дружбе). С непохожими или представляющими хоть какую-либо угрозу людьми, политические лидеры с ведущим мотивом аффилиации часто оборонительны и неустойчивы. Их взаимодействие, привязанность, сходство или соглашение с другими людьми являются взаимными и подкреплёнными, также как их избегание, нелюбовь и разногласия. Политический лидер проводит время в личных контактах и общении с другими людьми и часто ведёт себя как конформист. Они в результате таких свойств более вероятно выберут своими советниками лояльных друзей, а не экспертов.

Для политических лидеров, имеющих подобные притязания, главное – быть не у власти, а на трибуне. Поэтому они не особенно борются за места в исполнительных органах власти. Их стихия – митинги, выступления в парламенте по любому обсуждаемому вопросу. Они не могут сосредоточить усилия на длительной, индивидуальной работе. Поэтому, пройдя в парламент, они не составляют число тех, кто работает над составлением проектов законов. Они готовы встречаться с самыми разными людьми (будь то террористы или бизнесмены), выступать сколько угодно раз и в любых аудиториях, участвовать в любых политических мероприятиях.

В речи политических лидеров мотив аффилиации проявляется в заботе об установлении, сохранении и восстановлении дружественных отношений, общения. В текстах этих политических лидеров наиболее часто присутствуют образы границ и барьеров между людьми или нациями. Особенно характерны такие термины, как “друзья” или “дружба”,

“сотрудничество” между государствами, союзниками и в целом на международной арене:

Одним из важных аспектов мотива аффилиации является поиск одобрения со стороны других, который имеет, по меньшей мере, три варианта.

Политический лидер рассматривает свою политическую деятельность как способ заслужить одобрение у референтных для него лиц. Поскольку такие лидеры бывают оборонительны и сверхчувствительны в условиях риска или конкуренции, то часто они оцениваются обществом как менее популярные, чем те, у кого эта потребность развита менее.

В любом случае такие лидеры обычно пассивны и подвержены влиянию других людей, особенно тех, кто им более привлекателен. Качество советов, полученных от привлекательных, лояльных, но не экспертных советников часто бывает очень низким. Нередко благодаря влиянию советников, а также специфики их стиля принятия решений, администрации президентов с преобладающим мотивом аффилиации могут оказаться втянутыми в политический скандал. Однако в целом мотивированные на аффилиацию президенты имеют тенденцию быть более подвижными во внешнеполитическом взаимодействии. Они находятся в менее враждебных военных отношениях с соперниками.

Таким образом, мы видим, что существует множество мотивов и целей политических лидеров. Но как бы ни классифицировали мотивы лидерства, все они, как правило, не являются взаимоисключающими, и вполне могут сочетаться в психологии одного и того же человека.

1.2.3. Ценностные ориентации молодежи.

Ценности - это общепринятые представления людей относительно целей и путей их достижения, которые предписывают им определенные

социально-принятые способы поведения. Они составляют основу нравственных принципов. Каждый общественный строй устанавливает свою систему социальных ценностей. Осознание и усвоение ценностей осуществляется в процессе первичной социализации личности. После этого они остаются достаточно стабильными, претерпевая существенные изменения лишь в кризисные периоды жизни человека и его социальной среды. Ценностные ориентации формируют установку субъекта деятельности, что в значительной степени предопределяет направленность социального поведения индивида в своей повседневной деятельности. Они выполняют интегративную роль в обществе, образуя самый устойчивый остов общественной системы. Выделяют индивидуальные и общественные ценности. Первые регулируют поведение индивида в повседневной жизни, вторые - его ценностные приоритеты относительно развития общества.[55]

Ценностные ориентации личности, связывающие её внутренний мир с окружающей действительностью, образуют сложную многоуровневую иерархическую систему, занимая пограничное положение между мотивационно-потребностной сферой и системой личностных смыслов. Соответственно, ценностные ориентации личности выполняют двойственные функции. С одной стороны, система ценностных ориентаций выступает в качестве высшего контрольного органа регуляции всех побудителей активности человека, определяя приемлемые способы их реализации. С другой, – в качестве внутреннего источника жизненных целей человека, выражая соответственно то, что является для него наиболее важным и обладает личностным смыслом. Система ценностных ориентаций, тем самым, является важнейшим психологическим органом саморазвития и личностного роста, определяя одновременно его направление и способы его осуществления.

Шварц создал теорию базовых ценностей, которая послужила основой для множества психологических исследований. Под ценностями

Шалом Шварц подразумевал «познанные» потребности, непосредственно зависящие от культуры, среды, менталитета, конкретного общества. [30]

В данной теории автор выделяет десять типов ценностей (рис.2):

1. Власть. Функционирование социальных институтов требует определенной дифференциации статусов. Центральная цель этого типа ценностей заключается в достижении социального статуса или престижа, контроля или доминирования над людьми и средствами (авторитет, богатство, социальная власть, сохранение своего общественного имиджа, общественное признание). Ценности власти и достижения фокусируются на социальном уважении, однако ценности достижения (например, успешный, амбициозный) подчеркивают активное проявление компетентности в непосредственном взаимодействии, в то время как ценности власти (авторитет, богатство) подчеркивают достижение или сохранение доминантной позиции в рамках целой социальной системы.

2. Достижение. Определяющая цель этого типа ценностей — личный успех через проявление компетентности в соответствии с социальными стандартами. Проявление социальной компетентности (что составляет содержание этой ценности) в условиях доминирующих культурных стандартов влечет за собой социальное одобрение.

3. Гедонизм. Мотивационная цель данного типа определяется как наслаждение или чувственное удовольствие (удовольствия, наслаждение жизнью).

4. Стимуляция. Этот тип ценностей является производным от организменной потребности в разнообразии и глубоких переживаниях для поддержания оптимального уровня активности. Биологически обусловленные вариации потребности в стимуляции, опосредованные социальным опытом, приводят к индивидуальным различиям в значимости этой ценности. Мотивационная цель этого типа ценностей заключается в стремлении к новизне и глубоким переживаниям.

5. Самостоятельность. Определяющая цель этого типа ценностей состоит в самостоятельности мышления и выбора способов действия, в творчестве и исследовательской активности. Самостоятельность как ценность производна от организменной потребности в самоконтроле и самоуправлении, а также от интеракционных потребностей в автономности и независимости.

6. Универсализм. Мотивационная цель данного типа ценностей — понимание, терпимость, защита благополучия всех людей и природы. Мотивационные цели универсализма производны от тех потребностей выживания групп и индивидов, которые становятся явно необходимыми при вступлении людей в контакт с кем-либо вне своей среды или при расширении первичной группы.

7. Доброта. Это более узкий «просоциальный» тип ценностей по сравнению с универсализмом. Лежащая в ее основе доброжелательность сфокусирована на благополучии в повседневном взаимодействии с близкими людьми. Этот тип ценностей считается производным от потребности в позитивном взаимодействии, потребности в аффилиации и обеспечении процветания группы. Его мотивационная цель — сохранение благополучия людей, с которыми индивид находится в личных контактах (полезность, лояльность, снисходительность, честность, ответственность, дружба, зрелая любовь).

8. Традиции. Любые социальные группы вырабатывают свои символы и ритуалы. Их роль и функционирование определяются опытом группы и закрепляются в традициях и обычаях. Традиционный способ поведения становится символом групповой солидарности, выражением единых ценностей и гарантией выживания. Традиции чаще всего принимают формы религиозных обрядов, верований и норм поведения. Мотивационная цель данной ценности — уважение, принятие обычаев и идей, которые существуют в культуре (уважение традиций, смирение, благочестие, принятие своей участи, умеренность) и следование им.

9. Конформность. Определяющая мотивационная цель этого типа — сдерживание и предотвращение действий, а также склонностей и побуждений к действиям, которые могут причинить вред другим или не соответствуют социальным ожиданиям. Данная ценность является производной от требования сдерживать склонности, имеющие негативные социальные последствия (послушание, самодисциплина, вежливость, уважение родителей и старших).

10. Безопасность. Мотивационная цель этого типа — безопасность для других людей и себя, гармония, стабильность общества и взаимоотношений. Она производна от базовых индивидуальных и групповых потребностей. По мнению Ш. Шварца, существует один обобщенный тип ценности безопасность (а не два отдельных — для группового и индивидуального уровня). Связано это с тем, что ценности, относящиеся к коллективной безопасности, в значительной степени выражают цель безопасности и для личности (социальный порядок, безопасность семьи, национальная безопасность, взаимное расположение, взаимопомощь, чистота, чувство принадлежности, здоровье).



Рис.2. Модель соотношения десяти основных человеческих ценностей.

По своему функциональному значению ценности личности можно разделить на две основные группы: терминальные и инструментальные, выступающие, соответственно, в качестве личностных целей и средств их достижения. В зависимости от направленности на личностное развитие или на сохранение гомеостаза ценности могут быть разделены на высшие (ценности развития) и регрессивные (ценности сохранения). В то же время терминальные и инструментальные, высшие и регрессивные, внутренние и внешние по своему происхождению ценности могут соответствовать разным уровням или стадиям личностного развития.

Основное содержание ценностных ориентаций – политические, философские (мировоззренческие), нравственные убеждения человека, глубокие постоянные привязанности человека, нравственные принципы поведения. В силу этого в любом обществе ценностные ориентации личности оказываются объектом воспитания, целенаправленного воздействия. Они действуют как на уровне сознания, так и на уровне подсознания, определяя направленность волевых усилий, внимания, интеллекта. Механизм действия и развития ценностных ориентаций связан с необходимостью разрешения противоречий и конфликтов в мотивационной сфере, в наиболее общей форме выраженной в борьбе между долгом и желанием, мотивами нравственного и утилитарного порядка.

Ценности находятся в непрестанном движении: одни рождаются, другие отмирают, третьи переходят из одного рода в другой. Но все элементы системы ценностей тесно связаны между собой, обуславливают друг друга, дополняют или противоборствуют. Ценности, прежде чем превратиться в ценностную ориентацию, проходят фильтры сознания и систематизируются. Понятие ценностной ориентации находится в тесной связи с понятием ценности. Термин «ценностная ориентация» дополняет термин «ценность», акцентирует его динамический аспект. Механизм

формирования ценностной ориентации выражен в схеме: «интерес – установка – ценностная ориентация».

В процессе становления личности молодого человека формируется определенная система ценностных ориентаций с более или менее развитой структурой поведения личности. Система ценностных ориентаций личности, хотя и формируется под влиянием ценностей, господствующих в обществе и непосредственной социальной среде, окружающей личность, не predetermined ими жестко.

Система ценностных ориентаций не является раз и навсегда данной: с изменениями условий жизни, самой личности, появляются новые ценности, а иногда происходит их полная или частичная переоценка. Ценностные ориентации молодежи как самой динамичной части российского общества первыми претерпевают изменения, вызванными различными процессами, происходящими в жизни страны.

Молодежь – специфическая составляющая российского общества. Ее интересы, культурная жизнь отличаются от интересов представителей других возрастных групп. Круг интересов современной российской молодежи весьма широк и разносторонен: от алкоголя и наркотиков до литературы, музыки, театра и кино. Молодые люди активно интересуются религией и модой, живописью и компьютером, спортом и граффити. Одной из особенностей молодежной культуры является ее неоднородность. Наряду с традиционной культурой существует и контркультура, проявляющаяся в различных молодежных движениях, таких как движения хиппи, скинхедов, панков. Молодые люди пытаются найти, проявить себя как-то в жизни, в какой-либо субкультуре.

На современном этапе ценности российской молодежи существенно изменились по сравнению с ценностями предыдущих поколений. В отсутствие четких морально-нравственных ориентиров и представлений о том, какого типа личность востребована в современном российском обществе, ценностные ориентации молодежи развиваются во многом

хаотически, находятся под противоречивым воздействием, с одной стороны, традиций народной культуры, а с другой - меняющихся социальных условий, неустойчивости, риска. [16]

Ценностные ориентации молодежи основаны на двух направлениях. Первое направление - это направление духовности, характеризующееся господством нравственных установок, гуманизма, человеколюбия. Второе направление - это то направление, которое распространяется в последнее десятилетие, - нацелено на индивидуализм, приоритет материального над духовным.

Семенов В. Е. на основе, проведенных им исследований выделяет главные жизненные ценности современной молодежи. Исследования показали, что главными жизненными ценностями молодежи являются семья, друзья и здоровье, затем следуют: интересная работа, деньги и справедливость (значение последней ценности в настоящее время возрастает). Замыкает семерку главных жизненных ценностей религиозная вера. [52] Следует отметить, что ценностные ориентации молодежи в последние 30 - 40 лет претерпели заметные изменения; особенно это касается значимости труда. В советское время, в 1960-е - первой половине 1970-х гг., ценность интересной работы у молодёжи была на первом месте, теперь она на четвертом месте. Это обусловлено, в частности, тем, что в ходе реформ была упразднена идеология особой общественной значимости труда, трудового воспитания. В средствах массовой информации исчез образ честного труженика, передовика производства.

Серьезные изменения происходят и в отношении молодых к решению острых проблем. Молодежь дистанцировалась от политики. Но с другой стороны существуют такие аспекты политической жизни, на которые молодые не могут не обратить внимание. Тенденция прослеживается четко - «пассивность граждан» начинает раздражать и молодежь. Отсюда и её растущие надежды на «сильного лидера».

Также необходимо отметить, что молодых стали сильнее волновать проблемы качества и уровня образования, кризиса семьи, спада рождаемости. К сожалению, в их сознании сохраняется представление о «второстепенности» проблем культуры, нравственности, образованности и профессионализма. [14]

Неблагоприятным фактором в современной ценностной структуре молодежи является отсутствие четкой связи между работой и деньгами. Если в советское время эта связь была ослаблена, то сейчас она вовсе отсутствует. Так как одни получают большие деньги путем авантюры и манипуляций, а другие, буквально каторжно трудясь (иногда на нескольких работах), имеют неадекватно маленькую зарплату. Подростки и молодежь это прекрасно фиксируют.

В последующие годы заметна тенденция - потребность в восстановлении таких ценностей, как «спокойная жизнь», «душевная гармония», значимость равенства возможностей, интересной работы. При этом российская молодежь не озабочена сегодня мировыми проблемами. Ценностный мир для российской молодежи несет в себе мотивации, находящиеся в иной плоскости: полноценная работа, досуг, вера в собственные силы, безопасность семьи, устойчивые личные отношения. Для современной молодежи важными сегодня являются: деньги, образование и профессия, деловая карьера и удовольствия; она больше ориентирована на индивидуальные ценности.

Акценты жизненных ожиданий молодежи заметно сместились - усиливается высокая требовательность к себе в вопросах подготовки к жизни. Это заставляет молодежь ставить перед собой задачи по овладению современным образованием и профессией, при этом тревогу вызывает усиливающаяся неразборчивость в средствах достижения ими «жизненного успеха». Наблюдается снижение социальной активности молодежи, снижаются культурные запросы, наблюдается кризис идеалов и утрата духовных ориентиров.

События последних двадцати лет в России привели к тому, что у большинства молодёжи выявляется отсутствие какой-либо более или менее четкой картины мира, системы ценностей, норм и установок, явные противоречия в сознании. Поэтому настоятельной необходимостью является формирование системы воспитания и социализации молодёжи. [9]

1.2 Общественно - политическая активность молодежи

Формирование эффективной молодежной политики во многом зависит от общественной активности молодежного сообщества. [47] Российский политический психолог Ольшанский Д.В. под политической активностью на индивидуальном уровне подразумевает совокупность проявлений тех форм жизнедеятельности человека, в которых выражается его стремление активно участвовать в политике, отстаивая свои права и интересы. [49]

Гозман Л.Я. считает, что политическая активность – это одна из моделей политического поведения, которая включает в себя такие важные психологические показатели как восприятие индивидом своего участия, чувство вовлеченности в политику и мотивация участия. Гозман Л.Я. и Шестопад Е.Б. выделяют макрофакторы политической активности (господствующие мировые тенденции, которые освобождают или поработают человека и др.), факторы среднего уровня (благополучие отдельной личности, взаимоотношения в коллективе и т. д.) и микрофакторы (образование, прошлый опыт, мотивы, темперамент и др.). [18]

Деркач А.А. определяет активность как характерологическое свойство человека, социальной общности, делающее их способными эффективно функционировать в различных условиях. [21]

Под социально-политической активностью молодежи в самом общем виде понимается «форма социальной активности, реализуемая в сфере национальной и международной политики; один из фундаментальных элементов человеческого поведения в политической жизни». Конкретным выражением общественно-политической активности служит «совокупность отдельных действий — акций и интеракций, направленных на достижение политической цели и являющихся взаимодействием индивидов в политике». При этом сами акции могут быть достаточно многообразны и не иметь конкретного адресата, носить организованный или стихийный характер, быть систематическими или ситуативными. Различными могут быть и функции такой активности. [29]

На степень политической активности влияет система культурных установок, включающая когнитивные (знания о политической системе и ее ролях), аффективные (чувства, испытываемые к политической системе, ее функционированию и тем, кто ее олицетворяет) и ценностные ориентации (представления и суждения о политических объектах, опирающиеся на ценностные стандарты и критерии в сочетании с информацией и эмоциями). [5]

В основе формирования мотивации политической активности лежит информированность, заинтересованность в информации о политике, осознание способности оказывать влияние на ход политического процесса. Механизм политической активизации молодежи может быть вертикальным, т. е. инициируемым государством (электоральная, партийная активность), или горизонтальным, т. е. инициируемым обществом. Многообразные формы политической активности различаются по степени законности действий на конвенциональную (законную) и неконвенциональную активность. [43]

В рамках сложившихся исследовательских традиций общественно-политическая активность рассматривается как часть интегрального понятия «социальная активность» и выступает одновременно как

деятельность и как устойчивое свойство личности. Выделяется пять самых общих признаков активности, характеризующих инициативные возможности живых систем и имеющих важное методологическое значение для понимания социологической сущности, в том числе и социально-политической активности. В. С. Боровик относит к ним следующие: 1) отсутствие безразличия к существенным, жизненно важным воздействиям внешней среды (в отличие от простой реактивности, т. е. неизбежного реагирования на несущественные перемены во внешней среде; 2) наличие комплекса свойств, обеспечивающих самодвижение социальной материи, выражающихся в самодетерминации, самоопределяемости социальных систем, в их способности к саморегуляции, самоорганизации, самосохраняемости, самовоспроизведению, саморазвитию и т. п.; 3) направленность воздействия на среду, связанная с преодолением в доступных для социосистем формах внешних разрушающих сил; 4) ориентированность системы в будущее — свойство, раскрывающееся в понятии «перспективная активность» и реализующееся в «опережающем отражении действительности», или модели «потребного будущего»; 5) выбор системой характера поведения в изменчивых условиях внешней среды. Совокупность данных свойств характеризует механизм, обеспечивающий социальным системам самостоятельную силу реагирования. Эту силу правильнее обозначить термином активность». [10]

А. М. Матюшкин указывает на три уровня процессов, порождающих активность:

- нарушение во внутренней среде организма, порождающее потребность организма в чем-либо;

- нарушение, вызываемое типом взаимодействия субъекта с объектом, выступающее как изменение типа взаимодействия, как новизна

ситуации, как «препятствие» на пути удовлетворения потребности; нарушение, вызывающее необходимость в новых типах активности;

- нарушения в типе деятельности, приводящие к невозможности ее выполнения сложившимися способами и вызывающие необходимость поиска новых способов выполнения деятельности. [28]

Таким образом, можно сделать вывод, что общественно - политическая активность молодежи обусловлена различными факторами. Основную роль в деятельности политического активиста играют его потребности, ценностные ориентации и ведущие мотивы.

1.3. Особенности личности политического активиста

Процесс политической социализации приводит к своеобразному расслоению индивидов. Часть из них становится активными гражданами, часть предпочитает более пассивное существование. На активных держится государство, существует и развивается политическая система, строится политическая организация общества. Самые активные становятся ее руководителями — лидерами. [49]

Основой различий между активными и пассивными участниками политической жизни выступают мотивы и установки, в соответствии с которыми люди включаются в политическую деятельность.

Современные исследования ученых свидетельствуют о том, что, обладая определенными социальными и политическими качествами, один человек может показывать большую готовность к участию в политической борьбе, а другой — будет сторониться ее. Поэтому сегодня можно говорить о существовании четырех основных социально-психологических типов людей, представителей которых различают по их отношению к политической активности и другим формам борьбы за власть. Основанием для выделения таких типов служат как объективные характеристики

политического участия, так и субъективное восприятие политики человеком, его понимание собственной роли в ней.

Во-первых, это люди, активные во всех областях жизни, в том числе и в политике. Они отличаются большой энергией, высоким мнением о собственных возможностях и сильными личными устремлениями, весьма настойчиво участвуют в разнообразных видах деятельности и часто, хотя и не всегда, проявляют высокую идеологическую и психологическую стойкость.

Во-вторых, это люди, активные в каких-либо сферах деятельности, но пассивные в политике и, следовательно, лишённые склонностей, свойственных политикам и необходимых для политической борьбы либо относящиеся индифферентно к проблемам политики ввиду достаточно продуктивного участия в других областях. К этой группе можно отнести людей, которые по тем или иным причинам не одобряют существующую политическую систему и поэтому активно не включаются в её функционирование. В то же время они не борются за её ликвидацию.

В-третьих, индивиды, проявляющие слабый интерес к неполитическим областям жизни, но весьма политически активные. Это своеобразная категория людей с определёнными интеллектуальными и эмоционально-экспрессивными характеристиками, ориентирующими на достаточно упрощённое понимание политической деятельности.

В-четвёртых, это пассивные как в политике, так и вне её люди (чаще всего неэнергичные, не всегда верящие в себя, робкие по своей натуре). В этом случае отсутствие ориентации на политическую активность можно объяснить слабостью и неустойчивостью их жизненной позиции.

В приведённой классификации отнесение людей к «политически активным» и «политически пассивным» основывается на учёте индивидуально-психологических характеристик личности. Индивидуально-личностная ориентация в формировании отношения людей

к политической активности опосредуется в целом потребностно-мотивационной сферой психики человека. По мнению СБ. Каверина, структуру потребности во власти определяют потребности в свободе, гедонистические потребности, потребность в самовыражении и самоутверждении, которые и заставляют индивида заниматься политической деятельностью. [27]

Политическая активность, вовлеченность в борьбу за власть, кроме того, определяются политическими установками людей, их политическим поведением, стабильностью политической жизни, политическим доверием, существующим в обществе. Вот почему отношение людей к власти, их политическая активность или пассивность зависят от целого ряда психологических факторов, среди которых:

- а) степень социально-психологической вовлеченности в политику, обусловленная воздействием средств массовой информации и политических процессов на людей, под контролем которых формируются представления о политике, рождается интерес к ней, готовность и способность воспринимать определенные политические и иные ценности;
- б) наличие определенных индивидуально - и социально-психологических предпосылок, сформировавшихся в ходе всей предыдущей жизни и истории развития людей или их групп, ориентирующих на конкретное отношение к политическим реалиям, событиям, факторам или определенную идентификацию с той или иной политической партией или институтом, способствующих вовлечению (включению) в политику;
- в) чувство социально-психологической причастности групп людей к определенным политическим ценностям, идеям, взглядам (у каждого человека так или иначе формируются конкретные политические ситуативные интересы и пристрастия, которые со временем начинают более активно опосредовать их мирозерцание и характер осмысления действительности, что позволяет не только оценивать события, участниками которых они оказались в силу тех или иных обстоятельств, но

и формировать устойчивую мотивацию их поступков и действий); г) повседневное, сиюминутное восприятие политики, властных отношений людьми (оно может быть адекватным, неадекватным, реалистическим, иллюзорным).

Психологически поведение и действия активистов, согласно исследованиям зарубежных и отечественных ученых, объясняются наличием у них целого ряда личностных черт:

- силы индивидуальности, проявляющейся в ярко выраженной уверенности в себе;
- повышенной мотивации на внешний мир и обостренного чувства собственного достоинства;
- личной увлеченности, заставляющей индивида принимать порой излишне инициативное участие в различных жизненных ситуациях, сознательно окунаться в политическую деятельность, подчинять своей воле других людей;
- склонности к расширенному и многозначному восприятию окружающего мира, выражающейся в значительном интересе к событиям, которые в нем происходят, и переходе к политической деятельности, являющемся для них закономерным следствием этого интереса;
- экстравертивных наклонностей, характерных для людей, постоянно ищущих контактов с другими людьми, хорошо себя чувствующими именно в таких обстоятельствах, что в окончательном виде способствуют приходу в политику. [34]

Таким образом, исследования психологов свидетельствуют о том, что активность молодого человека в области политики во многом определяется психологическими особенностями его личности.

Выводы по I главе

В изучении направленности личности в отечественной психологии сложились различные направления: теория потребностей и мотивов (С.Л. Рубинштейн, А.Н. Леонтьев), теория установки (Д.Н. Узнадзе), отношений личности (В.Н. Мясищев) и другие. Все теории в той или иной степени взаимосвязаны между собой, и под направленностью личности понимается такое психическое свойство, в котором выражаются потребности, мотивы, мировоззрение, установки и цели её жизни и деятельности. В зарубежной психологии вопрос направленности рассматривали: К.Левин, Г.Олпорт, Р.Мэй и другие, в их концепциях используются понятия, близкие к понятию «направленность личности», но не тождественные ему.

Одним из основных компонентов направленности личности являются потребности, т.е. состояния, отражающие нужды в чём-либо. Неудовлетворённые потребности, могут приобретать различные формы, в зависимости от степени осознания цели и содержания. Любая потребность активизирует организм, стимулирует его поведение, направленное на поиск того, что требуется.

В основе направленности личности лежит система мотивов, в которой ведущие мотивы, подчиняя себе остальные, характеризуют строение мотивационной сферы человека. В основе формирования мотивации политической активности лежит информированность, заинтересованность в информации о политике, осознание способности оказывать влияние на ход политического процесса. Направленность играет ведущую роль в процессе развития мотивации молодых людей и их личности в целом.

Под мотивацией политической активности понимается процесс и результат формирования мотивов, которые иницируют, направляют и поддерживают активность человека для достижения какой-либо ценной

для него и значимой для других людей и общества в целом социально-политической цели.

Следующей важной составляющей направленности личности являются ценности и ценностные ориентации. Ценности – это общепринятые представления людей относительно целей и путей их достижения, которые предписывают им определенные социально-принятые способы поведения. Ценностные ориентации формируют установку субъекта деятельности, что в значительной степени предопределяет направленность социального поведения индивида в своей повседневной деятельности.

Потребности, мотивы, ценностные ориентации играют основную роль в деятельности политического активиста. Ольшанский Д.В. под политической активностью подразумевает совокупность проявлений тех форм жизнедеятельности, в которых выражается его стремление активно участвовать в политике, отстаивая права и интересы.

Психологическое поведение и действие активистов объясняются наличием у них ряда личностных черт: уверенность в себе, повышенная мотивация на внешний мир, личностная увлеченность, стремление подчинить своей воле других людей и так далее.

Исследуя личностную направленность, необходимо учитывать её основные компоненты: мотивы, потребности, ценности и ценностные ориентации.

ГЛАВА II ЭМПИРИЧЕСКОЕ ИССЛЕДОВАНИЕ НАПРАВЛЕННОСТИ ЛИЧНОСТИ ПОЛИТИЧЕСКИ АКТИВНОЙ МОЛОДЁЖИ

2.1. Организация и методы эмпирического исследования

Цель данного исследования - выделить особенности направленности личности политически активной молодежи.

Задачи исследования:

1. Сформировать группу политически активной и политически неактивной молодежи;
2. Подобрать методы и методики для исследования направленности личности;
3. Исследовать направленность личности политически активной молодежи;
4. Изучить направленность личности политически неактивной молодежи;
5. Проанализировать полученные данные и установить особенности направленности личности молодежи, занимающейся политической деятельностью.

В качестве *гипотезы* было выдвинуто предположение о том, что существуют различия в направленности личности политически активной и политически неактивной молодежи.

Объект данного исследования – личностная сфера политически активной молодежи.

Предмет исследования – направленность личности политически активной молодежи.

Исследование проводилось в ряд **этапов**:

I этап. Разработка плана исследования, выдвижение гипотезы, анализ научных, методических источников по проблеме направленности личности;

II этап. Анкетирование с целью выявления политических активистов;

III этап. Изучение компонентов направленности личности: мотивационно-потребностная сфера, ведущие жизненные ценности, особенности направленности личности и сравнение анализируемых групп.

IV этап. Анализ и интерпретация полученных результатов.

V этап. Разработка практических рекомендаций по итогам исследования.

Для исследования направленности личности политически активной молодежи нами были созданы две группы испытуемых:

В первую группу вошли политические активисты, участники молодежного форума «Селигер», смены «Политика» и члены Всероссийской Общественной Организации «Молодая Гвардия Единой России» г. Владимира. Это молодёжь в возрасте от 18 до 26 лет. Численность группы – 40 человек.

Вторую группу составили 36 человек, в возрасте от 18 до 26 лет, не имеющие отношения к политической деятельности.

Группы формировались с помощью составленной нами анкеты «Общая осведомлённость в области политики».

Для проведения исследования были использованы следующие методы:

1. Анкетирование - психологический вербально - коммуникативный метод, в котором в качестве средства для сбора сведений от респондента используется специально оформленный список вопросов — анкета. Нами была составлена анкета «Общей

осведомлённости в области политики», с помощью которой мы формировали эквивалентную группу политических активистов;

2. Тестирование - метод психодиагностики, использующий стандартизованные вопросы и задачи - тесты, имеющие определенную шкалу значений. Применяется для стандартизованного измерения индивидуальных различий. Позволяет с известной вероятностью определить актуальный уровень развития у индивида нужных навыков, знаний, личностных характеристик и пр. Для измерения индивидуально-психологических различий мы использовали следующие методики - «Методика оценки мотивации достижения» А.Мехрабиан; «Пирамида потребностей. Методика актуальности основных потребностей» И.А. Акиндиновой; «Мотивация успеха и боязнь неудачи» А.А. Реана; «Методика ценностей» Ш.Шварц; «Определение направленностей» Б.Басс.

Опишем методики, использованные в нашем исследовании.

Методика 1. Анкета «Общая осведомлённость в области политики»

Созданная нами анкета включает в себя 20 вопросов об исторических фактах страны, о современных политических деятелях, экономическом и политическом положении современной России, положении России в системе стран мира. Диагностика проводилась в индивидуальной форме. Время заполнения анкеты не ограничено. Обязательное условие – отсутствие дополнительных источников информации. На основе результатов анкеты мы выявили три группы испытуемых:

1. Испытуемые с высокой политической осведомлённостью;
2. Испытуемые со средней политической осведомлённостью;
3. Испытуемые с низкой политической осведомлённостью.

В качестве испытуемых для дальнейшего исследования мы выбрали молодых людей первой и второй группы.

Методика 2. «Методика оценки мотивации достижения».
А.Мехрабиан.[6]

Мотивация достижения - стремление к улучшению результатов, неудовлетворенность достигнутым, настойчивость в достижении своих целей, стремление добиться своего во что бы то ни стало - является одним из главных свойств личности, оказывающих влияние на всю человеческую жизнь.

Измеряется уровень мотивации достижения с помощью шкалы, состоящей из 22 суждений.

На основании результатов использования методики можно выявить несколько групп испытуемых:

1. Группа с высоким уровнем мотивации достижения;
2. Группа со средним уровнем мотивации достижения;
3. Группа с низким уровнем мотивации достижения.

Методика 3. «Пирамида потребностей. Методика актуальности основных потребностей». И.А. Акиндинова [4]

Методика предназначена для выявления актуальности базовых потребностей: материальных, потребности в безопасности, в самовыражении (самоактуализации).

Диагностика проводилась в групповой форме, в 4 серии по 15 человек. Каждому обследуемому было предоставлено отдельное место для выполнения задания. Время выполнения - 25 минут.

На основании результатов использования методики можно выявить несколько групп испытуемых:

1. Испытуемые, с доминирующей потребностью в высоком материальном положении;
2. Испытуемые, с доминирующей потребностью в безопасности;
3. Испытуемые, с доминирующей потребностью в межличностных связях;

4. Испытуемые, с доминирующей потребностью в уважении со стороны;

5. Испытуемые, с доминирующей потребностью в самореализации.

Методика 4. «Мотивация успеха и боязнь неудачи». А.А. Реан[6]

Методика предназначена для изучения мотивационной сферы: выявления преобладающего мотива – ориентация на успех или боязнь неудачи.

Методика состоит из 20 утверждений. Проводилась в групповой форме. Время выполнения заданий не ограничивалось.

В процессе исследования были выявлены:

1. Испытуемые с мотивацией, ориентированной на успех;
2. Испытуемые с мотивацией избегания неудач;
3. Испытуемые с мотивационным полюсом, выраженным неярко.

Мотивация на успех относится к позитивной мотивации. При такой мотивации человек, начиная дело, имеет в виду достижение чего-то конструктивного, положительного. В основе активности человека лежит надежда на успех и потребность в достижении успеха. Такие люди обычно уверены в себе, в своих силах, ответственны, инициативны и активны. Их отличает настойчивость в достижении цели. целеустремленность.

Мотивации на неудачу относится к негативной мотивации. При данном типе мотивации активность человека связана с потребностью избежать срыва, порицания, наказания, неудачи. Вообще в основе этой мотивации лежит идея избегания и идея негативных ожиданий. Начиная дело, человек уже заранее боится возможной неудачи, думает о путях избегания этой гипотетической неудачи, а не о способах достижения успеха.

Люди, мотивированные на неудачу, обычно отличаются повышенной тревожностью, низкой уверенностью в своих силах. Стараются избегать ответственных заданий, а при необходимости решения сверхответственных задач могут впадать в состояние близкое к паническому. По крайней мере,

ситуативная тревожность у них в этих случаях становится чрезвычайно высокой. Все это, вместе с тем, может сочетаться с весьма ответственным отношением к делу.

Методика 5. «Ценностный опросник» (ЦО). Ш.Шварц.[30]

Тест ценности Шварца применяется для исследования динамики изменения ценностей как в группах (культурах) в связи с изменениями в обществе, так и для личности в связи с её жизненными проблемами. Методика дает количественное выражение значимости каждого из десяти мотивационных типов ценностей на уровне нормативных идеалов.

Опросник состоит из двух частей. Первая часть предназначена для изучения ценностей, идеалов и убеждений, оказывающих влияние на личность. Список ценностей состоит из двух частей: существительных и прилагательных, включающих 57 ценностей.

Вторая часть опросника Шварца представляет собой профиль личности. Состоит из 40 описаний человека, характеризующих 10 типов ценностей.

Типы ценностей:

- Власть;
- достижение;
- гедонизм;
- стимуляция;
- самостоятельность;
- универсализм;
- доброта;
- традиция;
- конформность;
- безопасность.

Методика дает количественное выражение значимости каждого из десяти мотивационных типов ценностей на двух уровнях:

- на уровне нормативных идеалов и
- на уровне индивидуальных приоритетов.

Методика 7. «Определение направленностей». Б.Басс.[6]

Методика диагностики направленности личности Б. Басса (Опросник Смекала-Кучера; ориентационная анкета Басса) позволяет выявить к чему человек действительно стремится, что для него является самым важным, ценным и, при необходимости, подкорректировать свое поведение.

С помощью методики Басса выявляются следующие направленности:

1. Направленность на себя (Я) — ориентация на прямое вознаграждение безотносительно от содержания работы, склонность к соперничеству.

2. Направленность на общение (О) — стремление при любых условиях поддерживать отношения с людьми, ориентация на совместную деятельность.

3. Направленность на дело (Д) — заинтересованность в решении деловых проблем, выполнение работы как можно лучше, ориентация на деловое сотрудничество, способность отстаивать в интересах дела собственное мнение, которое полезно для достижения общей цели.

Выбор методов и методик обусловлен их соответствием методологическому основанию, задачам, гипотезе исследования. Таким образом, описанная в данном разделе организация психологического исследования позволит получить представление о направленности личности политически активной молодежи.

2.2. Анализ результатов

1. Исследование мотивационной сферы личности с помощью методики оценки мотивации достижения. Результаты представлены в Приложении 1, а также на рисунке 1.

В данном исследовании была принята 3х уровневая шкала мотивации достижения: 1) низкий уровень (2 – 11баллов); 2) средний (12 – 15 баллов); 3) высокий (16 – 19 баллов).

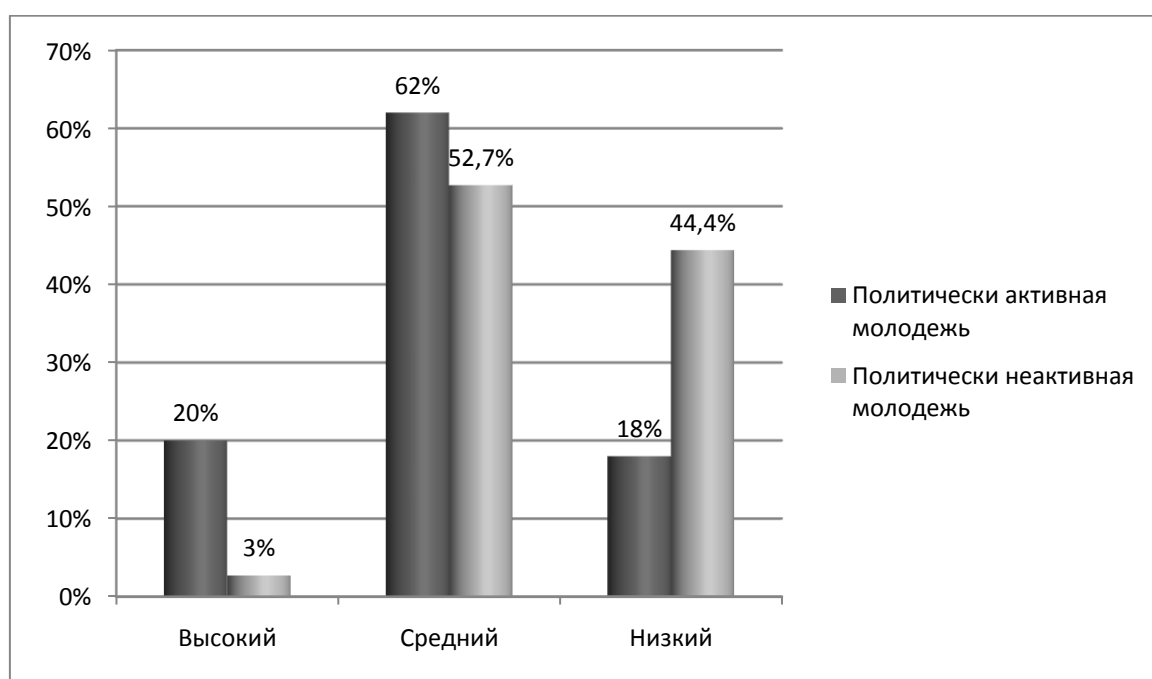


Рисунок 1. Результаты диагностики уровня мотива достижения у политически активной и политически неактивной молодежи.

Из рисунка 1 мы видим, что у 20% политически активных и 2,7% политически неактивных испытуемых мотивация в достижении находится на высоком уровне.

У 62% политически активной и 52,7% политически неактивной молодежи мотивация в достижении выражена на среднем уровне.

В первой группе 18% испытуемых, а во второй группе 44,4% имеют низкий уровень исследуемой мотивации.

Обработка данных проводилась с применением статистических методов (U-Критерий Манна-Уитни). В ходе анализа данных различия в уровне мотивации в достижении находятся в зоне высокой значимости ($p \leq 0,01$).

У политически активных студентов уровень мотивации достижения выше, нежели у политически неактивных студентов. Такое достоверное различие объясняется тем, что у политических лидеров проявляется забота о совершенстве, мастерстве, поведении, направленном на достижение. Любой человек с потребностью в достижении будет активным. Такие политические лидеры ищут власти, чтобы достичь своей цели. Они более спокойно относятся к изменениям в окружающем мире. Люди обычно воспринимаются как факторы, помогающие или мешающие достижению. Политически активная молодежь с высокой мотивацией достижения избегают зависимости: от кого-либо или чего-либо.

Между уровнем мотивации достижения и успехом в жизнедеятельности существует тесная связь, так как люди, обладающие высоким уровнем этой мотивации, ищут ситуации достижения, уверены в успешном исходе, ищут информацию для суждения о своих успехах, готовы принять на себя ответственность, решительны в неопределенных ситуациях, проявляют настойчивость в стремлении к цели, получают удовольствие от решения интересных задач, не теряются в ситуации соревнования, показывают большое упорство при столкновении в препятствиями. Все эти характеристики свойственны личности политического деятеля.

2. Исследование мотивационной сферы личности с помощью методики выявления мотивации на успех и мотивации на избегание неудач. Результаты представлены в Приложении 2 и на рисунке 2.

Для изучения «мотивации на успех» и «мотивации избегания неудач» мы использовали три шкалы: мотивация на успех (14 – 20 баллов),

мотивация на избегание неудач (1 – 7 баллов) и ярко не выраженная мотивация (8 – 13 баллов).

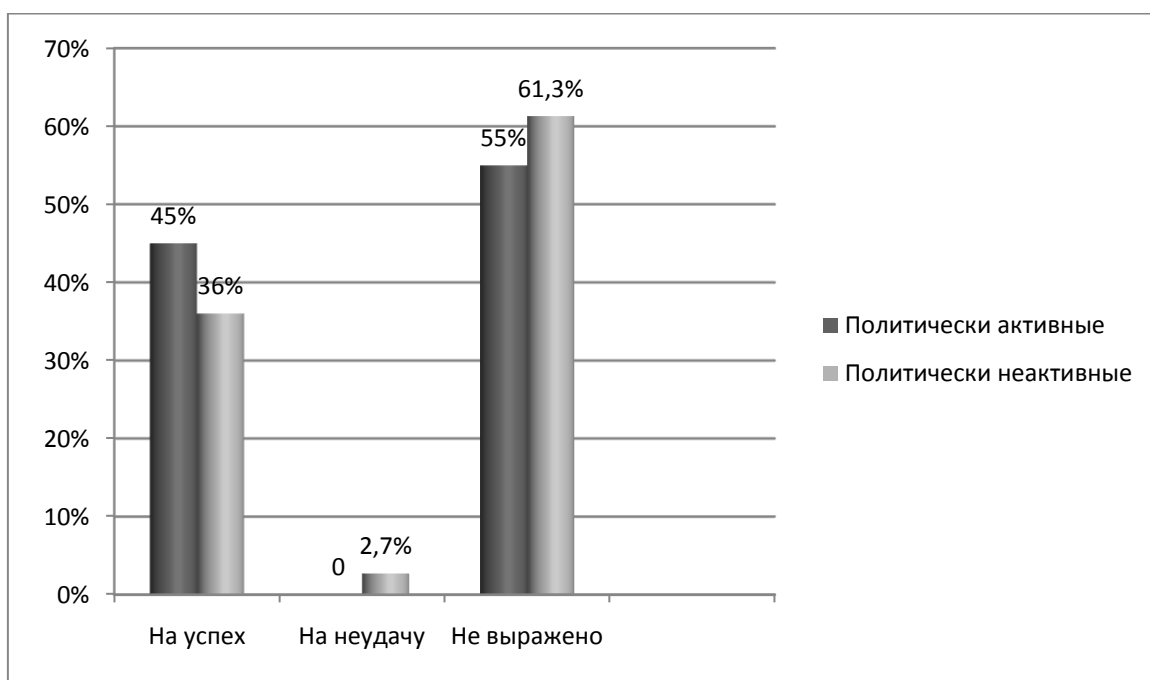


Рисунок 2. Результаты исследования мотивации на успех и мотивации на избегание неудач политически активной и политически неактивной молодежи.

В результате данной диагностики были получены следующие результаты:

У 18 политически активных студентов (45%) и 13 политически неактивных студентов (36%) была выявлена мотивация на успех. Личности этого типа обычно активны, инициативны. Если встречаются препятствия – ищут способы их преодоления. Продуктивность деятельности и степень её активности в меньшей степени зависят от внешнего контроля. Отличаются настойчивостью в достижении цели. Склонны планировать своё будущее на большие промежутки времени. Предпочитают брать на себя средние по трудности или же слегка завышенные, но выполнимые обязательства. Ставят перед собой реально достижимые цели. Если рискуют, то расчетливо. Обычно такие качества обеспечивают суммарный успех,

существенно отличный как от незначительных достижений при заниженных обязательствах, так и от случайного везения при завышенных. Предпочтение задач с вероятностью успеха и привлекательность задачи возрастает пропорционально её сложности. Данный тип личности склонен к риску, а ведущей потребностью, чаще всего, становится потребность в самоактуализации, направленной на реализацию своего личностного потенциала.

Один политически неактивный студент имеет мотивацию на избегание неудач, среди второй группы испытуемых такая мотивация отсутствует. Данному типу личности характерна малоинициативность, избегание ответственных заданий и изыскивание причин отказа от них. Человек, избегающий неудачу, ставит перед собой неоправданно завышенные цели, плохо оценивание свои возможности. При выполнении заданий проблемного характера, в условиях дефицита времени, результативность деятельности ухудшается. Отличаются, как правило, меньшей настойчивостью в достижении цели. Склонны к восприятию и переживанию времени как «бесцельно текущего». Склонны планировать своё будущее на менее отдаленные промежутки времени.

Одинаковое количество студентов в обеих группах – 22 человека – не имеют ярко выраженной мотивации. Тем не менее, в первой группе, даже при отсутствии ярко выраженной мотивации, имеется тенденция на успех, а во второй группе наблюдается тенденция к неудачам.

Математическая обработка данной методики также проводилась с помощью U-Критерий Манна-Уитни.

Результаты оказались в зоне значимости ($p \leq 0.05$). Анализируя полученные данные, можно заметить, что количество испытуемых, ориентированных на успех преобладает в первой группе. При исследовании потребностной сферы, нами было установлено, что большинство политически активных испытуемых в качестве ведущей потребности демонстрирует потребность в самореализации, исходя из

полученных данных, можно предположить, что молодежь направлена на достижение успеха в профессиональной деятельности для того, чтобы удовлетворить свою потребность в самореализации.

3. С помощью методики актуальности основных потребностей мы выявили актуальные базовые потребности политически активной и политически неактивной молодежи. Результаты представлены в Приложении 3 и на рисунке 3.

В данном исследовании было использовано 5 шкал:

- А) материальное положение;
- Б) потребность в безопасности;
- В) потребность в межличностных связях;
- Г) потребность в уважении со стороны;
- Д) потребность в самореализации.

В каждой шкале существует 3 зоны удовлетворённости: полная удовлетворённость (0 – 13 баллов); частичная удовлетворённость (13 – 26 баллов); полная неудовлетворённость (26 – 39 баллов).

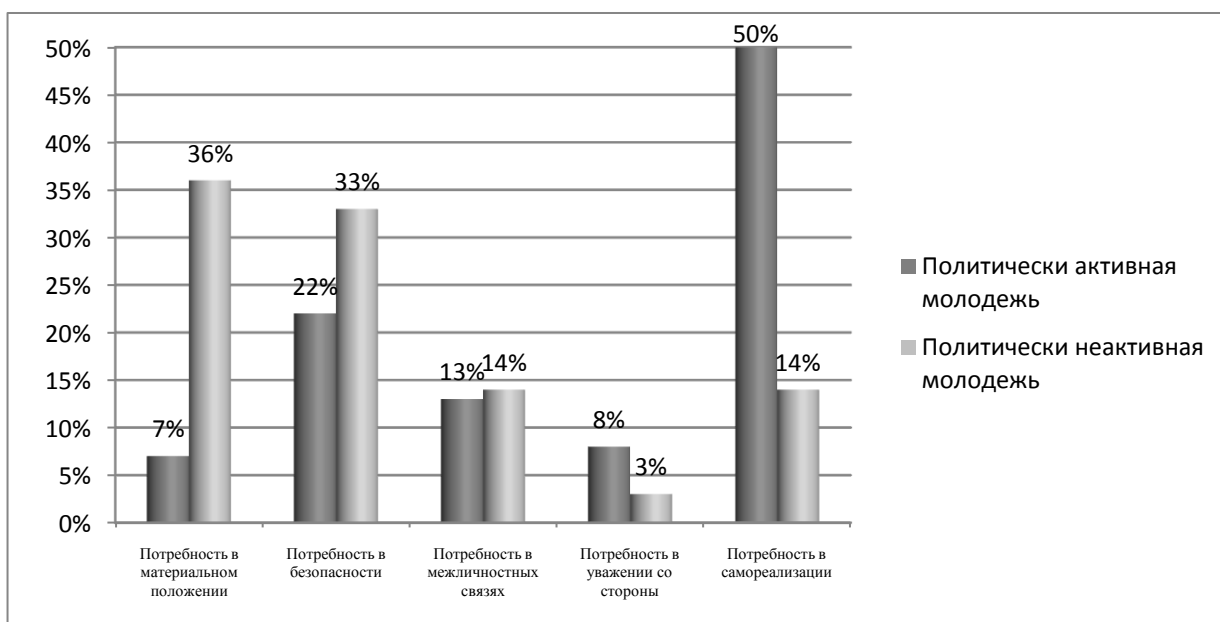


Рисунок 3. Результаты исследования иерархии потребностей политически активной и политически неактивной молодежи.

В ходе анализа результатов по данной методике было выявлено, что у 7 % политически активных и 36% политически неактивных студентов доминирует потребность в высоком материальном положении. Большой процент испытуемых, не интересующихся политикой, стремится к высокому материальному положению, так как одним из качественно-количественных показателей социально-экономического становления и развития молодежи является её материальное положение. Политически активные испытуемые, в большей степени, стремятся к самореализации. Возможно, что данная группа испытуемых считает, что реализовав свои способности, добившись чего-то в жизни, найдя своё место в жизни, они будут получать достойную заработную плату.

В первой группе 22 %, а во второй 33% испытуемых имеют потребность в безопасности. Данная потребность является базовой и может выходить на передний план как у политически активных, так и у политически неактивных представителей молодежи. Человеку необходимо прогнозировать и просчитывать дальнейшие события, чтобы быть спокойным за своё будущее. При этом именно из потребности в безопасности, человек тяготеет к стабильности, постоянству, правильности.

В межличностных связях нуждаются 13% политически активной и 14% неактивной молодёжи. Явных различий в двух группах испытуемых мы не выявили. Такое соотношение может объясняться направленностью на регуляцию общения и межличностных отношений как среди политически активных, так и среди политически неактивных молодых людей.

Потребность в уважении со стороны у небольшого количества студентов в обеих группах – 8% и 3%, но у политически активной молодежи она выражена в большей степени. Эта потребность свойственна скорее политическим лидерам, которые нуждаются в компетентности, уважении со стороны окружающих, признании; они стремятся к личным

достижениям и самоуважению. У политически неактивной молодежи, ввиду своей деятельности (большинство из них студенты), вероятнее всего, данная потребность в период студенчества не проявляется.

Потребность в самореализации значительно преобладает в первой группе (50%), а во второй группе 14%. Актуальность данной потребности, для политически активной молодежи, свидетельствует о большем стремлении их к приобретению знаний, любознательности, более полному выявлению и использованию своих личностных возможностей, для получения профессиональных знаний, умений и навыков в процессе учебной, профессиональной и общественной деятельности. В политической сфере существует жёсткая иерархия и есть возможность «карьерного роста». Молодые люди стремятся развиваться для достижения успеха в политической деятельности. Политики, чаще всего, отличаются жёсткостью характера, силой духа, не проявляют эмоций, полностью не доверяют окружающим. А человеку, стремящемуся к самореализации, характерно брать на себя ответственность за достижение собственных целей, самостоятельно управлять всеми обстоятельствами, подчиняя и заставляя их работать на свой успех. Отличительной особенностью потребности в самореализации является то, что её практически невозможно удовлетворить полностью, поэтому человек, испытывающий данную потребность, не останавливается на достигнутом, а постоянно стремится к большему. Исходя из этого, можно сделать прогноз, что 50 % испытуемых первой группы, у которых доминирует потребность в самореализации, будут иметь успех в своей политической деятельности.

Обработка данных проводилась с применением математических методов (U-Критерий Манна-Уитни). Данные по шкалам материальное положение, потребность в безопасности, потребность в уважении со стороны, потребность в самореализации оказались в зоне значимости. Значение шкалы – потребность в межличностных связях находятся в зоне незначимости.

4. Исследование ценностных ориентаций молодёжи с помощью ценностного опросника. Результаты представлены в Приложении 4 и на рисунке 4.

В процессе исследования ценностных ориентации политически активной и политически неактивной молодёжи, нами было использовано десять шкал: власть, достижение, гедонизм, стимуляция, самостоятельность, универсализм, доброта, традиция, конформность, безопасность. Каждый тип ценности имеет либо высокую, либо низкую значимость.

В результате количественного анализа полученных нами данных было выявлено, что для 27,5% политически активной молодежи и 8% политически неактивной молодежи конформность является значимой ценностью. Определяющая мотивационная цель этого типа – сдерживание и предотвращение действий, а также склонностей и побуждений к действиям, которые могут причинить вред другим и не соответствуют социальным ожиданиям. Данная ценность является производной от требования сдерживать склонности, имеющие негативные социальные последствия. Количество испытуемых, для которых данная ценность является одной из главных, в первой группе значительно превышает, это может быть связано с тем, что часть политически активных испытуемых в нашем исследовании являются членами общественной организации, и большее количество деятельности они выполняют сообща. Поэтому для них важно конформное поведение внутри организации: подчинение общественным и групповым нормам, групповое согласие, единство мнений.

У одинакового количества испытуемых обеих групп (2,5%/2,7%) важной ценностью являются традиции. Мотивационная цель данной ценности – уважение, принятие обычаев и идей, которые существуют в культуре (уважение традиций, смирение, благочестие, принятие своей участи, умеренность) и следование им. Небольшой показатель этого типа

ценностей свидетельствует об упадке культурных ценностей среди молодежи, которая забыла самобытные ценности русского образа жизни и культуре. Молодое поколение в России утратило нравственные основы стабильного общественного развития, выраженные в идеях духовной преемственности православной культуры и традиций в жизни и воспитании, оно проникается западными идеалами, которые основаны на «ценностях» рыночной экономики.

Доброта, как значимая ценность наблюдается у 30% политически активной и 55,5% политически неактивной молодёжи. В основе данной ценности лежит доброжелательность, которая сфокусирована на благополучии в повседневном взаимодействии с близкими людьми. Этот тип ценностей считается производным от потребности в позитивном взаимодействии, потребности в аффилиации и обеспечения процветания группы. Его мотивационная цель – сохранение благополучия людей, с которыми индивид находится в личных контактах. У политических активистов такой значимый показатель по данной шкале можно объяснить тем, что очень много акций и политических движений направлены на благотворительность, помощь пожилым людям, в том числе ветеранам Великой Отечественной Войны и Ветеранам Труда; людям, попавшим в трудную жизненную ситуацию; множество проектов направлены на улучшение экологической ситуации и помощь бездомным животным. Такая деятельность воспитывает в молодежи чувство полезности, ответственности, дружбы, любви. Можно предположить, что среди политически неактивной молодёжи большинство испытуемых являются студентами, для которых важно взаимодействие с родными и близкими людьми. Кто-то из них пока еще проживает с родителями, материально и эмоционально от них зависит. Именно поэтому для них ценно благополучие людей, которые их окружают, важны лояльность, честность перед ними, общение с ними.

Тип ценностей – универсализм является значимым для 15% политических активистов и 52,7% политически неактивной молодёжи. Мотивационная цель данного типа ценностей – понимание, терпимость, защита благополучия всех людей и природы. Мотивационные цели универсализма производны от тех потребностей выживания групп и индивидов, которые становятся явно необходимыми при вступлении людей в контакт с кем-либо вне своей среды или при расширении первичной группы. Данный тип людей придерживается точки зрения приоритетных законов, общих правил, стандартов и кодексов по сравнению с потребностями и требованиями друзей и близких. Они считают, что правила и законы должны применяться ко всем без исключения и действовать для всех в любой ситуации. Законы являются эталоном. Причиной небольшого количества политически активной молодёжи, для которых универсализм является приоритетной ценностью, может быть эгоцентризм, как характерная черта личности.

Половина испытуемых обеих групп (50%/47,2%) выделяют самостоятельность как значимую ценность. Определяющая цель этого типа ценностей состоит в самостоятельности мышления и выбора способов действия, в творчестве и исследовательской активности. Самостоятельность как ценность произведена от организменной потребности в самоконтроле и самоуправлении, а также от интеракционных потребностей в автономии и независимости. Мы считаем, что половина общего числа испытуемых выделяют данную ценность, так как для молодёжи актуальна проблема – стать самостоятельным и занять своё место в жизни. Это стремление к собственному жилью, отделение от родителей, приобретение профессии, финансовой самостоятельности, поиск спутника жизни. В процессе реализации данных потребностей человек постоянно оказывается перед выбором и ему необходимо принимать жизненно важные для него решения. Всё это воспитывает в молодом человеке чувство самостоятельности, независимости, развивает

важные жизненные качества: ответственность, целеустремлённость, способность к творческому мышлению и т.д.

Стимуляция является жизненно важной ценностью для 40% политических активистов и 2,7% политически неактивных испытуемых. Этот тип ценностей является производным от организменной потребности в разнообразии и глубоких переживаниях для поддержания оптимального уровня активности. Мотивационная цель этого типа ценностей заключается в стремлении к новизне и глубоким переживаниям. Высокий процент политически активных испытуемых, выделивших данную ценность, можно объяснить тем, что деятельность активиста является разносторонней, не имеет четкого режима, в большинстве случаев активист выполняет эту деятельность на добровольных основаниях, руководствуясь своими интересами. Участники форума «Селигер» реализуют разнообразные проекты, агитируя и мотивируя к деятельности волонтеров и людей с активной гражданской и политической позицией.

Гедонизм – важная ценность для 5% политически активной молодежи и 41,6% политически неактивной молодежи. Для этих испытуемых важно наслаждение, чувственное удовольствие. Практически половина испытуемых второй группы выделили эту ценность. Возможно, это связано с тем, что одной из характеристик современного общества является «общество потребления»: всё больше средств тратится на досуг, развлечения, на продукцию, в которой нет необходимости. Повышается внимание человека к самому себе и своему телу, он в первую очередь заботится о своём благополучии. Удовольствие во многом на сегодняшний день стало доступным, главное – это уровень материального положения. Можно предположить, что высокий показатель потребности в материальном положении второй группы наших испытуемых (см. результаты методики «иерархия потребностей»), связан с тем, что одной из наиболее важных ценностей этих молодых людей является гедонизм.

По шкале «достижения» высокие баллы наблюдаются у 75% политических активистов и 38,8% политически неактивной молодёжи. Мотив достижения подразумевает нацеленность на превосходство и уникальный результат; он ассоциируется с активной деятельностью, умеренным риском, основанным на знании возможных результатов и предпринимательской инициативе. Определяющая цель этого типа ценностей – личный успех через проявление компетентности в соответствии с социальными стандартами. Проявление социальной компетентности в условиях доминирующих культурных стандартов влечет за собой социальное одобрение. Политические активисты ставят перед собой множество целей и совместными действиями стремятся их достичь. Люди, стремящиеся к достижению, нередко ищут власти, чтобы достичь своей цели.

Власть, как значимая ценность, наблюдается у 45% политически активной и 2,7% политически неактивной молодёжи. Им свойственна мотивация достижения социального статуса или престижа, контроля и доминирования над людьми и средствами. Ценности власти и достижения взаимосвязаны и фокусируются на социальном уважении, однако ценности достижения подчеркивают активное проявление компетентности в непосредственном взаимодействии, в то время как ценности власти подчеркивают достижение или сохранение доминантной позиции в рамках целой социальной системы. В нашем исследовании значительная часть испытуемых демонстрирует высокие показатели и по шкале «власть», и по шкале «достижения». Они склонны управлять социальным окружением, воздействовать на поведение других людей разнообразными способами, включая убеждение, принуждение, внушение и т.д. Данный тип людей стремятся и способны получать удовлетворение от контроля над другими людьми. Эти испытуемые отличаются выраженными эмоциональными переживаниями, связанными с удержанием или утратой психологического

или поведенческого контроля над другими людьми. Все эти характеристики присущи личности политического лидера.

По шкале «безопасность» высокие показатели наблюдаются у большого количества как политически активных, так и у политически неактивных испытуемых (60%/58,3%). Возможно, это связано с тем, что в нашей жизни сейчас очень много жестокости и преступлений. Большинство молодых людей обеспокоены прямой угрозой жизни, так как уровень преступности постоянно растёт, состояние экологии очень плачевно, вероятность начала войн велика, ведь сейчас в мире напряженная обстановка. Всё это требует внимательности и осторожности везде.

Этот тип ценности, по результатам нашего исследования, является важным для молодёжи, вне зависимости от вовлеченности в политическую деятельность. Мотивационная цель «безопасности» как типа ценностей – безопасность для других людей и себя, гармония, стабильность общества и взаимоотношений. Она производна от базовых индивидуальных и групповых потребностей.

Результаты исследования ценностных ориентаций двух групп испытуемых показали, что значимыми типами ценностей для политически активной молодёжи являются: «самостоятельность», «достижения», «власть» и «безопасность». Доминирование значений по данным шкалам в иерархии ценностей личности способствует высокой степени выраженности лидерских качеств у испытуемых первой группы.

Политически неактивная молодёжь наиболее значимыми ценностями считает «доброту», «универсализм», «самостоятельность» и «безопасность».

Проанализировав полученные данные, мы пришли к выводу, что ценности, идеалы и убеждения, оказывающие влияние на личность, у политических активных представителей и у политически неактивных представителей молодёжи различны.

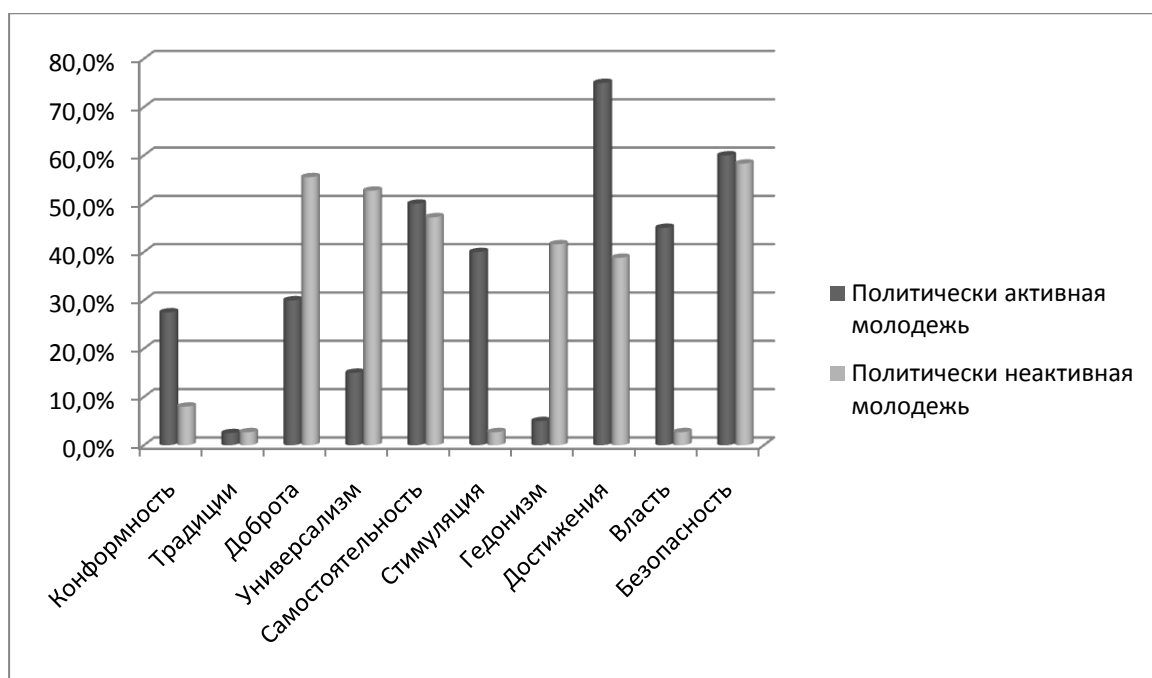


Рисунок 4. Результаты диагностики ценностных ориентаций политической активной молодежи.

5.С помощью методики «Определение направленностей» нами были выявлены основные стремления молодежи двух групп. Для этого мы использовали три шкалы: направленность на себя, направленность на общение и направленность на дело. Результаты исследования представлены в Приложении 5 и на рисунке 5.

В результате диагностики было выявлено, что половина испытуемых первой группы (50%) имеет выраженную направленность на общение. Эти представители молодежи стремятся при любых условиях поддерживать отношения с людьми, ориентированы на совместную деятельность, часто в ущерб выполнению конкретных заданий или оказанию искренней помощи людям. Они ориентированы на социальное одобрение, зависимы от группы, имеют потребность в привязанности и эмоциональных отношениях с людьми. Можно предположить, что у половины испытуемых первой группы выявлена именно эта направленность, так как специфика политической деятельности – публичность – требует наличия у

политического деятеля личностной потребности в общении. Это связано с необходимостью находить контакт с самыми различными людьми. Политический активист проводит время в личных контактах и общении с другими, одним из важных аспектов их деятельности является поиск одобрения со стороны других. Во второй группе данную направленность имеют 15% испытуемых.

Направленность на себя имеют 65% политически неактивной и 20% политически активной молодёжи. Это ориентация на прямое вознаграждение и удовлетворение безотносительно работы и сотрудников, агрессивность в достижении статуса, и частность, склонность к соперничеству, раздражительность, тревожность, интровертированность. Большой процент таких испытуемых во второй группе можно объяснить тем, что наше общество основано на оценочной системе. В учебных заведениях это баллы, в дальнейшем заработная плата, премии и бонусы. Поэтому большинство людей в своей деятельности имеют внешнюю мотивацию, а не внутреннюю. В политической же деятельности многие активисты принимают участие в акциях, митингах, осуществляют проекты на добровольной основе. Они ориентируются либо на лидера, либо на собственные интересы.

Направленность на дело имеют 30% политически активной и 20% политически неактивной молодёжи. Эти испытуемые заинтересованы в решении деловых проблем, выполнение работы как можно лучше, они ориентированы на деловое сотрудничество, способность отстаивать в интересах дела собственное мнение, которое полезно для достижения общей цели. Испытуемые с данной направленностью, скорее всего, занимаются «любимым» делом и предпочитают качественное выполнение той деятельности, за которую они берутся.

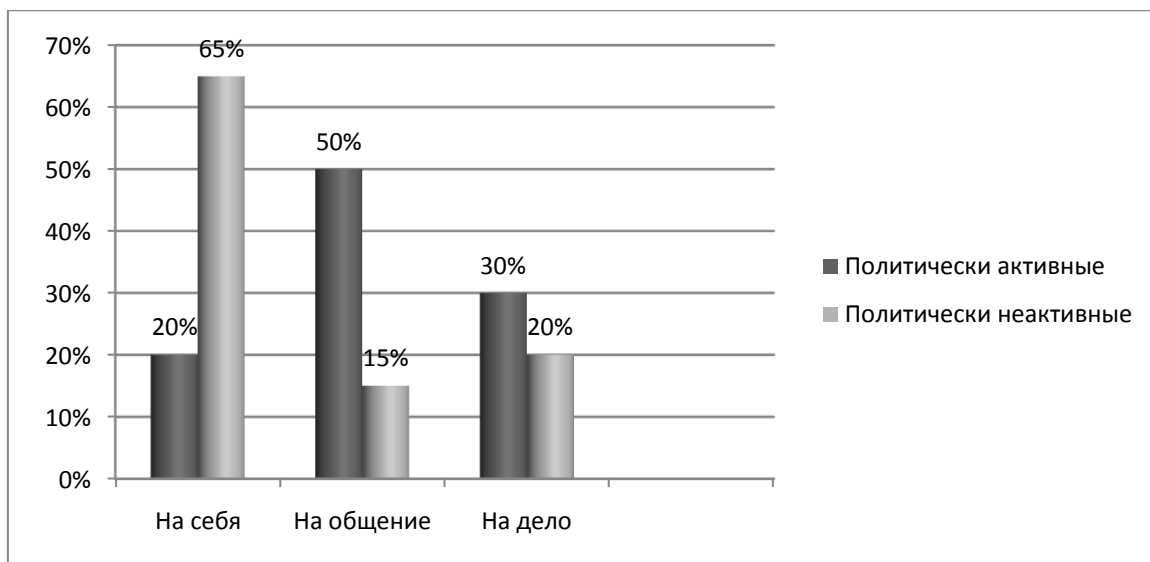


Рисунок 5. Результаты диагностики направленности личности политически активной и политически неактивной молодёжи.

Таким образом, мы видим различия в направленностях личности политически активной и политически неактивной молодёжи. У политических активистов ведущей является направленность на общение, а у молодёжи, не занимающейся политически активной деятельностью доминирует направленность на себя.

2.3. Практические рекомендации по итогам исследования

Для формирования стабильного гражданского общества в стране первым и необходимым шагом является расширение участия молодежи в политическом, экономическом и культурном развитии страны. Это способ построения взаимоотношений между молодыми людьми, обществом и властью. Кроме того, это создает возможности для принятия молодыми людьми на себя ответственности за развитие своей страны и общества в целом.

Развитие политической активности молодежи осуществляется через воспитание лидерских качеств у молодежи, а также отбор и поддержку наиболее эффективных лидеров.

Среди компонентов направленности личности, способствующих успешной реализации молодого человека в сфере политики мы выделяем: мотивацию достижения, мотивацию на успех; потребности в самореализации; самостоятельность, власть и достижения, как основные ценности; направленность на дело.

Большинство политически активных испытуемых, принявших участие в нашем исследовании, имеют высокие показатели по шкалам – потребность в самореализации; ценностные ориентации – самостоятельность, власть и достижения. Данные характеристики необходимо поддерживать, продолжая включать молодежь в активную политическую деятельность, стимулировать к участию в общественных мероприятиях, благотворительных акциях, организовывать общение молодежи с действующими политическими деятелями, членами молодежных движений, социально-политических организаций, мотивировать к написанию и реализации собственных проектов.

Мотивация достижения выявлена всего у 20 % испытуемых, поэтому необходимо её формирование. Развитию и укреплению мотива достижения

способствует проведению курсов мотивационного тренинга для развития необходимых знаний, умений, навыков и социальных установок.

По данным различных авторов главными отличительными особенностями являются следующие категории мотивации достижения:

1. Самостоятельная постановка цели субъектом;
2. Стремление достичь самостоятельно поставленной цели;
3. Отсутствие стремления понравиться кому-либо в целях, средствах и результатах деятельности;
4. Предпочтение средних или чуть выше средних по сложности задач.

Эти четыре категории можно считать базовыми в проведении тренинга мотивации достижения.

Формированию мотивации достижения способствует обучение способам создания проективных рассказов с ярко выраженной темой достижения; обучение способам поведения, типичным для человека с высокоразвитой мотивацией достижения (предпочтение средних по трудности целей и избегание легких и очень сложных целей; предпочтение ситуаций с личной ответственностью за успех дела; избегание ситуаций, где цель задают другие люди; предпочтение ситуаций с обратной связью и т.д.); изучение конкретных примеров из своей повседневной жизни, а также жизни людей, обладающих высокоразвитой мотивацией достижения; анализ этих примеров при помощи системы категорий, используемых при диагностике мотивации достижения.

Политическому активисту, стремящемуся к успеху в своей деятельности необходимо ориентироваться на успех. Лишь половина испытуемых нашей группы показала высокие результаты по данной шкале. Индивиды, у которых преобладает мотивация к успеху, более успешны в своей деятельности. Для формирования и поддержания данной мотивации человек самостоятельно должен работать над собой. Задача специалиста, работающего с политически активной молодежью, стимулировать эту

работу. Возможны проведение лекций, бесед, круглых столов с информированием активистов о способах формирования мотивации на успех. Молодым политикам необходимо ориентироваться, в каких областях деятельности можно успешно применять свои способности, основанные на индивидуальных особенностях. Полезным может быть проведение тренингов, включающих упражнения на формирование уверенности в себе.

Исследуя направленность личности, мы выявили, что большинство испытуемых имеет направленность на общение. В политической деятельности данная характеристика является важной, так как работа политического активиста связана со взаимодействием с другими людьми. Однако не маловажно формировать у молодых политиков направленность на дело. Так как любая политическая организация – это система, в которой происходит взаимодействие всех её членов и практически вся деятельность выполняется совместно, то здесь важен лидер и его умение мотивировать членов своей команды, заинтересовать в выполняемой деятельности.

Таким образом, сформировав мотивацию достижения и мотивацию на успех большинство испытуемых исследуемой нами группы смогут успешно реализовывать себя в политической деятельности.

Выводы по II главе

В результате исследования мы выявили особенности направленности личности политически активной молодёжи. Для этого нами были исследованы мотивационно – потребностная сфера: оценка мотивации достижения, выявление актуальных базовых потребностей и их иерархии, выявление преобладающего мотива – ориентация на успех или избегание неудачи; также мы рассмотрели значимые жизненные ценности; определили тип направленности: на себя, на общение, на дело.

Таким образом, мы выявили, что у политически активных студентов уровень мотивации достижения выше, нежели у политически неактивных студентов. Это говорит о том, что политически активная молодёжь стремится к улучшению своих результатов, у них присутствует неудовлетворённость достигнутым, настойчивость в достижении поставленных целей, стремление добиться «своего» во что бы то ни стало. Это важные свойства личности будущего политического деятеля.

Ведущие потребности в обеих группах различны. У политически активных испытуемых преобладает потребность в самореализации (50%), а в группе политически неактивных испытуемых потребность в материальном положении (36%). Большой процент испытуемых, не интересующихся политикой, стремится к высокому материальному положению, так как одним из качественно-количественных показателей социально-экономического становления и развития молодежи является её материальное положение. Политически активные испытуемые, в большей степени, стремятся к самореализации. Возможно, что данная группа испытуемых считает, что реализовав свои способности, добившись чего-то в жизни, найдя своё место в жизни, они будут получать достойную заработную плату.

Исследуя мотивацию на успех, нами было выявлено, что количество испытуемых, ориентированных на успех преобладает в первой группе. При исследовании потребностной сферы, нами было установлено, что большинство политически активных испытуемых в качестве ведущей потребности демонстрирует потребность в самореализации, исходя из полученных данных, можно предположить, что молодёжь направлена на достижение успеха в профессиональной деятельности для того, чтобы удовлетворить свою потребность в самореализации.

Результаты исследования ценностных ориентаций двух групп испытуемых показали, что значимыми типами ценностей для политически активной молодёжи являются: «самостоятельность», «достижения»,

«власть» и «безопасность». Доминирование значений по данным шкалам в иерархии ценностей личности способствует высокой степени выраженности лидерских качеств у испытуемых первой группы. Политически неактивная молодёжь наиболее значимыми ценностями считает «доброту», «универсализм», «самостоятельность» и «безопасность».

С помощью методики определения направленностей нами было выявлено, что 50% политических активистов направлены на общение, а у политически неактивной молодёжи доминирует направленность на себя. Такие различия можно объяснить ведущим видом деятельности молодёжи. Политический активист направлен на взаимодействие с окружающими, на поиск ресурсов для реализации поставленных задач, они ориентированы на социальное одобрение, зависимы от группы, имеют потребность в привязанности и эмоциональных отношениях с людьми.

Таким образом, мы выявили различия направленности личности политически активной и политически неактивной молодёжи.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

В изучении направленности личности в отечественной психологии сложились различные направления: теория потребностей и мотивов (С.Л. Рубинштейн, А.Н. Леонтьев), теория установки (Д.Н. Узнадзе), отношений личности (В.Н. Мясищев) и другие. Все теории в той или иной степени взаимосвязаны между собой, и под направленностью личности понимается такое психическое свойство, в котором выражаются потребности, мотивы, мировоззрение, установки и цели её жизни и деятельности. В зарубежной психологии вопрос направленности рассматривали: К.Левин, Г.Олпорт, Р.Мэй и другие, в их концепциях используются понятия, близкие к понятию «направленность личности», но не тождественные ему.

Основными компонентами направленности личности являются:

1. потребности - состояния, отражающие нужды в чём-либо;
2. система мотивов, в которой ведущие мотивы, подчиняя себе остальные, характеризуют строение мотивационной сферы человека. Под мотивацией политической активности понимается процесс и результат формирования мотивов, которые инициируют, направляют и поддерживают активность человека для достижения какой-либо ценной для него и значимой для других людей и общества в целом социально-политической цели.

3. ценности и ценностные ориентации. Ценности – это общепринятые представления людей относительно целей и путей их достижения, которые предписывают им определенные социально-принятые способы поведения. Ценностные ориентации формируют установку субъекта деятельности, что в значительной степени предопределяет направленность социального поведения индивида в своей повседневной деятельности.

Потребности, мотивы, ценностные ориентации играют основную роль в деятельности политического активиста. Ольшанский Д.В. под

политической активностью подразумевает совокупность проявлений тех форм жизнедеятельности, в которых выражается его стремление активно участвовать в политике, отстаивая права и интересы.

В результате данного исследования мы выявили особенности направленности личности политически активной молодёжи. Для этого нами были исследованы: мотивационно – потребностная сфера (оценка мотивации достижения, выявление актуальных базовых потребностей и их иерархии, выявление преобладающего мотива – ориентация на успех или избегание неудачи); также мы рассмотрели значимые жизненные ценности; определили тип направленности: на себя, на общение, на дело.

Проведя исследование, мы получили следующие выводы:

- у политически активных студентов уровень мотивации достижения выше, нежели у политически неактивных студентов;
- ведущие потребности в обеих группах различны. У политически активных испытуемых преобладает потребность в самореализации (50%), а в группе политически неактивных испытуемых потребность в материальном положении (36%);
- количество испытуемых, ориентированных на успех преобладает в первой группе;
- значимыми типами ценностей для политически активной молодёжи являются: «самостоятельность», «достижения», «власть» и «безопасность». Доминирование значений по данным шкалам в иерархии ценностей личности способствует высокой степени выраженности лидерских качеств у испытуемых первой группы. Политически неактивная молодёжь наиболее значимыми ценностями считает «доброту», «универсализм», «самостоятельность» и «безопасность»;

- 50% политических активистов направлены на общение, а у политически неактивной молодёжи доминирует направленность на себя.

Таким образом, мы выявили различия направленности личности политически активной и политически неактивной молодёжи, чем подтвердили выдвинутую нами гипотезу. Такие различия можно объяснить тем, что политическая деятельность имеет свою специфику, что формирует у политически активной молодёжи ряд личностных характеристик, которые отличают их от молодых людей, не занимающихся политической деятельностью.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

1. Абашкина, Е. и др. Имидж лидера. - Москва, 1999. - 315 с.
2. Аверин, В.А. Психологическая структура личности// Психология личности: Учебное пособие. - СПб., 1999. – 89с.
3. Адлер, А. Индивидуальная психология как путь к познанию и самопознанию человека. - СПб., «Феникс», 2010. - 783 с.
4. Акиндинова, И.А. Самоактуализация личности в различных типах организации профессиональной деятельности. Сборник научных трудов: «Психолого-педагогические проблемы развития личности в современных условиях: Психология и педагогика в общественной практике». СПб.: Изд-во РГПУ им. А.И. Герцена, 2000. - С. 29-36.
5. Алмонд, Г., Верба С. Гражданская культура и стабильность демократии// Политические исследования «Полис». – 1992. - №4. – С. 32-38
6. Асеев, В.Г. Мотивация поведения и формирование личности. – Москва, 1976. – 415 с.
7. Берштейн, Н.А. О построении движений. – М: Прогресс, 1947. – 242 с.
8. Божович, Л.И. Проблема развития мотивационной сферы ребенка// Изучение мотивации поведения детей и подростков/ Под ред. Л.И. Божович, Л.В. Благоняжеина. - М.: Педагогика, 1972. - С. 7-44.
9. Большова, А.И. Материалы Всероссийской научно-практической конференции. - Уфа, 2010. – 251 с.
- 10.Боровик, В.С. Основы социологии и политологии: учеб. пособие для вузов/ В.С. Боровик, Б.И. Кретов. – М.: Издательство Юрайт, 2010. – 447 с.
- 11.Бирюков, С.В., Ивлёв С.В. Политология. Учебное пособие. - Кемерово, 1997. – 301 с.

12. Братусь, Б.С. К проблеме выделения уровней мотивации// Мотивационная регуляция деятельности и поведения личности. - М.: Изд-во МГУ, 1988. - С.14 - 17
13. Верховая, Ю.Л. Направленность личности: определение понятия, сущность и структура феномена. Актуальные проблемы психологического знания. - СПб., 2006. - вып. 1.
14. Вишневский Ю.Р., Трынов Д.В., Шапко В.Т. Гражданская культура студентов. Тенденция проблемы формирования//Социол. Исследования. – 2009. - №4. – С.108-117.
15. Волочков, А.А., Ермоленко Е.Г. Ценностная направленность как выражение смыслообразующей активности// Психологический журнал .- 2004. - №2. – С. 17-26.
16. Волосков, И.В. Особенности социализации учащейся молодежи/ Соц. исследование. – 2009. - №6. – С. 107 – 109.
17. Галкина, Т.Л. Социология управления: от группы к команде: учеб. пособие. – М, 2001. – 224 с.
18. Гозман, Л.Я., Шестопап Е.Б. Политическая психология. - Ростов-на-Дону, 1996. – 448 с.
19. Голубкова, О.А. Ценностные ориентации в системе высшего образования//Сборник материалов конференции, вып.29. – СПб., 2003. – С. 293-300.
20. Горностап, П., Титаренко, Т. Психология личности: словарь-справочник. К: «Рута», 2001.
21. Деркач, А.А., Жуков, В.И., Лаптев, Л.Г. Политическая психология. М: Академический проект, Екатеринбург: Деловая книга, 2001. – 858 с.
22. Дилигенский, Г.Г. Социально-политическая психология. - М., 1996. – 304 с.
23. Дорожкин, Ю.Н., Гареев, Э.С., Зайцева, Т.А. Студенческая молодежь современной России: социальный статус, жизненные ориентации, взгляд в будущее. - Уфа, 1997. – 214 с.

24. Жмыриков, А.Н. Психология политического лидерства в современной России. - Н. Новгород, 1996. – 300 с.
25. Здравомыслов, А.Г. Потребности. Интересы. Ценности. - М, 2007. - 221 с.
26. Зубов, О.Е. Общественно-политические и национально-культурные ориентации студенчества//Вестник Мордовского университета. - 1995.
27. Каверин, С.Б. Мотивация труда. – М.: Изд-во «Институт психологии РАН», 1998. – 224 с.
28. Казанская, В.Г. Психология и педагогика. Краткий курс. – СПб, 2005. - 240 с.
29. Капто, А.С. Социальная активность молодежи. - М.: Знание, 1979. – 48 с.
30. Карандашев, В.Н. Методика Шварца для изучения ценностей личности: концепция и методическое руководство. – СПб: Речь, 2004.-72 с.
31. Карпинский, К.В. Психология жизненного пути личности: Учеб. пособие. – Гродно: ГрГУ, 2002. – 167 с.
32. Костенко, Н.В., Оссовский В.Л. Ценности профессиональной деятельности. – Киев, 1986. - 150 с.
33. Г.Б. Кошарная, Ю.Л.Афанасьева. Ценностные ориентации современной Российской молодежи. Общественные науки. Социология. - 2008. - №4. – С.44-46.
34. Крысько, В.Г. Социальная психология. – М., 2001. – 415 с.
35. Лассуэлл, Г. Д. Психопатология и политика. - М., 2005.- 352 с.
36. Лебедева, Н.М. Ценностно-мотивационная структура личности в русской культуре//Психологический журнал. – 2001. - №3-С.26-36.
37. Леонтьев, А.Н. Деятельность. Сознание. Личность. – М., 1977. – 304 с.
38. Леонтьев, А. Н. Потребности, мотивы и эмоции: конспект лекций// А.Н.Леонтьев. - Москва, 1971. - С.40.
39. Лисовский, В.Т. Духовный мир и ценностные ориентации молодежи России: учебное пособие для студентов вузов.- СПб, 2000. – 508 с.

40. Личная эффективность: формула успеха / Под общей ред. С.Ю. Поповой (Смолик). - Тверь: Изд-во «СФК-ПРИНТ», 2013. – 32 с.
41. Марченко, Т.А. Потребности как социальное явление.- М: Высшая школа, 2004. – 285 с.
42. Маслоу, А. Мотивация и личность. - Москва, 1954.
43. Мискевич, А.Б. Общественно-политическая активность: сущность, проблемы развития. - Минск, 1991. - С. 94.
44. Мостовая, Е.Б. Ценностное сознание студенчества//ЭКО. - 1994. - №11.
45. Мясищев, В.Н. Основные проблемы и современное состояние психологии отношений. – В кн.: Психологическая наука в СССР. - М., 1960. - т. II
46. Настольная книга практического психолога/Сост. С.Т. Посохова, С.Л. Соловьёва. – М, 2008. – 671 с.
47. Нигматулина, Т.А. Общественно-политическая активность молодежи региона// Журнал «Регионология». - 2013. - №3.
48. Олпорт, Г. Личность в психологии. - М, 1998. С 103-112
49. Ольшанский, Д.В. Основы политической психологии. – Екатеринбург: Деловая книга, 2001. – 496 с.
50. Психологические теории и концепции личности (краткий справочник). /Под ред. Горностай П., Титаренко. – М, 2001. - 259 с.
51. Рубинштейн, С.Л. Основы общей психологии. – СПб, 2000 – с.621-623.
52. Семенов, В.Е. Ценностные ориентации современной молодежи// Социологические исследования. – 2007. - №4 – с. 37 – 43.
53. Серый, А. В. Ценностные ориентации личности в структуре профессионально значимых качеств практических психологов: Автореф. дис. канд. псих. наук. – Иркутск, 1996. – С.25.
54. Сейтешев, А.П. Профессиональная направленность личности. Теория и практика воспитания. – Алма-Ата, 1990 – 336 с.
55. Сибирёв, В.А. Штрихи к портрету поколения 90-х годов Текст./В.А. Сибирев, Н.А. Головин// Социологические исследования. – 1998.- №3. – С. 106-117.

56. Сидоренко, Е.В. Методы математической обработки в психологии/Е.В. Сидоренко. – СПб, 1996.
57. Хекхаузен, Х. Мотив власти. В кн. Психология и психоанализ власти. – Самара, 1999. Имидж лидера: психологическое пособие для политиков. – М, 1994.
58. Хекхаузен, Х. Мотивация и деятельность. – Москва, 2003. – Т.1.
59. Херманн, М.Г. Составные части лидерства. - М., 1992. – 285 с.
60. Цапкин, В.Н. Личность как группа – группа как личность// Московский психотерапевтический журнал. – 1994. - №4.
61. Шахова, И.П. Становление направленности личности в разных возрастных периодах: Монография. – Пенза, 2006. – 189 с.
62. Шмыриков, А.Н. Психология политического лидерства в современной России.- Н.Новгород, 1996. – 218 с.
63. Штейнмец, А.Э. Общая психология. – М.: Издательский центра «Академия», 2006. - 288 с.
64. Щанов, Д.М. Исследование ценностных ориентаций современных студентов// Вестник Сыктывкарского университета. Психология. Педагогика. Соц. Работа. - 2003. – № 3.- С. 98-113.
65. Щербакова, Е.Е. Направленность как показатель целостности природы человека// Мир психологии. – 2005. - №4 – С. 224-233.
66. Электронный ресурс. Формы направленности личности. Режим доступа <http://www.grandars.ru/college/psihologiya/formy-napravlennosti-ichnosti.html>
67. Юрьев, А.И. Введение в политическую психологию. – СПб, 1992.- 381 с.
68. Якобсон, П.М. Психологические проблемы мотивации поведения человека. - М., 1992.
69. Яницкий, О.Н. Социальные движения: 100 интервью с лидерами. - М., 1991. – 329 с.

ПРИЛОЖЕНИЯ

Приложение 1

Оценка мотивации достижения.

Политически активные студенты

| № | Шифр | Количество баллов | Стены | Уровень мотивации достижения |
|----|--------|-------------------|-------|------------------------------|
| 1 | Е.А. | 14 | 6 | средний |
| 2 | С.В.Е. | 14 | 6 | средний |
| 3 | Л.С.А. | 10 | 2 | низкий |
| 4 | Л.С.С. | 10 | 2 | низкий |
| 5 | Б.Я. | 12 | 4 | средний |
| 6 | Г.Д. | 12 | 4 | средний |
| 7 | М.О. | 10 | 2 | низкий |
| 8 | П.Е.С. | 10 | 2 | низкий |
| 9 | Б.Н. | 13 | 5 | средний |
| 10 | С.И.Р. | 8 | 1 | низкий |
| 11 | К.Г. | 12 | 4 | средний |
| 12 | К.Н. | 14 | 6 | средний |
| 13 | М.Д. | 14 | 6 | средний |
| 14 | К.Д. | 11 | 3 | низкий |
| 15 | Л.Н. | 11 | 3 | низкий |
| 16 | О.А. | 13 | 5 | средний |
| 17 | Е.С. | 16 | 8 | высокий |
| 18 | Ф.И. | 12 | 4 | средний |
| 19 | С.Н. | 12 | 4 | средний |
| 20 | Т.И.А. | 14 | 6 | средний |
| 21 | Л.Д.Т. | 15 | 7 | средний |
| 22 | Л.Ю.В. | 12 | 4 | средний |
| 23 | Г.Ж. | 16 | 8 | высокий |
| 24 | А.Е. | 17 | 9 | высокий |
| 25 | В.Р.Л. | 14 | 6 | средний |
| 26 | Н.Л.Н. | 13 | 5 | средний |
| 27 | П.Л. | 16 | 8 | высокий |
| 28 | В.В.Т. | 15 | 7 | средний |
| 29 | Н.Л. | 11 | 3 | низкий |
| 30 | Ш.А.О. | 13 | 5 | средний |
| 31 | К.Ф.Д. | 12 | 4 | средний |
| 32 | Г.А.А. | 13 | 5 | средний |

| | | | | |
|----|----------------|--------------|-------------|---------|
| 33 | С.М.И. | 12 | 4 | средний |
| 34 | Ч.Л.Т. | 17 | 9 | высокий |
| 35 | Н.А. | 16 | 8 | высокий |
| 36 | У.Е. | 13 | 5 | средний |
| 37 | Г.П. | 13 | 5 | средний |
| 38 | К.Д. | 15 | 7 | средний |
| 39 | Л.Д.Л. | 14 | 6 | средний |
| 40 | В.А. | 17 | 9 | высокий |
| | Среднее | 13,15 | 5,17 | |

Высокий – 7 чел. (17,5%)

Средний – 25 чел. (62,5%)

Низкий - 8 чел. (20%)

Политически неактивные студенты

| № | Шифр | Количество баллов | Стены | Уровень мотивации достижения |
|----|----------------|-------------------|------------|------------------------------|
| 1 | Б.Е. | 8 | 1 | низкий |
| 2 | К.А. | 13 | 5 | средний |
| 3 | Т.О. | 11 | 3 | низкий |
| 4 | Л.Т.В. | 9 | 1 | низкий |
| 5 | П.Е. | 11 | 3 | низкий |
| 6 | Л.Е.Ю. | 14 | 6 | средний |
| 7 | Б.А. | 14 | 6 | средний |
| 8 | З.Е. | 13 | 5 | средний |
| 9 | Т.Б. | 12 | 4 | средний |
| 10 | Х.С. | 11 | 3 | низкий |
| 11 | С.А. | 12 | 4 | средний |
| 12 | П.М.Л. | 10 | 2 | низкий |
| 13 | Г.А.С. | 12 | 4 | средний |
| 14 | Л.Е. | 11 | 3 | низкий |
| 15 | Р.Б.Д. | 11 | 3 | низкий |
| 16 | А.А.Н. | 12 | 4 | средний |
| 17 | Л.Е.И. | 12 | 4 | средний |
| 18 | Д.З.М. | 13 | 5 | средний |
| 19 | П.Р. | 16 | 8 | высокий |
| 20 | Д.Т.Г. | 13 | 5 | средний |
| 21 | Н.А.Е. | 11 | 3 | низкий |
| 22 | В.П.Е. | 10 | 2 | низкий |
| 23 | Ф.К.Р. | 12 | 4 | средний |
| 24 | Ф.В.Р. | 13 | 5 | средний |
| 25 | Ц.Л.А. | 11 | 3 | низкий |
| 26 | Ш.Т.М. | 9 | 1 | низкий |
| 27 | П.П.Т. | 10 | 2 | низкий |
| 28 | Е.Р.Т. | 12 | 4 | средний |
| 29 | Л.Ж.Г. | 11 | 3 | низкий |
| 30 | В.В.А. | 12 | 4 | средний |
| 31 | М.Т.Б. | 13 | 5 | средний |
| 32 | Н.О.Л. | 11 | 3 | низкий |
| 33 | Е.А.А. | 10 | 2 | низкий |
| 34 | Г.Р.Л. | 12 | 4 | средний |
| 35 | В.В.А. | 15 | 7 | средний |
| 36 | И.И.Л. | 14 | 6 | средний |
| | Среднее | 11,77 | 3,8 | |

Высокий – 1 чел (2,7%)

Средний – 19 (52,7%)

Низкий – 16 (44,4%)

Выявление мотивации на успех и мотивации на избегание неудач.

Политически активные студенты

| № | Шифр | Количество баллов | Тип мотивации |
|----|--------|-------------------|------------------------------|
| 1 | Е.А. | 14 | на успех |
| 2 | С.В.Е. | 12 | ярко не выражено (тенд усп) |
| 3 | Л.С.А. | 9 | ярко не выражено (тенд неуд) |
| 4 | Л.С.С. | 16 | на успех |
| 5 | Б.Я. | 18 | на успех |
| 6 | Г.Д. | 17 | на успех |
| 7 | М.О. | 18 | на успех |
| 8 | П.Е.С. | 18 | на успех |
| 9 | Б.Н. | 13 | ярко не выражено (тенд усп) |
| 10 | С.И.Р. | 10 | ярко не выражено |
| 11 | К.Г. | 16 | на успех |
| 12 | К.Н. | 14 | на успех |
| 13 | М.Д. | 15 | на успех |
| 14 | К.Д. | 13 | ярко не выражено (тенд усп) |
| 15 | Л.Н. | 13 | ярко не выражено (тенд усп) |
| 16 | О.А. | 12 | ярко не выражено (тенд усп) |
| 17 | Е.С. | 13 | ярко не выражено (тенд усп) |
| 18 | Ф.И. | 16 | на успех |
| 19 | С.Н. | 10 | ярко не выражено |
| 20 | Т.И.А. | 16 | на успех |
| 21 | Л.Д.Т. | 16 | на успех |
| 22 | Л.Ю.В. | 12 | ярко не выражено (тенд усп) |
| 23 | Г.Ж. | 14 | на успех |
| 24 | А.Е. | 13 | ярко не выражено (тенд усп) |
| 25 | В.Р.Л. | 13 | ярко не выражено (тенд усп) |
| 26 | Н.Л.Н. | 12 | ярко не выражено (тенд усп) |
| 27 | П.Л. | 12 | ярко не выражено (тенд усп) |
| 28 | В.В.Т. | 16 | на успех |
| 29 | Н.Л. | 14 | на успех |
| 30 | Ш.А.О. | 12 | ярко не выражено (тенд усп) |
| 31 | К.Ф.Д. | 12 | ярко не выражено (тенд усп) |
| 32 | Г.А.А. | 13 | ярко не выражено (тенд усп) |
| 33 | С.М.И. | 11 | ярко не выражено |
| 34 | Ч.Л.Т. | 14 | на успех |
| 35 | Н.А. | 15 | на успех |

| | | | |
|----|----------------|--------------|-----------------------------|
| 36 | У.Е. | 12 | ярко не выражено (тенд усп) |
| 37 | Г.П. | 13 | ярко не выражено (тенд усп) |
| 38 | К.Д. | 13 | ярко не выражено (тенд усп) |
| 39 | Л.Д.Л. | 12 | ярко не выражено (тенд усп) |
| 40 | В.А. | 14 | на успех |
| | Среднее | 13,65 | |

Мотивация на успех – 18 чел (45%)

Мотивация на избегание неудачи – 0 чел (0%)

Ярко не выраженная мотивация 22 чел (55%)

Политически неактивные студенты

| № | Шифр | Количество баллов | Тип мотивации |
|----|----------------|-------------------|------------------------------|
| 1 | Б.Е. | 13 | ярко не выражено (тенд усп) |
| 2 | К.А. | 11 | ярко не выражено (тенд усп) |
| 3 | Т.О. | 15 | на успех |
| 4 | Л.Т.В. | 10 | ярко не выражено |
| 5 | П.Е. | 14 | на успех |
| 6 | Л.Е.Ю. | 16 | на успех |
| 7 | Б.А. | 15 | на успех |
| 8 | З.Е. | 19 | на успех |
| 9 | Т.Б. | 14 | на успех |
| 10 | Х.С. | 9 | ярко не выражено (тенд неуд) |
| 11 | С.А. | 16 | на успех |
| 12 | П.М.Л. | 9 | ярко не выражено (тенд неуд) |
| 13 | Г.А.С. | 10 | ярко не выражено (тенд неуд) |
| 14 | Л.Е. | 11 | ярко не выражено |
| 15 | Р.Б.Д. | 9 | ярко не выражено (тенд неуд) |
| 16 | А.А.Н. | 13 | ярко не выражено (тенд усп) |
| 17 | Л.Е.И. | 12 | ярко не выражено (тенд усп) |
| 18 | Д.З.М. | 15 | на успех |
| 19 | П.Р. | 15 | на успех |
| 20 | Д.Т.Г. | 12 | ярко не выражено (тенд усп) |
| 21 | Н.А.Е. | 9 | ярко не выражено (тенд неуд) |
| 22 | В.П.Е. | 9 | ярко не выражено (тенд неуд) |
| 23 | Ф.К.Р. | 8 | ярко не выражено (тенд неуд) |
| 24 | Ф.В.Р. | 13 | ярко не выражено (тенд усп) |
| 25 | Ц.Л.А. | 14 | на успех |
| 26 | Ш.Т.М. | 16 | на успех |
| 27 | П.П.Т. | 17 | на успех |
| 28 | Е.Р.Т. | 12 | ярко не выражено (тенд усп) |
| 29 | Л.Ж.Г. | 11 | ярко не выражено |
| 30 | В.В.А. | 9 | ярко не выражено (тенд неуд) |
| 31 | М.Т.Б. | 8 | ярко не выражено (тенд неуд) |
| 32 | Н.О.Л. | 12 | ярко не выражено (тенд усп) |
| 33 | Е.А.А. | 11 | ярко не выражено |
| 34 | Г.Р.Л. | 8 | ярко не выражено (тенд неуд) |
| 35 | В.В.А. | 15 | на успех |
| 36 | И.И.Л. | 12 | ярко не выражено (тенд усп) |
| | Среднее | 12,27 | |

На успех - 13 чел (36%)

На избегание неудач – 1 чел (2,8%)

Ярко не выражено – 22 чел (61%)

Выявление иерархии потребностей.

Политически активные студенты

| № | Шифр | Баллы по шкалам | | | | | иерархия |
|----|--------|-----------------|----|----|----|----|----------------------|
| | | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | |
| 1 | Е.А. | 20 | 29 | 25 | 24 | 21 | 2, 3, 4, 5, 1 |
| 2 | С.В.Е. | 22 | 20 | 13 | 13 | 34 | 5, 1, 2, 3, 4 |
| 3 | Л.С.А. | 23 | 14 | 21 | 20 | 27 | 5, 1, 3, 4, 2 |
| 4 | Л.С.С. | 13 | 14 | 24 | 21 | 33 | 5, 3, 4, 2, 1 |
| 5 | Б.Я. | 15 | 10 | 21 | 18 | 27 | 5, 3, 4, 1, 2 |
| 6 | Г.Д. | 35 | 20 | 21 | 9 | 11 | 1, 3, 2, 5, 4 |
| 7 | М.О. | 12 | 17 | 22 | 24 | 26 | 5, 4, 3, 2, 1 |
| 8 | П.Е.С. | 22 | 13 | 19 | 23 | 30 | 5, 4, 1, 3, 2 |
| 9 | Б.Н. | 20 | 24 | 13 | 19 | 13 | 2, 1, 4, 3, 5 |
| 10 | С.И.Р. | 21 | 13 | 28 | 20 | 30 | 5, 3, 1, 4, 2 |
| 11 | К.Г. | 25 | 23 | 32 | 11 | 29 | 3, 5, 1, 2, 4 |
| 12 | К.Н. | 29 | 18 | 20 | 25 | 27 | 1, 5, 4, 3, 2 |
| 13 | М.Д. | 15 | 12 | 34 | 12 | 30 | 3, 5, 1, 2, 4 |
| 14 | К.Д. | 20 | 18 | 21 | 19 | 23 | 5, 1, 3, 4, 2 |
| 15 | Л.Н. | 22 | 33 | 21 | 18 | 9 | 2, 1, 3, 4, 5 |
| 16 | О.А. | 11 | 11 | 30 | 15 | 30 | 3, 5, 4, 1, 2 |
| 17 | Е.С. | 33 | 15 | 15 | 21 | 34 | 5, 1, 4, 2, 3 |
| 18 | Ф.И. | 20 | 25 | 27 | 18 | 20 | 3, 2, 1, 5, 4 |
| 19 | С.Н. | 24 | 26 | 23 | 19 | 12 | 2, 1, 3, 4, 5 |
| 20 | Т.И.А. | 9 | 16 | 19 | 33 | 29 | 4, 5, 3, 2, 1 |
| 21 | Л.Д.Т. | 20 | 24 | 13 | 19 | 13 | 2, 1, 4, 3, 5 |
| 22 | Л.Ю.В. | 12 | 17 | 22 | 24 | 26 | 5, 4, 3, 2, 1 |
| 23 | Г.Ж. | 18 | 30 | 11 | 29 | 20 | 2, 4, 5, 1, 3 |
| 24 | А.Е. | 21 | 22 | 14 | 24 | 25 | 5, 4, 2, 1, 3 |
| 25 | В.Р.Л. | 20 | 20 | 18 | 30 | 19 | 4, 2, 1, 5, 3 |
| 26 | Н.Л.Н. | 20 | 18 | 21 | 19 | 23 | 5, 1, 3, 4, 2 |
| 27 | П.Л. | 20 | 18 | 21 | 19 | 23 | 5, 1, 3, 4, 2 |
| 28 | В.В.Т. | 9 | 16 | 19 | 33 | 29 | 4, 5, 3, 2, 1 |
| 29 | Н.Л. | 16 | 18 | 21 | 12 | 28 | 5, 3, 2, 1, 4 |
| 30 | Ш.А.О. | 17 | 17 | 28 | 10 | 26 | 3, 5, 2, 1, 4 |
| 31 | К.Ф.Д. | 21 | 13 | 28 | 20 | 30 | 5, 3, 1, 4, 2 |
| 32 | Г.А.А. | 20 | 24 | 13 | 19 | 13 | 2, 1, 4, 3, 5 |
| 33 | С.М.И. | 24 | 16 | 14 | 23 | 28 | 5, 1, 4, 2, 3 |
| 34 | Ч.Л.Т. | 16 | 18 | 21 | 12 | 28 | 5, 3, 2, 1, 4 |
| 35 | Н.А. | 21 | 22 | 14 | 24 | 25 | 5, 4, 2, 1, 3 |

| | | | | | | | |
|----|----------------|--------------|--------------|--------------|-------------|--------------|---------------|
| 36 | У.Е. | 21 | 32 | 18 | 19 | 20 | 2, 1, 5, 4, 3 |
| 37 | Г.П. | 17 | 34 | 25 | 14 | 21 | 2, 3, 5, 1, 4 |
| 38 | К.Д. | 35 | 11 | 21 | 17 | 17 | 1, 3, 4, 5, 2 |
| 39 | Л.Д.Л. | 16 | 18 | 21 | 12 | 28 | 5, 3, 2, 1, 4 |
| 40 | В.А. | 24 | 16 | 14 | 23 | 28 | 5, 1, 4, 2, 3 |
| | Среднее | 19,97 | 19,37 | 20,65 | 19,6 | 24,12 | |

Шкалы:

1 – материальное положение: 3 чел (7%)

2 – потребность в безопасности: 9 чел (22%)

3 – потребность в межличностных связях: 5 чел (13%)

4 – потребности в уважении со стороны: 3 чел (8%)

5 – потребность в самореализации: 20 чел (50%)

Политически неактивные студенты

| № | Шифр | Баллы по шкалам | | | | | Иерархия мотивов |
|----|----------------|-----------------|-------------|--------------|--------------|--------------|------------------|
| | | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | |
| 1 | Б.Е. | 26 | 21 | 20 | 23 | 14 | 1, 4, 2, 3, 5 |
| 2 | К.А. | 23 | 22 | 27 | 13 | 23 | 3, 1, 5, 2, 4 |
| 3 | Т.О. | 9 | 16 | 19 | 33 | 29 | 4, 5, 3, 2, 1 |
| 4 | Л.Т.В. | 25 | 31 | 16 | 19 | 8 | 2, 1, 4, 3, 5 |
| 5 | П.Е. | 24 | 16 | 14 | 23 | 28 | 5, 1, 4, 2, 3 |
| 6 | Л.Е.Ю. | 25 | 17 | 23 | 18 | 22 | 1, 3, 5, 4, 2 |
| 7 | Б.А. | 16 | 18 | 21 | 12 | 28 | 5, 3, 2, 1, 4 |
| 8 | З.Е. | 25 | 17 | 23 | 18 | 22 | 1, 3, 5, 4, 2 |
| 9 | Т.Б. | 35 | 20 | 21 | 9 | 11 | 1, 3, 2, 5, 4 |
| 10 | Х.С. | 21 | 22 | 14 | 24 | 25 | 5, 4, 2, 1, 3 |
| 11 | С.А. | 22 | 19 | 27 | 18 | 21 | 3, 1, 5, 2, 4 |
| 12 | П.М.Л. | 31 | 24 | 20 | 18 | 13 | 1, 2, 3, 4, 5 |
| 13 | Г.А.С. | 20 | 24 | 13 | 19 | 13 | 2, 1, 4, 3, 5 |
| 14 | Л.Е. | 25 | 31 | 16 | 19 | 8 | 2, 1, 4, 3, 5 |
| 15 | Р.Б.Д. | 24 | 34 | 19 | 10 | 11 | 2, 1, 3, 5, 4 |
| 16 | А.А.Н. | 25 | 17 | 23 | 18 | 22 | 1, 3, 5, 4, 2 |
| 17 | Л.Е.И. | 11 | 9 | 36 | 19 | 30 | 3, 5, 4, 1, 2 |
| 18 | Д.З.М. | 20 | 24 | 13 | 19 | 13 | 2, 1, 4, 3, 5 |
| 19 | П.Р. | 20 | 24 | 13 | 19 | 13 | 2, 1, 4, 3, 5 |
| 20 | Д.Т.Г. | 29 | 17 | 31 | 14 | 5 | 3, 1, 2, 4, 5 |
| 21 | Н.А.Е. | 35 | 20 | 21 | 9 | 11 | 1, 3, 2, 5, 4 |
| 22 | В.П.Е. | 25 | 31 | 16 | 19 | 8 | 2, 1, 4, 3, 5 |
| 23 | Ф.К.Р. | 26 | 21 | 20 | 23 | 14 | 1, 4, 2, 3, 5 |
| 24 | Ф.В.Р. | 20 | 24 | 13 | 19 | 13 | 2, 1, 4, 3, 5 |
| 25 | Ц.Л.А. | 16 | 18 | 21 | 12 | 28 | 5, 3, 2, 1, 4 |
| 26 | Ш.Т.М. | 37 | 18 | 13 | 25 | 11 | 1, 4, 2, 3, 5 |
| 27 | П.П.Т. | 25 | 17 | 23 | 18 | 22 | 1, 3, 5, 4, 2 |
| 28 | Е.Р.Т. | 27 | 35 | 11 | 16 | 12 | 2, 1, 4, 5, 3 |
| 29 | Л.Ж.Г. | 20 | 24 | 13 | 19 | 13 | 2, 1, 4, 3, 5 |
| 30 | В.В.А. | 26 | 21 | 20 | 23 | 14 | 1, 4, 2, 3, 5 |
| 31 | М.Т.Б. | 35 | 20 | 21 | 9 | 11 | 1, 3, 2, 5, 4 |
| 32 | Н.О.Л. | 16 | 18 | 21 | 12 | 28 | 5, 3, 2, 1, 4 |
| 33 | Е.А.А. | 29 | 17 | 31 | 14 | 5 | 3, 1, 2, 4, 5 |
| 34 | Г.Р.Л. | 25 | 31 | 16 | 19 | 8 | 2, 1, 4, 3, 5 |
| 35 | В.В.А. | 20 | 24 | 13 | 19 | 13 | 2, 1, 4, 3, 5 |
| 36 | И.И.Л. | 25 | 17 | 23 | 18 | 22 | 1, 3, 5, 4, 2 |
| | Среднее | 23,97 | 21,6 | 19,58 | 17,75 | 16,44 | |

Шкалы:

1 – материальное положение: 13 чел (36%)

2 – потребность в безопасности: 12 чел (33%)

3 – потребность в межличностных связях: 5 чел (14%)

4 – потребности в уважении со стороны: 1 чел (3%)

5 – потребность в самореализации: 5 чел (14%)

Результаты диагностики ценностных ориентаций политически активной молодежи. Сырые баллы.

Методика Ш.Шварц.

| | Шифр | Конформность | | Традиции | | Доброта | | Универсализм | | Самостоятельность | | Стимуляция | | Гедонизм | | Достижения | | Власть | | Безопасность | |
|-----|--------|--------------|-----|----------|-----|---------|-----|--------------|-----|-------------------|-----|------------|-----|----------|-----|------------|-----|--------|-----|--------------|-----|
| | | ОЦ | ПЛ | ОЦ | ПЛ | ОЦ | ПЛ | ОЦ | ПЛ | ОЦ | ПЛ | ОЦ | ПЛ | ОЦ | ПЛ | ОЦ | ПЛ | ОЦ | ПЛ | ОЦ | ПЛ |
| 1. | Е.А. | 5 | 2 | 3.2 | 0.5 | 4.6 | 2.5 | 4.7 | 2.8 | 6 | 3.5 | 5.6 | 3.3 | 3.6 | 1.6 | 6.2 | 3.2 | 6 | 3.3 | 6.2 | 3.4 |
| 2. | С.В.Е. | 7 | 4 | 4 | 1 | 5 | 2.2 | 5 | 2.2 | 5 | 3.2 | 6 | 3 | 4 | 2 | 6 | 3 | 5 | 4 | 6 | 3 |
| 3. | Л.С.А. | 4.7 | 1.5 | 4.5 | 1.5 | 4.8 | 3 | 5.2 | 2 | 6.2 | 4 | 4.2 | 2.1 | 5.5 | 2.1 | 5.5 | 3.4 | 5.2 | 3 | 5.5 | 2.1 |
| 4. | Л.С.С. | 2.5 | 1 | 5.2 | 0.2 | 3.8 | 0.2 | 4.5 | 1.2 | 5.2 | 1.6 | 6.2 | 3.4 | 4.7 | 1.5 | 5.8 | 2.7 | 5.3 | 1.8 | 6.9 | 2.9 |
| 5. | Б.Я. | 6.8 | 2.3 | 4.7 | 4 | 6.1 | 4 | 7 | 3.1 | 4.8 | 2.6 | 5.4 | 3.2 | 3.5 | 1.8 | 2.1 | 3.4 | 5 | 1.6 | 6.8 | 3.2 |
| 6. | Г.Д. | 7 | 2 | 3.1 | 0.8 | 5.2 | 2.4 | 4.5 | 2.6 | 6.1 | 3.4 | 6.1 | 3.3 | 3.6 | 2.1 | 2.7 | 4 | 7 | 3.4 | 4.5 | 3.5 |
| 7. | М.О. | 6.7 | 2.2 | 3.2 | 1 | 5.8 | 2.6 | 4.9 | 2.9 | 5.9 | 3.5 | 5.2 | 2.8 | 3.4 | 2 | 3.1 | 3.2 | 5.5 | 3.5 | 5 | 3.9 |
| 8. | П.Е.С. | 5.9 | 1.8 | 2.8 | 1.1 | 6.1 | 2 | 3.9 | 2.1 | 6.8 | 3 | 5.1 | 3.5 | 3.5 | 1.9 | 3.5 | 3.5 | 5.4 | 4 | 5.1 | 4 |
| 9. | Б.Н. | 7 | 2.2 | 3.5 | 2.1 | 7 | 3.1 | 4.1 | 3.4 | 7 | 4 | 4.9 | 3 | 3 | 3.1 | 2.9 | 2.9 | 6.2 | 3.8 | 5.9 | 2.8 |
| 10. | С.И.Р. | 6.1 | 1.2 | 3.8 | 1.8 | 3.9 | 2.7 | 5.1 | 3 | 6.9 | 3.2 | 5.6 | 4 | 4 | 2.1 | 3 | 3.2 | 7 | 3.2 | 6.3 | 3.1 |
| 11. | К.Г. | 5.2 | 1.3 | 2.6 | 2 | 4.7 | 2.6 | 5.2 | 3.1 | 5.9 | 3.3 | 7 | 2.7 | 3.8 | 2.2 | 2.1 | 3.1 | 6.8 | 2.8 | 6.7 | 2.7 |
| 12. | К.Н. | 5.6 | 4 | 2.9 | 2.1 | 4.9 | 2.2 | 4.8 | 3.4 | 6.4 | 2.8 | 6.2 | 2.2 | 2.7 | 1.1 | 2.7 | 4 | 4.5 | 0.5 | 7 | 3.4 |
| 13. | М.Д. | 4.9 | 3.1 | 2.1 | 1.7 | 5.4 | 1.8 | 2.8 | 2.6 | 6.8 | 3.5 | 4.6 | 2.8 | 3.4 | 1.3 | 3.1 | 3.7 | 5 | 3.4 | 6.7 | 4 |
| 14. | К.Д. | 4.7 | 2.8 | 3.4 | 1.1 | 6.1 | 1.3 | 7 | 2.9 | 5 | 3 | 5.8 | 3.2 | 4.4 | 1 | 3.5 | 2.8 | 5.1 | 2.5 | 5.8 | 2.6 |
| 15. | Л.Н. | 3.9 | 3.2 | 3 | 2.1 | 3.9 | 2.4 | 5.1 | 2.1 | 6 | 4 | 6.1 | 4 | 5.1 | 0.9 | 2.9 | 2.6 | 5.9 | 3.1 | 6 | 3.1 |

| | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
|-----|--------|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|
| 16. | О.А. | 4.8 | 2.5 | 3.1 | 0.8 | 4.8 | 2.3 | 5.3 | 3.4 | 7 | 2.7 | 2.3 | 3.5 | 6 | 2.1 | 3 | 3.1 | 6.3 | 2.6 | 7 | 2.6 |
| 17. | Е.С. | 5.5 | 2.2 | 3.4 | 0.5 | 5.9 | 2.2 | 5.4 | 3 | 5 | 2.2 | 6.1 | 3.2 | 3.8 | 3.1 | 6.2 | 3 | 6.7 | 2.9 | 5.8 | 2.8 |
| 18. | Ф.И. | 5.4 | 1.8 | 4 | 2.2 | 5.6 | 2.1 | 6.1 | 3.1 | 5.8 | 2.8 | 6.2 | 3.3 | 7 | 1.8 | 6 | 4 | 7 | 3.4 | 5.2 | 3.1 |
| 19. | С.Н. | 5.2 | 2.6 | 2.7 | 3.1 | 3.9 | 3.1 | 5.2 | 3.4 | 6.9 | 3.2 | 5.8 | 2.8 | 3.4 | 1.3 | 5.5 | 3.4 | 6.7 | 3.2 | 6.1 | 3.2 |
| 20. | Т.И.А. | 4.7 | 3.1 | 3.1 | 1.5 | 7 | 1.9 | 4.7 | 3.1 | 3.9 | 4 | 5.7 | 3.5 | 3.1 | 1.3 | 5.8 | 2.5 | 5.8 | 3.4 | 6.2 | 4 |
| 21. | Л.Д.Т. | 3.8 | 2.5 | 3.7 | 2 | 4.9 | 2.1 | 4.9 | 0.8 | 5.7 | 3.5 | 6.1 | 3 | 2.9 | 2.2 | 2.1 | 2.5 | 6 | 4 | 5.9 | 1.6 |
| 22. | Л.Ю.В. | 6.1 | 1.1 | 2.4 | 2.1 | 6.8 | 2.3 | 5.9 | 1.9 | 5 | 4 | 5.7 | 4 | 3.6 | 0.2 | 2.7 | 3.1 | 7 | 2.8 | 6.2 | 0.5 |
| 23. | Г.Ж. | 5.3 | 1.8 | 2.6 | 0.4 | 7 | 2.2 | 4.7 | 2.4 | 7 | 3.2 | 6.1 | 2.7 | 3.8 | 1.5 | 6.3 | 2.8 | 6.9 | 2.9 | 4.6 | 0.2 |
| 24. | А.Е. | 5.5 | 0.6 | 0.7 | 1.1 | 4.8 | 2.7 | 5.4 | 2.2 | 5.9 | 3.6 | 5.4 | 2.2 | 3.7 | 1.4 | 5.9 | 2.4 | 5.7 | 3.1 | 5.8 | 2.2 |
| 25. | В.Р.Л. | 5.1 | 2.1 | 2.2 | 1 | 5.4 | 3.1 | 4.9 | 2.1 | 6 | 3.2 | 4.7 | 2.8 | 3.6 | 2.1 | 6.5 | 3.1 | 7 | 3.2 | 6.1 | 3.2 |
| 26. | Н.Л.Н. | 6.6 | 3.2 | 2.1 | 0.9 | 5.3 | 2.4 | 4.8 | 0.9 | 6.1 | 3.3 | 6 | 3.2 | 3.2 | 2.4 | 7 | 3.4 | 6.3 | 3.5 | 2.3 | 4 |
| 27. | П.Л. | 3.1 | 2.8 | 3.1 | 2.1 | 4.7 | 3.1 | 5.1 | 2.3 | 5.8 | 2.8 | 5.5 | 4 | 3.3 | 2.3 | 6.9 | 3.4 | 3.5 | 4 | 6.1 | 1.3 |
| 28. | В.В.Т. | 4.9 | 2.7 | 2.6 | 0.4 | 6.2 | 0.8 | 4.7 | 2.1 | 4.9 | 3.5 | 7 | 3.5 | 3.5 | 1.8 | 6 | 4 | 4.2 | 3.8 | 6.2 | 1.7 |
| 29. | Н.Л. | 5.7 | 3.7 | 3.1 | 0.5 | 5.7 | 1.9 | 4.7 | 0.4 | 6 | 3 | 6.2 | 2.1 | 4.1 | 2.1 | 7 | 3 | 3.8 | 1.8 | 5.8 | 2.6 |
| 30. | Ш.А.О. | 6.4 | 1.5 | 2.1 | 1.1 | 5 | 2.4 | 5.1 | 0.5 | 5.7 | 4 | 4.7 | 2.7 | 4.2 | 1.9 | 5.8 | 2.8 | 5.1 | 2.6 | 5.7 | 4 |
| 31. | К.Ф.Д. | 5.9 | 2.4 | 3.1 | 2.1 | 3.9 | 2.2 | 5.4 | 1.1 | 5.5 | 2.7 | 4.4 | 3.1 | 3.8 | 1.7 | 6 | 2.9 | 6.2 | 2.7 | 6.2 | 2.4 |
| 32. | Г.А.А. | 4.2 | 3.3 | 2.8 | 1.8 | 4 | 2.1 | 6 | 2.1 | 4.9 | 2.2 | 5.1 | 3.5 | 3.7 | 2.3 | 5.9 | 3.1 | 4.2 | 3.6 | 4.6 | 3.2 |
| 33. | С.М.И. | 7 | 2.1 | 3.4 | 1.3 | 7 | 0.9 | 5.8 | 1.8 | 6 | 2.8 | 5.6 | 2.9 | 4.2 | 3.1 | 4.2 | 4 | 3.1 | 3.5 | 5.8 | 1.1 |
| 34. | Ч.Л.Т. | 5.3 | 1.8 | 4.1 | 2.1 | 6.8 | 2.3 | 7 | 2.1 | 4.1 | 3.2 | 5.5 | 3 | 4.1 | 2.1 | 5.5 | 2.6 | 5.7 | 0.9 | 6.1 | 2.1 |
| 35. | Н.А. | 4.4 | 1.1 | 2.7 | 1.7 | 5.9 | 3.1 | 2.4 | 2.8 | 5.7 | 2.1 | 5.4 | 3.1 | 3.7 | 2 | 6.5 | 3.4 | 7 | 2.5 | 2.3 | 3 |
| 36. | У.Е. | 6.1 | 1.7 | 4.1 | 3 | 3.9 | 0.9 | 5.8 | 2.7 | 6.1 | 2.7 | 5 | 3 | 4.1 | 1.7 | 6.7 | 3 | 6.1 | 4 | 6.1 | 4 |
| 37. | Г.П. | 4.6 | 1.9 | 3.2 | 3 | 4.7 | 1.2 | 5.2 | 1.9 | 6.6 | 3.1 | 6 | 4 | 3.4 | 1.6 | 7 | 3 | 5.3 | 2.8 | 6.2 | 4 |
| 38. | К.Д. | 6.1 | 2.3 | 2.6 | 2.1 | 5.1 | 2.5 | 6.1 | 2.5 | 5.1 | 3.5 | 6.3 | 3.2 | 4.5 | 1.4 | 6.9 | 2 | 6.1 | 3.1 | 5.8 | 4 |
| 39. | Л.Д.Л. | 4.2 | 2.1 | 3.3 | 1.1 | 2.6 | 2.2 | 6.2 | 2.4 | 5.8 | 2.9 | 5.9 | 3.3 | 5.1 | 2.3 | 6.4 | 1.8 | 7 | 2.4 | 5.7 | 2.1 |
| 40. | В.А. | 3.5 | 2.4 | 6.1 | 4 | 4.8 | 0.9 | 5.9 | 2.2 | 5.5 | 3 | 6.5 | 3.1 | 5.9 | 2.6 | 7 | 4 | 3.1 | 2.7 | 6 | 1 |
| | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |

Результаты диагностики ценностных ориентаций политически активной молодежи. Ранги. Методика Ш.Шварц.

| | Шифр | Конформность | | Традиции | | Доброта | | Универсализм | | Самостоятельность | | Стимуляция | | Гедонизм | | Достижения | | Власть | | Безопасность | |
|-----|--------|--------------|----|-----------|----|----------|----|--------------|----|-------------------|----|------------|----|----------|----|------------|----|----------|----|--------------|----|
| | | ОЦ | ПЛ | ОЦ | ПЛ | ОЦ | ПЛ | ОЦ | ПЛ | ОЦ | ПЛ | ОЦ | ПЛ | ОЦ | ПЛ | ОЦ | ПЛ | ОЦ | ПЛ | ОЦ | ПЛ |
| 1. | Е.А. | 6 | 8 | 10 | 10 | 8 | 7 | 7 | 6 | 3 | 1 | 5 | 3 | 9 | 9 | 1 | 5 | 3 | 3 | 1 | 2 |
| 2. | С.В.Е. | 1 | 1 | 9 | 10 | 5 | 7 | 5 | 7 | 5 | 3 | 2 | 4 | 9 | 9 | 2 | 4 | 5 | 1 | 2 | 4 |
| 3. | Л.С.А. | 8 | 9 | 9 | 9 | 7 | 3 | 5 | 8 | 1 | 1 | 10 | 5 | 2 | 5 | 2 | 2 | 5 | 3 | 2 | 5 |
| 4. | Л.С.С. | 10 | 8 | 5 | 9 | 9 | 9 | 8 | 7 | 5 | 5 | 2 | 1 | 7 | 6 | 3 | 3 | 4 | 4 | 1 | 2 |
| 5. | Б.Я. | 2 | 8 | 8 | 1 | 4 | 1 | 1 | 6 | 7 | 7 | 5 | 4 | 9 | 9 | 10 | 3 | 6 | 10 | 2 | 4 |
| 6. | Г.Д. | 1 | 9 | 9 | 10 | 5 | 7 | 6 | 6 | 3 | 3 | 3 | 5 | 8 | 8 | 10 | 1 | 1 | 3 | 6 | 2 |
| 7. | М.О. | 1 | 8 | 8 | 10 | 2 | 7 | 7 | 5 | 3 | 2 | 5 | 6 | 9 | 9 | 10 | 4 | 4 | 2 | 6 | 1 |
| 8. | П.Е.С. | 3 | 9 | 10 | 10 | 2 | 7 | 7 | 6 | 1 | 5 | 5 | 3 | 8 | 8 | 8 | 3 | 4 | 1 | 5 | 1 |
| 9. | Б.Н. | 1 | 9 | 8 | 10 | 1 | 4 | 7 | 2 | 1 | 1 | 6 | 6 | 9 | 4 | 10 | 7 | 4 | 3 | 5 | 8 |
| 10. | С.И.Р. | 4 | 10 | 9 | 9 | 8 | 7 | 6 | 6 | 2 | 2 | 5 | 1 | 7 | 8 | 10 | 2 | 1 | 2 | 3 | 5 |
| 11. | К.Г. | 5 | 10 | 9 | 9 | 7 | 7 | 5 | 2 | 4 | 1 | 1 | 5 | 8 | 8 | 10 | 2 | 2 | 4 | 3 | 5 |
| 12. | К.Н. | 4 | 1 | 8 | 8 | 5 | 6 | 6 | 3 | 2 | 5 | 3 | 6 | 9 | 9 | 9 | 1 | 7 | 10 | 1 | 3 |
| 13. | М.Д. | 5 | 5 | 10 | 9 | 3 | 8 | 9 | 7 | 2 | 3 | 6 | 6 | 7 | 10 | 8 | 2 | 4 | 4 | 1 | 1 |
| 14. | К.Д. | 6 | 4 | 10 | 9 | 2 | 8 | 1 | 3 | 7 | 1 | 3 | 2 | 8 | 10 | 9 | 4 | 5 | 7 | 3 | 6 |
| 15. | Л.Н. | 8 | 3 | 9 | 8 | 7 | 7 | 5 | 8 | 2 | 1 | 1 | 1 | 5 | 10 | 10 | 6 | 4 | 4 | 2 | 4 |
| 16. | О.А. | 6 | 7 | 8 | 10 | 6 | 8 | 5 | 2 | 1 | 4 | 10 | 1 | 4 | 9 | 9 | 3 | 3 | 5 | 1 | 5 |
| 17. | Е.С. | 6 | 7 | 10 | 10 | 4 | 7 | 7 | 3 | 8 | 7 | 3 | 1 | 9 | 2 | 2 | 3 | 1 | 5 | 5 | 6 |

| | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
|-----|--------|---|----|----|----|----|----|---|----|---|---|---|---|---|----|----|---|----|----|----|----|
| 18. | Ф.И. | 8 | 9 | 10 | 7 | 7 | 8 | 4 | 4 | 6 | 6 | 3 | 1 | 1 | 9 | 5 | 1 | 1 | 3 | 9 | 4 |
| 19. | С.Н. | 6 | 9 | 10 | 6 | 8 | 6 | 6 | 1 | 1 | 5 | 4 | 8 | 9 | 10 | 5 | 1 | 2 | 3 | 3 | 3 |
| 20. | Т.И.А. | 6 | 5 | 9 | 9 | 1 | 8 | 6 | 5 | 8 | 1 | 3 | 3 | 9 | 10 | 4 | 7 | 4 | 4 | 2 | 1 |
| 21. | Л.Д.Т. | 7 | 4 | 8 | 8 | 5 | 7 | 5 | 10 | 4 | 2 | 2 | 3 | 9 | 6 | 10 | 4 | 1 | 1 | 3 | 9 |
| 22. | Л.Ю.В. | 4 | 8 | 10 | 6 | 2 | 5 | 5 | 7 | 7 | 1 | 6 | 1 | 8 | 10 | 9 | 3 | 1 | 4 | 3 | 9 |
| 23. | Г.Ж. | 6 | 7 | 10 | 9 | 1 | 6 | 7 | 5 | 1 | 1 | 5 | 4 | 9 | 8 | 4 | 3 | 3 | 2 | 8 | 10 |
| 24. | А.Е. | 5 | 10 | 10 | 9 | 8 | 4 | 6 | 5 | 1 | 1 | 6 | 5 | 9 | 8 | 1 | 3 | 4 | 2 | 3 | 5 |
| 25. | В.Р.Л. | 6 | 7 | 10 | 10 | 5 | 4 | 7 | 7 | 4 | 1 | 8 | 6 | 9 | 7 | 2 | 4 | 1 | 1 | 3 | 1 |
| 26. | Н.Л.Н. | 2 | 5 | 10 | 9 | 6 | 7 | 7 | 9 | 4 | 4 | 5 | 5 | 8 | 7 | 1 | 2 | 3 | 3 | 9 | 1 |
| 27. | П.Л. | 9 | 5 | 9 | 9 | 6 | 4 | 5 | 7 | 3 | 5 | 4 | 1 | 8 | 7 | 1 | 3 | 7 | 1 | 2 | 10 |
| 28. | В.В.Т. | 5 | 5 | 10 | 10 | 2 | 9 | 7 | 6 | 5 | 3 | 1 | 3 | 9 | 7 | 4 | 1 | 8 | 2 | 2 | 8 |
| 29. | Н.Л. | 5 | 1 | 10 | 9 | 5 | 7 | 7 | 10 | 3 | 2 | 2 | 5 | 8 | 5 | 1 | 2 | 9 | 8 | 4 | 4 |
| 30. | Ш.А.О. | 1 | 8 | 10 | 9 | 7 | 6 | 5 | 10 | 3 | 1 | 8 | 4 | 9 | 7 | 2 | 3 | 5 | 5 | 3 | 1 |
| 31. | К.Ф.Д. | 4 | 5 | 10 | 8 | 8 | 7 | 5 | 10 | 6 | 3 | 7 | 1 | 9 | 9 | 3 | 2 | 1 | 3 | 1 | 5 |
| 32. | Г.А.А. | 6 | 3 | 10 | 10 | 8 | 8 | 1 | 8 | 4 | 7 | 3 | 2 | 9 | 6 | 2 | 5 | 6 | 1 | 5 | 4 |
| 33. | С.М.И. | 1 | 6 | 9 | 8 | 1 | 10 | 4 | 7 | 3 | 5 | 6 | 4 | 7 | 3 | 7 | 1 | 10 | 2 | 4 | 9 |
| 34. | Ч.Л.Т. | 7 | 9 | 8 | 5 | 2 | 4 | 1 | 5 | 8 | 1 | 5 | 2 | 8 | 5 | 5 | 3 | 4 | 10 | 3 | 8 |
| 35. | Н.А. | 6 | 10 | 8 | 9 | 3 | 2 | 9 | 5 | 4 | 7 | 5 | 2 | 7 | 8 | 2 | 1 | 1 | 6 | 10 | 4 |
| 36. | У.Е. | 2 | 9 | 8 | 3 | 10 | 10 | 6 | 6 | 2 | 6 | 7 | 3 | 8 | 8 | 1 | 3 | 2 | 1 | 2 | 1 |
| 37. | Г.П. | 4 | 7 | 10 | 4 | 8 | 10 | 7 | 7 | 2 | 3 | 6 | 1 | 9 | 9 | 1 | 4 | 5 | 6 | 3 | 1 |
| 38. | К.Д. | 3 | 7 | 10 | 8 | 7 | 5 | 3 | 5 | 7 | 2 | 2 | 3 | 9 | 10 | 1 | 9 | 3 | 4 | 6 | 1 |
| 39. | Л.Д.Л. | 8 | 7 | 9 | 10 | 10 | 6 | 3 | 3 | 5 | 2 | 4 | 1 | 7 | 5 | 2 | 9 | 1 | 3 | 6 | 7 |
| 40. | В.А. | 9 | 7 | 3 | 1 | 8 | 10 | 5 | 8 | 7 | 4 | 2 | 3 | 5 | 6 | 1 | 1 | 10 | 5 | 4 | 9 |
| | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |

Конформность: высокая значимость – 11 человек (27,5%), низкая значимость – 29 человек (72,5%);
Традиции: высокая значимость - 1 человек (2,5%), низкая значимость – 39 человек (97,5%);
Доброта: высокая значимость - 12 человек (30%), низкая значимость – 28 человек (70%);
Универсализм: высокая значимость - 6 человек (15 %), низкая значимость – 34 человека (85%);
Самостоятельность: высокая значимость - 20 человек (50%), низкая значимость –20 человек (50%);
Стимуляция: высокая значимость - 16 человек (40%), низкая значимость – 24 человека (60%);
Гедонизм: высокая значимость - 2 человека (5%), низкая значимость – 38 человек (95%);
Достижения: высокая значимость - 30 человек (75%), низкая значимость – 10 человек (25%);
Власть: высокая значимость - 18 человек (45%%), низкая значимость –22 человека (55%);
Безопасность: высокая значимость - 24 человека (60%), низкая значимость –16 человек (40%).

Результаты диагностики ценностных ориентаций политически неактивной молодежи. Сырые баллы.

Методика Ш.Шварц.

| | Шифр | Конформность | | Традиции | | Доброта | | Универсализм | | Самостоятельность | | Стимуляция | | Гедонизм | | Достижения | | Власть | | Безопасность | |
|-----|--------|--------------|-----|----------|-----|---------|-----|--------------|-----|-------------------|-----|------------|-----|----------|-----|------------|-----|--------|-----|--------------|-----|
| | | ОЦ | ПЛ | ОЦ | ПЛ | ОЦ | ПЛ | ОЦ | ПЛ | ОЦ | ПЛ | ОЦ | ПЛ | ОЦ | ПЛ | ОЦ | ПЛ | ОЦ | ПЛ | ОЦ | ПЛ |
| 1. | Б.Е. | 3.7 | 1.5 | 2.8 | 0.2 | 4.4 | 2.2 | 4.2 | 1.8 | 4.8 | 2.2 | 2.6 | 2 | 5.3 | 3 | 4.5 | 1.2 | 3.7 | 1.3 | 5 | 3 |
| 2. | К.А. | 3.2 | 1.2 | 3.5 | 0.4 | 6.2 | 2.5 | 4.6 | 1.6 | 4.6 | 2 | 2.7 | 1.8 | 5.4 | 3.1 | 4.4 | 1.8 | 4.1 | 1 | 5.6 | 3.2 |
| 3. | Т.О. | 3.4 | 1 | 2.1 | 1.1 | 6 | 2.2 | 5 | 2 | 5 | 4 | 2.2 | 2.6 | 4.9 | 2.7 | 5.1 | 1.6 | 3.2 | 1.8 | 6 | 4 |
| 4. | Л.Т.В. | 3.6 | 2.1 | 2.9 | 1 | 5.5 | 3 | 4.8 | 2.1 | 4.8 | 1.5 | 2.8 | 3.1 | 4.8 | 2.6 | 4.2 | 2 | 2.5 | 2 | 4.2 | 3.5 |
| 5. | П.Е. | 5.1 | 3 | 3.5 | 0.2 | 6.9 | 0.2 | 3.8 | 1.5 | 3.8 | 1 | 3.2 | 2.5 | 5.1 | 2.2 | 3.9 | 2.1 | 3.1 | 1.5 | 6.2 | 4 |
| 6. | Л.Е.Ю. | 3.6 | 2.1 | 4 | 2 | 6.8 | 4 | 6.1 | 1.8 | 6.1 | 2.3 | 4 | 1.1 | 4.7 | 1.8 | 4.4 | 1.5 | 4 | 0.9 | 5.4 | 3.2 |
| 7. | Б.А. | 3.8 | 2.2 | 4.1 | 0.3 | 4.5 | 2.4 | 5.2 | 2.1 | 5.2 | 2 | 3.5 | 1.8 | 4.7 | 1.3 | 4.5 | 1.8 | 3.9 | 0.5 | 6.1 | 3.6 |
| 8. | З.Е. | 4.1 | 0.8 | 2.2 | 2.2 | 5 | 2.6 | 5.8 | 2 | 5.8 | 2.2 | 3.2 | 0.6 | 5.1 | 2.4 | 3.9 | 2.1 | 3.4 | 3 | 5.2 | 3.2 |
| 9. | Т.Б. | 2.5 | 0.9 | 3.1 | 1 | 5.1 | 2 | 6.1 | 1.9 | 6.1 | 1.8 | 3.3 | 0.5 | 5.4 | 2.3 | 5.1 | 2 | 2.9 | 2.2 | 5.1 | 3.3 |
| 10. | Х.С. | 6.1 | 2.3 | 2.2 | 0.5 | 5.9 | 3.1 | 7 | 3.1 | 7 | 2.2 | 3.5 | 1.1 | 6 | 2.2 | 4.6 | 1.9 | 4 | 2.1 | 4.9 | 2.8 |
| 11. | С.А. | 2.9 | 3.1 | 3.2 | 1.1 | 6.3 | 2.7 | 3.9 | 2.1 | 3.9 | 1.2 | 3.6 | 2.1 | 5.8 | 2.1 | 4.7 | 3.1 | 3.8 | 1.5 | 5.6 | 3.5 |
| 12. | П.М.Л. | 3.2 | 2.2 | 1.1 | 2.1 | 6.7 | 2.6 | 4.7 | 2.2 | 4.7 | 1.3 | 3.4 | 1.8 | 5.4 | 3.1 | 5 | 2.1 | 3.2 | 1.1 | 7 | 3 |
| 13. | Г.А.С. | 3.3 | 3.1 | 2.3 | 1.8 | 7 | 2.2 | 4.9 | 1.1 | 4.9 | 4 | 3.5 | 0.1 | 4.9 | 3.5 | 5.5 | 2.2 | 2.8 | 3.1 | 6.2 | 4 |
| 14. | Л.Е. | 3.6 | 0.5 | 2.1 | 0.1 | 6.7 | 1.8 | 5.4 | 1.3 | 5.4 | 3.1 | 3 | 0.5 | 4.8 | 3.2 | 7 | 1.1 | 3.1 | 2.6 | 4.6 | 2.7 |
| 15. | Р.Б.Д. | 4.1 | 0.4 | 0.9 | 0.5 | 5.8 | 1.3 | 6.1 | 1 | 6.1 | 2.8 | 4 | 1.1 | 5.1 | 4 | 6.1 | 1.3 | 3.9 | 1.8 | 5.8 | 2.2 |
| 16. | А.А.Н. | 2.6 | 0.5 | 0.8 | 1.1 | 6 | 2.4 | 3.9 | 0.9 | 3.9 | 3.2 | 3.8 | 2.3 | 4.7 | 1.6 | 4.7 | 1 | 4.2 | 1.1 | 6.1 | 2.8 |
| 17. | Л.Е.И. | 7 | 1.1 | 3.1 | 2.3 | 7 | 2.3 | 4.8 | 2.1 | 4.8 | 2.5 | 2.7 | 3 | 4.7 | 2.6 | 4.5 | 0.9 | 3.6 | 1.9 | 2.3 | 3.2 |

| | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
|-----|--------|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|
| 18. | Д.З.М. | 5.2 | 2.1 | 4.6 | 3 | 5.8 | 2.2 | 5.9 | 3.1 | 5.9 | 2.2 | 3.4 | 2.2 | 5.1 | 3.4 | 4.4 | 2.1 | 4.2 | 2 | 6.1 | 2.1 |
| 19. | П.Р. | 3.8 | 1.8 | 4 | 1.1 | 5.2 | 2.1 | 5.6 | 1.8 | 5.6 | 1.8 | 4.4 | 1.8 | 5.4 | 3.5 | 4 | 3.1 | 3.5 | 2.1 | 6.2 | 2.7 |
| 20. | Д.Т.Г. | 3.9 | 0.2 | 5 | 1 | 6.1 | 3.1 | 3.9 | 1.3 | 3.9 | 2.6 | 5.1 | 1.3 | 6 | 3 | 5 | 1.6 | 3.6 | 1.1 | 5.8 | 3.1 |
| 21. | Н.А.Е. | 4.2 | 1 | 4.2 | 0.9 | 6.2 | 1.9 | 7 | 1.3 | 7 | 3.1 | 6 | 2.4 | 5.8 | 4 | 4.2 | 2 | 3.4 | 1.3 | 5.7 | 3.5 |
| 22. | В.П.Е. | 3.3 | 2.1 | 2.3 | 1.7 | 5.9 | 2.1 | 4.9 | 2.2 | 4.9 | 2.5 | 3.5 | 2.3 | 5.2 | 3.2 | 4.6 | 2.1 | 3.5 | 1.5 | 6.1 | 2.9 |
| 23. | Ф.К.Р. | 4.1 | 3.2 | 7 | 0.1 | 6.2 | 2.3 | 6.8 | 0.2 | 6.8 | 1.1 | 3.6 | 2.2 | 5.1 | 3.3 | 4.7 | 1.5 | 3 | 2.1 | 5.7 | 3 |
| 24. | Ф.В.Р. | 3.1 | 1.2 | 2.2 | 2.1 | 4.6 | 2.2 | 7 | 1.5 | 7 | 1.8 | 3.4 | 2.1 | 4.9 | 2.8 | 4.3 | 1.8 | 4 | 2.2 | 6.1 | 3.1 |
| 25. | Ц.Л.А. | 3.4 | 0.2 | 4.1 | 3.1 | 5.8 | 2.7 | 4.8 | 1.4 | 4.8 | 0.6 | 3.5 | 0.6 | 5.6 | 3.5 | 6 | 2.1 | 3.8 | 2.9 | 5.1 | 2.9 |
| 26. | Ш.Т.М. | 4.2 | 1.1 | 3.3 | 0.9 | 6.1 | 3.1 | 5.4 | 2.1 | 5.4 | 2.1 | 3 | 0.5 | 7 | 3 | 5.7 | 2 | 2.7 | 1 | 5.5 | 3 |
| 27. | П.П.Т. | 5.1 | 3.1 | 2.3 | 1.2 | 2.3 | 2.4 | 5.3 | 2.4 | 5.3 | 3.2 | 4 | 0.2 | 6.2 | 4 | 7 | 1.9 | 3.4 | 2.1 | 4.2 | 2.9 |
| 28. | Е.Р.Т. | 3.6 | 4 | 5 | 0.9 | 6.1 | 3.1 | 4.7 | 2.3 | 4.7 | 2.8 | 3.8 | 1.1 | 4.6 | 2.7 | 5.3 | 3.1 | 4.4 | 1 | 2.4 | 4 |
| 29. | Л.Ж.Г. | 4.1 | 2.1 | 1.6 | 2.1 | 6.2 | 0.8 | 6.2 | 1.8 | 6.2 | 2.7 | 2.7 | 1 | 5.8 | 2.9 | 4.9 | 2.1 | 5.1 | 1.1 | 7 | 3.1 |
| 30. | В.В.А. | 5.2 | 0.8 | 4.2 | 3 | 5.8 | 1.9 | 5.7 | 2.1 | 5.7 | 3.7 | 3.4 | 0.9 | 6.1 | 2.8 | 3.1 | 2.2 | 6 | 3.1 | 6.9 | 2.2 |
| 31. | М.Т.Б. | 2.5 | 1.7 | 3.1 | 1.5 | 5.7 | 2.4 | 5 | 1.9 | 5 | 1.5 | 4.4 | 0.2 | 5.2 | 3 | 5.9 | 1.1 | 3.1 | 1.7 | 7 | 2.7 |
| 32. | Н.О.Л. | 4.1 | 0.8 | 2.9 | 2.3 | 6.2 | 2.2 | 3.9 | 1.7 | 3.9 | 2.4 | 5.1 | 1.1 | 5 | 3.4 | 6 | 1.3 | 3.6 | 0.5 | 6.9 | 4 |
| 33. | Е.А.А. | 4.4 | 1.3 | 5 | 1.1 | 4.6 | 2.1 | 4 | 2.3 | 4 | 3.3 | 6 | 1.2 | 4.8 | 3.3 | 5.6 | 1 | 2.9 | 0.9 | 6.8 | 3.8 |
| 34. | Г.Р.Л. | 3.6 | 0.5 | 4.4 | 2.1 | 5.8 | 0.9 | 7 | 3.1 | 5.1 | 2.1 | 3.1 | 0.8 | 5.4 | 2.9 | 6.4 | 0.9 | 4.1 | 1.7 | 7 | 4 |
| 35. | В.В.А. | 3.1 | 2.1 | 3.5 | 0.8 | 6.1 | 1 | 6.8 | 2.1 | 4.9 | 1.8 | 2.9 | 0.3 | 5.5 | 3.1 | 7 | 2.1 | 3.4 | 1 | 5.9 | 3.8 |
| 36. | И.И. | 3.7 | 2.2 | 6 | 0.7 | 5 | 1.3 | 5.9 | 2 | 3.9 | 1.1 | 3.2 | 1.6 | 5.4 | 4 | 3.1 | 2 | 3.3 | 2 | 4.1 | 2.1 |
| | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |

Результаты диагностики ценностных ориентаций политически неактивной молодежи. Ранги. Методика Ш.Шварц.

| | Шифр | Конформность | | Традиции | | Доброта | | Универсализм | | Самостоятельность | | Стимулирующая | | Гедонизм | | Достижения | | Власть | | Безопасность | |
|-----|--------|--------------|----|----------|----|---------|----|--------------|----|-------------------|----|---------------|----|----------|----|------------|----|--------|----|--------------|----|
| | | ОЦ | ПЛ | ОЦ | ПЛ | ОЦ | ПЛ | ОЦ | ПЛ | ОЦ | ПЛ | ОЦ | ПЛ | ОЦ | ПЛ | ОЦ | ПЛ | ОЦ | ПЛ | ОЦ | ПЛ |
| 1. | Б.Е. | 7 | 7 | 9 | 10 | 5 | 3 | 6 | 6 | 3 | 4 | 10 | 5 | 1 | 1 | 4 | 9 | 7 | 8 | 2 | 1 |
| 2. | К.А. | 9 | 8 | 8 | 10 | 1 | 3 | 4 | 6 | 4 | 7 | 10 | 4 | 3 | 2 | 6 | 4 | 7 | 9 | 2 | 1 |
| 3. | Т.О. | 7 | 10 | 10 | 9 | 1 | 5 | 4 | 6 | 4 | 1 | 9 | 4 | 6 | 3 | 3 | 8 | 8 | 7 | 1 | 1 |
| 4. | Л.Т.В. | 7 | 5 | 8 | 10 | 1 | 3 | 2 | 5 | 2 | 9 | 9 | 2 | 2 | 4 | 4 | 7 | 10 | 7 | 4 | 1 |
| 5. | П.Е. | 3 | 2 | 8 | 9 | 1 | 9 | 6 | 6 | 6 | 8 | 9 | 3 | 3 | 4 | 5 | 5 | 10 | 6 | 2 | 1 |
| 6. | Л.Е.Ю. | 10 | 4 | 7 | 5 | 1 | 1 | 2 | 6 | 2 | 3 | 6 | 9 | 5 | 6 | 7 | 8 | 7 | 10 | 4 | 2 |
| 7. | Б.А. | 9 | 3 | 7 | 10 | 5 | 2 | 2 | 4 | 2 | 7 | 10 | 5 | 4 | 8 | 5 | 5 | 8 | 9 | 1 | 1 |
| 8. | З.Е. | 6 | 9 | 10 | 5 | 5 | 3 | 2 | 8 | 1 | 5 | 9 | 10 | 4 | 4 | 7 | 7 | 8 | 2 | 3 | 1 |
| 9. | Т.Б. | 10 | 9 | 8 | 7 | 4 | 8 | 1 | 4 | 1 | 5 | 7 | 10 | 3 | 2 | 4 | 6 | 9 | 3 | 4 | 1 |
| 10. | Х.С. | 3 | 4 | 10 | 10 | 5 | 1 | 1 | 1 | 1 | 5 | 9 | 9 | 4 | 5 | 7 | 8 | 8 | 7 | 6 | 3 |
| 11. | С.А. | 10 | 2 | 9 | 10 | 1 | 4 | 5 | 5 | 5 | 9 | 8 | 5 | 2 | 5 | 4 | 2 | 7 | 8 | 3 | 1 |
| 12. | П.М.Л. | 8 | 4 | 10 | 6 | 2 | 3 | 5 | 4 | 5 | 9 | 7 | 8 | 3 | 1 | 4 | 6 | 8 | 10 | 1 | 2 |
| 13. | Г.А.С. | 8 | 4 | 10 | 8 | 1 | 6 | 4 | 9 | 4 | 1 | 7 | 10 | 4 | 3 | 3 | 6 | 9 | 5 | 2 | 1 |
| 14. | Л.Е. | 7 | 8 | 10 | 10 | 2 | 5 | 3 | 6 | 3 | 2 | 9 | 9 | 5 | 1 | 1 | 7 | 8 | 4 | 6 | 3 |
| 15. | Р.Б.Д. | 7 | 10 | 10 | 9 | 4 | 5 | 1 | 8 | 1 | 2 | 8 | 7 | 6 | 1 | 1 | 5 | 9 | 4 | 5 | 3 |
| 16. | А.А.Н. | 9 | 10 | 10 | 6 | 2 | 3 | 6 | 9 | 6 | 1 | 8 | 4 | 3 | 5 | 3 | 8 | 5 | 6 | 1 | 2 |

| | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
|-----|--------|-----------|----|-----------|----|----------|----|----------|---|----------|---|-----------|----|----------|---|-----------|----|-----------|----|-----------|---|--|
| 17. | Л.Е.И. | 1 | 9 | 8 | 5 | 1 | 5 | 3 | 7 | 3 | 4 | 9 | 1 | 5 | 3 | 6 | 10 | 7 | 8 | 10 | 2 | |
| 18. | Д.З.М. | 5 | 7 | 7 | 3 | 4 | 4 | 2 | 2 | 2 | 4 | 10 | 4 | 6 | 1 | 8 | 7 | 9 | 10 | 1 | 7 | |
| 19. | П.Р. | 9 | 6 | 7 | 10 | 5 | 4 | 2 | 6 | 2 | 6 | 6 | 6 | 4 | 1 | 7 | 2 | 10 | 4 | 1 | 3 | |
| 20. | Д.Т.Г. | 7 | 10 | 5 | 9 | 1 | 1 | 7 | 6 | 7 | 4 | 4 | 6 | 2 | 3 | 5 | 5 | 10 | 8 | 3 | 1 | |
| 21. | Н.А.Е. | 7 | 9 | 7 | 10 | 3 | 6 | 1 | 7 | 1 | 3 | 4 | 4 | 5 | 1 | 7 | 5 | 10 | 7 | 6 | 2 | |
| 22. | В.П.Е. | 9 | 6 | 10 | 9 | 2 | 8 | 4 | 5 | 4 | 4 | 7 | 3 | 3 | 1 | 6 | 6 | 7 | 10 | 1 | 2 | |
| 23. | Ф.К.Р. | 8 | 2 | 1 | 10 | 4 | 5 | 2 | 9 | 2 | 8 | 9 | 4 | 6 | 1 | 7 | 7 | 10 | 6 | 5 | 3 | |
| 24. | Ф.В.Р. | 9 | 10 | 10 | 5 | 5 | 3 | 1 | 9 | 1 | 7 | 8 | 5 | 4 | 2 | 6 | 7 | 7 | 3 | 3 | 1 | |
| 25. | Ц.Л.А. | 10 | 10 | 7 | 2 | 2 | 5 | 5 | 7 | 5 | 8 | 9 | 8 | 3 | 1 | 1 | 6 | 8 | 3 | 4 | 3 | |
| 26. | Ш.Т.М. | 7 | 7 | 8 | 9 | 2 | 1 | 5 | 4 | 5 | 4 | 9 | 10 | 1 | 2 | 3 | 6 | 10 | 8 | 4 | 2 | |
| 27. | П.П.Т. | 5 | 3 | 9 | 9 | 9 | 5 | 3 | 5 | 3 | 2 | 7 | 10 | 2 | 1 | 1 | 8 | 8 | 7 | 6 | 4 | |
| 28. | Е.Р.Т. | 9 | 1 | 3 | 10 | 1 | 4 | 4 | 7 | 4 | 5 | 8 | 8 | 6 | 6 | 2 | 3 | 7 | 9 | 10 | 1 | |
| 29. | Л.Ж.Г. | 7 | 4 | 10 | 4 | 2 | 10 | 2 | 7 | 2 | 3 | 9 | 9 | 5 | 2 | 8 | 4 | 6 | 8 | 1 | 1 | |
| 30. | В.В.А. | 7 | 10 | 8 | 3 | 4 | 8 | 5 | 7 | 5 | 1 | 9 | 9 | 2 | 4 | 10 | 5 | 3 | 2 | 1 | 5 | |
| 31. | М.Т.Б. | 10 | 5 | 8 | 7 | 3 | 3 | 5 | 4 | 5 | 7 | 7 | 10 | 4 | 1 | 2 | 9 | 8 | 5 | 1 | 2 | |
| 32. | Н.О.Л. | 6 | 9 | 10 | 4 | 2 | 5 | 7 | 6 | 7 | 3 | 4 | 8 | 5 | 2 | 3 | 7 | 9 | 10 | 1 | 1 | |
| 33. | Е.А.А. | 6 | 6 | 4 | 8 | 7 | 5 | 8 | 4 | 8 | 2 | 2 | 7 | 5 | 2 | 3 | 9 | 10 | 10 | 1 | 1 | |
| 34. | Г.Р.Л. | 9 | 10 | 7 | 4 | 4 | 7 | 1 | 2 | 6 | 4 | 10 | 9 | 5 | 3 | 3 | 8 | 8 | 6 | 1 | 1 | |
| 35. | В.В.А. | 9 | 3 | 7 | 8 | 3 | 7 | 2 | 5 | 6 | 6 | 10 | 10 | 5 | 2 | 1 | 3 | 8 | 7 | 4 | 1 | |
| 36. | И.И. | 7 | 2 | 1 | 10 | 4 | 8 | 2 | 6 | 6 | 9 | 9 | 6 | 3 | 1 | 10 | 4 | 8 | 4 | 5 | 3 | |
| | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |

Конформность: высокая значимость – 3 человека (8%), низкая значимость – 33 человека (92%);
Традиции: высокая значимость - 1 человек (2,7%), низкая значимость – 35 человек (97,3%);
Доброта: высокая значимость - 20 человек (55,5%), низкая значимость – 16 человек (44,5%);
Универсализм: высокая значимость - 19 человек (52,7 %), низкая значимость – 17 человек (47,5%);
Самостоятельность: высокая значимость - 17 человек (47,2%), низкая значимость – 19 человек (52,8%);
Стимуляция: высокая значимость - 1 человек (2,7%), низкая значимость – 35 человека (97,3%);
Гедонизм: высокая значимость - 15 человека (41,6%), низкая значимость – 21 человек (58,4%);
Достижения: высокая значимость - 14 человек (38,8%), низкая значимость – 22 человек (61,2%);
Власть: высокая значимость - 1 человек (2,7%), низкая значимость – 35 человек (97,3%);
Безопасность: высокая значимость - 21 человек (58,3%), низкая значимость – 15 человек (41,7%).

Результаты диагностики направленности личности политически активной молодежи. Методика Б.Басса.

| № | Шифр | НС | НЗ | ВД | № | Шифр | НС | НЗ | ВД |
|-----|--------|------------|------------|------------|-----|--------|------------|------------|------------|
| 1. | Е.А. | +28 | +32 | +30 | 22. | Л.Ю.В. | +35 | +21 | +34 |
| 2. | С.В.Е. | +25 | +36 | +29 | 23. | Г.Ж. | +29 | +21 | +40 |
| 3. | Л.С.А. | +30 | +21 | +39 | 24. | А.Е. | +35 | +26 | +29 |
| 4. | Л.С.С. | +32 | +22 | +36 | 25. | В.Р.Л. | +27 | +30 | +33 |
| 5. | Б.Я. | +36 | +39 | +15 | 26. | Н.Л.Н. | +29 | +20 | +41 |
| 6. | Г.Д. | +41 | +29 | +20 | 27. | П.Л. | +25 | +29 | +36 |
| 7. | М.О. | +39 | +29 | +22 | 28. | В.В.Т. | +28 | +33 | +29 |
| 8. | П.Е.С. | +32 | +23 | +35 | 29. | Н.Л. | +34 | +20 | +36 |
| 9. | Б.Н. | +18 | +36 | +36 | 30. | Ш.А.О. | +28 | +25 | +37 |
| 10. | С.И.Р. | +34 | +27 | +29 | 31. | К.Ф.Д. | +18 | +39 | +33 |
| 11. | К.Г. | +29 | +28 | +33 | 32. | Г.А.А. | +32 | +22 | +36 |
| 12. | К.Н. | +31 | +20 | +39 | 33. | С.М.И. | +35 | +10 | +45 |
| 13. | М.Д. | +18 | +32 | +40 | 34. | Ч.Л.Т. | +22 | +38 | +30 |
| 14. | К.Д. | +22 | +27 | +41 | 35. | Н.А. | +33 | +29 | +28 |
| 15. | Л.Н. | +31 | +35 | +24 | 36. | У.Е. | +27 | +35 | +28 |
| 16. | О.А. | +27 | +30 | +33 | 37. | Г.П. | +20 | +40 | +30 |
| 17. | Е.С. | +29 | +31 | +30 | 38. | К.Д. | +35 | +10 | +45 |
| 18. | Ф.И. | +34 | +26 | +30 | 39. | Л.Д.Л. | +22 | +30 | +38 |
| 19. | С.Н. | +27 | +29 | +34 | 40. | В.А. | +37 | +26 | +27 |
| 20. | Т.И.А. | +20 | +29 | +41 | | | | | |
| 21. | Л.Д.Т. | +25 | +36 | +29 | | | 20% | 30% | 50% |

Результаты диагностики направленности личности политически неактивной молодежи. Методика Б.Басса.

| № | Шифр | НС | НЗ | ВД | № | Шифр | НС | НЗ | ВД |
|-----|--------|------------|------------|------------|-----|--------|------------|------------|------------|
| 1. | Б.Е. | +36 | +38 | +16 | 22. | В.П.Е. | +37 | +29 | +24 |
| 2. | К.А. | +35 | +30 | +25 | 23. | Ф.К.Р. | +27 | +29 | +34 |
| 3. | Т.О. | +40 | +25 | +25 | 24. | Ф.В.Р. | +42 | +35 | +13 |
| 4. | Л.Т.В. | +34 | +28 | +28 | 25. | Ц.Л.А. | +36 | +26 | +26 |
| 5. | П.Е. | +20 | +40 | +30 | 26. | Ш.Т.М. | +41 | +21 | +28 |
| 6. | Л.Е.Ю. | +34 | +28 | +28 | 27. | П.П.Т. | +39 | +28 | +23 |
| 7. | Б.А. | +30 | +36 | +24 | 28. | Е.Р.Т. | +32 | +22 | +36 |
| 8. | З.Е. | +29 | +42 | +19 | 29. | Л.Ж.Г. | +39 | +29 | +22 |
| 9. | Т.Б. | +39 | +29 | +22 | 30. | В.В.А. | +41 | +17 | +32 |
| 10. | Х.С. | +24 | +30 | +36 | 31. | М.Т.Б. | +37 | +20 | +33 |
| 11. | С.А. | +22 | +38 | +30 | 32. | Н.О.Л. | +35 | +26 | +29 |
| 12. | П.М.Л. | +35 | +10 | +45 | 33. | Е.А.А. | +41 | +18 | +31 |
| 13. | Г.А.С. | +40 | +28 | +22 | 34. | Г.Р.Л. | +44 | +23 | +23 |
| 14. | Л.Е. | +39 | +28 | +23 | 35. | В.В.А. | +33 | +29 | +28 |
| 15. | Р.Б.Д. | +37 | +23 | +30 | 36. | И.И. | +27 | +35 | +28 |
| 16. | А.А.Н. | +34 | +17 | +39 | | | | | |
| 17. | Л.Е.И. | +27 | +29 | +34 | | | | | |
| 18. | Д.З.М. | +38 | +22 | +30 | | | 65% | 20% | 15% |
| 19. | П.Р. | +30 | +21 | +39 | | | | | |
| 20. | Д.Т.Г. | +32 | +38 | +20 | | | | | |
| 21. | Н.А.Е. | +39 | +21 | +30 | | | | | |

