Оглавление

[Введение. 2](#_Toc135147376)

[Глава 1. Проблема социальных представлений в психологии. 5](#_Toc135147377)

[1.1. Понятие «социальные представления». 5](#_Toc135147378)

[1.2. Подходы к пониманию социальных представлений в отечественной и зарубежной психологии 6](#_Toc135147379)

[Глава 2. Понятие «успех» и факторы, влияющие на его достижение. 15](#_Toc135147380)

[2.1. Понятия «успех». Формы успеха. 15](#_Toc135147381)

[2.2. Подходы к проблеме успеха в отечественной и зарубежной психологии. 19](#_Toc135147382)

[2.3. Влияние гендера на представления об успехе. 22](#_Toc135147383)

[Глава 3. Программная часть исследования. 31](#_Toc135147384)

[3.1. Рабочая концепция исследования 31](#_Toc135147385)

[3.2. Изучение социальных представлений об успешном человеке у женщин и мужчин. 35](#_Toc135147386)

[3.3. Выявление факторов, описывающих содержание представлений мужчин и женщин об успешном человеке 38](#_Toc135147387)

[3.4. Изучение социальных представлений мужчин и женщин об успехе через описание поступков 42](#_Toc135147388)

[3.5. Изучение содержания социальных представлений у мужчин и женщин об успешной женщине и трудностях достижения успеха женщиной. 45](#_Toc135147389)

[3.6. Изучение содержания социальных представлений об успешном мужчине и причинах большей легкости достижения успеха мужчиной у женщин и мужчин 52](#_Toc135147390)

[Выводы. 59](#_Toc135147391)

[Заключение. 60](#_Toc135147392)

[Список использованной литературы 61](#_Toc135147393)

[Приложение 1. 63](#_Toc135147394)

[Приложение 2. 64](#_Toc135147395)

# Введение.

Современное общество имеет сложную структуру, оно функционирует по определенным законам. Живя в таком обществе, человек оказывается вовлеченным в совокупность различных отношений с окружающей действительностью. К окружающей действительности могут относиться такие компоненты, как различ­ные социальные институты, национальные, социальные и другие проявления массовых движений, наконец, различные явления культуры, искусства, науки, религии. Чтобы понять смысл окружающего мира, чтобы облегчить процесс коммуникации с другими людьми по поводу различных событий, наконец, чтобы построить для себя наиболее полную картину мира, человеку необходимы некоторые категории, структуры, которые укрепляли бы его психологическую устойчивость, ориентировали его поведение в меняющихся ситуациях. Такими категориями являются социальные представления.

Изучением данного феномена занимались в основном зарубежные авторы (Э. Дюркгейм, Леви-Брюль, Вебер, С. Московичи и их последователи), тем не менее, в отечественной психологии по данной проблеме, также имеются теоретические и эмпирические разработки (Т.П. Емельянова, А.И. Донцов, К.И. Абульханова-Славская, Г.М. Андреева и др.).

Наиболее разработанной теорией социальных представлений является концепция С. Московичи. По мнению автора, социальные представления являются универсальной формой обыденного познания, сочетающей когнитивный и аффективный компоненты знаний. Именно через социальное представление че­ловек осуществляет познание социального мира. То есть, социальные представления являются конструктами социальной реальности. Таким образом, можно говорить о том, что социальные представления являются регуляторами поведения людей, функционирования общества и государства.

Кроме того, социальное представление выступает как фактор, конструирующий реальность не только для отдельного индивида, но и для целой группы. Одна из ключевых идей Моско­вичи, как раз и состоит в том, что социальное представление является не мнением отдельного человека, а группы в целом. То есть, социальные представления выражают мнение человека как члена группы, класса, культуры. Таким образом, мнение различных социальных групп по поводу одного и того же феномена могут быть неодинаковыми.

В своей работе мы затронем гендерный аспект, то есть социальные представления, в нашем случае, будут отражением мнения человека как представителя одного из полов. На наш выбор повлияло знание о том, что в обществе существуют образы мужчин и женщин, т. е. четко определены присущие гендеру специфические черты характера, особенности протекания психических процессов, положение, роль и статус гендера в обществе. Мы будем изучать, прежде всего, особенности социальных представлений мужчин и женщин об успехе.

Выбор данной категории связан с тем, что в современном обществе, обществе, где господствует рыночная экономика, конкуренция, изучение успеха является актуальным. Проблема достижения успеха в различных сферах жизни, а особенно в профессиональной сфере интересует многих авторов. Это подтверждается огромным количеством научно-популярной литературы, посвященной тому, как стать успешным, добиться всего, чего хочешь.

Общество определяет для каждой гендерной роли «свою» успешность. Для мужчин общество определяет роль «добытчика», успешность которого отражается в материальном благополучии, для женщин – это роль «хорошей домохозяйки и матери», в данном случае успешность определяется по критериям микроклимата в семье и отношениях. Но для каждого человека существуют свои детерминанты успешности, которые могут не совпадать с общественными притязаниями. Проблема гендерных различий в представлении об успехе является, несомненно, актуальной, ее изучение дает возможность последующей разработки стратегий успешного поведения.

Таким образом, нам необходимо понять, на сколько общество влияет на представление об успехе, т.е. можно ли констатировать различия в представлениях мужчин и женщин об успешном человеке.

Итак, гендерные особенности представлений об успехе связаны с существованием в обществе определенных стереотипов, приписываемых мужчинам и женщинам и влияющих на их поведение. Однако необходимо отметить, что исследования, проводившиеся в данной области не отвечают на все вопросы поставленной проблемы. Несмотря на большой интерес к гендерным особенностям социальных представлений, эта область остается еще мало изученной. Кроме того, в настоящий момент наблюдается все большая феминизация общества. То есть, женщины претендуют на те же права, что и мужчины. В настоящее время, не редки случаи, когда женщины выполняют, казалось бы «мужскую» деятельность (занимаются бизнесом, руководят фирмой и т.д.), а мужчины, «хозяйничают по дому». Таким образом, можно сказать, что социальные представления относительно гендерных ролей претерпевают некоторые изменения.

В связи с этим, в нашей работе, мы попытаемся выявить гендерные особенности представлений об успехе.

# 

# Глава 1. Проблема социальных представлений в психологии.

## 1.1. Понятие «социальные представления».

В настоящее время интерес к изучению социальных представлений очень высок. Изучение понятия «социальные представления» стоит начать с рассмотрения понятия «представления». Данное понятие часто встречается в рамках общей психологии. Рассмотрим некоторые из определений.

Представления - это «наглядный образ предмета или яв­ления (события), возникающий на основе прошлого опыта (данных ощущений и восприятий) путем его воспроизведения в памяти или в воображении. В связи с этим различают представление памяти и представление воображения, являющиеся переходной ступенью от восприятия к абстрактно-логическому мышлению»*.*[18]

Представления есть «образы предметов или яв­лений, которые ранее воздействовали на органы чувств, но в данный момент непосредственно не вос­принимаются». [11]

В психологическом словаре под редакцией А.В. Петровского и М.Г. Ярошевского представления определяются как «образы предметов, сцен и событий, воз­никающие на основе их припоми­нания или же продуктивного вооб­ражения, которые могут носить обобщенный ха­рактер». [19]

То есть в рамках общей психологии представления определяются как некоторый образ, существующий в сознании человека, основанный на прошлом опыте и, который при необходимости может быть воспроизведен. Другими словами, «представление» есть некоторая ступень при переходе от восприятия к мышлению.

В социальной психологии понятие «представление» имеют социальный контекст. Они выступают скорее в виде осмысленных знаний, являясь в современном обществе эквивалентом тому, что в тра­диционных обществах рассматривается как мифы и верования. [4]

Авторы, занимающиеся исследованием социальных представлений, приводят другие примеры определения данного феномена:

Дюркгейм, под социальными представлениями, понимает «особую форму коллективного знания, усваиваемую отдельными индивидами». (П.Я)

Согласно С. Московичи, социальные представления - это «способы интерпретации и осмысления повседневной реальности; определенная форма социального познания, предполагающая когнитивную активность индивидов и групп»

По Д. Жодле, социальное представление – это «специфическая форма знаний здравого смысла, содержание, функции и воспроизводство которых социально обусловлены» [27, с.41].

В более широком плане социальные представления, как отмечает П.Н. Шихерев, можно понимать «как свойства обыденного практического мышления,направленные на освоение и осмысление социального, материального и идеального окружения».

По мнению Г.М. Андреевой, социальное представление выступает как «фактор, конструирующий реальность не только для отдельного индивида, но и для целой группы».

Таким образом, социальные представления, являясь особой формой познания, отражают представления (образы) не отдельного индивида, а некоторой социальной общности, группы.

## 1.2. Подходы к пониманию социальных представлений в отечественной и зарубежной психологии

Внимание исследователей сосредоточенно на проблемах представлений, связанных с различными аспектами действительности. Однако, прежде чем углубляться в современные исследования, необходимо рассмотреть понятие социальных представлений в историческом контексте.

В настоящее время в зарубежной психологии можно выделить в качестве основного подхода к пониманию социальных представлений подход С. Московичи.

Непосредственным идейным источником современной концепции социальных представлений является теория «коллективных представлений» [2, с. 39] французской социологической школы и, прежде всего Э. Дюркгейма, а также работы Л. Леви-Брюля. Рассмотрим основные положения данных теорий.

Э. Дюркгейм был первым, кто заговорил о коллективных представлениях. По его мнению, общество – это система связей индивидов. Главным объектом этой системы являются социальные факты или продукты социального взаимодействия. Социальные факты также выступают в качестве регуляторов социального взаимодействия, принуждающих индивида к определенному поведению и независящих от индивидуального выбора. К социальным фактам Дюркгейм относит нормы, стандарты поведения и оценки. Центральное место среди них занимают коллективные представления. Социальные факты и есть коллективные представления. Основной функцией коллективных представлений, по мнению Дюркгейма, является осуществление единообразия поведения и умственной деятельности всех членов некоторой группы, эти представления обязательны и обладают определенной мотивирующей силой.

Изучением коллективных представлений также занимался Л. Леви-Брюль. Его исследования показали, что разнообразие представлений в большей степени зависит от типа общества, чем от сферы жизнедеятельности. Также Леви-Брюль считал, что с помощью анализа коллективных представлений, можно дифференцировать первобытное и цивилизованное мышление.[2] Так коллективные представления «примитивного» общества – это представления, погруженные в эмоциональную среду, мистические, очень тесно связанные с памятью (мир внутренних и прошлых образов преобладает над миром внешних и непосредственных), следующий логики сопричастия. Коллективные представления «цивилизованного» общества - это представления, которые основаны, на прагматичных знаниях, которые дают простор речи, опыту и даже критики индивидов. [20]

Кроме того, Леви-Брюль выделил характеристики, свойственные социальным представлениям. К таким характеристикам он относит:

1. Холистичность, то есть любое убеждение предполагает наличие огромного количества других, вместе с которыми она образует представление.
2. Они являются духовными мыслительными конструкциями, которые соотносятся с коллективными эмоциями, сопровождающие их или порождаемые ими.
3. Они содержат общие убеждения и идеи, относимые к практике, к реальности, не являющиеся детальными.
4. Они обладают одинаковой значимостью. Каждое оригинально и существенно по отношению к другим. [20]

Основываясь на идеях этих авторов, С. Московичи разработал свою концепцию социальных представлений.

По мнению С. Московичи высказывания, мнения и оценки социальных явлений по-разному организованы в разных культурах, классах, группах. Следовательно, эти категории должны рассматриваться как характеристики целых групп, а не их отдельных членов, т.к. они образуют системы, которые обладают особым языком и определяются условиями социальной жизни. Таким образом, каждое общество в рамках своей жизнедеятельности создает собственную теорию, затрагивающую различные характеристики обыденного сознания. Исходя из этого, можно выделить представления, социальные по своей природе. Согласно Московичи социальные представления – это общественно обыденное сознание, в котором сложно взаимодействуют на уровне здравого смысла различные убеждения, взгляды, знания и сама наука, которые раскрывают и в какой-то мере составляют социальную реальность [8,с280]. Важным является социальное происхождение таких представлений, убежденность в их справедливости и их принудительный характер для индивида. Однако наука не вытесняет эти обыденные убеждения. Наоборот, здравый смысл и научные представления в какой-то мере взаимно переходят друг в друга. Социальные представления - это некоторая универсальная форма обыденного познания, которая сочетает в себе когнитивный и аффективный компоненты знаний, позволяющих человеку устанавливать свою позицию по отношению к себе и к действительности [27].

В теории социальных представлений говорится о двух их принципиальных свойствах: они являются групповым феноменом и имеют сложную структуру.

Социальные представления возникают и распространяются в ходе повседневного общения по каналам межличностной и массовой коммуникации. Они имеют очень сложную структуру, элементы которой различаются по степени центральности – важности каждого элемента для системы социальных представлений в целом. Центральные элементы данной системы отвечают за ее стабильность и образуют ее ядро. Московичи выделяет три измерения социального представления:

1. информация (сумма знаний об объекте);
2. поле представления (включает все разнообразие его содержания, все его свойства, организованные в иерархическую систему);
3. определенная установка, определяющая действия и высказывания относительно объекта представления.

Процесс формирования социальных представлений включает в себя не только непосредственное отражение действительности, но он связан, прежде всего, с закономерностями общественного развития и предопределяет общую направленность социальной и культурной жизни группы, порождающей эти представления. Таким образом, механизм формирования социальных представлений включает в себя следующие этапы:

1. «зацепление» - сначала всякую новую идею нужно как-то «зацепить», зафиксировать в ней что-то такое, что позволит её вписать в ранее существующую рамку понятий;
2. объективация – попытка превратить новый известный образ в более конкретный и видимый. Этот этап имеет две основные формы: персонализация (то есть попытка новый образ привязать понятие к какой-нибудь личности) и фигурация (попытка призвать к некоторой формуле);
3. натурализация – принятие полученного «знания» как некоторой объективной реакции.

Социальные представления выполняют определенные социальные функции, например, функцию инструмента познания, с помощью которого индивид описывает, классифицирует, объясняет события. Также, социальные представления выступают в качестве способа опосредования поведения, которое способствует направлению коммуникации в группе, обозначению ценностей, регулирующих поведение. Еще одной функцией социальных представлений является функция адаптации идей и фактов к уже сформированной схеме. Таким образом, любые понятия, входящие в состав социального представления, подвергаются «схематичной визуализации», и затем они включаются в своеобразную «идентификационную матрицу» [8, с281]. В дальнейшем на основе этой матрицы идентифицируются и упорядочиваются новые знания.

Так как социальные представления являются групповым феноменом, а их возникновение и распространение происходит в ходе повседневного общения по каналам межличностной и массовой коммуникации, можно говорить о связи групп и социальных представлений, о их взаимовлиянии друг на друга.

По мнению Московичи, группа фиксирует определённые аспекты воспринимаемого явления (и при этом явление зафиксировано не только индивидуальным сознанием, а именно предписано группой). Группа влияет, также, на принятие – отвержение той или иной информации, устанавливая уровни доверия к источникам информации, а также определения санкции несогласным и меру допустимой толерантности к ним. Кроме того, группа оказывает влияние на частоту использования социального представления, а именно на частоту употребления в коммуникации того или иного представления, что является индикатором значимости данного представления в групповой жизни.

В свою очередь социальные представления тоже оказывают влияние на группу. С их помощью группа может варьировать способы манипуляции фактами общественной жизни или их интерпретации так, чтобы это было в пользу интересов группы при сравнении этих интересов с интересами других групп. Кроме того, социальные представления способствуют формированию социальной идентичности, то есть выработки своего собственного «группового» самосознания, восприятия себя как элемента системы, имеющей общее мировоззрение, общий взгляд на мир. [1]

По мнению Московичи социальные представления предназначены в основном для того, чтобы сделать коммуникацию в группе относительно непроблематичной и снизить «неопределенность» (двусмысленность понятий) через некоторую степень согласия между ее членами [21,с10]. Социальные представления не могут быть получены путем изучения некоторого убеждения или явного знания либо установлены путем особого размышления. Социальные представления скорее формируются через взаимные влияния, по ходу которых люди обязывают себя к особым символическим моделям, образам и разделяемым ценностям. Делая это, люди и приобретают некий общий репертуар интерпретаций, правил, процедур, которые могут применять в повседневной жизни, и доступные всем речевые выражения. В рамках концепции социальных представлений сложи­лись несколько различных направления ана­лиза социальных представлений:

1) На уровне индивидуальной кар­тины мира социальное представ­ление рассматривается как фено­мен, разрешающий напряженность между привычным и новым содер­жанием, адаптирующий последнее к уже имеющимся системам пред­ставлений с помощью так назы­ваемых «моделей закрепления» и превращающий необычное в баналь­ность.

2) На уровне малой группысоциальное, представление высту­пает как феномен рефлексивной активности во внутри-групповом взаимодействии.

3) В плане меж­групповых отношений, исходя из посылок, близких положениям тео­рии социальной категоризации Г. Тешфела, социальное представ­ление понимается как элемент реф­лексивных отношений между груп­пами, детерминированный, с одной стороны, общесоциальными факто­рами, с другой частно ситуативными особенностями взаимодейст­вия.

4) На уровне больших соци­альных групп создан подход к изу­чению элементов обыденного созна­ния. Изучены системы представлений о психоанализе (С. Московичи), о городе (Ст. Милгрем), о женщине и детстве (М.-Ж-Шомбар де Лов), о человеческом теле (Д. Жоделе), о здоровье и болезни (К. Херзлиш) и др. [19]

Именно концепция социальных представлений С. Московичи способствовала появлению и распространению новых исследований представлений. Во многом отечественная теория социальных представлений опиралась на концепцию Московичи (Т.П. Емельянова, А.И. Донцов, К.И. Абульханова-Славская, Г.М. Андреева и др.).

Мы более подробно остановимся на подходе К. А. Абульхановой-Славской, так как этот подход является основным в понимании социальных представлений в отечественной психологии.

К.А. Абульханова-Славская в своей концепции о социальном мышлении личности, соединяет социально-психологические и личностные подходы. Согласно её взглядам социальные представления следует рассматривать как механизм сознания личности.

По мнению К.А. Абульхановой-Славской социальное мышление личности выступает в качестве функционального способа сознания личности. Сознание, в свою очередь, есть постоянно возобновляющийся процесс осознания мира, других людей, себя, т.е. активное мышление, связанное с проблемами социальной действительности. Именно в состав социального мышления входят и социальные представления наряду с другими процедурами мышления.

Таким образом, чтобы более глубоко понять, что К.А. Абульханова-Славская понимает под социальными представлениями необходимо более подробно разобрать, что такое социальное мышление.

Социальное мышление понимается как обобщение личностью того способа жизни, которого она сама сумела достичь в конкретных социальных условиях. Речь идет о том, насколько субъект «пользуется» своим мышлением, «загружает» его, о регулярности интеллектуальных занятий.

Социальное мышление личности рассматривается как психический, личностный продукт, функциональный «орган» ее жизни в данном обществе. [2]

Предметом мышления личности является вся социальная действительность в совокупности феноменологических и сущностных характеристик (социальных процессов, событий, ситуаций, отношений и поведения людей, их личностей), а также ее собственная жизнь. Мышление личности выражает ее отношение к социальной действительности в целом, а также к конкретным формам этой действительности, на которые последняя структурируется в данном обществе в данную эпоху: моральным, правовым, политическим и главное - собственно ценностным (духовным, культурным).

С помощью социального мышления личность вырабатывает систему взгля­дов на действительность, осуществляет определенную теоретизацию способа жизни в своей концепции жизни и в своем внутреннем мире.

Специфика индивидуального сознания и социального мыш­ления, может быть раскрыта только через изучение способа его функционирования, связанного с реальными жизненными отношениями личности*,* - и теми, которые от нее зависят, и теми, которые складываются и детерминируют ее сознание независимо от нее. Все понятийные, рациональные и обыденные, житейские формы и механизмы сознания, присущие ему операции образуют специфическую функциональную систему, когда личность становится мыслящим субъектом. Основная функция сознания и мышления личности заключается в определении ее соотношения с действительностью и собственного способа жизни. Тогда одни операции, механизмы, стереотипы, присущие ее общественному сознанию, становятся тормозом, другие - продуктивным условием определения, осмысления этого отношения. Функция социального мышления состоит как в обобщении, так и в конкретизации, дифференциации, интеграции множества изменчивых и вместе с тем принципиально существенных для данной личности отношений и взаимоотношений.

Пос­редством социального мышления сознание личности придает определенность неопределенным отношениям, вноситопределенность в то, что является противоречивым, многогранным. При этом оно само «пользуется» любыми интеллектуально-духовными формами и способами: в одних случаях рациональ­ными, понятийными, в других — иррациональными, интуитивными, в одних — коллективными, в других — индивидуальными.

Переход общественного сознания, традиционно выделявшегося в самосто­ятельный уровень, к индивидуальному происходитименно в сознании личности, которая должна абстрагироваться от стереотипов первого, чтобы достичь конструктивности второго.

Образующими социального мышления являются совокупность процедур и социальные представления. К процедурам социального мышления относятся следующие:

1. Проблематизация. С помощью этой процедуры разрешаются противоречия между личностью и действительностью в целом, личностью и другими в частности.
2. Интерпретация. Отнесения нечто к субъекту переживания, понимания.
3. Репрезентация. Факт индивидуального сознания, психосоциальное явление, включающее в себя единство когнитивного и эмоционального.
4. Категоризация. Это познавательная процедура теоретического определения объективной действительности, а так же процедура соотношения «мы» - «они» фактически означает субъект-объектную оппозицию (АС кн)

Так как социальные представления являются составляющими социального мышления, то можно сделать заключение, что социальные представления относятся к формам индивидуального познания. По А.К. Социальные представления – это составляющие индивидуального сознания личности, в котором уже связаны представления о других и себе. [2]

# Глава 2. Понятие «успех» и факторы, влияющие на его достижение.

## 2.1. Понятия «успех». Формы успеха.

Успех – понятие неоднозначное. Каждый человек сам для себя определяет критерии успеха. То, что для одного человека является успехом, совсем необязательно будет успехом для другого.

Для того, чтобы определить социальные представления об успехе, нам необходимо раскрыть сущность данного понятия. Для этого стоит рассмотреть как понимают «успех» различные авторы.

Анализ понятия успеха показывает, что первоначально успех отождествляли с удачей. Согласно толковому словарю (сост. Ожегов С.И.) «успех» определяется как: 1. удача в достижении чего-либо; 2. общественное признание. [15]

В литературе, также, можно встретить понимание успеха в широком и узком смысле. В широком смысле под успехом понимается жизненная успешность, которую человек достигает и переживает в ходе собственной жизнедеятельности, стремясь реализовать собственный потенциал. В узком смысле - успех - это оценка конкретного результата, достижения, значимости для личности. Таким образом, успех всегда связан с личной значимостью результата.

Вообще, само слово «успех» близко по этимологии слову «преуспеть», что значит самоутвердиться в обществе, вы­делиться в нем, соответствовать социальным параметрам пре­успевания, в связи с этим, «успех» часто определяют как выполнение, достижение цели. [22]

Таким образом, понятие успеха в литературе понимается с трех точек зрения: 1) это достижение определенного результата, который оценивается личностью как значимый. В этом понимании успеха фиксируются как объективные показатели достижений, так и субъек­тивная его оценка. 2) под успехом может пониматься обще­ственное признание достижений человека. Данное определение фик­сирует социальный, нормативный аспект успеха. 3) под успехом понимается удача в чем-либо. [10]

Таким образом, успех связывается с объективными характеристиками (удачей, признанием общества, хорошими результатами), и субъективными характеристиками (успех, который воспринимается личностью как значимый).

В психологической литературе успех понимается как форма проявления потребности в самоутверждении. [10]

Дементий Л.И. в своей монографии «Ответственность как ресурс личности», утверждает, что успех (или неудача) «сопровождает» любую активность человека, он «пронизывает» все виды социальной активности, так как связан с фундаментальными социальными потребностями. Успех - явление многоаспектное и полифакторное: он включает в себя и ресурсы личности (ее способности, возможности, творческий потенци­ал, мотивационную направленность, самооценку, притязания) и ее социальные ориентиры. [10]

Лабунская В.А. в своей книге «Социальная психология личности в вопросах и ответах» определяет успех как некоторый «положительный результат деятельности субъекта по достижению значимых для него целей, отражающих социальные ориентиры общества».

Таким образом, успех – это определенная «форма самореализации» человека, которая «обеспечивает его саморазвитие и предполагает оценку со стороны общества» в виде «признания и одобрения».

Достижение успеха – процесс самореализации личности и ее самоутверждения в социуме. Однако в сознании людей могут сосуществовать различные модели успеха. В связи с этим отечественный психолог Г.А. Тульчинский выделяет четыре ос­новные формы успеха: 1) «результативный» успех, который приносит личности определенное социальное признание (успех – «популярность»); 2)успех, который выражается в значимом для личности признании; 3)успех – преодоление трудностей и, прежде всего самопреодоление; 4)успех – реализация призвания, когда значима сама деятельность, а не результаты. Стоит рассмотреть подробнее каждый вид успеха, выделенный автором.[23]

Первый вид – это успех-популярность. В прямом понимании успех – это признание, популярность в обществе. Таким образом, можно сказать, что в успехе фокусируется общественное признание способностей человека, степени его одаренности, талантов. Но для успеха популярности обладания ими недостаточно, личности необходимо суметь еще и «преподнести» себя. Американский психолог Э. Фромм считал, что «каждый из нас должен предложить особый тип личности, который независимо от их различий должен удовлетворять одному условию – пользоваться спросом». Данная форма ориентации на успех, успех-популярность, характерна для психологии личности конкурентного, рыночного общества Однако не каждый человек способен выдержать такой успех, пройти через него без деформаций. Для незрелой личности такой успех становится прямым выражением самооценки, которая, в свою очередь, становится простым отражением временной и достаточно изменчивой славы. При этом важно, чтобы успех-популярность не стал приоритетным, не вышел на передний план жизненных ценностей.

Вторая форма успеха – это успех как признание «значимыми другими». Для психологии здоровой личности важно не просто стать знаменитой любой ценой, завоевать уважение, популярность, получить социальное признание, иметь успех. Самосознание и самооценка личности проявляется в избирательной значимости успеха или неуспеха для нее самой, в среде «значимых других» (семьи, друзей, коллег по профессии, авторитетных экспертов). Именно здесь проявляется избирательность личности, для которой важен не любой успех, не любое признание, а только значимое для нее самой. Лишь в этом случае признание выступает реальной силой, побуждающей к деятельности. Особенно остро ориентация на такой успех проявляется у молодежи в ситуации нравственных искажений общественного сознания, нравственной болезни общества, когда социальное признание идет вразрез с социальной справедливостью. В такой ситуации у индивида развивается «боязнь» успеха, точнее – «уход от успеха», избегание его [23]. Именно в такой атмосфере возможно уклонение молодых людей от общественно значимой деятельности. Такой «уход» от социально значимого успеха может выражаться также и в антиобщественной, и даже в преступной деятельности.

Третьей формой успеха выступает успех-преодоление и самоопределение. Для формирования и развития личности важен не только успех как признание результатов ее деятельности, но и успех как преодоление, разрешение конкретных проблем и противоречий жизни. Как свидетельствует история, жизнь большинства выдающихся людей, отмеченная знаком успеха, была насыщена борьбой. Им непрерывно приходилось преодолевать бесчисленные преграды, напрягая свои способности и волю, вкладывая колоссальный труд в дело, которому они себя посвятили. Он выступает не просто как преодоление каких-то внешних преград, но и как самоопределение, самостановление, самотворчество личности. Все это способствует накоплению бесценного жизненного опыта. Они являются основой того, чтобы для самой личности ее собственные деятельные силы стали реальностью, были осознаны, оценены, освоены как фундамент дальнейшего самостановления и самовыражения. Данный вид успеха особенно важен для молодых людей, которым необходимы реальные задачи, реальные трудности, а не относительно легкие, беспроблемные условия жизни. Осознание своих возможностей, достаточных для разрешения жизненных и творческих проблем, дает человеку очень мощный положительный заряд, что может в какой-то мере компенсировать недостаток знаний, умений и опыта, тогда как недостаток знаний, умений и опыта приводит, по мнению Тульчинского, к формированию у человека «комплекса неудачника» [23]. Согласно Тульчинскому, человек в любой момент времени представляет собой не только то, чем он уже стал, чем является, но и то, что он еще не реализовал, его возможности. Очень ярко это проявляется у молодых людей, которые всегда стремятся стать больше, чем они есть на самом деле. Это может проявляется либо просто в стремлении быть загадочным, непонятым для других, либо даже в установке на преодоление самого себя, в стремлении выйти за свои собственные границы. В последнем случае успех-самопреодоление, подкрепленный любым по величине социальным признанием, является мощным стимулом и фактором становления и развития личности.

Четвертая форма успеха – это успех призвание. Бывает, что на пути к успеху человек получает удовлетворение не столько от конечного результата, сколько от самого процесса его достижения. Для достигающей личности с ярко выраженной потребностью в самоутверждении, достижение успеха является полновесной ценностью и детерминантой самотворчества. Такие люди работают, не покладая рук над решением определенной проблемы, не только ради достижения поставленной цели или общественного признания, а ради просто получения определенного удовлетворения от самой деятельности. Деятельность сама по себе несет для них смысл, а все остальное (удовлетворение потребности в притязании, славе, признании, статусе, материально вознаграждении) имеет значение лишь во вторую очередь.

Таким образом, анализируя выделенные Тульчинским формы успеха, можно сказать, что при переходе от одного уровня к другому возрастает роль индивидуализации в процессе социализации личности. Если на первых этапах своего становления личность ориентируется на внешнее социальное одобрение или порицание, то по мере социализации, по мере усвоения общественных норм и ценностей, их принятия или отвержения личность начинает опираться на собственные социальные ориентиры.

## 2.2. Подходы к проблеме успеха в отечественной и зарубежной психологии.

Успех – это одна из ведущих жизненных ценностей человека. Исследования успеха с этой точки зрения давно стали традиционными за рубежом. В отечественной психологической науке до недавнего времени рассматривались определенные прикладные аспекты проблемы успеха. В настоящее время ситуация изменилась не только в науке, но и в других областях социальной жизни общества.[13]

Проблемой успеха интересовались еще в древности. Так, Гесиод, говоря о социальных причинах и личностной обусловленности богатства и бедности как успеха и неуспеха, считал, что они выражаются в способностях, усилиях личности, которые направлены на достижение определенного результата (материального уровня жизни). Платон большое внимание уделял мотивам славы и признания. По его мнению, слава – это форма признания заслуг личности, оценка реальных и мнимых достоинств личности.

Древнегреческие мыслители выделяли «агональный» тип личности, ориентированный на раскрытие творческого потенциала, высокий уровень воплощения спо­собностей, эффективность в достижениях, победу в состяза­ниях. Ориентация грека на соперничество не была подчинена рациональным, а тем более утилитарным соображениям, но была связана с демонстрацией мастерства. В стремлении древнего грека к славе видели одну из движущих сил цивилизации.

С конца 50-х г.г. стремление к успеху в социальной психологии считалось, чуть ли не главным социокультурным мотивом человеческой деятельности. Инициатором этого направления был Д. Мак-Клелланд. В рамках данного подхода исследовались социально-психологические механизмы формирования установки на успех в больших и маленьких сообществах.

Примерно в это же время, Дж. Аткинсон указывает на существование в структуре мотивации достижения мотива стремления к успеху и мотива избегания неуспеха. По его мнению, активность личности - это результат этих двух противоположных тенденций. Они сложны по своему составу, так как в них наряду с постоянными личностными диспозициями входят и ситуационные детерминанты. Идеи Аткинсона послужили основой для ряда теорий мотивации достижения, объясняющих поведение и деятельность с точки зрения успешности, различными личностными моделями мотивации достижения.

Как правило, в литературе выделяют два направления, в рамках которых анализируются механизмы успешной деятельности индивида. К первому направлению можно отнести биологически ориентированные теории одаренности. По мнению авторов этих теорий, причины успеха личности заключаются в особенностях органической конституции человека, его индивидуальных биологических особенностях. Они считают, что существенную роль в процессе обретения успеха играет интеллект, духовное овладение значимыми для личности сферами. Этой позиции придерживается отечественный психолог Симонов В.П. Он считает, что для успешного удовлетворения своих многочисленных потребностей человек должен много знать. У каждого человека должна быть развита так называемая мотивационная компетентность, но не в смысле простого накопления и усвоения знаний, а в смысле потенциальной готовности человека решать поставленные задачи со знанием дела. [24]

Второе направление, анализирующее механизмы успешной деятельности, является наиболее разработанным, как в отечественной психологии, так и за рубежом. В рамках этого направления изучаются человеческие факторы эффективности деятельности, детерминанты социального и профессионального успеха личности. По мнению сторонников этого направления, профессиональная успешность личности зависит не только от способностей человека, его подготовленности, но и от характера цели и желания работать.

Уровень успеха личности зависит от многих ее индивидуально-психологических особенностей. Многие исследователи занимаются изучением этих особенностей. В частности эту проблематику затрагивали, представители гештальтпсихологии, а именно У. Джемс, К. Левин, Ф. Хоппе, М. Юкнат.[24]

Представители школы К. Левина, занимались изучением вопроса о влиянии уровня притязаний, самооценки и уровня достижений на успех личности. У. Джемс, показавший взаимосвязь между самооценкой личности, степенью «уважения» ею самой себя, уровнем притязаний и успехом, писал, что наше довольство собой в жизни обусловлено тем, какому делу мы себя предназначаем.

Ф. Хоппе связывал успех и неуспех в конкретной деятельности с достижением или недостижением тех результатов к которым стремится человек. Успех, по его мнению, является важнейшим условием стимулирования и динамики деятельности.

М. Юкнат показала связь успеха с притязаниями личности. Она обнаружила, что наличие постоянного успеха в деятельности побуждает людей к деятельности более высокого порядка. [10]

Многие исследователи, такие как, Р. Френкин, А. Бандура, Л. Фестингер, связывают успех с активностью личности, её субъектностью, считая, что успех опосредован возможностями личности. Так, например, А. Бандура утверждает, что людей с чувством субъектности не обескураживают неудачи и, в конечном счете, человек несет ответственность за свои действия, свой успех и неудачи. [10]

Что касается отечественной психологии, проблема успеха мало исследовалась отечественными учёными. Проблемой успеха начали активно заниматься в последние годы, такие авторы как Ефремова О.И., Биркенбиль В.Ф., Тульчинский Г.Л., Чирикова А.Е., Магомед-Эминов М.Ш.

А.Е. Чирикова, рассматривая предпосылки успешности деятельности предпринимателей, выделяет личностные основания успешности, которые, по её мнению, имеют гендерную специфику.

Ефремова О.И. «Психология успешного поведения личности», проводит анализ понимания успешного поведении в зарубежной и отечественной психологии, выделяет факторы успеха.

Изучением успешности в профессиональной сфере занимался Е.А. Климов. Он выделяет две составляющие оценки успешности профессиональной деятельности – внутреннюю и внешнюю. Внешняя, предполагает оценку со стороны других людей, а внутренняя – со стороны самого себя. Однако, в конечном счете, эти оценки формируются субъектами и они могут не совпадать. Климов утверждает, что одним из важнейших условий взаимного соответствия человека и его ра­боты, а значит, и его эффективного профессионального развития, является сочетание успешности деятельности с удовлетворен­ностью ею.

Таким образом, успех личности зависит от многих факторов, как социальных, так и биологических.

Так же можно отметить, что в зарубежной психологии эта проблема гораздо более освещена, чем в отечественной, где этой проблематике уделяется очень мало внимания.

## 2.3. Влияние гендера на представления об успехе.

Мужчины и женщины не одинаково представляют себе успех. Особенности формирования социально-психологической ориентации на успех у мужчин и женщин связаны, прежде всего, с формированием социальных стереотипов маскулинности и феминности и с процессом становления половой идентичности личности. Как половые роли, так и нормативные представления о мужчинах и женщинах имеют социальное происхождение. Их содержание определяется конкретными условиями жизни общества и существенно различается в разных культурах. Среди стереотипных, но не всегда типичных, маскулинных качеств обычно называют активность, ориентацию на достижения, властность (доменантность), владение собой и т.д. В феминные стереотипные качества входят: пассивность, мягкость, зависимость, эмоциональность и несдержанность. В силу, вышесказанного стоит определить понятия гендер и гендерная роль.

В психологии термин гендер означает социально-биологическую характеристику, с помощью которой люди дают определение понятиям «мужчина» и «женщина». Гендерная роль – набор ожидаемых образцов поведения, норм для мужчин и женщин.[5]

Таким образом, можно говорить о том, что общество оказывает определенное давление на своих членов. Некоторые авторы выделяют нормативное и информационное давление. Нормативное давление – описывает механизм того, как человек вынужден подстраиваться под общественные или групповые ожидания (социальные нормы), чтобы общество его не отвергло. Информационное давление – информация, которая нам предоставляется окружающими, является планом деятельности.

Рассмотрим гендерные особенности взглядов на успех, существующие в обществе.

Социальный успех в обществе чаще всего имеет маскулинную природу. Бытует мнение, что мужчина должен зарабатывать и получать больший доход, чем женщина. Кроме того, что женщины имеют меньшую заработную плату, чем мужчины, они к тому же занимают более низкий социальный статус. Это, по-видимому, связано с тем, что мужские гендерные стереотипы включают в себя больше качеств, которые считаются необходимыми для завоевания и удержания власти. Мужчины пользуются большей властью не только в политике, но также на производстве и в бизнесе. Женщины, желающие сделать карьеру в фирме, часто встречаются с явлением «стеклянного потолка». Эта метафора выражает тот факт, что во многих организациях существует как бы невидимый потолок, выше которого женщины не могут продвинуться. Также «стеклянный потолок» определяют как «искусственно созданные барьеры, основанные на предрассудках, существующих внутри организаций, которые не позволяют квалифицированным работникам продвигаться по службе и занимать руководящие посты в своих организациях». [15]

Наиболее типичные объяснения очевидно низкого, по сравнению с мужчинами, статуса женщин в организациях указывают на ситуативные, а не на внутриличностные факторы. Главными препятствиями на пути женщин к высоким и ответственным постам являются традиционная кадровая политика фирм, стереотипы, предполагающие, что женщина не годится для роли лидера, и такие обстоятельства, как невозможность приобрести на работе необходимый опыт и проявить необходимые качества, а также отсутствие покровителей. [5]

Маскулинная природа социального успеха не объясняется и влиянием фактора материнства. Многочисленные психоло­гические исследования доказывают, что замужние женщины, имеющие детей, демонстрируют более высокий уровень соци­альных достижений по сравнению с одинокими. Причем они сохраняют высокую продуктивность в течение всего периода замужества и материнство имеет скорее положительное зна­чение для достижения социального успеха. [2,5]

Психологи выделяют несколько причин, мешающих женщинам поверить в свои возможности участия в активной жизни общества: 1) культурные экспектации (ожидания), определенные традицией, которые усваиваются ребенком в процессе взаимодействия с окружающим миром; они влияют на его мотивацию, систему ценностей, уровень тревожности, уверенность в себе, на выбор карьеры и т.д.; 2) особенности социализации; социокультурное пространство ребенка организовано так, что с раннего возраста ему внушаются стереотипы разных половых ролей. Дети получают разные игрушки, от них ожидают разного поведения, поэтому они приобретают различный опыт, развивают различные способности, интересы. У них формируется разный образ Я – мужской и женский. Стереотипы поддерживаются представлениями о том, что естественно для каждого из полов, а что – нет; 3) тип отношений родителей с детьми разного пола. У девочек, как правило, эти взаимоотношения складываются по типу гиперопеки, что препятствует развитию самостоятельности. Отношения мальчиков с родителями обычно более дистанцированы, в силу чего им приходится сталкиваться с более широким кругом жизненных явлений, стимулирующих в итоге их жизненную активность.[13]

Формирование половых стереотипов продолжается и в более старшем возрасте. Система образования построена таким образом, что даже учителя относятся к детям разного пола дифференцированно: мальчикам уделяется больше времени, их чаще привлекают к активной деятельности, от них ожидают более высоких результатов и более высоко оценивают их работу в целом приписывается больше положительных качеств, чем женщинам. При этом высокий результат, достигаемый мужчиной, чаще всего объясняется его способностями, а точно такой же результат, полученный женщиной, объясняется ее усилиями, случайной удачей или другими причинами.[13]

Кроме того, многие ученые считают, что женщина имеет относительно ограниченный выбор возможностей сделать карьеру, вследствие чего женщины чаще работают в традиционно женских областях, где статус и рыночная ценность труда гораздо ниже. Типично женские профессии предлагают ограниченные возможности роста; интеллектуальные способности женщин не сказываются на их успехах в образовании и профессиональной деятельности; их притязания ниже, чем у мужчин с такими же способностями. [13]

Томпсон и Плек определили мужскую роль как «социальные нормы, содержащие предписания и запреты относительно того, что мужчинам надо чувствовать и делать». В структуру ролевых норм они включают такие категории, как норма статуса, норма твердости, норма антиженственности.

Первая является отражением существующего гендерного стереотипа, утверждающего, что социальная ценность мужчины определяется величиной его заработка и успешностью на работе – норма успешности. Особое внимание, которое уделяет общество величине заработка мужчины как индикатору его значимости, может также оказывать влияние на его самоактуализацию: мужчины склонны выбирать работу и карьеру в зависимости от того, насколько хорошо это оплачивается. Финансовое давление особенно обременяет тех мужчин, чьи жены сидят дома и не работают. Точка зрения, что главная обязанность мужчины в семье – исправно приносить большую зарплату, отрицательно влияет на исполнении им родительских функций, так как, чтобы соответствовать этим ожиданиям, мужчина должен почти все свое время работе. По мере того как доходы отца растут, его вклад в воспитание обычно сокращается.

Норма твердости существует у мужчин в нескольких формах: физической, умственной и эмоциональной.

Норма физической твердости есть не что иное, как ожидание от мужчины физической силы и мужественности, а также высокой биологической активности.

Норма умственной твердости – это стереотип мужественности, согласно которому мужчина должен быть знающим и компетентным.

Норма эмоциональной твердости – это стереотип мужественности, согласно которому мужчина должен испытывать мало чувств и быть в состоянии решать свои эмоциональные проблемы без помощи окружающих. Для мужчин характерен низкий уровень самораскрытия, так как, во-первых, они могут лишиться преимущества в соревновании, а во-вторых, самораскрытие никак не соотносится с нормой твердости и компетентности.

Норма антиженственности связана с представлением о том, что мужчина должен избегать спецефически женских занятий, видов деятельности и моделей поведения. Норма антиженственности мешает полноценному отцовству. Многим мужчинам сложно даются проявления нежности, заботы, постоянной эмоциональной поддержки и т.д., это связано с тем, что данные действия они связывают с женственностью. [5]

Еще в 1957 г. Мак-Ки и Шеррифс писали, что в рамках тра­диционной европейской культуры мужской образ — это набор черт, связанных с компетенцией и рациональными способно­стями, активностью и эффективностью, социально неограни­ченным стилем поведения. Типично женский образ, напротив, включает в себя такие черты, как эмоциональная поддержка, теплота чувств, высокий уровень эмпатии; он ориентирован на социальные и коммуникативные умения.

Таким образом, общественное сознание представляет себе образы мужчин и женщин, исходя из сложившихся веками стереотипов. В традиционном обществе самостоятельное женское социальное или профессиональное преуспевание рассматривалось общественным мнением как нежелательная ситуация. Философами и психологами, социологами и историками предпринимались многочисленные попытки объяснения природы вторичности социальных ролей женщины. Научная интерпретация этого факта сводилась к констатации недостаточной полноценности женщины либо в биологическом плане (А. Шопенгауэр, Ф. Ницше, О. Конт), либо психологическом (З.Фрейд, Э. Кречмер, Н. Метьюз) и интеллектуальном (Р. Мейер, П. Хейманс, Н. Ликман).

Исследованием стереотипов типичных черт мужчин и женщин занимался И.Броверман. Так, типичными качествами мужчины явились: агрессивность, предприимчивость, доминантность, независимость, скрытность эмоций, деловые навыки, легкость принятия решений, самодостаточность и т.д. Женщина характеризовалась как тактичная, спокойная, нежная, не использует грубых выражений, понимает чувства других, разговорчивая, религиозная, интересуется собственной внешностью, ценит искусство и литературу, нуждается в защите и т.д.

В другом исследовании И.Бровермана обнаружилась общая установка, что компетентность более присуща мужчине, чем женщине. Женщины же более послушные, менее объективные и подверженные внешнему влиянию, менее агрессивные и состязательные, легко раздражающиеся по незначительным поводам.

В настоящее время также можно констатировать тот факт, что в чисто личностном плане компетентность оказывается для женщин скорее отрицательным, нежели положительным фактором. Высококомпетентные специалисты-женщины не пользуются расположением ни у женщин, ни у мужчин, так как высокая компетентность женщины опровергает существующие в обществе стереотипы. Проигрыш женщине в соревнованиях, особенно для мужчины с консервативными традициями, установками на взаимоотношения полов, почти всегда означает снижение его самооценки.

По мнению психолога О. Лири, существующие в обществе ролевые стереотипы включают в себя необоснованные взгляды, согласно которым у женщин отсутствуют черты, связанные с компетентностью, независимостью, притязаниями, логикой и т.п.; напротив, им свойственны черты, подчеркивающие у них выраженность коммуникативных и эмоциональных характеристик. Чтобы успешно конкурировать в «мужском обществе», женщины вынуждены принимать мужские ориентации и мужскую систему ценностей, менять свой психотип.

В исследованиях К. Гуичи, проведенных уже в 80е г.г., мужчины и женщины рассматриваются как разные социальные группы. Мужчины – это высокостатусная социальная группа, которая оценивается в терминах компетентности и экономического успеха, а женщины – низкостатусная группа, оцениваемая в терминах теплоты, добродушия, гуманности и т.п. Все позитивные черты женского стереотипа представляют лишь типичную компенсацию отсутствия достижений. Женщины завышают мужские достижения и недооценивают свои собственные, что является прямым следствием различий в социальном статусе: женщины как бы перенимают точку зрения более высокостатусной группы – мужчин. В обществе, где главенствующую роль играют мужчины и господствуют чисто мужские установки и мужская система ценностей, женщина должна прилагать особые усилия, чтобы добиться своего признания и успеха.

Низкую продуктивность женщин нередко связывают с влиянием таких факторов, как заниженная самооценка и неуверенность в себе. Более того, еще в середине 60х г.г. К. Хорнер был открыт очень интересный феномен, свойственный только женщинам; он получил название мотив «страха успеха» или «боязнь успеха» и заключается в том, что женщинам присуща не «боязнь успеха» как таковая, а боязнь побочных последствий успеха. Женщин заботит потеря женственности, привлекательности для мужчин, их социальной отверженности, неприятие является как бы «платой» за успех.

Аналогичны результаты, полученные Ф. Хоппе при изучении уровня притязаний. Разница в уровне притязаний у мужчин и женщин существенна, она заметна не только в уровне устремленности к успеху, но и в самом характере выбора цели. Как правило, женщины чаще склонны к выбору более простых и легко доступных целей, их выбор менее стабилен, они проявляют меньше настойчивости, им свойственна некоторая недооценка своих возможностей. Мужчины, напротив, настроены на успех, они стремятся выбрать цель более высокой степени трудности и более настойчивы в ее достижении.

Таким образом, можно сделать вывод, особенности формирования ориентации на успех у мужчин и женщин зависят от этнической, социальной сферы, в рамках которой живет индивид и формируется его психотип, его личность, также от этических особенностей исторического периода развития общества.

Анализ литературы по проблеме позволил выделить ключевые методологические и теоретические позиции, определяющие основания нашего исследования.

1. Согласно теории С. Московичи, высказывания, мнения и оценки социальных явлений организованы различным образом в разных культурах, группах и классах, а, следовательно, они должны рассматриваться как характеристики целых групп, а не их отдельных членов. Эти мнения и представления образуют системы, которые обладают особым языком и определяются условиями социальной жизни. Можно выделить социальные по природе представления, или суждения, о различных аспектах социальной жизни общества. Московичи рассматривал такие социальные представления как определенные «визитные карточки социальных групп», в которых отражается отношение группы к социально значимому объекту. Таким образом, социальные представления - это «способы интерпретации и осмысления повседневной реальности; определенная форма социального познания, предполагающая когнитивную активность индивидов и групп» [14, с.280].

2. Вслед за Лабунской В.А. успех можно определить как некоторый «положительный результат деятельности субъекта по достижению значимых для него целей, отражающих социальные ориентиры общества. Успех – это определенная «форма самореализации» человека, которая «обеспечивает его саморазвитие и предполагает оценку со стороны общества» в виде «признания и одобрения» [13].

3. Понятие успеха личности достаточно сложное, включающее в себя разные явления, которые каждый человек интерпретирует определенным образом. Это, следовательно, определяет и сложность, многосторонность феномена социальных представлений об успехе.

4. Гендерные особенности социальных представлений об успехе определяются существующими в обществе стереотипами. Стереотипные представления отражают как личностные черты, так и особенности поведения.

5. Общество накладывает ограничения относительно мужской и женской роли. Для мужчин ограничения накладываются в рамках межличностных отношений, что связано с нормами твердости, статуса и антиженственности Для женщин связаны с явлением «стеклянного потолка» и страхом успеха.

# Глава 3. Программная часть исследования.

## 3.1. Рабочая концепция исследования

Достижение успеха – важнейшая составляющая жизненных целей большинства людей. При этом каждый человек имеет свое собственное видение реализации этих целей, свои представления о том, что для него является успехом.

Специфика данной проблемы заключается в ее достаточно малой изученности. Кроме того, имеющиеся данные посвящены, прежде всего, изучению профессиональной сферы и достижению успеха в ней. В связи с этим при разработке рабочей концепции исследования мы будем придерживаться следующих теоретических положений:

Согласно С. Московичи, социальные представления - это способы понимания, осмысления, интерпретации объектов и явлений действительности, это некоторая форма познания, которая предполагает когнитивную активность со стороны индивидов и групп[14]. По мнению данного автора, любые формы убеждений, идеологических взглядов, знаний, включая науку, могут выступать в качестве социальных представлений. Социальные представления являются универсальным механизмом социального познания и одновременно механизмами индивидуального и общественного познания. Социальные представления выражают мнение человека как члена группы, класса, культуры. Так как в своей работе мы затронули гендерный аспект, то социальные представления, в нашем случае, будут отражением мнения человека как представителя одного из полов.

Согласно Лабунской В.А., успех - это некоторый положительный результат «деятельности субъекта по достижению значимых для него целей, отражающих социальные ориентиры общества», определенная форма «самореализации» человека, которая «обеспечивает его саморазвитие и предполагает оценку со стороны общества» в виде «признания и одобрения» [13, с. 324].

Теоретический анализ литературы показал, что в обществе существуют образы мужчин и женщин, т. е. четко определены присущие гендеру специфические черты характера, особенности протекания психических процессов, положение, роль и статус гендера в обществе. Особенности формирования социально-психологической ориентации на успех у мужчин и женщин связаны, прежде всего, с формированием социальных стереотипов маскулинности и феминности и с процессом становления половой идентичности личности. Современное общество накладывает довольно жесткие ограничения относительно мужской и женской роли. Для мужчин ограничения накладываются в рамках межличностных отношений, что связано с нормами твердости, статуса и антиженственности. Успешность мужчин в сфере семейной жизни менее значима, чем успех в карьере. Для женщин, ограничения связаны с явлением «стеклянного потолка» и страхом успеха. Успешность женщины в семейной сфере имеет большую ценность, чем успех в карьере.

В связи с этим целью нашего исследования является изучение гендерных особенностей социальных представлений об успешном человеке.

Основные задачи:

1. Изучить содержание представлений мужчин и женщин об успешном человеке;
2. Выделить факторы, описывающие содержание представлений мужчин и женщин об успешном человеке;
3. Изучить особенности представлений мужчин и женщин об успешном человеке через описание поступков;
4. Изучить содержание представлений мужчин и женщин об успешной женщине и о трудностях достижения успеха женщиной;
5. Определить особенности содержания представлений мужчин и женщин об успешном мужчине и о причинах большей легкости достижения успеха мужчиной.

Объектом нашего исследования являются социальные представления.

Предметом нашего исследования являются гендерные особенности представлений об успехе.

Теоретическая гипотеза нашего исследования – гендерные особенности представлений об успехе связаны со стереотипами «маскулинности» и «феминности».

Эмпирические гипотезы:

1. В представлениях об успешном человеке у мужчин и женщин будут обнаружены специфические характеристики, обусловленные гендерными особенностями;

2. Содержание представлений об успешной женщине и успешном мужчине связаны с существующими в обществе гендерными стереотипами.

Описание выборки. Общая численность выборки исследования составляет 60 человек в возрасте 20-25 лет, имеющих различный социальный статус, уровень образования и профессиональную принадлежность. Данный возраст относится к периоду ранней взрослости по классификации Э.Эриксона. На выбор данного возрастного периода повлияло знание о том, что эти годы связаны с профессиональным становлением, вхождением в трудовую деятельность, а также с налаживанием близких, интимных связей с другими людьми, то есть данный период является периодом достижения. На данном этапе становления личности происходит выбор стратегии жизненного пути, который непосредственно связан с представлениями о достижении успеха.

Выборка была разделена на две группы, по половому признаку. Первая группа состояла из 30 женщин в возрасте 20-25 лет, не состоящих в браке и не имеющих детей. Из них 14 являются студентами, 6 – служащими, 6 – работающими студентами. Незаконченное высшее образование имеют 19 женщин, высшее – 3, средне-специальное -5, незаконченное высшее и средне-специальное – 1. Вторая группа включала в себя 30 мужчин в возрасте 20-25 лет, не состоящих в браке и не имеющих детей. Из них высшее образование имеет 1 человек, незаконченное высшее – 20, средне-специальное – 4, незаконченное высшее и средне-специальное – 4, среднее – 1. При этом студентами являются – 21 человек, работающими студентами являются – 7, рабочими – 1.

Представления об успехе имеют гендерные особенности, что влияет на профессиональный и личностный выбор человека.

Описание методик:

Для нашего исследования мы применили методику японских психологов Х. Азума и К. Кашиваги, которая направлена на изучение представления о реальности. Также для изучения содержания социальных представлений мы применили методику незаконченных предложений.

При обработке результатов мы использовали контент-анализ, факторный анализ и коэффициент углового преобразования φ Фишера.

Стратегии исследования:

1. Сначала мы определили содержание социальных представлений мужчин и женщин об успешном человеке. Для этого нами были проанализированы анкеты мужчин и женщин, и выделены соответствующие дескрипторы, обозначающие те явления, которые были описаны в анкетах. Затем мы обозначили все упомянутые хотя бы раз дескрипторы и определили их встречаемость в анкетах для каждого человека («0»-не выбрано, «1»-выбрано один раз). Затем мы провели частотный анализ, посчитав частоту встречаемости конкретного дескриптора, и, определив стандартное отклонение, отбросили те дескрипторы, которые встречались очень редко. Определив процент частоты встречаемости дескрипторов, мы выделили три группы: с низкой, средней и высокой частотой встречаемости. После этого мы провели качественный анализ данных. Затем мы провели факторный анализ и определили факторы (личностные прототипы) социальных представлений об успешном человеке у мужчин и женщин. Полученные данные были сопоставлены и проинтерпретированы.

2. Затем мы исследовали социальные представления мужчин и женщин об успехе через описание поступков. Для этого мы также проанализировали анкеты мужчин и женщин, выделили соответствующие дескрипторы. Затем мы провели частотный и качественный анализ. После этого мы выделили переменные, которые являлись общими как для мужчин, так и для женщин. Посчитав величину углового коэффициента Фишера, мы определили значимость различий по данным переменным.

3. После этого мы определили содержание представлений мужчин и женщин об успешной женщине и трудностях мешающих женщине достичь успеха. Алгоритм, по которому мы работали, идентичен алгоритму, примененному при изучении социальных представлений об успехе через описание поступков.

4. Затем мы аналогичным способом определили содержание представлений мужчин и женщин об успешном мужчине и условиях, обеспечивающих большую легкость достижения успеха мужчиной.

## 3.2. Изучение социальных представлений об успешном человеке у женщин и мужчин.

В результате обработки анкетных данных по женщинам, нами было выделено 34 дескриптора, описывающих успешного человека. После вычисления величины стандартного отклонения нами были выделены 15 наиболее часто встречающихся дескриптора. Затем, полученные данные, с помощью закона распределения были разделены на 3 группы по частоте встречаемости (см. табл.№1).

Таблица 1

Частота встречаемости дескрипторов в представлениях об успешном человеке у женщин

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Частота встречаемости | | | | | |
| Высокая | % встречаемости | Средняя | % встречаемости | Низкая | % встречаемости |
| Целеустремленность | 40 | Карьерный рост | 27 | Бизнес | 10 |
|  |  | Собственные усилия | 27 | Наличие семьи | 10 |
|  |  | Наличие детей | 17 | Помощь детям | 10 |
|  |  | Воспитание детей | 17 | Ум | 10 |
|  |  | Материальный достаток | 17 |  |  |
|  |  | Преодоление препятствий | 17 |  |  |
|  |  | Социальный статус | 12 |  |  |
|  |  | Обеспечение семьи | 12 |  |  |
|  |  | Сила воли | 12 |  |  |

В группу высокой частоты встречаемости вошел такой дескриптор, как целеустремленность. Таким образом, по мнению женщин, человек может стать успешным, если он четко видит перед собой цель и стремиться к ее достижению. То есть, для достижения успеха данное качество является определяющим.

В группу средней частоты встречаемости попали такие дескрипторы как: карьерный рост, собственные усилия, наличие детей, воспитание детей, материальный достаток, преодоление препятствий, социальный статус, обеспечение семьи, сила воли. Таким образом, по мнению женщин, благополучие семьи является важнейшей характеристикой успешного человека. То есть, человек успешен, если у него есть семья и все возможности для обеспечения ее будущего и настоящего. Кроме того, для женщин важным показателем успешности является статус, занимаемый человеком в обществе. Немаловажное значение женщины предают таким характеристикам как карьерный рост, собственные усилия, сила воли, преодоление трудностей. Таким образом, можно сказать, что для успешного продвижения по карьерной лестнице, человек должен обладать силой воли, надеяться только на свои силы и не бояться трудностей.

В группу низкой частоты встречаемости вошли такие характеристики как: бизнес, наличие семьи, помощь детям и ум. Данные переменные являются дополнительными. Наличие этих характеристик является еще одним доказательством успешности человека.

Обработав анкетные данные мы получили 36 дескрипторов, описывающих успешного человека. После вычисления величины стандартного отклонения нами были выделены 13 наиболее часто встречающихся дескриптора. В результате данные были разделены на 3 группы по частоте встречаемости (см. табл.№2).

Таблица 2.

Частота встречаемости дескрипторов в представлениях об успешном человеке у мужчин

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Частота встречаемости | | | | | |
| Высокая | % встречаемости | Средняя | % встречаемости | Низкая | % встречаемости |
| Целеустремленность | 32 | Карьерный рост | 30 | Осуществление мечты | 10 |
|  |  | Семья | 30 | Собственные усилия | 10 |
|  |  | Материальное благополучие | 27 | Уважение коллег | 10 |
|  |  | Любимое дело | 20 | Воспитание детей | 10 |
|  |  | Профессиональная компетентность | 20 | Ум | 10 |
|  |  | Высокооплачиваемая работа | 17 |  |  |
|  |  | Упрямство | 12 |  |  |

В группу с высокой частотой встречаемости вошел такой дескриптор как: целеустремленность. Таким образом, можно сказать, что успешность человека, по мнению мужчин, зависит от его целеустремленности, умения ставить цели и достигать их.

В группу средней частоты встречаемости вошли такие переменные как: карьерный рост, семья, материальное благополучие, любимое дело, профессиональная компетентность, высокооплачиваемая работа, упрямство. То есть успех для человека, по мнению мужчин, связан с одновременным присутствием данных характеристик. Человек должен очень хорошо разбираться в той деятельности, которую он выполняет, ему должно нравиться то чем он занимается и, при этом, его труд должен высоко оплачиваться. При этом большое значение имеет способность обеспечивать свою семью всем необходимым.

В группу низкой частоты встречаемости вошли такие показатели как: осуществление мечты, собственные усилия, уважение коллег, воспитание детей и ум. Данные характеристики свидетельствуют о том, что мужчины связывают успешность с волевыми характеристиками и умственными способностями, благодаря которым человек может осуществить свою мечту, заслужить уважение коллег, хорошо воспитать своих детей.

Обобщая данные можно сказать, что для большинства мужчин и женщин важными характеристиками человека, говорящими о его успешности, являются такие, как целеустремленность, собственные усилия, преодоление трудностей, сила воли, упрямство. Благодаря данным качествам человек достигает высокого социального статуса, уважения коллег, финансовой независимости, продвижения по службе. То есть, перечисленные достижения, как для мужчин, так и для женщин являются важными показателями, по наличию которых, можно оценить успех человека. Кроме того, немаловажными показателями успешности человека, как для мужчин, так и для женщин является наличие детей, их воспитание, возможность обеспечивать семью. То есть успех человека также зависит и от благополучия в семье.

## 3.3. Выявление факторов, описывающих содержание представлений мужчин и женщин об успешном человеке

Проведенный нами частотный анализ не показывает полной картины представлений об успешном человеке. В связи с этим мы провели факторный анализ и попытались выделить взаимосвязи между показателями, характеризующими успешного человека.

При анализе результатов женщин было выделено 4 фактора, не все из них можно объяснить (см. приложение 1, рис. 2).

Таблица 1.

Результаты факторного анализа по женщинам.

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Фактор и его компоненты | | Процент дисперсии | Факторная нагрузка компонента |
| 1 | Дети | 24,405 |  |
|  | Помощь детям |  | 0,916 |
|  | Наличие детей |  | 0,902 |
|  | Воспитание детей |  | 0,902 |
|  | Обеспечение семьи |  | 0,843 |
|  | Целеустремленность |  | -0,428 |
| 2 | Статусные характеристики | 15,915 |  |
|  | Социальный статус |  | 0,881 |
|  | Собственное дело |  | 0,719 |
|  | Карьерный рост |  | 0,707 |
|  | Целеустремленность |  | 0,535 |
| 3 | Жизненные достижения | 13,895 |  |
|  | Семья |  | 0,760 |
|  | Бизнес |  | 0,722 |
|  | Материальный достаток |  | 0,712 |
| 4 | Поведение и качества, связанные с волей | 11,235 |  |
|  | Собственные усилия |  | 0,823 |
|  | Ум |  | 0,584 |
|  | Сила воли |  | 0,487 |
|  | Преодоление препятствий |  | 0,454 |

1 фактор включает в себя следующие характеристики: помощь детям, наличие детей, воспитание детей, обеспечение семьи, целеустремленность. В целом этот фактор связан с благополучием в семье. Кроме того, в данный фактор вошла такая переменная как «целеустремленность», которая получила отрицательную нагрузку. Это может свидетельствовать о том, что целеустремленность не является необходимой для воспитания детей, помощи детям, обеспечения семьи и т.п. По-видимому, данные характеристики понимаются как само собой разумеющееся, то есть это необходимые показатели успеха человека. вцелеустремленностьием в семье.ачение т благополучия в семье.мужчин, так и для женщин является наличие детей, их воспитание, во

2 фактор включает в себя такие характеристики как: социальный статус, собственное дело, карьерный рост, целеустремленность. Этот фактор связан с успешной карьерой, с реализацией в профессиональной деятельности.

К 3 фактору относятся такие переменные как семья, бизнес, материальный достаток. Данный фактор связан с финансовой независимостью, благодаря которой человек может обеспечить как свою семью, так и себя. То есть, по мнению женщин, успех человека определяется его финансовыми возможностями.

4 фактор включает следующие переменные: собственные усилия, сила воли, ум, преодоление трудностей. Таким образом, успешный человек, по мнению женщин – тот, кто благодаря собственным усилиям, силе воле и уму, преодолевает различные трудности.

В целом, можно сказать, что для женщин важными показателями успеха человека являются характеристики, связанные с наличием детей, благополучием в семье. Кроме того, одними из наиболее значимых являются статусные характеристики человека и его волевые качества.

При анализе результатов мужчин было выделено 4 фактора, не все из них можно объяснить (см. приложение 1, рис. 1) .

Таблица 2.

Результаты факторного анализа по мужчинам.

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Фактор и его компоненты | | Процент дисперсии | Факторная нагрузка компонента |
| 1 | Любимое дело | 18,617 |  |
|  | Любимое дело |  | 0,841 |
|  | Целеустремленность |  | 0,630 |
|  | Высокооплачиваемая работа |  | 0,585 |
|  | Упрямство |  | 0,553 |
| 2 | Профессионализм | 15,720 |  |
|  | Профессиональная компетентность |  | 0,813 |
|  | Уважение коллег |  | 0,639 |
|  | Карьерный рост |  | 0,540 |
| 3 | Финансовая независимость | 14,967 |  |
|  | Материальный достаток |  | 0,852 |
|  | Осуществление мечты |  | 0,850 |
| 4 | Семья | 14,912 |  |
|  | Воспитание детей |  | 0,873 |
|  | Наличие семьи |  | 0,702 |

1 фактор включил в себя такие переменные как: любимое дело, целеустремленность, высокооплачиваемая работа, упрямство. Таким образом, данный фактор объединил в себе и волевые качества, и характеристики деятельности. В таком случае можно предположить, что данные характеристики являются для мужчин основными показателями успеха человека. То есть, по мнению мужчин, успешный человек – это целеустремленный, упорный человек, который занимается любимым делом или имеет высокооплачиваемую работу, а возможно и то, и другое одновременно.

2 фактор составили такие переменные как профессиональная компетентность, уважение коллег, карьерный рост. В целом данный фактор связан с профессиональной самореализацией. Таким образом, по мнению мужчин, человек успешен в том случае, если он смог достичь определенных высот в профессиональной деятельности, вследствие чего пользуется уважением коллег.

3 фактор включил в себя такие показатели как материальный достаток и осуществление мечты. По-видимому, данные характеристики свидетельствуют о том, что благодаря финансовым возможностям человек может позволить себе то, что он хочет.

4 фактор в целом связан с наличием семьи и детей. В него вошли такие переменные как: наличие семьи, воспитание детей. То есть, для мужчин, наличие семьи и воспитание детей играют немаловажную роль при оценке успеха человека.

Таким образом, для мужчин, главными показателями успеха человека являются волевые качества, достижения в профессиональной деятельности, финансовая независимость.

Обобщая полученные результаты, можно сказать, что для женщин наиболее значимыми характеристиками успешного человека являются те, которые связаны с наличием детей, их воспитанием, с благополучием семьи в целом, а также с финансовыми возможностями. Кроме того, женщины, также немаловажное значение придают статусным характеристикам и волевым качествам. То есть, успешный человек, по мнению женщин, – это человек, имеющий хорошую семью, детей, способный реализовать себя в профессиональном плане, финансово независимый. Для мужчин наиболее значимыми характеристиками являются, прежде всего, следующие: наличие высокооплачиваемой работы, любимого дела, волевые характеристики. Одними из важных показателей успешности человека для мужчин является достижения в профессиональной деятельности, финансовая независимость, уважение коллег. То есть, успешный человек, по мнению мужчин, - это человек, который занимается любимым делом, является целеустремленным упорным, способен обеспечить для своей семьи финансовое благополучие, пользуется уважением со стороны окружающих.

Таким образом, представления мужчин и женщин об успешном человеке включают в себя как необходимые личностные характеристики (прежде всего волевые), так и определенный набор статусных характеристик, а также достижения связанные с профессиональной деятельностью.

## 3.4. Изучение социальных представлений мужчин и женщин об успехе через описание поступков

Об успехе или не успехе человека, как правило, судят по его поступкам. Таким образом, изучение описанных поступков будет полезно в том плане, что по полученным данным мы сможем судить о конкретных достижениях в определенных областях.

Для этого женщинам было предложено описать поступок человека, который, по их мнению, является успешным. Обработав анкетные данные, мы получили 22 дескриптора, описывающих успешного человека. После вычисления величины стандартного отклонения нами были выделены 5 наиболее часто встречающихся дескриптора. В результате данные были разделены на 3 группы по частоте встречаемости (см. табл.№1).

Таблица 1.

Частота встречаемости дескрипторов в представлениях женщин о поступке успешного человека

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Частота встречаемости | | | | | |
| Высокая | % встречаемости | Средняя | % встречаемости | Низкая | % встречаемости |
| Достигает поставленной цели | 32 | Успешный карьерный рост | 30 | Достижения в спорте | 10 |
|  |  | Преодоление трудностей | 22 |  |  |
|  |  | Материальный достаток | 20 |  |  |

В группу высокой частоты встречаемости вошел такой дескриптор, как достижение поставленной цели. То есть, достижение цели – это поступок определяющий успех человека. Таким образом, человек может достичь успеха, по мнению женщин, только если он всегда достигает поставленной цели.

В группу средней частоты встречаемости вошли такие переменные, как успешный карьерный рост, преодоление трудностей, материальный достаток. Таким образом, в список достижений успешного человека, по мнению женщин, должны входить такие составляющие. То есть, если человек успешно продвигается по карьерной лестнице, справляясь с различными трудностями, достигает финансовой независимости, то данного человека можно считать успешным.

В группу низкой частоты встречаемости вошел такой дескриптор как достижения в спорте. Данная переменная является показателем успеха человека в определенном виде деятельности. Кроме того, достижения в спорте могут говорить о волевых качествах человека.

Таким образом, можно сказать, что поступок, характеризующий человека как успешного, связан, прежде всего, с достижением цели, карьерой, стремлением к решению поставленной задачи, несмотря на встречающиеся трудности и с обретением финансовой независимости. Достижения в спорте, по-видимому, являются для женщин еще одним подтверждением характеристик связанных с волей, необходимых для достижения успеха в любой сфере жизнедеятельности.

Мужчинам, также было предложено описать поступок человека, который, по их мнению, является успешным. Обработав анкетные данные, мы получили 20 дескрипторов, описывающих успешного человека. После вычисления величины стандартного отклонения нами были выделены 9 наиболее часто встречающихся дескриптора. В результате данные были разделены на 3 группы по частоте встречаемости (см. табл.№2).

Таблица 2.

Частота встречаемости дескрипторов в представлениях мужчин о поступке успешного человека

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Частота встречаемости | | | | | |
| Высокая | % встречаемости | Средняя | % встречаемости | Низкая | % встречаемости |
| Материальный достаток | 27 | Устроился на высокооплачиваемую работу | 22 | Успехи в учебе | 7 |
|  |  | Воспитание детей | 12 | Достижение высокого социального статуса | 7 |
|  |  | Успешный карьерный рост | 10 | Любит свою работу | 7 |
|  |  | Достигает поставленной цели | 10 | Создание семьи | 7 |

В группу высокой частоты встречаемости вошел такой дескриптор, как материальный достаток. То есть, достижение финансовой независимости является для мужчин главным поступком, характеризующим успешного человека.

В группу средней частоты встречаемости вошли следующие переменные: устройство на высокооплачиваемую работу, воспитание детей, успешный карьерный рост, достижение поставленной цели. Таким образом, в список поступков успешного человека, по мнению мужчин, должны входить достижения связанные с профессиональной деятельностью, воспитанием детей.

В группу низкой частоты встречаемости вошли такие переменные как: успехи в учебе, достижение высокого социального статуса, любовь к своей работе, создание семьи. Данные поступки дополняют образ успешного человека, по мнению мужчин.

Таким образом, поступок успешного человека, по мнению мужчин, связан, прежде всего, с обретением финансовой независимости, карьерным ростом, достижением цели, воспитанием детей. Достижению успеха способствуют успехи в учебе, любовь к своей работе, достижение высокого социального статуса и создание семьи.

Обобщая данные, можно сказать, что представления о поступке успешного человека, как у мужчин, так и у женщин связаны со следующими переменными: достижение цели, карьерный рост, материальный достаток. Для определения значимости данных переменных для мужчин и для женщин, мы использовали критерий Фишера. После вычисления углового коэффициента, был обнаружены, значимые различия по таким переменным как карьерный рост и достижение цели, незначимые различия были характерны для переменной материальный достаток. Таким образом, можно сказать, что как для мужчин, так и для женщин, такой показатель как материальный достаток является универсальным. Однако, это не значит, что представления мужчин и женщин одинаковые. Что касается значимых различий, то оказалось, что 30% женщин и 10% мужчин считают поступком успешного человека карьерный рост, 32% женщин и 10% мужчин считают поступком успешного человека достижение цели. Данные результаты можно объяснить тем, что каждый человек, описывая поступок успешного человека, связывал его с индивидуальными характеристиками и событиями. Кроме того, женщины, описывая поступок успешного человека, могли подразумевать успешного мужчину, а мужчины – женщину. Также, можно связать полученные результаты с феминизацией общества, характерной для настоящего времени.

## 3.5. Изучение содержания социальных представлений у мужчин и женщин об успешной женщине и трудностях достижения успеха женщиной.

Изучив особенности социальных представлений мужчин и женщин об успешном человеке, мы решили узнать как мужчины и женщины представляют себе успешную женщину и успешного мужчину, существуют ли различия между этими представлениями.

Зная о том, что в обществе существуют представления о том, что женщине сложнее достичь успеха, а мужчине легче, мы попросили мужчин и женщин выделить как трудности, так и условия, обеспечивающие легкость достижения успеха.

В результате обработки анкетных данных по женщинам, нами было выделено 32 дескриптора, описывающих успешную женщину. После вычисления величины стандартного отклонения нами были выделены 9 наиболее часто встречающихся дескриптора. Эти данные были разделены по закону нормального распределения на 3 группы: с высокой, средней и низкой частотой встречаемости (см. табл. №1).

Таблица 1.

Частота встречаемости дескрипторов в представлениях женщин об успешной женщине.

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Частота встречаемости | | | | | |
| Высокая | % встречаемости | Средняя | % встречаемости | Низкая | % встречаемости |
| Благополучие в семье | 22 | Хорошая работа | 20 | Успех в бизнесе | 10 |
|  |  | Карьерный рост | 17 | Самодостаточная личность | 10 |
|  |  | Целеустремленность | 17 | Финансовая независимость | 10 |
|  |  | Ум | 12 | Уважение коллег | 10 |

В группу высокой частоты встречаемости вошел такой дескриптор, как благополучие в семье. Таким образом, можно сказать, что для женщин главными показателями, характеризующими успешную женщину, являются гармония в семейной жизни, благополучие близких.

В группу средней частоты встречаемости попали такие дескрипторы как: хорошая работа, карьерный рост, целеустремленность, ум. Таким образом, для женщин не менее важными показателями успешности является наличие хорошей работы и возможность карьерного роста. Кроме того, для успешного продвижения по карьерной лестнице женщина должна быть целеустремленной и обладать высоким интеллектом.

В группу низкой частоты встречаемости вошли такие характеристики как: успех в бизнесе, самодостаточная личность, финансовая независимость, уважение коллег. Данные переменные дополняют образ успешной женщины, они скорее являются показателями уже достигнутого успеха.

Таким образом, можно сказать, что успешность женщины, по мнению самих женщин, связана, прежде всего, с наличием семьи и ее благополучием, а также с самореализацией в профессиональной деятельности.

Данную процедуру прошли и анкеты, заполненные мужчинами. В результате обработки анкетных данных нами было выделено 32 дескриптора, описывающих успешную женщину. После вычисления величины стандартного отклонения нами были выделены 12 наиболее часто встречающихся дескриптора. Эти данные были разделены по закону нормального распределения на 3 группы: с высокой, средней и низкой частотой встречаемости (см. табл. № 2).

Таблица 2

Частота встречаемости дескрипторов в социальных представлениях об успешной женщине у мужчин.

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Частота встречаемости | | | | | |
| Высокая | % встречаемости | Средняя | % встречаемости | Низкая | % встречаемости |
| Хорошая работа | 22 | Умеет ставить и добиваться цели | 17 | Наличие высшего образования | 10 |
| Хорошая мать | 22 | Финансовая независимость | 17 | Красивая | 10 |
|  |  | Карьерный рост | 12 |  |  |
|  |  | Наличие любящего мужа | 12 |  |  |
|  |  | Наличие детей | 12 |  |  |
|  |  | Сочетает карьеру и семью | 12 |  |  |
|  |  | Благополучие в семье | 12 |  |  |
|  |  | Целеустремленность | 12 |  |  |

В группу высокой частоты встречаемости вошли такие дескрипторы как: хорошая работа и хорошая мать. Данные дескрипторы свидетельствуют о том, что главными показателями успешности женщины для мужчин, является ее способность быть хорошей матерью. В тоже время, не менее важным показателем успешности женщины для мужчин является наличие хорошей работы. То есть успешная женщина та, которая сумела себя реализовать как в профессиональной сфере, так и в сфере воспитания детей.

В группу средней частоты встречаемости попали такие дескрипторы, как: умение ставить и добиваться цели, финансовая независимость, карьерный рост, наличие любящего мужа, наличие детей, умение сочетать карьеру и семью, благополучие в семье, целеустремленность. Таким образом, по мнению мужчин, успешная женщина должна уметь сочетать карьеру и семью. То есть, женщина успешна в том случае если она умеет достигать поставленных целей, независима в финансовом плане, успешно продвигается по карьерной лестнице и при, этом успевает заниматься детьми и мужем.

В группу низкой частоты встречаемости вошли такие показатели как наличие высшего образования и красота. Данные переменные являются дополнительными, они, по мнению мужчин, способствуют достижению успеха женщиной.

Таким образом, успешность женщины мужчины связывают, прежде всего, с умением сочетать карьеру и семью.

При сравнении результатов, было обнаружено, что мужчины и женщины, при описании успешной женщины выделяют схожие переменные. Однако это не значит, что представления мужчин и женщин являются одинаковыми, так как данные переменные могут иметь различное значение. Для определения значимости различий мы использовали критерий Фишера. Сначала нами были выделены дескрипторы, описывающие успешную женщину, которые являются общими как для мужчин, так и для женщин. К таким переменным относятся: благополучие в семье, карьерный рост, финансовая независимость, хорошая/высокооплачиваемая работа, целеустремленность. После вычисления углового коэффициента φ, мы не обнаружили значимых различий. Таким образом, можно сказать, что данные характеристики являются универсальными как для мужчин, так и для женщин. Возможно, это связано с тем, что большинство мужчин и женщин связывают успешность женщины с профессиональной успешностью.

Кроме того, в обществе существует представление о том, что женщине труднее, чем мужчине достичь успеха. Мы решили узнать так ли это. Для этого мы предложили женщинам выделить причины, мешающие им достичь успеха. Затем мы провели частотный анализ, полученных данных. В результате нами были выделены 17 дескрипторов, описывающих причины более трудного достижения успеха женщиной. После вычисления величины стандартного отклонения, осталось 7 наиболее часто встречающихся дескриптора. По закону нормального распределения полученные результаты были разделены на две группы по частоте встречаемости (см. табл. № 1)

Таблица 1.

Частота встречаемости дескрипторов в представлениях о трудностях достижения успеха женщинами у женщин.

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Частота встречаемости | | | |
| Высокая | % встречаемости | Низкая | % встречаемости |
| Посвятила себя семье | 12 | Наличие комплексов | 7 |
| Воспитание детей | 12 | Слабая | 7 |
| Надеется на другого (мужчину/подругу) | 12 | Не имеет поддержки | 7 |
|  |  | Неуверенность в себе | 7 |

В группу высокой частоты встречаемости вошли такие дескрипторы, как: посвятила себя семье, воспитание детей, надеется на другого (мужчину/подругу). То есть, основными причинами, мешающими женщине достичь успеха, по мнению большинства женской аудитории, является наличие семьи, и необходимость посвящать ей огромное количество времени. Будучи обремененной семейными обязанностями женщине может не хватать времени для реализации себя в профессиональной сфере. Кроме того, причиной может быть и то, что женщина часто надеется на помощь со стороны окружающих ее людей и, по-видимому, не проявляет необходимой активности для достижения цели.

В группу низкой частоты встречаемости вошли такие характеристики как: наличие комплексов, слабость, отсутствие поддержки, не уверенность в себе. Это свидетельствует о том, что женщине трудно поверить в свои силы, в способность самостоятельно достичь поставленной цели. Данные переменные выделяет не такой большой процент женщин, однако они оказывают значительное влияние на достижение успеха.

При анализе анкетных данных был обнаружен интересный факт, а именно, 37% женщин не согласились с утверждением о том, что женщине трудно достичь успеха. По мнению этой, части исследуемых любой человек может достичь успеха, а представление о том, что женщине сложнее достичь успеха связаны со стереотипами в обществе. Данное несогласие может быть связано с изменениями, происходящими в современном обществе, а именно, женщины получили новые права и возможности для реализации себя не только в качестве хранительницы домашнего очага, но и в качестве руководителя, предпринимателя и других престижных сферах профессиональной деятельности, которые традиционно принадлежали мужчинам.

Таким образом, можно сказать, что успешная женщина, по мнению самих женщин, - это та, которая смогла себя реализовать как в семье, так и в профессиональной сфере. Причиной, мешающей достижению успеха в профессиональной сфере, для женщин, прежде всего, является обремененность семейными обязанностями.

Мужчинам было также предложено выделить причины, мешающие женщине достичь успеха. Затем мы провели частотный анализ, полученных данных. В результате нами были выделены 18 дескрипторов, описывающих причины, мешающие достижению успеха женщиной. После вычисления величины стандартного отклонения, осталось 8 наиболее часто встречающихся дескриптора. По закону нормального распределения полученные результаты были разделены на две группы по частоте встречаемости (см. табл. № 2).

Таблица 2

Частота встречаемости дескрипторов в представлениях о трудностях достижения успеха женщинами у мужчин.

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Частота встречаемости | | | | | |
| Высокая | % встречаемости | Средняя | % встречаемости | Низкая | % встречаемости |
| Исторически сложившиеся стереотипы | 22 | Нет желания достичь успеха | 12 | Воспитание детей | 7 |
|  |  | Посвятила себя семье | 10 | Женщине не хватает ума | 7 |
|  |  |  |  | Легко сдается | 7 |
|  |  |  |  | Наличие комплексов | 7 |
|  |  |  |  | Неуверенна в себе | 7 |

В группу высокой частоты встречаемости вошел такой дескриптор как наличие в обществе исторически сложившихся стереотипов. То есть большинство мужчин считают, что трудность достижения успеха женщинами связана с господствующими стереотипами о том, что женщины более слабые, менее способные, менее упорные.

В группу средней частоты встречаемости попали такие дескрипторы как: отсутствие желания достичь успеха и посвятила себя семье. Некоторые мужчины считают, что женщине сложнее достичь успеха, так как она недостаточно хочет этого. Кроме того, женщина больше времени тратит на семью, что тоже составляет определенные трудности при достижении успеха в профессиональной сфере.

В группу низкой частоты встречаемости вошли такие показатели как: воспитание детей, недостаток ума, легко сдается, наличие комплексов, неуверенность в себе. Данные переменные являются дополнительными условиями, препятствующими женщине достичь успеха.

Таким образом, трудность достижения успеха женщиной, связана, прежде всего, с обремененностью женщин семейными обязанностями.

При обработке анкетных данных было установлено, что 22% мужчин не согласились с утверждением о том, что женщине труднее достичь успеха. По мнению данной части мужской аудитории, любой человек способен достичь успеха.

Для сравнения выборок мы также использовали критерий Фишера. Общими переменными оказались следующие – наличие комплексов, посвятила себя семье, воспитание детей, неуверенность в себе. После вычисления углового коэффициента φ мы не обнаружили значимых различий. То есть, мужчины и женщины связывают причины большей трудности достижения успеха женщиной, именно с данными переменными. Кроме того, эти переменные выделяет примерно одинаковый процент, как женщин, так и мужчин.

## 3.6. Изучение содержания социальных представлений об успешном мужчине и причинах большей легкости достижения успеха мужчиной у женщин и мужчин

Обработав анкетные данные, мы выделили 34 переменные, описывающие успешного мужчину. После проведения процедуры вычисления величины стандартного отклонения, было выделено 16 наиболее часто встречающихся переменных. Полученные результаты, с помощью закона нормального распределения, были разделены на 3 группы по частоте встречаемости (см. табл. №1).

Таблица 1.

Частота встречаемости дескрипторов в представлениях об успешном мужчине у женщин.

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Частота встречаемости | | | | | |
| Высокая | % встречаемости | Средняя | % встречаемости | Низкая | % встречаемости |
| Целеустремленность | 20 | Благополучие в семье | 17 | Успех в бизнесе | 7 |
|  |  | Материальный достаток | 17 | Самодостаточная личность | 7 |
|  |  | Обеспечение семьи | 12 | Хороший семьянин | 7 |
|  |  | Высокий социальный статус | 12 | Лидер | 7 |
|  |  | Постоянная работа | 12 | Преодоление трудностей | 7 |
|  |  | Карьерный рост | 12 | Расчетливость | 7 |
|  |  | Умный | 12 |  |  |
|  |  | Любимое дело | 10 |  |  |
|  |  | Сильный | 10 |  |  |

В группу высокой частоты встречаемости вошел такой дескриптор, как целеустремленность. По-видимому, именно это качество, по мнению женщин, является определяющим показателем успешности мужчины.

В группу средней частоты встречаемости попали такие дескрипторы как: благополучие в семье, материальный достаток, обеспечение семьи, высокий социальный статус, постоянная работа, карьерный рост, ум, любимое дело, сила. То есть, для женщин не менее важными показателями успешности мужчины являются статусные характеристики такие, как наличие семьи, престижный пост, материальный достаток, карьерный рост. Также большинство женщин, принимавших участие в нашем исследовании, считают показателями успешности мужчины наличие семьи и гармонию в ней, способность мужчины обеспечивать себя и свою семью. Кроме того, чтобы быть успешным, мужчина должен обладать высоким интеллектом и быть сильным не только физически, но и характером. Достаточно большой процент женщин считает показателями успешности наличие постоянной работы и любимого дела. Наличие постоянной работы женщины, по-видимому, связывают с надежным источником дохода. Под любимым делом понимается, скорей всего деятельность, которой человек с удовольствием посвящает свое время, будь то работа, занятия спортом и т.п.

В группу низкой частоты встречаемости вошли такие характеристики как: успех в бизнесе, самодостаточная личность, хороший семьянин, преодоление трудностей, расчетливость. Данные переменные являются дополнительными и являются скорее средствами достижения успеха.

Обобщая полученные данные можно сказать, что успешность мужчины, женщины связывают, прежде всего, с умением ставить цели и достигать их, а также со способностью обеспечить семью.

Обработав анкетные данные по мужчинам, мы выделили 37 переменных, описывающие успешного мужчину. После проведения процедуры вычисления величины стандартного отклонения, было выделено 19 наиболее часто встречающихся переменных. Полученные результаты, с помощью закона нормального распределения, были разделены на 3 группы по частоте встречаемости (см. табл. №2).

Таблица 2.

Частота встречаемости дескрипторов в представлениях об успешном мужчине у мужчин.

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Частота встречаемости | | | | | |
| Высокая | % встречаемости | Средняя | % встречаемости | Низкая | % встречаемости |
| Высокооплачиваемая работа | 20 | Материальное благополучие | 17 | Наличие высшего образования | 7 |
|  |  | Благополучие в семье | 17 | Карьерный рост | 7 |
|  |  | Успех в бизнесе | 12 | Хороший семьянин | 7 |
|  |  | Целеустремленный | 12 | Много друзей | 7 |
|  |  | Высокий социальный статус | 10 | Наличие красивой жены | 7 |
|  |  | Обеспечение семьи | 10 | Любимое дело | 7 |
|  |  | Умение достигать желаемого | 10 | Наличие детей | 7 |
|  |  | Воспитание детей | 10 | Любящая жена | 7 |
|  |  | Собственный дом | 10 | Уверенность в себе | 7 |

В группу высокой частоты встречаемости вошел такой дескриптор как высокооплачиваемая работа. То есть показателем успешности мужчины, по мнению самих мужчин, является наличие высокооплачиваемой работы, которая позволяет быть независимым в финансовом плане.

В группу средней частоты встречаемости попали такие дескрипторы как: материальное благополучие, благополучие в семье, успех в бизнесе, целеустремленность, высокий социальный статус, обеспечение семьи, умение достигать желаемого, воспитание детей, собственный дом. Данные характеристики свидетельствуют о том, что основная цель мужчины – это обеспечение себя и своей семьи всем необходимым. То есть, мужчина стремиться достичь финансовой независимости, высокого социального статуса, для того, чтобы обеспечить достойное жизнь своей семье сейчас и хорошее будущее своим детям.

В группу низкой частоты встречаемости вошли такие показатели как наличие высшего образования, карьерный рост, хороший семьянин, много друзей, наличие красивой жены, любимое дело, наличие детей, любящая жена, уверенность в себе. Данные характеристики являются дополнительными и скорей всего способствуют достижению успеха.

Мы также, используя критерий Фишера провели сравнительный анализ представлений мужчин и женщин об успешном мужчине. Для этого были выделены переменные, описывающие успешного мужчину, которые являлись общими, как для мужчин, так и для женщин. Этими переменными оказались следующие: успех в бизнесе, хороший семьянин, любимое дело, обеспечение семьи, высокий социальный статус, благополучие в семье, карьерный рост, целеустремленность, материальный достаток. Значимые различия по данным переменным не были обнаружены. То есть, успешный мужчина в представлениях мужчин и женщин обладает схожими характеристиками.

Так как мужчины имеют больше прав и возможностей, в обществе существуют представления о том, что им легче достичь успеха. Мы решили выяснить так ли это. Для этого женщинам было предложено назвать те условия, при которых мужчине легче достичь успеха. При анализе анкетных данных нами были выделены 13 переменных, описывающие причины большей легкости достижения успеха мужчинами. После вычисления величины стандартного отклонения осталось 6 наиболее часто встречающихся дескриптора. Данные дескрипторы были разделены на 3 группы по частоте встречаемости, согласно закону нормального распределения (см. табл. №1).

Таблица 1.

Частота встречаемости дескрипторов в представлениях о легкости достижения успеха мужчинами у женщин.

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Частота встречаемости | | | | | |
| Высокая | % встречаемости | Средняя | % встречаемости | Низкая | % встречаемости |
| Мужчина более свободен, чем женщина | 20 | Исторически сложившиеся стереотипы | 12 | Прагматик | 7 |
|  |  | Сильный характер | 10 | Привык добиваться цели | 7 |
|  |  |  |  | Наличие жены | 7 |

В группу высокой частоты встречаемости вошел такой дескриптор как большая свобода мужчины по сравнению с женщиной. Таким образом, по мнению женщин, мужчине легче достичь успеха, так как он относительно свободен от таких семейных обязанностей как воспитание детей, забота о близких, создание и поддержание уюта в доме. Кроме того, данный дескриптор может свидетельствовать о том, что мужчина более свободен в выборе профессиональной деятельности. То есть, по мнению женщин, мужчинам предоставляется больше возможностей для реализации себя в профессиональной сфере.

В группу средней частоты встречаемости попали такие дескрипторы как: исторически сложившиеся стереотипы в обществе и сильный характер. Таким образом, можно сказать, что в обществе существуют стереотипы, связанные с представлением мужчин как более сильных, умелых, способных, а данные характеристики необходимы для достижения успеха.

В группу низкой частоты встречаемости вошли такие характеристики как: прагматик, привык добиваться цели, наличие жены. Данные переменные, по мнению женщин, способствуют достижению успеха мужчиной.

Таким образом, по мнению женщин, мужчине легче достичь успеха, так как он относительно свободен от таких семейных обязанностей как создание и поддержание уюта в доме, воспитание детей, налаживание отношений с родственниками.

При анализе анкетных данных было установлено, что 32% женщин не согласились с утверждением о том, что мужчине легче достичь успеха. Это может быть связано с тем, что современные женщины претендуют на успех, также как и мужчины и, в соответствии с этим, стремятся быть такими же. То есть женщина тоже обладает такими качествами как целеустремленность, сила воли и другие характеристиками, необходимыми для достижения успеха.

Данную процедуру прошли и мужчины. В результате обработки анкетных данных по мужчинам нами были выделены 19 переменных, описывающих причины большей легкости достижения успеха мужчинами. После вычисления величины стандартного отклонения осталось 5 наиболее часто встречающихся дескриптора. Данные дескрипторы были разделены на 3 группы по частоте встречаемости, согласно закону нормального распределения.

Таблица 2.

Частота встречаемости дескрипторов в представлениях о легкости достижения успеха мужчинами у мужчин.

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Частота встречаемости | | | | | |
| Высокая | % встречаемости | Средняя | % встречаемости | Низкая | % встречаемости |
| Исторически сложившиеся стереотипы | 20 | Должен обеспечивать семью | 17 | Привык добиваться цели | 10 |
|  |  | Умнее женщины | 12 |  |  |
|  |  | Сильный | 12 |  |  |
|  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |

В группу высокой частоты встречаемости вошел такой дескриптор как наличие в обществе исторически сложившихся стереотипов. То есть, по мнению мужчин, в обществе исторически сложились стереотипы о том, что мужчины более способные, более умелые, более сильные, следовательно, они легче достигают определенных целей, лучше справляются с поставленными задачами.

В группу средней частоты встречаемости попали такие дескрипторы как: долг обеспечить семью, умнее женщины, сильный. По мнению мужчин, общество предъявляет мужчинам определенные требования, например, требование обеспечивать семью. Таким образом, мужчины обязаны добиваться успеха для того чтобы обеспечить достойное существование своей семье. Кроме того, некоторые мужчины считают обоснованными представления о том, что женщины менее способны. По мнению данной части мужской аудитории, женщины действительно обладают меньшими интеллектуальными способностями, чем мужчины, кроме того, мужчины действительно сильнее женщин и характером, и физически.

В группу низкой частоты встречаемости вошел такой дескриптор, как «привык добиваться цели». Данная переменная, скорей всего, является следствием тех требований, которые на протяжении многих лет предъявлялись мужчинам.

Кроме того, 20% мужчин не согласились с утверждением, что мужчине легче достичь успеха. Это может бать связано с тем, что предоставляя больше возможностей и прав, общество предъявляет мужчинам гораздо больше требований, чем женщинам. Некоторые мужчины считают, что любой человек может достичь успеха, будь-то женщина или мужчина.

Для сравнения выборок, мы также использовали критерий Фишера. Общими переменными, как для мужчин, так и для женщин оказались следующие: наличие в обществе исторически сложившихся стереотипов и сильный,. Значимых различий не обнаружено. Таким образом, как мужчины, так и женщины считают, что достижению успеха мужчины способствуют стереотипы, сложившиеся исторически, а также тот факт, что мужчины все-таки сильнее женщин.

Обобщая результаты, можно сказать, что у мужчин и женщин представления о том какой должна быть успешная женщина во многом схожи. То есть можно говорить о существовании гендерных стереотипов в обществе. То же самое касается и представлений об успешном мужчине. Кроме того, в представлениях об успешном человеке были выделены специфические характеристики, обусловленные гендерными особенностями. Таким образом, гипотезы нашего исследования подтвердились.

# Выводы.

1. Женщины помимо таких показателей успешности как материальное благополучие, профессионализм, карьерный рост выбирают так же показатели, которые говорят о благополучии в семье. Для мужчин более значимыми показателями успеха являются волевые качества и финансовая независимость.
2. Существуют различия в содержании социальных представлений у мужчин и женщин, определяемые гендерными стереотипами. Для женщин важными показателями успеха человека являются характеристики, связанные с наличием детей, благополучием в семье, а также статусные характеристики и волевые качества. Для мужчин, главными показателями успеха человека являются достижения в профессиональной сфере, волевые качества и финансовая независимость.
3. Для женщин более важным показателем успеха, чем для мужчин, являются такие поступки человека как карьерный рост и достижение цели.
4. При описании успешной женщины мужчины и женщины использовали схожие характеристики, например, благополучие в семье, карьерный рост, финансовая независимость, хорошая/высокооплачиваемая работа, целеустремленность.
5. Показателями успешности, как для мужчин, так и для женщин являются следующие характеристики: успех в бизнесе, хороший семьянин, любимое дело, обеспечение семьи, высокий социальный статус, благополучие в семье, карьерный рост, целеустремленность, материальный достаток.
6. Основными причинами трудностей достижения успеха женщиной, по мнению, как мужчин, так и женщин, являются следующие: наличие комплексов, преданность семье, воспитание детей, неуверенность в себе.
7. Относительную легкость достижения успеха мужчиной, как мужчины, так и женщины связывают с наличием в обществе исторически сложившихся стереотипов и с большей силой мужчины.

# Заключение.

Проведенное нами исследование, хотя и дает определенное представление о гендерных особенностях социальных представлений об успехе, оно все же не может отразить полную картину этих представлений. Для полного изучения заявленной нами проблемы необходимо более комплексное исследование.

Кроме того, данная проблема, по-прежнему, остается мало изученной. Это дает толчок дальнейшим исследованием. Мы также планируем развивать эту тему. Возможно, стоит каким образом мужчины и женщины представляют успех в различных сферах жизнедеятельности. Также, может быть, интересным посмотреть существуют ли различия в представлениях об успехе у людей с разной профессиональной принадлежностью.

Таким образом, наше исследование на этом не заканчивается, а скорее приобретает новую специфику.

# Список использованной литературы

1. Абульханова К.А. Психология и сознание личности (Проблемы методологии, теории и исследования реальной личности): Избранные психологические труды – М.: Московский психолого-социальный институт; Воронеж Изд-во НПО «МОДЭК», 1999 – 224с.
2. Абульханова-Славская К.А., Гордиенко ЕВ. Представления личности об отношении к ней значимых других// Психологический журнал. Т. 22, №5, 2001г.
3. Акперов ИГ., МасликоваЖ.В. «Психология предпринимательства» - М.: Финансы и статистика, 2003. - 544 с.
4. Андреева Г.М. Психология социального познания – М.: Аспект-Пресс, 1997 – 239 с
5. Берн Ш. «Гендерная психология» - СПб.: Прайм-ЕВРОЗНАК, 2002. – 320 с.
6. Бендас Т.В. «Гендерная психология: Учебное пособие» - СПб.; Питер, 2005г. – 431с
7. Большой толковый психологический словарь - СПб.: Прайм-ЕВРОЗНАК, 2003
8. Васильева О.С. Филатов Ф.Р. «Психология здоровья человека: эталоны, представления, установки» - М., 2001г.
9. Гулевич О. А. Социальные представления о преступлениях в межличностной и массовой коммуникации// Вопросы психологии. №4, 2001г.
10. Дементий Л.И. Ответственность как ресурс личности – М.: Информ-Знаниее, 2005-188с.
11. Дьяченко М.И., Кандыбович Л.А. Психологический словарь-справочник Мн.: Харвест, М.: АСТ, 2006 – 576с.
12. Емельянова Т.П. Социальное представление - понятие и концепция: итоги последнего десятилетия// Психологический журнал. Т. 22, №6, 2001г.
13. Лабунская В. А. «Социальная психология личности в вопросах и ответах» М., 1999.
14. Московичи С. «Век толп» - М.: Центр психологии и поддержки, 1996. - 478 с.
15. Ожегов С.И., Шведова Н.Ю. Толковый словарь русского языка М.: Азбуковник, 1999 – 944с.
16. Палуди М. «Психология женщины» - СПб.: Прайм-ЕВРОЗНАК, 2003. - 384 с.
17. Психологический словарь/Под ред. В.В.Давыдова, Б.Ф.Запорожец, Б.Ф.Ломова М.: Педагогика, 1983 – 448с.
18. Психологический словарь/под ред. В.П.Зинченко, Б.Г. Мещерикова – М.: Педагогика-Пресс, 1999 – 440с.
19. Психология. Словарь/Под ред.А.В. Петровского, М.Г. Ярошевского – М.:Политиздат 1990 – 449с.
20. Психологический журнал С. Московичи «Социальное представление: исторический взгляд» - том 16, №1, 1995
21. Психологический журнал С. Московичи «Социальное представление: исторический взгляд» - том 16, №2, 1995
22. Психологический журнал Турецкая Г.В. «Страх успеха: психологическое исследование феномена»-том19, №1, 1998
23. Тульчинский Г. Л. «Разум, воля, успех» - Ленинград, 1990
24. Фрейджер Р., Фейдимен Д. «Личность. Теории, упражнения, эксперименты» - СПб.: Прайм-ЕВРОЗНАК, 2004. - 608 с.
25. Хекхаузен X. Мотивация и деятельность: В 2 т. М., 1986
26. Хрестоматия по психологии мотивации и эмоций/ под ред. Ю.Б.Гиппенрейтер, М.В.Фаликман - "ЧеРо" НОУ Московский психолого-социальный институт - Москва - 2002г., 751с.
27. Шихирев ПН. «Современная социальная психология» - М.: ИПРАН; КСП+; Академический Проект, 1999г. *-* 448с.

# Приложение 1.



Рис. 1. Процентное соотношение социальных представлений об успешном человеке у мужчин



Рис. 2. Процентное соотношение социальных представлений об успешном человеке у женщин

# Приложение 2.

Методика незаконченных предложений

*Перед Вами четыре незаконченных предложения, Вам необходимо продолжить каждое из них в произвольной форме*

**Успешная женщина – это** \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

**Успешный мужчина – это** \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

**Женщина не может достичь успеха, потому что** \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

**Мужчине легче достичь успеха, потому что** \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Методика Азума и Кашиваги

*Пожалуйста, вспомните одного человека, которого Вы знаете лично и который, по Вашему мнению, достиг успеха в жизни*

**Я считаю** \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ **успешным, так как**\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

**Опишите, пожалуйста, поступок описываемого лица, доказывающий, что данный человек является успешным** \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_