

Psychology. Journal of the Higher School of Economics



ПСИХОЛОГИЯ

ЖУРНАЛ ВЫСШЕЙ ШКОЛЫ ЭКОНОМИКИ

В НОМЕРЕ

Опросники для изучения социально-психологических феноменов

- Домашняя среда и семейные установки

- Половые различия по чертам «Большой Пятёрки»

Том 15, №3

2018

ISSN 1813-8918 (Print)
ISSN 2541-9226 (Online)

Том 15. № 3
2018

ПСИХОЛОГИЯ

Журнал Высшей школы экономики

ISSN 1813-8918; e-ISSN: 2541-9226

Учредитель

Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики»

Главный редактор

В.А. Петровский (НИУ ВШЭ)

Редакционная коллегия

Дж. Берри (Университет Куинс, Канада)
Г.М. Бреслав (Балтийская международная академия, Латвия)
Я. Вальсинер (Ольборгский университет, Дания)

Е.Л. Григоренко (МГУ им. М.В. Ломоносова и Центр ребенка Йельского университета, США)

В.А. Ключарев (НИУ ВШЭ)

Д.А. Леонтьев (НИУ ВШЭ и МГУ им. М.В. Ломоносова)

М. Лини (Рочестерский университет, США)

Д.В. Люсин (НИУ ВШЭ и ИП РАН)

Е.Н. Осин (НИУ ВШЭ)

А.Н. Поддьяков (НИУ ВШЭ)

Д.В. Ушаков (зам. глав. ред.) (ИП РАН)

М.В. Фаликман (НИУ ВШЭ)

А.В. Хархурин (Американский университет Шарджи, ОАЭ)

В.Д. Шадрин (зам. глав. ред.) (НИУ ВШЭ)

С.Р. Яголковский (зам. глав. ред.) (НИУ ВШЭ)

Экспертный совет

К.А. Абульханова-Славская (НИУ ВШЭ и ИП РАН)

Н.А. Алмаев (ИП РАН)

В.А. Барabanчиков (ИП РАН и МГППУ)

Т.Ю. Базаров (НИУ ВШЭ и МГУ им. М.В. Ломоносова)

А.К. Болотова (НИУ ВШЭ)

А.Н. Гусев (МГУ им. М.В. Ломоносова)

А.Л. Журавлев (ИП РАН)

А.В. Карпов (Ярославский государственный университет им. П.Г. Демидова)

А. Лэнгле (НИУ ВШЭ)

А.Б. Орлов (НИУ ВШЭ)

В.Ф. Петренко (МГУ им. М.В. Ломоносова)

В.М. Розин (ИФ РАН)

И.Н. Семенов (НИУ ВШЭ)

Е.А. Сергиенко (ИП РАН)

Е.Б. Старовойтенко (НИУ ВШЭ)

Т.Н. Ушакова (ИП РАН)

А.М. Черноризов (МГУ им. М.В. Ломоносова)

А.Г. Шмелев (МГУ им. М.В. Ломоносова)

П. Шмидт (НИУ ВШЭ и Гиссенский университет, Германия)

«Психология. Журнал Высшей школы экономики» издается с 2004 г. Национальным исследовательским университетом «Высшая школа экономики» и поддерживается департаментом психологии НИУ ВШЭ. Миссия журнала — это

- повышение статуса психологии как фундаментальной и практико-ориентированной науки;
- формирование новых предметов и программ развития психологии как междисциплинарной сферы исследований;
- интеграция основных достижений российской и мировой психологической мысли;
- формирование новых дискурсов и направлений исследований;
- предоставление площадки для обмена идеями, результатами исследований, а также дискуссий по основным проблемам современной психологии.

В журнале публикуются научные статьи по следующим основным темам:

- достижения и стратегии развития когнитивной, социальной и организационной психологии, психологии личности, персонологии, нейронаук;
- методология, история и теория психологии;
- методы и методики исследования в психологии;
- междисциплинарные исследования;
- дискуссии по актуальным проблемам фундаментальных и прикладных исследований в области психологии и смежных наук.

Целевая аудитория журнала включает профессиональных психологов, работников образования, представителей органов государственного управления, бизнеса, экспертных сообществ, студентов, а также всех тех, кто интересуется проблемами и достижениями психологической науки.

Журнал выходит 1 раз в квартал и распространяется в России и за рубежом.

Выпускающий редактор *Ю.В. Брисева*

Редакторы *О.В. Шапошникова*, *О.В. Петровская*,

Д. Воисбро. Корректура *Н.С. Самбу*

Переводы на английский *К.А. Чистопольская*,

Е.Н. Гавеская

Компьютерная верстка *Е.А. Валуевой*

Адрес редакции:

101000, г. Москва, Армянский пер. 4, корп. 2.

E-mail: psychology.hse@gmail.com

Сайт: <http://psy-journal.hse.ru/>

Перепечатка материалов только по согласованию с редакцией.

© НИУ ВШЭ, 2018 г.

Том 15. № 3
2018

ПСИХОЛОГИЯ
Журнал Высшей школы экономики

СОДЕРЖАНИЕ

Специальная тема выпуска:

Опросники для изучения социально-психологических феноменов

- О.А. Гулевич.** Вступительное слово405
- О.А. Гулевич, Е.Р. Агадуллина, О.Е. Хухлаев.** Одобрение групповой иерархии: русскоязычная версия шкалы для измерения ориентации на социальное доминирование407
- В.С. Кривошеков, О.А. Гулевич, А.С. Любкина.** Враждебные и доброжелательные аттитюды к мужчинам: адаптация шкалы амбивалентности к мужчинам на русский язык *(на английском языке)*427
- Е.Р. Агадуллина.** Сексизм по отношению к женщинам: адаптация шкалы амбивалентного сексизма (П. Глика и С. Фиск) на русский язык447
- А.Н. Неврюев.** Разработка опросника для изучения аттитюдов к войне как к способу разрешения международных конфликтов464
- И.Р. Сариева.** Как измерить воспринимаемую политическую эффективность? Трехкомпонентная шкала *(на английском языке)*477
- А.А. Федоров, И.В. Бадиев.** Валидизация русскоязычной версии опросника этических позиций491
- Г.У. Солдатова, С.В. Чигарькова, Е.И. Рассказова.** Апробация русскоязычной версии расширенной шкалы культурного интеллекта510
- О.Е. Хухлаев, И.М. Кузнецов, Н.В. Ткаченко.** Разработка и адаптация методики «Шкала этнонациональных установок»527

Статьи

- С.К. Нартова-Бочавер, М.Р. Хачатурова, Е.И. Брагинец.** Домашняя среда и установки по отношению к семье: как они взаимосвязаны? *(на английском языке)*542

Короткие сообщения

- А.М. Мишкевич, С.А. Щebetенко.** Половые различия по чертам «Большой Пятерки»: взгляд через призму установок на черты562
- А.А. Чевренди, А.К. Болотова.** Взаимосвязь временных перспектив и прокрастинации у сотрудников разного должностного статуса *(на английском языке)*573
- Е.М. Кравченко.** Роль лидерства во взаимосвязи между коллективной организационной эффективностью и коллективной вовлеченностью в работу *(на английском языке)*590

Обзоры и рецензии

- М. Колозидо, Е.П. Рыбина, А.Н. Шестакова, В.А. Ключарев.** Нейромеханизмы изменения предпочтения после принятия решений *(на английском языке)*606

Vol. 15. No 3
2018

PSYCHOLOGY

Journal of the Higher School of Economics

Publisher

National Research University
Higher School of Economics

ISSN 1813-8918; e-ISSN: 2541-9226

Editor-in-Chief

Vadim Petrovsky, HSE, Russian Federation

Editorial board

John Berry, Queen's University, Canada

Gershons Breslavs, Baltic International Academy, Latvia

Maria Falikman, HSE, Russian Federation

Elena Grigorenko, Lomonosov MSU, Russian Federation, and Yale Child Study Center, USA

Vasily Klucharev, HSE, Russian Federation

Anatoly Kharkhurin, American University of Sharjah, UAE

Dmitry Leontiev, HSE and Lomonosov MSU, Russian Federation

Martin Lynch, University of Rochester, USA

Dmitry Lyusin, HSE and Institute of Psychology of RAS, Russian Federation

Evgeny Osin, HSE, Russian Federation

Alexander Poddiakov, HSE, Russian Federation

Vladimir Shadrinov, Deputy Editor-in-Chief, HSE, Russian Federation

Dmitry Ushakov, Deputy Editor-in-Chief, Institute of Psychology of RAS, Russian Federation

Jaan Valsiner, Aalborg University, Denmark

Sergey Yagolkovskiy, Deputy Editor-in-Chief, HSE, Russian Federation

Editorial council

Ksenia Abulkhanova-Slavskaja, HSE and Institute of Psychology of RAS, Russian Federation

Nikolai Almaev, Institute of Psychology of RAS, Russian Federation

Vladimir Barabanschikov, Institute of Psychology of RAS and Moscow University of Psychology and Education, Russian Federation

Takhtir Bazarov, HSE and Lomonosov MSU, Russian Federation

Alla Bolotova, HSE, Russian Federation

Alexander Chernorizov, Lomonosov MSU, Russian Federation

Alexey Gusev, Lomonosov MSU, Russian Federation

Anatoly Karpov, Demidov Yaroslavl State University, Russian Federation

Alfried Längle, HSE, Russian Federation

Alexander Orlov, HSE, Russian Federation

Victor Petrenko, Lomonosov MSU, Russian Federation

Vadim Rozin, Institute of Philosophy of RAS, Russian Federation

Igor Semenov, HSE, Russian Federation

Elena Sergienko, Institute of Psychology of RAS, Russian Federation

Alexander Shmelev, Lomonosov MSU, Russian Federation

Peter Schmidt, HSE, Russian Federation, and Giessen University, Germany

Elena Starovoytenko, HSE, Russian Federation

Tatiana Ushakova, Institute of Psychology of RAS, Russian Federation

Anatoly Zhuravlev, Institute of Psychology of RAS, Russian Federation

«Psychology. Journal of the Higher School of Economics» was established by the National Research University «Higher School of Economics» (HSE) in 2004 and is administered by the School of Psychology of HSE.

Our mission is to promote psychology both as a fundamental and applied science within and outside Russia. We provide a platform for development of new research topics and agenda for psychological science, integrating Russian and international achievements in the field, and opening a space for psychological discussions of current issues that concern individuals and society as a whole.

Principal themes of the journal include:

- methodology, history, and theory of psychology
- new tools for psychological assessment;
- interdisciplinary studies connecting psychology with economics, sociology, cultural anthropology, and other sciences;
- new achievements and trends in various fields of psychology;
- models and methods for practice in organizations and individual work;
- bridging the gap between science and practice, psychological problems associated with innovations;
- discussions on pressing issues in fundamental and applied research within psychology and related sciences.

Primary audience of the journal includes researchers and practitioners specializing in psychology, sociology, cultural studies, education, neuroscience, and management, as well as teachers and students of higher education institutions. The journal publishes 4 issues per year. It is distributed around Russia and worldwide.

Managing editor *Yu.V. Briseva*

Copy editing *O.V. Shaposhnikova, O.V. Petrovskaya,*

N.S. Sambu, D. Wansbrough

Translation into English *K.A. Chistopolskaya,*

E.N. Gaevskaya

Page settings *E.A. Valueva*

Editorial office's address:

4 Armyanskiy pereulok, build. 2, 101000, Moscow, Russia.

E-mail: psychology.hse@gmail.com

Website: <http://psy-journal.hse.ru/>

No part of this publication may be reproduced without the prior permission of the copyright owner

© HSE, 2018 r.

Vol. 15. No 3
2018

PSYCHOLOGY
Journal of the Higher School of Economics

CONTENTS

Special Theme of the Issue.

Questionnaires for Studying Social-Psychological Issues

O.A. Gulevich. Editorial	405
O.A. Gulevich, E.R. Agadullina, O.E. Khukhlaev. Approval of Group Hierarchy: Russian Version of Social Dominance Orientation Scale (<i>in Russian</i>)	407
V.S. Krivoshchekov, O.A. Gulevich, A.S. Lyubkina. Hostile and Benevolent Attitudes toward Men: Psychometric Properties of the Russian Version of the Ambivalence toward Men Inventory	427
E.R. Agadullina. Sexism towards Women: Adaptation of the Ambivalent Sexism Scale (P. Glick and S. Fisk) on a Russian Sample (<i>in Russian</i>)	447
A.N. Nevryuev. Development of a Questionnaire to Measure Attitude to War as a Means of Solving International Conflicts (<i>in Russian</i>)	464
I.R. Sarieva. How to Measure Perceived Political Efficacy? A Three-Component Scale ..	477
A.A. Fedorov, I.V. Badiyev. Validation of the Russian-Language Version of the Ethics Position Questionnaire (<i>in Russian</i>)	491
G.U. Soldatova, S.V. Chigarkova, E.I. Rasskazova. Approbation of Expanded Cultural Intelligence Scale in Russian (<i>in Russian</i>)	510
O.E. Khukhlaev, I.M. Kuznetsov, N.V. Tkachenko. Development and Adaptation of the Ethno-National Attitudes Scale (<i>in Russian</i>)	527

Articles

S.K. Nartova-Bochaver, M.R. Khachaturova, E.I. Braginets. Home Environment and Family Attitudes: How Do They Interrelate?	542
--	-----

Work in Progress

A.M. Mishkevich, S.A. Shebetenko. Sex Differences in the Big Five of Personality: Looking through the Attitudes toward Traits (<i>in Russian</i>)	562
A.A. Chevrenidi, A.K. Bolotova. Relationships between Time Perspectives and Procrastination of Employees with Different Job Titles	573
E.M. Kravchenko. The Role of Leadership in the Relationship between Collective Organizational Efficacy and Collective Work Engagement	590

Reviews

M. Colosio, E.P. Rybina, A.N. Shestakova, V.A. Klucharev. Neural Mechanisms of Post-Decisional Spreading of Alternatives	606
---	-----

*Специальная тема выпуска:
Опросники для изучения
социально-психологических феноменов*

Приглашенный редактор — О.А. Гулевич

ВСТУПИТЕЛЬНОЕ СЛОВО

Этот спецвыпуск журнала мы посвящаем опросным методикам, используемым в социально-психологических исследованиях. Письменный опрос — широко распространенный метод сбора психологических данных. Опросные методики используются как в корреляционных, так и экспериментальных исследованиях. С помощью опросников измеряют разные психологические феномены: от относительно стабильных личностных черт до быстро изменяющихся аттитюдов. Однако большинство опросных методик обладают общей особенностью — нуждаются в кросс-культурной адаптации.

С необходимостью адаптации особенно часто сталкиваются социальные психологи. Это происходит, поскольку в социально-психологических исследованиях измеряются оценки и представления, имеющие ярко выраженную культурную специфику — от моральных ориентаций до групповых стереотипов и предрассудков. Эти феномены имеют социальную природу: они формируются в общественном дискурсе, который в разных странах идет в разном направлении и затрагивает разные проблемы. Ярким примером являются гендерные и этнические предрассудки, содержание которых определяется межгрупповыми отношениями, сложившимися в той или иной стране.

На протяжении долгого времени большинство социально-психологических исследований проводилось учеными англоязычных стран (прежде всего, Великобритании и Соединенных Штатов Америки). Сегодня изучение таких феноменов идет в целом ряде европейских, азиатских и американских государств. Однако многие широко распространенные методики были созданы (и продолжают создаваться) исследователями из англоязычных стран. Использование опросников, созданных в США и Великобритании, при проведении исследований в других странах имеет разные последствия.

В одних случаях этот подход дает хорошие результаты: опросники сохраняют факторную структуру, демонстрируют удовлетворительные показатели надежности, структурной и внешней валидности. В нашем спецвыпуске описаны две

такие методики: опросник для измерения культурного интеллекта (Г.У. Солдатова, С.В. Чигарькова, Е.И. Рассказова) и этических позиций (А.А. Федоров, И.В. Бадиев). Авторы адаптации берут за основу полные варианты англоязычных методик, переводят их на русский язык и описывают получившиеся показатели. Этот подход облегчает сопоставление данных, полученных в разных странах. Однако в ряде случаев он не приводит к ожидаемым результатам: опросники меняют факторную структуру, демонстрируют более низкие показатели надежности и валидности.

Для решения этой проблемы исследователи используют два других подхода. Сторонники первого подхода создают собственные опросники, опирающиеся на социальный дискурс своей страны. В нашем спецвыпуске описано три таких методики: опросники для измерения этнонациональных установок (О.Е. Хухлаев, И.М. Кузнецов, Н.В. Ткаченко), отношения к войне (А.Н. Неврюев) и политической эффективности (И.Р. Сариева). При использовании этого подхода участники исследований отвечают на вопросы, сформулированные в привычных для них терминах и по важным для них направлениям. Однако при сопоставлении результатов, полученных с помощью таких методик, с результатами, полученными в других странах, могут возникать определенные сложности.

Сторонники другого подхода используют готовые методики, но вносят в них изменения. Чаще всего речь идет о создании короткого варианта опросника, который состоит из небольшого (по сравнению с оригиналом) количества пунктов, подходящих для представителей определенной культуры. Этот спецвыпуск представляет три такие методики: опросники для измерения ориентации на социальное доминирование (О.А. Гулевич, Е.Р. Агадуллина, О.Е. Хухлаев), амбивалентных аттитюдов по отношению к женщинам (Е.Р. Агадуллина) и мужчинам (В.С. Кривошеков, О.А. Гулевич, А.С. Любкина). Этот подход является своеобразным компромиссом между двумя другими подходами, в некоторой степени разделяя их достоинства и недостатки.

Мы надеемся, что описанные методики помогут российским ученым в проведении социально-психологических исследований и позволят получить интересные данные.

О.А. Гулевич

ОДОБРЕНИЕ ГРУППОВОЙ ИЕРАРХИИ: РУССКОЯЗЫЧНАЯ ВЕРСИЯ ШКАЛЫ ДЛЯ ИЗМЕРЕНИЯ ОРИЕНТАЦИИ НА СОЦИАЛЬНОЕ ДОМИНИРОВАНИЕ

О.А. ГУЛЕВИЧ^а, Е.Р. АГАДУЛЛИНА^а, О.Е. ХУХЛАЕВ^б

^а *Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики», 101000, Россия, Москва, ул. Мясницкая, д. 20*

^б *Московский государственный психолого-педагогический университет, 127051, Россия, Москва, ул. Сретенка, д. 29*

Резюме

В статье описана русскоязычная версия опросника для измерения ориентации на социальное доминирование Ф. Пратто и Дж. Сиданиуса (Pratto et al., 1994). Рассмотрены структура, надежность и валидность трех вариантов методики: шкалы для измерения ориентации на социальное доминирование вообще (Исследование 1), в межэтнических (Исследование 2) и международных (Исследование 3) отношениях. В исследовании приняли участие 2813 респондентов (N1 = 1290, N2 = 204, N3 = 1319). Они заполняли полные версии опросников, состоявшие из 16 утверждений. Респонденты должны были согласиться или не согласиться с каждым утверждением, используя 7-балльную шкалу (от 1 — «совершенно не согласен» до 7 — «совершенно согласен»). Конфирматорный анализ продемонстрировал, что модели, в которых пункты опросника образовывали два тесно связанных субфактора, лучше соответствовали данным, чем модели, в которых все пункты образовывали одну шкалу. Кроме того, выяснилось, что модели, которые включали в себя 10 утверждений, лучше соответствовали данным, чем модели, которые включали в себя 16 утверждений (Study 1: $\chi^2 = 121.737^*$, CFI = 0.967, RMSEA = 0.050; Study 2: $\chi^2 = 42.411$, CFI = 0.988, RMSEA = 0.035; Study 3: $\chi^2 = 134.225$, CFI = 0.967, RMSEA = 0.047). Дальнейший анализ продемонстрировал, что модели, которые включают в себя 10 пунктов, имеют хорошие показатели конфигурационной валидности. В целом полученные результаты свидетельствуют о том, что короткие версии шкал для измерения ориентации на социальное доминирование соответствуют теоретическим представлениям, обладают надежностью, валидностью и могут быть использованы в эмпирических исследованиях.

Ключевые слова: теория социального доминирования, ориентация на социальное доминирование, шкала.

Негативное отношение к социальным группам — распространенное явление в современном мире. Чаще всего его жертвой становятся сообщества, имеющие относительно низкий статус в обществе (женщины, этнические, расовые, сексуальные и религиозные меньшинства). Для объяснения отношения к этим

сообществам психологи предложили целый ряд теорий, связанных как с индивидуальными особенностями носителей негативного отношения, так и с характеристиками групп.

К «индивидуальным» объяснениям относятся теории авторитарной личности, социального доминирования и оправдания социальной системы. Сторонники этих теорий полагают, что существуют психологические особенности, которые вызывают негативное отношение к другим группам. Для измерения этих психологических особенностей используются опросники. В этой статье речь пойдет о методике для измерения центрального понятия второй теории — ориентации на социальное доминирование.

Теория социального доминирования. Теория социального доминирования (social dominance theory) была предложена американскими психологами Фелисией Пратто и Джимом Сиданиусом (Pratto et al., 2006; Sidanius et al., 2004). Согласно этой теории, человеческое общество построено по иерархическому принципу. Сообщества, находящиеся на верхушке иерархии, обладают большими ресурсами и возможностями, чем группы, находящиеся у ее подножия.

Социальная иерархия строится вокруг трех измерений: пола, возраста и «случайных» оснований. Пол и возраст естественны, поскольку связаны с циклом жизни человека и важны для биологического выживания. «Случайные» основания, например этническая и расовая принадлежность, социально-экономический статус, политические или религиозные предпочтения, не важны с точки зрения биологического выживания, но связаны с ценностями и образом жизни людей.

При этом общества различаются как по доминирующим основаниям иерархии, так и по ее устойчивости. Например, в одних странах существует жесткая гендерная иерархия, а в других — практикуется гендерное равенство; в одних странах дети обязаны полностью подчиняться взрослым, а в других они могут действовать самостоятельно. В одних странах представители этнических меньшинств подвергаются систематической дискриминации, а в других — не подвергаются.

Согласно теории социального доминирования, социальная иерархия возникла в ходе эволюции как условие, необходимое для выживания биологического вида. В современном мире она потеряла первоначальное значение. Тем не менее, хотя некоторые основания иерархии уходят в прошлое, некоторые по-прежнему воспроизводятся. Это происходит благодаря наличию мифов и социальных институтов, которые усиливают и ослабляют иерархию.

Мифы — это распространенные в обществе системы представлений, затрагивающие социальную иерархию. Мифы, усиливающие групповую иерархию, дают интеллектуальное и моральное оправдание существующему неравенству: оправдывают превосходство одних групп над другими на основании половой, возрастной, этнической, политической, религиозной и т.д. принадлежности. В то же время мифы, ослабляющие групповую иерархию, отражают необходимость равенства.

Социальные институты — это любые организации, усиливающие или ослабляющие групповую иерархию. Институты, усиливающие иерархию,

например большой бизнес или правоохранительные органы, закрепляют существующую в обществе систему власти. В то же время институты, ослабляющие иерархию, например благотворительные организации или общественные движения, защищающие права человека, открывают дополнительные возможности для членов низкостатусных групп.

Содержание ориентации на социальное доминирование. Под воздействием мифов и социальных институтов у людей формируется ориентация на социальное доминирование (social dominance orientation) — отношение человека к существующей в обществе социальной иерархии, доминированию одних групп над другими. Люди с сильно выраженной ориентацией на социальное доминирование поддерживают существующую групповую иерархию и выступают против группового равенства, тогда как люди со слабо выраженной ориентацией поддерживают идею равенства и выступают против групповой иерархии.

Для измерения ориентации на социальное доминирование Дж. Сиданиус и Ф. Пратто создали опросник (Pratto et al., 1994). Вопросы оригинального варианта методики были сформулированы на английском языке. Позже они были переведены на другие языки и стали использоваться во многих странах. Опросник состоит из 16 утверждений, которые образуют две субшкалы — доминирования и антиэгалитаризма. Некоторые исследования показывают, что субшкала доминирования лучше предсказывает явные, а субшкала антиэгалитаризма — скрытые формы предрассудков (Ho et al., 2012). Эти субшкалы, в свою очередь, образуют общую шкалу ориентации на социальное доминирование.

Оригинальный вариант методики измеряет отношение человека к социальному неравенству вообще, вне зависимости от измерения, по которому оно возникает (расовое, этническое, гендерное, возрастное, социально-экономическое и т.д.). При его заполнении респонденты соглашались или не соглашались с утверждениями, касающимися отношений равенства или доминирования между любыми группами, существующими в обществе. Таким образом, в основе этой методики лежит дискурс, связанный с необходимостью социального равенства как такового.

Однако при использовании этой методики могут возникнуть две сложности. Во-первых, выражая свое отношение к равенству или доминированию одних групп над другими, люди могут думать об определенных видах иерархии (например, гендерной или этнической/расовой). Это более характерно для тех стран, в которых идея группового равенства как такового обсуждается редко, но внимание привлекают отдельные виды иерархии. На наш взгляд, к числу таких стран относится Россия.

Идея социального равенства занимает важное место в российском дискурсе. Однако разговоры о равенстве большей частью касаются равенства в экономической сфере (уровень доходов, возможности для развития) и апеллируют к экономическому основанию социальной иерархии (богатые vs бедные). Другие виды иерархии — гендерная, этническая, политическая, религиозная — вызывают гораздо меньший интерес. Чтобы измерить отношение

людей к иерархии в этих сферах, нужно «погрузить» их в соответствующий контекст.

Во-вторых, изначально ориентация на социальное доминирование рассматривалась как индивидуальная особенность, определяющая отношение человека к группам меньшинства и большинства, сосуществующим в рамках одного государства (например, мужчинам и женщинам, членам разных этнических и расовых групп). Поэтому методика измеряет отношение человека к иерархии между группами, проживающими на территории одной страны. Чтобы измерять отношение к международной иерархии, она нуждается в некоторых измерениях.

Специфика ориентации на социальное доминирование. Психологические исследования показывают, что ориентация на социальное доминирование связана с правым авторитаризмом (некритическим одобрением существующих в стране политических лидеров и распространенных социальных норм) и оправданием системы (безоговорочным одобрением политической и экономической системы страны). Вопрос о связи между этими характеристиками привлек внимание исследователей в конце 1990-х — начале 2000-х гг. В этот период в научной литературе развернулась дискуссия о том, насколько эти показатели связаны друг с другом.

Это, прежде всего, касалось авторитаризма и ориентации на социальное доминирование. Одни психологи утверждали, что правый авторитаризм и ориентация на социальное доминирование — это две формулировки одного и того же отношения к социальной системе. Они обращали внимание на позитивную связь между этими переменными, которая была обнаружена во многих американских и европейских исследованиях. Другие исследователи проводили четкое различие между ними. По их мнению, правый авторитаризм касается отношения человека к верхушке «пирамиды» — к людям, занимающим ключевые политические позиции, и распространенным социальным нормам, тогда как ориентация на социальное доминирование — к групповой иерархии в обществе.

Более поздние исследования продемонстрировали, что ориентация на социальное доминирование действительно отличается от правого авторитаризма. Во-первых, эти проявления свойственны людям с разными чертами и ценностями. Высокий уровень правого авторитаризма демонстрируют люди с низкой открытостью новому опыту, высоким уровнем когнитивной завершенности и сильно выраженными ценностями консерватизма. В то же время высокий уровень ориентации на социальное доминирование свойствен людям с низким уровнем доброжелательности и сильно выраженными ценностями самовозвышения (Feather, McKee, 2012; Hodson, Dhont, 2015; Livi et al., 2014).

Во-вторых, ориентация на социальное доминирование и правый авторитаризм по-разному сопряжены с отношением к социальным группам. В целом психологические исследования показали, что обе переменные связаны между собой и предсказывают наличие предрассудков в отношении к расовым и этническим меньшинствам, мигрантам, женщинам, гомосексуалам и религиозным аутгруппам (Hodson, Dhont, 2015). Однако они вносят независимый

вклад в негативное отношение к этим сообществам. Эта идея отражена в модели Дж. Даккита (Duckitt, 2001), которая получила значительную эмпирическую поддержку (Perry et al., 2013; Sibley, Duckitt, 2008; Sibley et al., 2006).

Связь между ориентацией на социальное доминирование и оправданием социальной системы привлекла меньший интерес исследователей. Содержательное различие между ними заключается в том, что ориентация на социальное доминирование отражает отношение к групповой иерархии в обществе, а оправдание социальной системы — к существующей экономической и политической структуре общества, какой бы она ни была. В целом психологические исследования, проведенные в североамериканских и европейских странах, показывают, что ориентация на социальное доминирование позитивно связана с оправданием социальной системы (Everett, 2013; Jylhä, Akrami, 2015; Mosso et al., 2013), однако то и другое по-разному сопряжено с отношением к социальным группам (Mosso et al., 2013).

Таким образом, ориентация на социальное доминирование является отдельной характеристикой, которая самостоятельно предсказывает отношение к различным социальным группам. Цель данного исследования — определение надежности и структурной валидности русскоязычной версии опросника Дж. Сиданиуса и Ф. Пратто. Наше исследование включало в себя три этапа. На первом этапе был использован классический вариант опросника, измеряющий отношение людей к социальной иерархии внутри общества. На втором и третьем этапах были использованы модифицированные варианты опросника для измерения ориентации на социальное доминирование в этнических и международных отношениях.

Исследование 1

Метод

Выборка. В исследовании приняли участие две группы респондентов. Первая группа включала в себя 512 жителей России, 86.5% женщин, 13.5% мужчин в возрасте от 18 до 69 лет ($M = 20.36$, $SD = 6.47$)¹. Во вторую группу вошли 778 жителей России, 71% женщин, 29% мужчин в возрасте от 18 до 79 лет ($M = 23.38$, $SD = 7.58$)².

Опросник для измерения общей ориентации на социальное доминирование. Русскоязычная версия опросника была создана на базе оригинальной методики, разработанной Дж. Сиданиусом и Ф. Пратто. Все пункты были переведены на русский язык. Получившиеся формулировки обсуждались в двух малых группах (5 и 6 человек). Участники описывали, как они понимают смысл каждого суждения, и оценивали его понятность. В результате некоторые формулировки были изменены.

¹ Данные были собраны в ходе исследования, которое проводил В. Кривошеков.

² Данные были собраны в ходе исследования, которое проводила М. Балезина.

Итоговая версия опросника представлена в приложении 1. Она включает в себя 8 прямых и 8 обратных утверждений. Прямые пункты образуют субшкалу «Доминирование», а обратные пункты — субшкалу «Антиэгалитаризм». При обработке результатов обратные пункты переворачиваются. Человек может согласиться или не согласиться с каждым утверждением, отметив свой ответ на 7-балльной шкале (от 1 — «совершенно не согласен» до 7 — «совершенно согласен»).

Результаты

Структура опросника. Для проверки структуры русскоязычной версии опросника использовался метод конфирматорного факторного анализа. В ходе исследования проверялись однофакторная и двухфакторная модели. В однофакторной модели все пункты опросника образуют один фактор; в двухфакторной модели они образуют субфакторы доминирования и антиэгалитаризма, которые тесно связаны между собой.

Результаты, полученные при анализе полной версии опросника, представлены в таблице 1. Они свидетельствуют о том, что однофакторная модель плохо соответствует эмпирическим данным. Двухфакторная модель имеет лучшие, но недостаточно хорошие показатели соответствия.

Анализ индексов модификации показал, что среди суждений методики наблюдаются значимые устойчивые ковариации ошибок. Например, наблюдается сильная связь при ответе на суждения 9 и 14 ($\chi^2 = 128.892$), 2 и 4 ($\chi^2 = 45.489$), 3 и 7 ($\chi^2 = 32.916$). Анализ этих пунктов показывает, что связанные между собой суждения похожи по смыслу, а в некоторых случаях даже по использованию слов.

Ковариации между этими пунктами были добавлены в модель. Результаты повторного анализа с добавлением трех коварирующих пар суждений свидетельствуют о том, что двухфакторная модель демонстрирует удовлетворительное соответствие всем требуемым показателям, в то время как однофакторная модель по-прежнему плохо соответствует эмпирическим данным.

Чтобы в дальнейшем не перегружать респондентов пунктами со схожим смыслом и формулировками, было принято решение проанализировать короткий вариант методики. Для формирования короткой версии из каждой пары коварирующих суждений были удалены суждения с наименьшей стандартизованной факторной нагрузкой. Итоговый вариант короткой версии опросника состоял из 10 суждений, по 5 суждений в каждой субшкале (см. приложение 1).

Из таблицы 1 видно, что показатели однофакторной модели короткой версии опросника лучше, чем показатели полной версии, но тем не менее не соответствуют установленным показателям. В то же время двухфакторная модель демонстрирует хорошее соответствие эмпирическим данным, без учета дополнительных связей (см. рисунок 1), поэтому дальнейший анализ был проведен для двухфакторной модели короткой версии опросника.

Показатели надежности, средние значения и стандартные отклонения короткой версии методики представлены в таблице 2. Они свидетельствуют о

Таблица 1

Показатели опросника для измерения общей ориентации на социальное доминирование

Модели	χ^2	df	CFI	TLI	RMSEA	SRMR	AIC	BIC
Однофакторная модель								
Полная версия	1217.943*	104	0.788	0.755	0.101	0.080	59675.840	59913.663
Полная версия с учетом трех ковариаций	850.767*	101	0.857	0.830	0.084	0.071	59152.190	59404.877
Короткая версия	240.954*	34	0.921	0.896	0.076	0.054	37272.479	37426.073
Двухфакторная модель								
Полная версия	554.865*	103	0.914	0.900	0.065	0.050	58727.827	58970.604
Полная версия с учетом трех ковариаций	349.259*	100	0.952	0.943	0.049	0.041	58441.881	58699.523
Короткая версия	121.737*	34	0.967	0.956	0.050	0.034	37109.679	37263.273

Примечание. Здесь и далее: χ^2 – критерий хи-квадрат; df – число степеней свободы; CFI – показатель сравнительного соответствия; TLI – ненормированный показатель соответствия; RMSEA – среднеквадратическая ошибка оценки; SRMR – стандартизированный корень среднеквадратического остатка; AIC – информационный критерий Акайке.

* – $p < 0.001$.

том, что субшкалы «Доминирование» и «Антиэгалитаризм», так же как и общая шкала ориентации на социальное доминирование, имеют хорошие показатели надежности.

Структурная валидность опросника. Для проверки структурной валидности короткой версии методики был проведен мультигрупповой факторный анализ. Респонденты были разделены по половой принадлежности. Было проанализировано три вида инвариантности: конфигурационная (свидетельствующая о том, что в разных группах суждения складываются в идентичные шкалы); метрическая (указывающая на то, что в разных группах нагрузки суждений в факторах идентичны); и скалярная (указывающая на то, что нагрузки разных суждений вносят эквивалентный вклад в латентную переменную).

Рисунок 1

Структура опросника для измерения общей ориентации на социальное доминирование



Таблица 2

Описательная статистика для короткой версии опросника

Шкала	α	М	SD
Доминирование	0.76	3.56	1.22
Антиэгалитаризм	0.85	3.19	1.18
Общий показатель	0.85	3.38	1.04

Результаты мультигруппового анализа показали, что короткая версия методики демонстрирует конфигурационную инвариантность ($\chi^2(68) = 172.289$, $p < 0.001$, RMSEA [90% CI] = 0.049 [0.040; 0.058], SRMR = 0.038, CFI = 0.968, TLI = 0.958, AIC = 46167). Однако не удается провести проверку метрической и скалярной инвариантности. Этот результат показывает, что структура методики воспроизводится на разных подвыборках, однако не позволяет сделать других выводов.

Исследование 2

Метод

Выборка. В исследовании приняли участие 99 студентов театрального художественно-технического колледжа и 105 студентов Московского государственного психолого-педагогического университета, среди них 53.4% мужчин и 46.6% женщин в возрасте от 16 до 29 лет ($M = 18.6$, $SD = 2.1$)³. Все участники заполняли бумажную форму опросника.

Опросник для измерения ориентации на социальное доминирование в межэтнических отношениях. Русскоязычная версия опросника была создана на базе оригинальной методики для измерения ориентации на социальное доминирование, описанной в предыдущем исследовании. Пункты опросника были переформулированы таким образом, чтобы они отражали специфику отношений между народами. В инструкции к опроснику был сделан акцент на отношениях между народами, проживающими в *одной стране*.

Затем было проведено когнитивное интервью с участием 12 человек. В ходе интервью участники отвечали на вопросы о каждом пункте опросника. Интервьюер выяснял, как респондент понимает смысл вопросов методики, есть ли трудности с пониманием. По результатам когнитивного интервью ряд формулировок был уточнен. Итоговая версия опросника представлена в приложении 2.

Результаты

Анализ результатов проводился так же, как в первом исследовании. В ходе анализа были проанализированы полная и короткая версии опросника. Короткая версия методики была создана на основе полной версии путем удаления коварирующих суждений с меньшей стандартизованной факторной нагрузкой.

Структура опросника. Результаты конфирматорного факторного анализа для полной и короткой версий опросника представлены в таблице 3. Они свидетельствуют о том, что однофакторная модель полной и короткой версий опросника плохо соответствует данным. Двухфакторная модель полной версии опросника также имеет неудовлетворительные показатели. В то же время

³ Данные были собраны в ходе исследования, которое проводила А. Фролова.

Таблица 3

Показатели опросника для измерения ориентации на социальное доминирование в межэтнических отношениях

Модели	χ^2	df	CFI	TLI	RMSEA	SRMR	AIC	BIC
Однофакторная модель								
Полная версия	484.064*	104	0.714	0.670	0.134	0.115	12301.125	12460.395
Короткая версия	132.706*	35	0.858	0.818	0.117	0.087	7526.820	7626.363
Двухфакторная модель								
Полная версия	253.989*	103	0.886	0.867	0.085	0.087	12036.227	12198.814
Короткая версия	42.411	34	0.988	0.984	0.035	0.041	7411.262	7514.124

Таблица 4

Показатели опросника для измерения ориентации на социальное доминирование в международных отношениях

Модели	χ^2	df	CFI	TLI	RMSEA	SRMR	AIC	BIC
Однофакторная модель								
Полная версия	1186.501*	104	0.801	0.771	0.089	0.086	71793.858	72042.720
Короткая версия	327.365*	35	0.904	0.877	0.080	0.066	43306.942	43462.481
Двухфакторная модель								
Полная версия	761.667*	103	0.879	0.859	0.070	0.069	71161.110	71415.157
Короткая версия	134.225*	34	0.967	0.956	0.047	0.040	42992.868	43153.591

двухфакторная модель короткой версии опросника соответствует всем требуемым показателям (см. рисунок 2), поэтому в дальнейшем анализировалась короткая версия методики.

Показатели надежности, средние значения и стандартные отклонения короткой версии методики представлены в таблице 4. Они свидетельствуют о том, что субшкалы «Доминирование» и «Антиэгалитаризм», так же как и общая шкала ориентации на социальное доминирование, имеют хорошие показатели надежности.

Структурная валидность опросника. Для проверки структурной валидности опросника был проведен мультигрупповой факторный анализ.

Рисунок 2

Структура опросника для измерения ориентации на социальное доминирование в межэтнических отношениях

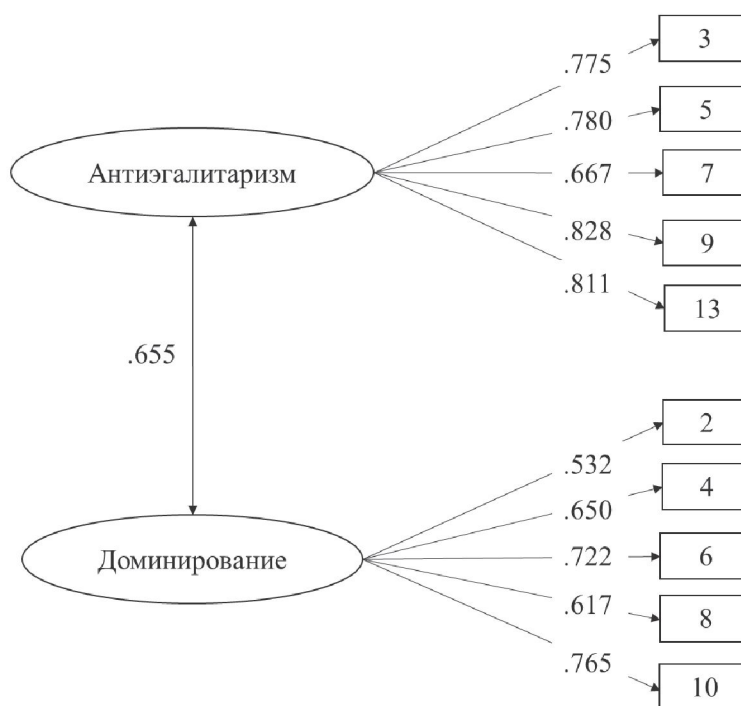


Таблица 5

Описательная статистика для короткой версии опросника

Шкала	α	М	SD
Доминирование	0.79	3.44	1.44
Антиэгалитаризм	0.88	2.55	1.39
Общий показатель	0.87	3.00	1.24

Респонденты были разделены по половой принадлежности. Результаты анализа показывают, что короткая версия методики демонстрирует конфигурационную инвариантность ($\chi^2(68) = 94.245, p < 0.05, RMSEA [90\% CI] = 0.062 [0.026; 0.090], SRMR = 0.054, CFI = 0.952, TLI = 0.936, AIC = 7429$). Однако не удается провести проверку метрической и скалярной инвариантности. Это соответствует полученному в предыдущем исследовании с использованием классической методики для измерения общей ориентации на социальное доминирование.

Исследование 3

Метод

Выборка. В исследовании приняли участие две группы респондентов. Первую группу составили 897 жителей России, среди них 51.5% мужчин и 48.5% женщин в возрасте от 18 до 80 лет ($M = 46.2, SD = 12.3$)⁴. Вторую группу составили 422 человека, среди них 175 мужчин и 247 женщин в возрасте от 18 до 30 лет ($M = 20.94, SD = 2.26$)⁵. Все участники заполняли электронную форму опросника.

Опросник для измерения ориентации на социальное доминирование в международных отношениях. Методика, которая использовалась в этом исследовании, была аналогична опроснику, который использовался в предыдущем исследовании. Единственное отличие состояло в том, что в инструкции к опроснику был сделан акцент на отношениях между народами, проживающими в разных странах.

Результаты

Анализ результатов проводился так же, как в первом исследовании. В ходе анализа были проанализированы полная и короткая версии опросника (см. Исследование 2).

Структура опросника. Результаты конфирматорного факторного анализа для полной и короткой версии опросника представлены в таблице 5. Они свидетельствуют о том, что однофакторная модель полной и короткой версий опросника плохо соответствует данным. Двухфакторная модель полной версии опросника также имеет неудовлетворительные показатели. В то же время двухфакторная модель короткой версии опросника соответствует всем требуемым показателям (см. рисунок 3), поэтому в дальнейшем анализировалась короткая версия методики.

Показатели надежности, средние значения и стандартные отклонения короткой версии методики представлены в таблице 6. Они свидетельствуют о том, что субшкалы «Доминирование» и «Антиэгалитаризм», так же как и

⁴ Данные были собраны в ходе исследования, которое проводил А. Неврюев.

⁵ Данные были собраны в ходе исследования, которое проводила И. Прусова.

Рисунок 3

Структура опросника для измерения ориентации на социальное доминирование в международных отношениях



Таблица 6

Описательная статистика для короткой версии опросника

Шкала	α	М	SD
Доминирование	0.71	3.15	1.14
Антиэгалитаризм	0.88	2.42	1.06
Общий показатель	0.84	2.78	0.97

общая шкала ориентации на социальное доминирование, имеют хорошие показатели надежности.

Структурная валидность опросника. Для проверки структурной валидности короткой версии методики был проведен мультигрупповой факторный анализ. Респонденты были разделены по половой принадлежности. Результаты анализа показывают, что короткая версия методики демонстрирует конфигурационную инвариантность ($\chi^2(68) = 153.168, p < 0.001, RMSEA [90\% CI] = 0.044 [0.034; 0.053], SRMR = 0.043, CFI = 0.964, TLI = 0.953, AIC = 42978$). Провести проверку метрической и скалярной инвариантности не удастся. Это соответствует результатам предыдущего исследования, в котором использовалась та же методика с другой инструкцией.

Обсуждение

Ориентация на социальное доминирование — одна из ключевых индивидуальных особенностей, которые предсказывают отношение людей к членам социальных групп. Для измерения этой ориентации исследователи используют опросник, предложенный американскими психологами. На протяжении последних двадцати лет эта методика обрела широкую популярность, была переведена на разные языки, например японский (Mifune, Yamagishi, 2008), испанский (Etchezahar et al., 2014) и китайский (Li et al., 2006). Однако стоит учитывать, что, создавая методику, авторы отталкивались от определенного социального дискурса со своей стилистикой. Поскольку такой дискурс культурно-специфичен, возникает необходимость адаптации этой методики для использования в других странах. В данном исследовании мы проанализировали структуру этого опросника на русскоязычной выборке. Этот анализ позволил нам сделать несколько выводов.

Во-первых, опросник для измерения ориентации на социальное доминирование имеет двухфакторную структуру. Один компонент включает в себя утверждения, связанные с желательностью/необходимостью доминирования одних групп над другими, а другой компонент — с желательностью/необходимостью равенства между группами. Эти компоненты тесно связаны между собой, но тем не менее не образуют единого фактора. Эта структура соответствует представлениям авторов методики, однако не соответствует распространенной исследовательской практике, при которой вычисляется единый показатель ориентации на социальное доминирование. Это означает, что выбор между одним общим или двумя отдельными показателями при проведении исследования определяется теоретическими представлениями и остается за исследователем.

Во-вторых, короткая версия опросника лучше соответствует полученным данным, чем длинная. Это происходит, поскольку длинная версия опросника содержит суждения с одинаковым смыслом и повторяющимися формулировками, ответы на которые сильно коварируют друг с другом. Сокращение методики за счет удаления таких пунктов улучшает ее показатели и избавляет респондентов от необходимости по несколько раз реагировать на одни и те же суждения. Стоит отметить, что необходимость создания короткой версии осознается исследователями из разных стран. В частности, при участии авторов методики в 2015 г. был предложен короткий вариант методики для оценки ориентации на социальное доминирование (Ho et al., 2015). Адаптации методики в других странах также используют различные сокращенные варианты, в которые входят от 8 до 10 суждений (см., например: Etchezahar et al., 2014).

В-третьих, опросник может использоваться для измерения как общей ориентации на социальное доминирование относительно любых социальных групп, так и частной ориентации, касающейся отдельных измерений иерархии. Классический опросник позволяет измерить общее одобрение или неодобрение человеком группового равенства/иерархии внутри общества. Он лучше соответствует идеям теории социального доминирования и используется

в подавляющем большинстве исследований. Однако он не позволяет выявить, о каких группах думает респондент. В то же время опросники для измерения отношения к равенству/иерархии в межэтнических и международных отношениях «погружают» респондента в определенный контекст, но не позволяют измерить общее отношение к идее группового равенства, поэтому выбор общего или частного варианта методики зависит от теоретических соображений автора исследования.

В целом описанные в статье результаты указывают на то, что короткая версия методики для измерения ориентации на социальное доминирование может быть использована в будущих исследованиях как надежный инструмент. Она позволит получать данные, которые будут сопоставимы с результатами, полученными исследователями из других стран.

Ссылки на зарубежные источники см. в разделе References после англоязычного блока.

Приложение 1

Общая ориентация на социальное доминирование

В современном обществе существует множество различных групп. Мы предлагаем вам подумать о том, как должны быть построены отношения между разными группами людей. Отметьте, в какой степени вы согласны с приведенными ниже утверждениями, используя следующую шкалу:

1	2	3	4	5	6	7
Совершенно не согласен	Не согласен	Скорее не согласен	Не уверен	Скорее согласен	Согласен	Совершенно согласен

Полная версия

1. Одни группы людей лучше, чем другие.
2. Мы должны стремиться к тому, чтобы члены разных групп имели равные доходы.
3. Чтобы получить то, что хочешь, иногда необходимо применить силу против других групп людей.
4. Равенство между разными группами – это то, к чему следует стремиться.
5. Одни группы людей должны иметь больше возможностей в жизни, чем другие.
6. Одни группы не должны доминировать над другими.
7. Чтобы преуспеть в жизни, иногда необходимо игнорировать интересы других групп.
8. Хорошо, когда существует равенство между разными группами людей.
9. Если бы некоторые группы людей «знали свое место», в обществе было бы меньше проблем.
10. Если мы будем относиться к разным группам людей как к равным, в нашем обществе станет меньше проблем.

11. Одни группы заслуживают того, чтобы быть «на вершине», а другие группы – «внизу».
12. Группы с низким статусом должны «знать свое место».
13. Всем группам должны быть предоставлены равные возможности в жизни.
14. Некоторые группы людей временами нужно «ставить на место».
15. Равенство между группами идет на благо обществу.
16. Мы должны делать все, что в наших силах, чтобы разные группы имели равные условия жизни.

Ключ:

Субшкала «Антиэгалитаризм»: 2, 4, 6, 8, 10, 13, 15, 16 (обратные пункты, при обработке переворачиваются)

Субшкала «Доминирование»: 1, 3, 5, 7, 9, 11, 12, 14 (прямые пункты)

Короткая версия

1. Одни группы людей лучше, чем другие.
2. Одни группы людей должны иметь больше возможностей в жизни, чем другие.
3. Одни группы не должны доминировать над другими.
4. Чтобы преуспеть в жизни, иногда необходимо игнорировать интересы других групп.
5. Хорошо, когда существует равенство между разными группами людей.
6. Если бы некоторые группы людей «знали свое место», в обществе было бы меньше проблем.
7. Если мы будем относиться к разным группам людей как к равным, в нашем обществе станет меньше проблем.
8. Группы с низким статусом должны «знать свое место».
9. Равенство между группами идет на благо обществу.
10. Мы должны делать все, что в наших силах, чтобы разные группы имели равные условия жизни.

Ключ:

Субшкала «Антиэгалитаризм»: 3, 5, 7, 9, 10 (обратные пункты, при обработке переворачиваются)

Субшкала «Доминирование»: 1, 2, 4, 6, 8 (прямые пункты)

Приложение 2

Ориентация на социальное доминирование в межэтнических/международных отношениях

Инструкция для иерархии между этническими группами внутри одной страны: Сегодня в мире практически не существует стран, на территории которых живут представители только одного народа (этноса). Большинство современных государств являются многонациональными. Мы предлагаем подумать – как должны быть построены отношения между разными народами, проживающими на территории одной страны. Отметьте, в какой степени вы согласны с приведенными ниже утверждениями.

1	2	3	4	5	6	7
Совершенно не согласен	Не согласен	Скорее не согласен	Не уверен	Скорее согласен	Согласен	Совершенно согласен

Инструкция для иерархии между разными странами: Сегодня в мире существует более 250 стран. Мы предлагаем подумать, как должны быть построены отношения между народами, проживающими в разных странах. Отметьте, в какой степени вы согласны с приведенными ниже утверждениями.

1	2	3	4	5	6	7
Совершенно не согласен	Не согласен	Скорее не согласен	Не уверен	Скорее согласен	Согласен	Совершенно согласен

Ответы не подразделяются на «правильные» и «неправильные». Самый лучший ответ – это ваше личное мнение. Можете быть уверены, что, каково бы ни было ваше мнение, найдется много людей, которые с вами согласятся или будут придерживаться иной точки зрения.

Полная версия

1. Хорошо, когда существует равенство между народами.
2. Каждый народ должен «знать свое место» в человеческом обществе.
3. Все народы должны обладать равными возможностями.
4. Чтобы защитить интересы одного народа, иногда нужно применить силу против других народов.
5. Мы должны стремиться к тому, чтобы разные народы имели равные условия (для жизни, развития).
6. Нормально, когда одни народы имеют больше возможностей, чем другие.
7. Равенство между народами идет на благо обществу.
8. Чтобы один народ преуспел в жизни, иногда необходимо делать то, что не нравится другим народам.
9. Нужно стремиться к тому, чтобы уровень жизни разных народов выравнивался.
10. Хорошо, когда одни народы обладают большими правами, чем другие.
11. Нехорошо, когда один народ занимает более высокое положение в человеческом обществе, чем другие.
12. Есть такие народы, которые во многом превосходят другие народы.

13. Нашим идеалом должно быть равенство между народами.
14. Если бы некоторые народы «знали свое место», в человеческом обществе было бы меньше проблем.
15. Если будет равенство между народами, в человеческом обществе станет меньше проблем.
16. Некоторые народы временами нужно «ставить на место».

Ключ:

Субшкала «Антиэгалитаризм»: 1, 3, 5, 7, 9, 11, 13, 15 (обратные пункты)

Субшкала «Доминирование»: 2, 4, 6, 8, 10, 11, 14, 16 (прямые пункты)

Короткая версия

1. Каждый народ должен «знать свое место» в человеческом обществе.
2. Все народы должны обладать равными возможностями.
3. Чтобы защитить интересы одного народа, иногда нужно применить силу против других народов.
4. Мы должны стремиться к тому, чтобы разные народы имели равные условия (для жизни, развития).
5. Нормально, когда одни народы имеют больше возможностей, чем другие.
6. Равенство между народами идет на благо обществу.
7. Чтобы один народ преуспел в жизни, иногда необходимо делать то, что не нравится другим народам.
8. Нужно стремиться к тому, чтобы уровень жизни разных народов выравнивался.
9. Хорошо, когда одни народы обладают большими правами, чем другие.
10. Нашим идеалом должно быть равенство между народами.

Ключ:

Субшкала «Антиэгалитаризм»: 2, 4, 6, 8, 10 (обратные пункты)

Субшкала «Доминирование»: 1, 3, 5, 7, 9 (прямые пункты)

Гулевич Ольга Александровна — профессор, департамент психологии, факультет социальных наук, Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики», доктор психологических наук.

Сфера научных интересов: психология межгрупповых отношений, политическая психология.
Контакты: ogulevich@hse.ru

Агадуллина Елена Рафиковна — доцент, департамент психологии, факультет социальных наук, Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики», кандидат психологических наук.

Сфера научных интересов: психология социального познания, обыденные теории.
Контакты: eagadullina@hse.ru

Хухлаев Олег Евгеньевич — доцент, кафедра этнопсихологии и психологических проблем поликультурного образования, Московский государственный психолого-педагогический университет, кандидат психологических наук.

Сфера научных интересов: кросс-культурная психология, психология межгрупповых отношений, социально-психологический тренинг.
Контакты: huhlavev@mgppu.ru

Approval of Group Hierarchy: Russian Version of Social Dominance Orientation Scale

O.A. Gulevich^a, E.R. Agadullina^a, O.E. Khukhlaev^b

^a National Research University Higher School of Economics, 20 Myasnitskaya Str., Moscow, 101000, Russian Federation

^b Moscow State University of Psychology and Education, 29 Sretenka Str., Moscow, 127051, Russian Federation

Abstract

The article describes the Russian version of Social Dominance Orientation Scale. The structure, reliability and validity of three variants of the scale were studied: scale for measurement of general social dominance (Study 1), of dominance in interethnic (Study 2) and international (Study 3) relationships. Two thousand thirty five respondents took part in the studies (N1 = 512, N2 = 204, N3 = 1319). They filled in full versions of the scales, which comprised 16 items. Respondents were to agree or disagree with each statement on a 7-score scale (from 1 – “completely disagree” to 7 – “completely agree”). Confirmatory factor analysis demonstrated that the model, where items formed 2 closely interrelated sub-factors, better fitted the data, than models, where all items were summed in one scale. Moreover, it was found that models, which comprised 10 items, better fitted the data, than models with 16 items (Study 1: $\chi^2 = 121.737^*$, CFI = 0.967, RMSEA = 0.050; Study 2: $\chi^2 = 42.411$, CFI=0.988, RMSEA =0.035; Study 3: $\chi^2 = 134.225$, CFI = 0.967, RMSEA = 0.047). Further analysis demonstrated that 10-items models have good indices of configural validity. In whole, the acquired results show that the short versions of the Social Dominance Orientation Scales correspond to the theoretical model, are reliable, valid and can be used in empirical research.

Keywords: social dominance theory, social dominance orientation.

References

- Duckitt, J. (2001). A dual-process cognitive-motivational theory of ideology and prejudice. *Advances in Experimental Social Psychology*, 33, 41–114.
- Etchezahar, E., Prado-Gascó, V., Jaume, L., & Brussino, Y. S. (2014). Validación argentina de la escala de orientación a la dominancia social. *Revista Latinoamericana de Psicología*, 46, 35–43. doi:10.1016/S0120-0534(14)70004-4 (in Spanish)
- Everett, J. A. C. (2013). The 12 Item Social and Economic Conservatism Scale (SECS). *PLoS ONE*, 8(12), e82131. doi:10.1371/journal.pone.0082131
- Feather, N. T., & McKee, I. R. (2012). Values, right-wing authoritarianism, social dominance orientation, and ambivalent attitudes toward women. *Journal of Applied Social Psychology*, 42, 2479–2504.
- Ho, A. K., Sidanius, J., Kteily, N., Sheehy-Skeffington, J., Pratto, F., Henkel, K. E., ... Stewart, A. L. (2015). The nature of social dominance orientation: Theorizing and measuring preferences for intergroup inequality using the new SDO7Scale. *Journal of Personality and Social Psychology*, 109, 1003–1028. doi:10.1037/pspi0000033

- Ho, A. K., Sidanius, J., Pratto, F., Levin, S., Thomsen, L., Kteily, N., & Sheehy-Skeffington, J. (2012). Social dominance orientation: Revisiting the structure and function of a variable predicting social and political attitudes. *Personality and Social Psychology Bulletin*, *38*, 583–606.
- Hodson, G., & Dhont, K. (2015). The person-based nature of prejudice: Individual difference predictors of intergroup negativity. *European Review of Social Psychology*, *26*, 1–42.
- Jylhä, K. M., & Akrami, N. (2015). Social dominance orientation and climate change denial: The role of dominance and system justification. *Personality and Individual Differences*, *86*, 108–111.
- Li, Z., Wang, L., Shi, J., & Shi, W. (2006). Support for exclusionism as an independent dimension of social dominance orientation in mainland China. *Asian Journal of Social Psychology*, *9*, 203–209. doi:10.1111/j.1467-839X.2006.00198.x
- Livi, S., Leone, L., Falgares, G., & Lombardo, F. (2014). Values, ideological attitudes and patriotism. *Personality and Individual Differences*, *64*, 141–146.
- Mifune, N., & Yamagishi, T. (2008). *The validity of Japanese version of social dominance orientation*. Poster presented in the 72nd annual meeting of Japanese Psychological Association. 72nd Annual Convention of the Japanese Psychological Association, Hokkaido University, Sapporo, September 19, 2008.
- Mosso, C., Briante, G., Aiello, A., & Russo, S. (2013). The role of legitimizing ideologies as predictors of ambivalent sexism in young people: Evidence from Italy and the USA. *Social Justice Research*, *26*, 1–17.
- Perry, R., Sibley, C. G., & Duckitt, J. (2013). Dangerous and competitive worldviews: A meta-analysis of their associations with social dominance orientation and right-wing authoritarianism. *Journal of Research in Personality*, *47*, 116–127.
- Pratto, F., Sidanius, J., & Levin, S. (2006). Social dominance theory and the dynamics of intergroup relations: Taking stock and looking forward. *European Review of Social Psychology*, *17*, 271–320. doi:10.1080/10463280601055772
- Pratto, F., Sidanius, J., Stallworth, L. M., & Malle, B. F. (1994). Social dominance orientation: A personality variable predicting social and political attitudes. *Journal of Personality and Social Psychology*, *67*, 741–763. doi:10.1037/0022-3514.67.4.741
- Sibley, C. G., & Duckitt, J. (2008). Personality and prejudice: A meta-analysis and theoretical review. *Personality and Social Psychology Review*, *11*, 248–279.
- Sibley, C. G., Robertson, A., & Wilson, M. S. (2006). Social dominance orientation and right-wing authoritarianism: Additive and interactive effects. *Political Psychology*, *27*, 755–768.
- Sidanius, J., Pratto, F., van Laar, C., & Levin, S. (2004). Social dominance theory: Its agenda and method. *Political Psychology*, *25*, 845–880.

Olga A. Gulevich — professor, School of Psychology, Faculty of Social Sciences, National Research University Higher School of Economics, D.Sc.
Research area: psychology of intergroup relations, political psychology.
E-mail: gulevich@hse.ru

Elena R. Agadullina — associate professor, School of Psychology, Faculty of Social Sciences, National Research University Higher School of Economics, Ph.D.
Research area: social cognition, implicit theories.
E-mail: eagadullina@hse.ru

Oleg E. Khukhlaev — head, the department of Cross-Cultural Psychology and Multicultural Education, Moscow State University of Psychology & Education, Ph.D.
Research area: cross-cultural psychology, intergroup relations, social-psychological training.
E-mail: huhlaevoe@mgppu.ru

HOSTILE AND BENEVOLENT ATTITUDES TOWARD MEN: PSYCHOMETRIC PROPERTIES OF THE RUSSIAN VERSION OF THE AMBIVALENCE TOWARD MEN INVENTORY

V.S. KRIVOSHCHKOV^a, O.A. GULEVICH^a, A.S. LYUBKINA^a

^a *National Research University Higher School of Economics, 20 Myasnitskaya Str., Moscow, 101000, Russian Federation*

Abstract

The Russian adaptation of the scale for estimating ambivalent attitudes toward men by P. Glick and S. Fiske is presented in the paper. The process of adaptation consisted of three stages and the full and short versions of the questionnaire were examined: the factor structure, the consistency of scales, and the structural and external validity were analyzed. In Study 1, an original inventory was translated into the Russian language and a confirmatory factor analysis revealed that the model of six factors, which formed two more general factors: hostility and benevolence, fitted the data well. However, further analysis indicated some problems with the formulation of items due to the cultural specifics. In Study 2, we examined the modified version of the Russian version of the AMI and created the short version. Results showed that this measure has adequate psychometric properties. In Study 3, we reproduced the results of the previous study on heterosexual and bisexual samples and examined the predictors of the AMI scales. The results demonstrated the stability of the factor structure of the scale in groups of people with different sex and sexual orientation, its internal consistency and validity. However, they showed that the short version of the questionnaire (12 statements) better corresponds to the empirical data than the long version (20 statements) does. The obtained results allow the Russian-language version of AMI to be considered as a reliable and valid tool for assessing ambivalent attitudes toward men.

Keywords: ambivalent sexism theory; ambivalence toward men inventory, right-wing authoritarianism, social dominance orientation.

Biological sex is one of the most salient criteria for social categorization. When we meet a new person, we often perceive him/her as a man or as a woman. Social categorization leads to the attribution of stereotypical characteristics to a person causing a biased attitude toward them. Biased attitudes toward members of a certain gender group are called “gender prejudices”. These have attracted the interest of psychologists over the past 40 years.

Initially, gender prejudice was understood as a clear negative attitude toward members of a certain gender group. However, about 20 years ago Peter Glick and Susan Fiske (Glick & Fiske, 2001) proposed the term “ambivalent attitudes toward

men and women". They formulated a model according to which gender-based prejudices in society consist of two components — hostility and benevolence. In their opinion, hostile and benevolent attitudes toward men and women have a similar structure. Hostile gender prejudice reflects negative attitudes toward men and women, whereas benevolent prejudice reflects positive attitudes. Nevertheless, both hostility and benevolence set certain "frameworks" for the perception of men and women, and thus limit their opportunities in personal and professional spheres.

To measure ambivalent attitudes, Glick and Fiske created two inventories — questionnaires for measuring ambivalent sexism (dual attitudes toward women) and ambivalent attitudes toward men (dual attitudes toward men). The original versions of the inventories were formulated in English. Later they were translated into other languages and began to be used in different countries. In this article, we will discuss the adaptation of the Ambivalence Toward Men Inventory for the Russian-language sample. We will consider the factor structure of the questionnaire, the consistency of scales, and also structural and external validity.

The structure of the ambivalent attitudes toward men

According to the ambivalent sexism theory, attitudes toward men include two components — hostility toward men and benevolence toward men (Glick & Fiske, 2001).

Hostility (HM) reflects the negative perception of men as weak people who, nevertheless, tend to dominate women in personal relationships and in society as a whole. It includes three components:

- resentment of paternalism — the perception that men seek to gain more power in society than women;
- compensatory gender differentiation — the perception that men are not able to cope with domestic problems without the help of women;
- heterosexual hostility — the perception that men tend to dominate women in personal, romantic and sexual relationships.

Benevolence toward men (BM) reflects a positive perception of men as protectors and providers who need women's care and are needed by women. It also includes three components:

- maternalism — the belief that men need women's care at home;
- complementary gender differentiation — the perception of men as protectors and providers who are willing to risk their lives for women;
- heterosexual intimacy — the perception that without a man the life of a woman cannot be full.

Thus, HM and BM have similar structures in which each component of the hostility corresponds to a component of benevolence. So, resentment of paternalism and maternalism reflect the idea of male domination in society, but female domination in the household; compensatory and complementary gender differentiations reflect the idea of men's helplessness at home, but their ability to protect women from outside threats; and, finally, heterosexual hostility and intimacy reflect the

idea of male domination in personal relationships and the need of a man being crucial for a woman.

Based on the model of ambivalent attitudes, Glick and Fiske created a questionnaire to measure benevolent and hostile attitudes toward men. The full version of the questionnaire was formulated in the late 1990s (Glick & Fiske, 1999). It consists of 20 statements, which form six subscales, and the subscales form two main scales – Hostility toward men and Benevolence toward men. To date, the full version of the questionnaire has been used in studies in a number of European, North and South American and Asian countries, as well as in the Pacific region (Glick & Fiske, 2001; Glick et al., 2004; Zawisza, Luyt, & Zawadzka, 2012).

However, recently researchers have attempted to create short versions of the AMI featuring 8 to 12 statements. The items of these questionnaires form the same two main scales, Hostility toward men and Benevolence toward men. Currently, short versions of the scales exist in Italy (Rollero, Glick, & Tartaglia, 2014), Norway (Bendixen & Kennair, 2017), China and the USA (Lee, Fiske, Glick, & Chen, 2010).

Studies have demonstrated cross-cultural differences in the parameters of the full version of the AMI (compliance indices, reliability indicators of scales), and also in the content of short versions. This may be because of both cross-cultural differences in the content of hostile and benevolent attitudes toward men, and the formulations of specific statements. Since different countries have their own individual histories of gender relations and varying discourses on gender issues, the content of hostile and benevolent attitudes toward men may vary from country to country. Such variability makes it necessary for a serious cross-cultural adaptation of the methodology.

Predictors of hostility and benevolence toward men

The expression of ambivalent attitudes toward men depends on a range of social and psychological factors. The social factors – the characteristics of society – include the degree of gender inequality in the country. The lower the level of gender equality, the more the country's residents support both hostility and benevolence toward men (Glick et al., 2004). Psychological factors – individual characteristics of people – are those known as Right-Wing Authoritarianism and Social Dominance Orientation.

Right-Wing Authoritarianism (RWA) is a characteristic that describes a person's attitude to political power and the social norms prevalent in society. Over the past forty years, psychological studies have used the definition of RWA proposed by Bob Altemeyer. In his opinion, authoritarianism includes three interrelated components (Altemeyer, 1996, 1998):

- conventionalism, a commitment to traditions and social norms supposedly shared by the whole of society, and also the conviction that the rest of society is also obliged to follow these norms;
- authoritarian submission, a willingness to obey any government representatives who are considered legitimate in the social group to which an individual belongs;

- authoritarian aggression, a negative attitude toward all those who do not agree to submit to such authorities, and to those whom these authorities consider their enemies.

Social Dominance Orientation (SDO) is a characteristic that describes the attitude of a person to the social hierarchy. The definition of this characteristic was suggested by the authors of the theory of social domination, Jim Sidanius and Filizia Pratto (Pratto, Sidanius, & Levin, 2006; Sidanius, Pratto, van Laar, & Levin, 2004) for a person who holds a positive attitude towards social inequality and the domination of certain groups over others, regardless of the dimension by which it occurs (e.g. racial, ethnic, gender, age, socioeconomic, etc.).

Dozens of psychological studies have shown that Right-Wing Authoritarianism and Social Dominance Orientation steadily predict prejudices against racial groups, ethnic minorities and migrants, gender prejudices, and prejudices toward homosexuals (Hodson & Dhont, 2015). The relationship between RWA and SDO with attitudes toward groups identified by race and ethnicity, as well as on the basis of sexual orientation, is unequivocal: the higher the RWA and the SDO, the greater the prejudices. At the same time, the relationship between these characteristics and gender prejudices is more complex.

A meta-analysis of research on ambivalent attitudes toward women showed that SDO better predicts hostile attitudes, whereas RWA better predicts benevolent attitudes (Sibley, Wilson, & Duckitt, 2007). A similar trend has been demonstrated in a New Zealand study of prejudice against men: SDO predicted both hostile and benevolent attitudes, whereas RWA was connected only to benevolent attitudes toward men (Sibley, Robertson, & Wilson, 2006).

This happens because benevolent attitudes toward men reflect the idea of the traditional family where a man performs the duties of protector and provider, while the woman takes care of her husband and children. At the same time, hostile attitudes toward men better reflect the perception of society as a hierarchical structure in which “each group should occupy the place it is intended for” (for men, it is the dominant place in a social hierarchy).

The theoretical notions about the structure and predictors of the ambivalent attitudes toward men described above were used during the adaptation of the questionnaire. This process involved three stages. At the first stage, the factor structure of the original version of the questionnaire was analyzed. At the second stage, the factor structure and external validity of the modified version of the questionnaire were considered. At the third stage, the factor structure, structural and external validity of the questionnaire were verified.

Study 1

Sample. 302 people (61 men, $M_{age} = 22.6$, $SD_{age} = 4.8$) with a heterosexual sexual orientation took part in the study. Respondents filled in an online form on the 1ka.si platform. The link to this questionnaire was distributed by social media through the VKontakte, Facebook, Instagram and LinkedIn networks. The study was presented as a research into the relationship between men and women.

Participation in the study was completely voluntary and did not involve any financial compensation.

Methods. Respondents completed the Ambivalence Towards Men Inventory (AMI) (Glick & Fiske, 1999). In the course of the study, the full English version of the questionnaire was translated into Russian. The final version consisted of 20 direct statements, 10 of which reflected hostility toward men, and 10 – benevolence toward men (Glick & Fiske, 2001). Each scale consisted of three subscales. The scale of the hostile attitudes included statements reflecting resentment of paternalism, compensatory gender differentiation and heterosexual hostility; the scale of benevolence included statements reflecting maternalism, heterosexual intimacy and complementary gender differentiation. Respondents were asked to assess the degree of their agreement with each statement on a 6-point scale, from “disagree strongly” (0) to “agree strongly” (5). The scores for each of the BM and HM scales were calculated. A high score for each scale indicated a high level of hostile or benevolent attitudes towards men.

Results and discussion

In the course of the study, we analyzed simple and hierarchical factor structures of the questionnaire. In the first case, the items of the questionnaire were combined into the factors of benevolent and hostile attitudes. In the second case, the items of the questionnaire were combined into six subfactors that in turn were the factors of benevolent and hostile attitudes. We used the confirmatory factor analysis (CFA) in MPlus 7.4 (MLM estimator) to investigate the fit of these models to the data.

The results of the study showed that the simple model does not correspond to the obtained data: $\chi^2 = 691.253^{***}$, CFI = .741, TLI = .709, RMSEA = .101, SRMR = 0.103, AIC = 1 8947.215, BIC = 19173.551. At the same time, the hierarchical model satisfied the “soft” matching criteria: $\chi^2 = 337.667^{***}$, CFI = .913, TLI = .889, RMSEA = .060, SRMR = .070, AIC = 18546.806, BIC = 18795.405.

However, further analysis of the results demonstrated that the relationship between individual items of the questionnaire and the subscales differed from that expected. During the analysis of the modification indexes it was found that:

- items 1 and 10, which are part of the subscale “Maternalism”, were strongly associated with “Compensatory Gender Differentiation” and “Heterosexual Intimacy” respectively;
- items 8 and 17 from the subscale “Compensatory Gender Differentiation” and item 11 from the subscale “Resentment of Paternalism” were strongly associated with the subscale “Maternalism”;
- items 2 and 14, which are part of the subscale “Heterosexual Hostility”, were associated with the subscale “Resentment of Paternalism”.

We assumed that this is due to the formulations of the statements. The AMI was created by American psychologists, who took the gender discourse of their country as their basis. Nevertheless, the discussion of the characteristics and responsibilities of men and women has cross-cultural specifics. As a result, the questionnaire was modified: in some cases, formulations of the statements were changed, and in

others the content of the items was amended. A new version of the questionnaire was used at the next stage of the research.

Study 2

Sample. 157 people (60 male, $M_{age} = 27.1$, $SD_{age} = 9.7$) with a heterosexual sexual orientation took part in the study. Respondents filled in an online form on the 1kasi platform. The link to this questionnaire was distributed through the VKontakte social network. The study was presented as a research into the relationship between men and women. Participation in the study was completely voluntary and did not involve any financial compensation.

Methods. To measure the ambivalent attitudes toward men, respondents filled out a modified version of the Ambivalence Toward Men Inventory. It included 20 direct statements, 10 reflecting hostile attitudes, and 10 reflecting benevolent ones. The scales of benevolence and hostility included three subscales. The full version of the questionnaire is presented in Appendix A. Respondents were asked to range the degree of their agreement with each statement on a 6-point scale from “disagree strongly” (0) to “agree strongly” (5). The scores for the two scales were calculated. A high score for each scale indicated a high level of hostile or benevolent attitudes towards men.

For the analysis of external validity, the Russian version of the Ambivalent Sexism Inventory (ASI; Glick & Fiske, 1996) in the adaptation of E. Agadullina (Agadullina, 2018) was used. It included 12 items, which formed two subscales: Hostile Sexism (HS) (e.g., “Many women are actually seeking special favors, such as hiring policies that favor them over men, under the guise of asking for ‘equality’; and “Most women fail to appreciate fully all that men do for them”), and Benevolent Sexism (BS) (e.g., “No matter how accomplished he is, a man is not truly complete as a person unless he has the love of a woman”; and “Every man ought to have a woman whom he adores.”). Respondents were asked to rate all items on a six-point Likert-type scale ranging from “disagree strongly” (0) to “agree strongly” (5). A high score for each scale indicated a high level of hostile or benevolent attitudes towards women.

Results and discussion

The Factor Structure. In the study, we analyzed simple and hierarchical factor structures of the questionnaire (see Study 1). To verify these models, we conducted CFA in MPlus 7.4 (MLM estimator). The processing of the results was carried out in two stages.

First, the full version of the questionnaire was analyzed. The results of the study showed that the simple model does not correspond to the obtained data: $\chi^2 = 371.849^{***}$, CFI = .715, TLI = .679, RMSEA = .087, SRMR = .097, AIC = 10538.620, BIC = 10725.051. At the same time, the hierarchical model satisfied the “soft” matching criteria: $\chi^2 = 228.728^{***}$, CFI = .906, TLI = .896, RMSEA = .051, SRMR = .079, AIC = 10375.749, BIC = 10583.574. According to modification indexes, items loaded the expected subscales.

Then, based on the full version, the statements that were included in the short version were highlighted. The following considerations were taken into account: first, a short version should include statements reflecting all the subscales of the original questionnaire. Second, it should include an equal number of statements reflecting both hostile and benevolent attitudes toward men. Third, these statements should significantly load the corresponding scales.

In accordance with these principles, six statements were selected reflecting hostile attitudes (6, 11, 14, 15, 17, 19), and six statements reflecting benevolent attitudes toward men (1, 3, 7, 12, 13, 20). The short version of the questionnaire is presented in Appendix B. During the CFA, hierarchical model was analyzed. The results showed that this model is a good fit with the data obtained from the whole sample: $\chi^2 = 64.575^*$, CFI = .953, TLI = .933, RMSEA = .051, SRMR = .056, AIC = 6255.972, BIC = 6390.447. Thus, the short version of the questionnaire has higher compliance rates than the full version does. Therefore, hereinafter the short version of the AMI was analyzed.

External Validity. Descriptive statistics and correlations between the scales of the AMI and ASI are presented in Table 1. The results indicate that the short scales of benevolent and hostile sexism toward men have good indicators of internal consistency. In addition, both BM and HM have strong positive associations with both BS and HS.

Thus, the results of this stage of the study demonstrated that the structure of the modified scales of the AMI correspond to the structure of the original version of the questionnaire, and the relationship between AMI and ASI is in line with the original studies of Glick & Fiske (2001). However, the size of the sample did not allow analysis of the structural validity of this inventory. Therefore, in the next stage of the study, the factor structure and the structural validity of the AMI were analyzed, as well as an additional analysis of its external validity.

Study 3

Sample. The study involved 344 people (94 men, $M_{age} = 24$, $SD_{age} = 7.9$) with a heterosexual orientation and 107 people with a bisexual orientation (22 men,

Table 1

Descriptive statistics and Spearman correlations: short version

	M	SD	α	1	2	3
1. Benevolence toward men	3.30	0.94	.75	–		
2. Hostility toward men	3.03	0.93	.72	.54***	–	
3. Benevolence toward women	2.99	1.14	.83	.58***	.50***	–
4. Hostility toward women	3.04	1.06	.76	.37***	.31***	.40***

*** $p < 0.001$ (2-tailed).

$M_{age} = 21.2$, $SD_{age} = 5.7$). Respondents filled in an online form on the 1ka.si platform. The link to this questionnaire was distributed through social media via the VKontakte, Facebook, Instagram and LinkedIn networks. The study was presented as a study of the process of forming impressions about other people. Participation in the study was completely voluntary and did not involve any financial compensation.

Methods. To measure the ambivalent attitudes toward men, respondents filled out a modified version of the AMI (see Study 2).

To verify the external validity of this questionnaire, we used Right-Wing Authoritarianism and Social Dominance Orientation scales.

Right-Wing Authoritarianism. To measure RWA, the original questionnaire proposed by B. Altemeyer (Altemeyer, 2006), adapted by E. Agadullina, was used. The questionnaire included 22 statements; 12 were direct (e.g., “Women should have to promise to obey their husbands when they get married”, and “The only way our country can get through the crisis ahead is to get back to our traditional values, put some tough leaders in power, and silence the troublemakers spreading bad ideas”) and 10 were reverse (e.g., “Gays and lesbians are just as healthy and moral as anybody else”, and “There is absolutely nothing wrong with nudist camps”). Respondents were asked to range the degree of their agreement with each statement on a 9-point scale from “completely disagree” (1) to “completely agree” (9). Reverse statements were inverted. A high final score indicated a high level of right-wing authoritarianism.

Social Dominance Orientation. To measure SDO, the original questionnaire of D. Sidanius and F. Pratto (Pratto, Sidanius, Stallworth, & Malle, 1994), adapted by O. Gulevich, E. Agadullina and O. Khukhlaev (2018), was used. It included 16 statements, 8 were direct (e.g., “Some groups of people must be kept in their place”, and “We should not push for group equality”) and 8 were reverse (e.g., “No one group should dominate in society”, and “Group equality should be our ideal”). Respondents were asked to range the degree of their agreement with each statement on a 7-point scale from “completely disagree” (1) to “completely agree” (7). The reverse statements were inverted. A high final score indicated a high level of social dominance orientation.

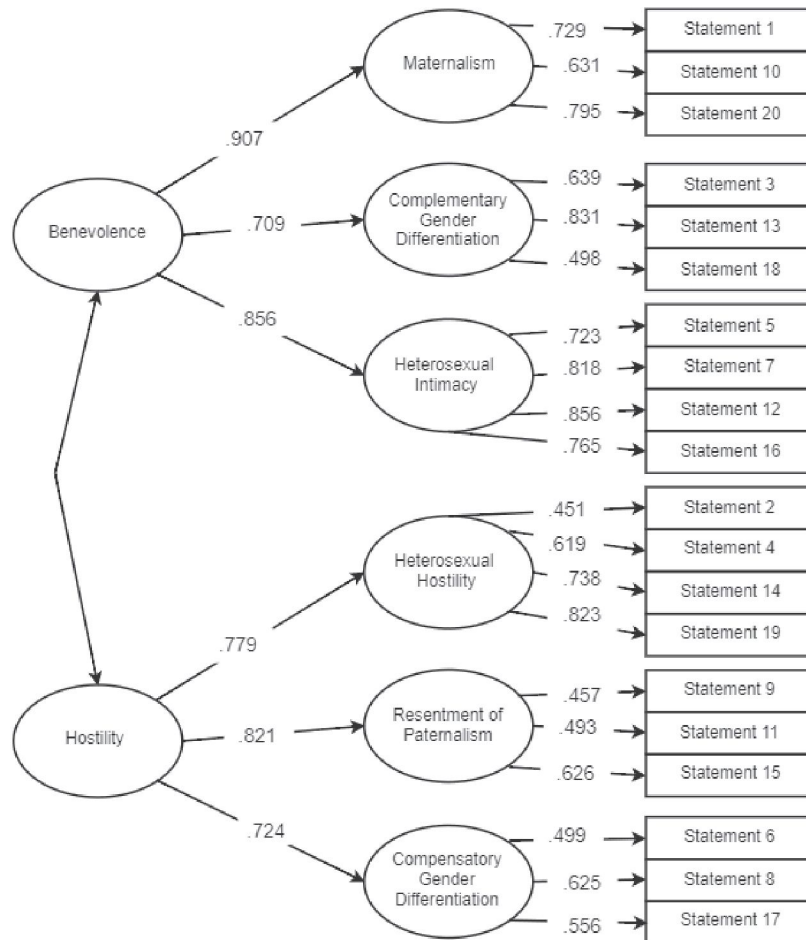
Results

The Factor Structure. The two previous stages of the study demonstrated that the hierarchical factorial structure of the questionnaire fits data better than the simple structure. Therefore, in the third stage of the study we analyzed only the hierarchical model.

The processing of the results was carried out, as in the previous study, in two stages. First, the full version of the questionnaire was analyzed. The results of the CFA showed that this model satisfied the “soft” matching criteria: $\chi^2 = 479.360^*$, CFI = .919, TLI = .905, RMSEA = .066, SRMR = .063, AIC = 29879.833, BIC = 30159.413 (see Figure 1).

Figure 1

Structure of Ambivalent Sexism toward Men Inventory: full version with the loadings



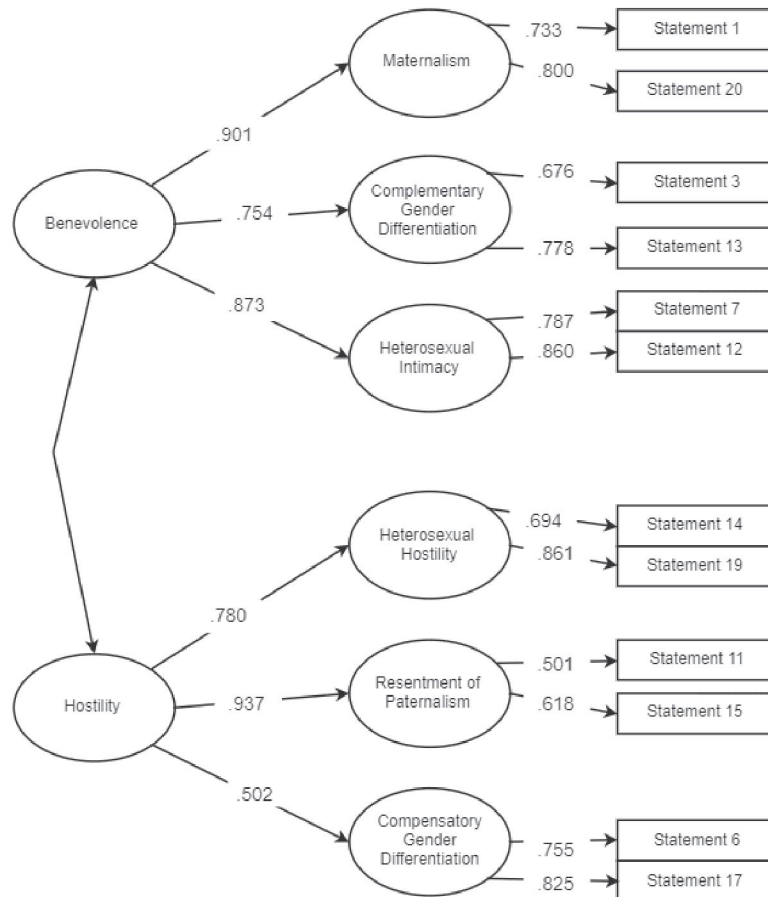
Then the short version was analyzed. The results showed that this model fits the data well: $\chi^2 = 122.493^*$, CFI = .966, TLI = .951, RMSEA = .061, SRMR = .047, AIC = 18003.987, BIC = 18135.554 (see Figure 2). Thus, the model of the short version of the AMI corresponds the obtained data better than the full version does.

Structural validity. To test the structural validity of AMI a multigroup confirmatory analysis (MGCFA) was carried out for which the respondents were divided into subgroups. In one case, a comparison was made between scores on the scales between men and women, in another between people with different sexual self-identifications (heterosexuals and bisexuals).

Within the framework of MGCFA, three levels of model matching were assessed. The configural invariance indicates that the scales in the different groups of respondents include the same judgments. The metric invariance indicates that

Figure 2

Structure of Ambivalent Sexism toward Men Inventory: short version with the loadings



the factor loadings of judgments are similar for different groups. The scalar invariance indicates that loadings of different judgments make an equivalent contribution to the latent variable.

Results are presented in Table 2. They indicate that the short version of the AMI has a higher structural validity than the full version does. Furthermore, the short version demonstrates complete invariance (at all three levels) when comparing groups both gender and sexual orientation groups. Invariance criteria are based on ΔCFI which should be lower than 0.01. Thus, it can be argued that the model of ambivalent sexism toward men demonstrates a stable factor structure for groups of men and women and hetero- and bisexual people. Therefore, next, the external validity of the short version was analyzed.

External Validity. Descriptive statistics and correlations between the scales of the short version of the AMI are presented in Table 3. The results show that the

Table 2

Results of multigroup confirmatory factor analysis

Groups	Model	χ^2	df	RMSEA [90% CI]	SRMR	CFI	TLI	AIC	BIC	$\Delta\chi^2$	Δ df	Δ CFI
<i>Full version of AMI</i>												
Gender groups (men, women)	Configural inv.	691.136*	324	.071 [.064; .078]	.072	.909	.893	29765	30324	–	–	–
	Metric inv.	722.283*	342	.070 [.063; .077]	.080	.905	.895	29760	30245	31.147*	18	.003
	Scalar inv.	764.026*	354	.072 [.065; .079]	.081	.898	.890	29777	30213	41.743*	12	.007
Sexual Orientation (heterosexual, bisexual)	Configural inv.	693.089*	324	.071 [.064; .078]	.070	.901	.884	29776	30335	–	–	–
	Metric inv.	736.167*	342	.071 [.064; .079]	.077	.894	.882	29783	30268	43.078*	18	.007
	Scalar inv.	769.242*	354	.072 [.065; .079]	.078	.888	.880	29792	30228	33.075*	12	.006
<i>Short version of AMI</i>												
Gender groups (men, women)	Configural inv.	185.152*	92	.067 [.053; .081]	.053	.959	.941	17944	18305	–	–	–
	Metric inv.	210.361*	102	.069 [.055; .082]	.068	.952	.938	17949	18270	25.209*	10	.007
	Scalar inv.	218.632*	106	.069 [.056; .082]	.069	.950	.938	17949	18253	8.271	4	.002
Sexual Orientation (heterosexual, bisexual)	Configural inv.	204.620*	92	.074 [.060; .087]	.050	.946	.923	17991	18353	–	–	–
	Metric inv.	218.256*	102	.071 [.058; .084]	.055	.945	.928	17984	18305	13.637	10	.002
	Scalar inv.	226.405*	106	.071 [.058; .084]	.056	.943	.929	17985	18289	8.149	4	.002

* $p < 0.05$.

short scales of benevolent and hostile sexism toward men have good indicators of internal consistency.

In general, respondents' levels of the endorsement of ambivalent attitudes toward men differ from the middle of the scale (2.5 points) for both benevolence ($t = -2.4$, $p = .006$) and hostility ($t = 7.18$, $p < .001$). At the same time, despite the weak expression of the effect (Cohen's $d = 0.44$), men are more benevolent toward men than women are ($M_{\text{men}} = 2.73$, $SD_{\text{men}} = 1.09$; $M_{\text{women}} = 2.21$, $SD_{\text{women}} = 1.2$; $t = 4.3$, $p < .001$). However, there are no gender differences in the level of hostility toward men.

Furthermore, heterosexual participants tend to endorse BM ($M_{\text{heterosexual}} = 2.6$, $SD_{\text{heterosexual}} = 1.12$; $M_{\text{bisexual}} = 1.53$, $SD_{\text{bisexual}} = 1.05$; $t = 9.1$, $p = .000$) and HM ($M_{\text{heterosexual}} = 2.89$, $SD_{\text{heterosexual}} = 0.87$; $M_{\text{bisexual}} = 2.52$, $SD_{\text{bisexual}} = 0.97$; $t = 3.6$, $p = .001$) more than bisexual respondents do. The effect size (Cohen's d) for BM is large (0.97), whereas it is small for HM (0.41).

RWA and SDO are positively associated with both HM and BM. However, subsequent regression analysis showed that RWA better predicts both HM and BM than SDO does: the higher the level of RWA, the higher both hostile and benevolent attitudes toward men. Whereas, SDO weakly predicts BM only (see Table 4).

General Discussion

Studies in different countries state the existence of ambivalent gender attitudes. These attitudes include both hostility and benevolence toward members of different

Table 3

Descriptive statistics and Spearman correlations: short version

	M	SD	α	1	2	3
1. BM	2.35	1.19	0.87	–		
2. HM	2.81	0.90	0.79	.47***	–	
3. RWA	3.03	1.37	0.91	.65***	.29***	–
4. SDO	3.10	1.18	0.89	.36***	.12*	.37***

* $p < 0.05$, *** $p < 0.001$ (2-tailed).

Table 4

Predictors of Benevolent and Hostile Attitudes toward Men: short version
(standard errors are reported in parentheses)

	Dependent variables	
	BM	HM
RWA	0.50*** (0.033)	0.19*** (0.032)
SDO	0.17*** (0.039)	0.039 (0.036)

*** $p < 0.001$ (2-tailed).

gender groups. Although the idea of ambivalent attitudes to the representatives of both sexes appeared in the scientific literature more than 20 years ago, different aspects of these attitudes attracted distinct attention from scientists. Until recently, ambivalent attitudes toward women were seen as more interesting than the ambivalent attitudes toward men. However, in recent years work has begun to be devoted to ambivalent attitudes toward men.

The main tool for studying attitudes toward men is the Ambivalence Toward Men Inventory, proposed by P. Glick and S. Fiske. Today this questionnaire is used in Europe, Asia, America and Australia. However, cross-cultural differences in the consistency of individual scales and the correspondence to the two-component structure of the inventory to the data obtained suggest that ambivalent attitudes toward men have a cultural specificity. The present research has revealed the structure of Russian ambivalent attitudes toward men. In the course of the study, we created both short and long versions of the modified version of the Ambivalence toward Men Inventory for Russian-speaking participants, and analyzed the factor structure, the consistency of scales and the validity of the questionnaire. This study enabled the discovery of both general and specific attitudes in ambivalence toward men in Russia compared to other countries.

First, a two-factor structure of attitudes toward men, including benevolence and hostility, was reproduced on the Russian sample. Both components of the relationship were positively related. A similar link between hostility and benevolence has been found in other studies (Bendixen & Kennair, 2017; Glick & Fiske, 2001; Glick et al., 2004; Rollero et al., 2014). It may be assumed that different components of the relationship can manifest to men exhibiting different behavior. BM may influence men who act as “protectors and providers”, whereas HM may affect the evaluation of men who openly oppress women and violate them. A similar duality was found in the study of the relationship between ambivalent attitudes toward women and the evaluation of women performing different roles (Glick & Fiske, 2001).

Second, our study has shown that the short version of the AMI including 12 statements corresponds to the obtained data better than the full version does. It matches quite well the answers of heterosexual and bisexual respondents of both genders. Thus, we recommend the use of the short version in the future studies. This version differs from short versions used in other countries. However, in our opinion, this does not create serious difficulties in conducting research, since the versions used in other countries also differ from each other.

Third, the gender gap was revealed by the expression of benevolent sexism. Russian men showed a higher degree of benevolent attitudes toward men than Russian women did. These results are consistent with data obtained in Poland, the United States and South Africa, but do not correspond to the results obtained in China and the United Kingdom. At the same time, we did not find any differences in the expressions of hostile sexism. These results are consistent with the results obtained in Poland and the USA, but contradict the results obtained in China, South Africa and the United Kingdom (Lee et al., 2010; Zawisza et al., 2012). Thus, Russian respondents were culturally closer to those in Poland and the US than to those in China, South Africa and the United Kingdom.

Fourth, we have revealed that the content of ambivalent attitudes toward men has a cultural specificity. In Russian discourse, the discussion of personal relationships between men and women is more likely to result from the domination in romantic rather than in sexual relations. Discussion of sexual domination is limited to cases of sexual harassment and sexual violence involving little-known or completely unfamiliar people. As a consequence, agreement or disagreement with original statements reflecting dominance in the sexual sphere was poorly combined with the reaction to statements related to close relations. After reformulating the statements related to sexual dominance, the items in the questionnaire became better loaded within the subscale of heterosexual hostility.

Moreover, it turned out that the connection of ambivalent attitudes toward men with ideological variables also has a cultural specificity. In the New Zealand study, SDO predicted both components of ambivalent attitudes, and RWA was only connected to BM, whereas in our study, RWA predicted both components, and SDO was only associated with benevolent attitudes. One of the possible explanations is that this happens due to different attitudes toward the position of men and women in society. It might be assumed that RWA better predicts both BM and HM in those countries where gender relations are considered in terms of traditions and the “wishes” of the authorities. At the same time, SDO better predicts attitudes toward men in countries where gender relations are perceived in terms of a social hierarchy that gives advantage to some and disadvantages the others.

In modern Russia, the gender hierarchy where men personify force and occupy a dominant position in public life, while women personify weakness and occupy a dominant position at home and need relations with men, is positioned as a traditional system of relations for the country. Several representatives of political power have recently expressed themselves as being in favor of this hierarchy, such as Leonid Slutsky (a politician who was recently accused of sexual harassment), Anna Kuznetsova (Childrens Rights Commissioner), Vitaly Milonov and Irina Yarovaya (politicians). As a consequence, RWA predicts both components of attitudes toward men more effectively than SDO does. Thus, our study suggests that for studying ambivalent attitudes toward men, it is necessary to take into account the gender discourse that prevails in society.

References

- Agadullina, E. R. (2018). Sexism towards Women: Adaptation of the Ambivalent Sexism Scale (P. Glick and S. Fisk) on a Russian Sample. *Psychology, Journal of the Higher School of Economics*, 15(3), 448–463.
- Altemeyer, B. (1996). *The authoritarian specter*. Cambridge, MA: Harvard University Press.
- Altemeyer, B. (1998). The other “authoritarian personality”. In M. P. Zanna (Ed.), *Advances in experimental social psychology* (Vol. 30, pp. 47–92). San Diego, CA: Academic Press. doi:10.1177/0146167205275614
- Altemeyer, B. (2006). *The authoritarians*. Winnipeg, MB: Author. Retrieved from <http://theauthoritarians.org/Downloads/TheAuthoritarians.pdf>

- Bendixen, M., & Kennair, L. E. O. (2017). When less is more: Psychometric properties of Norwegian short-forms of the Ambivalent Sexism Scales (ASI and AMI) and the Illinois Rape Myth Acceptance (IRMA) Scale. *Scandinavian Journal of Psychology, 58*, 541–550. doi:10.1111/sjop.12392
- Glick, P., & Fiske, S. T. (1996). The ambivalent sexism inventory: differentiating hostile and benevolent sexism. *Journal of Personality and Social Psychology, 70*, 491–512. doi:10.1037/0022-3514.70.3.491
- Glick, P., & Fiske, S. T. (1999). The ambivalence toward men inventory: Differentiating hostile and benevolent beliefs about men. *Psychology of Women Quarterly, 23*(3), 519–536. doi:10.1111/j.1471-6402.1999.tb00379.x
- Glick, P., & Fiske, S. T. (2001). Ambivalent sexism. *Advances in Experimental Social Psychology, 33*, 115–188. doi:10.1016/S0065-2601(01)80005-8
- Glick, P., Fiske, S. T., Masser, B., Manganelli, A. M., Huang, L., Castro, Y. R., ... Wells, R. (2004). Bad but bold: Ambivalent attitudes toward men predict gender inequality in 16 nations. *Journal of Personality and Social Psychology, 86*, 713–728. doi:10.1037/0022-3514.86.5.713
- Gulevich, O. A., Agadullina, E. R., & Khukhlaev, O. E. (2018). Approval of Group Hierarchy: Russian Version of Social Dominance Orientation Scale. *Psychology. Journal of the Higher School of Economics, 15*(3), 407–428.
- Lee, T. L., Fiske, S. T., Glick, P., & Chen, Z. (2010). Ambivalent sexism in close relationships: (Hostile) power and (benevolent) romance shape relationship ideals. *Sex Roles, 62*, 583–601. doi:10.1007/s11199-010-9770-x
- Pratto, F., Sidanius, J., & Levin, S. (2006). Social dominance theory and the dynamics of intergroup relations: Taking stock and looking forward. *European Review of Social Psychology, 17*, 271–320. doi:10.1080/10463280601055772
- Pratto, F., Sidanius, J., Stallworth, L. M., & Malle, B. F. (1994). Social dominance orientation: A personality variable predicting social and political attitudes. *Journal of Personality and Social Psychology, 67*, 741–763. doi:10.1037/0022-3514.67.4.741
- Rollero, C., Glick, P., & Tartaglia, S. (2014). Psychometric properties of short versions of the Ambivalent Sexism Inventory and Ambivalence Toward Men Inventory. *TPM, 21*, 1–11. doi:10.4473/TPM21.2.3
- Sibley, C. G., Robertson, A., & Wilson, M. S. (2006). Social dominance orientation and right-wing authoritarianism: Additive and interactive effects. *Political Psychology, 27*, 755–768. doi:10.1111/j.1467-9221.2006.00531.x
- Sibley, C. G., Wilson, M. S., & Duckitt, J. (2007). Antecedents of men's hostile and benevolent sexism: The dual roles of social dominance orientation and right-wing authoritarianism. *Personality and Social Psychology Bulletin, 33*, 160–172. doi:10.1177/0146167206294745
- Sidanius, J., Pratto, F., van Laar, C., & Levin, S. (2004). Social dominance theory: Its agenda and method. *Political Psychology, 25*, 845–880. doi:10.1111/j.1467-9221.2004.00401.x
- Zawisza, M., Luyt, R., & Zawadzka, A. M. (2012). Ambivalence toward men: Comparing sexism among Polish, South African and British university students. *Sex Roles, 66*, 453–467. doi:10.1007/s11199-011-0112-4

Russian full version of Ambivalence toward Men Inventory (AMI)

Ниже ряд заявлений относительно мужчин и женщин и их отношений в современном обществе. Пожалуйста, укажите степень вашего согласия или несогласия с каждым заявлением, используя следующую шкалу:

- 0 = совершенно не согласен
- 1 = не согласен
- 2 = скорее не согласен
- 3 = скорее согласен
- 4 = согласен
- 5 = совершенно согласен

1. Даже если женщина работает, дома она должна окружать мужа постоянной заботой.
2. В семейных и романтических отношениях мужчины всегда стремятся быть главными.
3. В опасных ситуациях мужчины реже, чем женщины, «теряют голову».
4. В отношениях с женщиной мужчины часто стараются доказать свое превосходство.
5. Каждая женщина нуждается в мужчине, который в ней души не чает.
6. Без помощи женщин мужчины потеряются в этом мире.
7. Женщина не будет полностью удовлетворена жизнью без долгосрочных романтических отношений с мужчиной.
8. Когда мужчины болеют, они ведут себя как дети.
9. Мужчины стремятся занять более высокое положение в обществе, чем женщины.
10. Мужчины должны финансово обеспечивать женщин.
11. Большинство мужчин хотят традиционную семью, в которой жена прежде всего заботится о доме, муже и детях.
12. Каждая женщина нуждается в мужчине, которого она обожает.
13. Мужчины чаще, чем женщины подвергают себя опасности, чтобы защитить других.
14. Мужчины обычно стараются доминировать в разговоре с женщиной.
15. Даже мужчины, которые выступают за равноправие между мужчинами и женщинами, хотят, чтобы у мужчин сохранялось больше привилегий в обществе.
16. Без мужчины жизнь женщины нельзя назвать полноценной.
17. Мужчины как дети, без помощи женщин не смогли бы ориентироваться в мире.
18. Мужчины более склонны к риску, чем женщины.
19. Большинство мужчин стремятся доминировать над женщиной в личных отношениях.
20. Женщины должны заботиться о своих мужчинах дома, потому что мужчины часто забывают позаботиться о себе.

Обработка:

Шкала Враждебного отношения к мужчинам:

- Враждебный патернализм: 9, 11, 15
- Компенсаторная гендерная дифференциация: 6, 8, 17
- Гетеросексуальная враждебность: 2, 4, 14, 19

Шкала Доброжелательного отношения к мужчинам:

- Матернализм: 1, 10, 20
- Комплементарная гендерная дифференциация: 3, 13, 18
- Гетеросексуальная близость: 5, 7, 12, 16

Все утверждения прямые.

English Full Version of Ambivalence toward Men Inventory (AMI)

1. Even if both members of a couple work, the woman ought to be more attentive to taking care of her man at home.
2. In family and romantic relationships, men always strive to dominate.
3. Men are less likely to fall apart in emergencies than women are.
4. In a relationship with a woman, men often try to prove their superiority.
5. Every woman needs a male partner who will cherish her.
6. Men would be lost in this world if women weren't there to guide them.
7. A woman will never be truly fulfilled in life if she doesn't have a committed, long-term relationship with a man.
8. Men act like babies when they are sick.
9. Men will always fight to have greater control in society than women.
10. Men are mainly useful to provide financial security for women.
11. Most men want a traditional family, in which the wife primarily takes care of domestic issues.
12. Every woman ought to have a man she adores.
13. Men are more willing to put themselves in danger to protect others.
14. Men usually try to dominate conversations when talking to women.
15. Even men who advocate equality between men and women want men to retain more privileges in society.
16. Women are incomplete without men.
17. When it comes down to it, most men are really like children.
18. Men are more willing to take risks than women.
19. Most men are trying to dominate in a personal relationship with a woman.
20. Women ought to take care of their men at home, because men would fall apart if they had to fend for themselves.

Calculations:

Hostility toward men:

- Resentment of paternalism: 9, 11, 15
- Compensatory gender differentiation: 6, 8, 17
- Heterosexual hostility: 2, 4, 14, 19

Benevolence toward men:

- Maternalism: 1, 10, 20
- Complementary gender differentiation: 3, 13, 18
- Heterosexual intimacy: 5, 7, 12, 16

All statements are direct.

Russian short version of Ambivalence toward Men Inventory (AMI)

Ниже ряд заявлений относительно мужчин и женщин и их отношений в современном обществе. Пожалуйста, укажите степень вашего согласия или несогласия с каждым заявлением, используя следующую шкалу:

- 0 = совершенно не согласен
- 1 = не согласен
- 2 = скорее не согласен
- 3 = скорее согласен
- 4 = согласен;
- 5 = совершенно согласен

1. Даже если женщина работает, дома она должна окружать мужа постоянной заботой.
2. В опасных ситуациях мужчины реже, чем женщины, «теряют голову».
3. Без помощи женщин мужчины потеряются в этом мире.
4. Женщина не будет полностью удовлетворена жизнью без долгосрочных романтических отношений с мужчиной.
5. Большинство мужчин хотят традиционную семью, в которой жена прежде всего заботится о доме, муже и детях.
6. Мужчины обычно стараются доминировать в разговоре с женщиной.
7. Каждая женщина нуждается в мужчине, которого она обожает.
8. Мужчины чаще, чем женщины, подвергают себя опасности, чтобы защитить других.
9. Даже мужчины, которые выступают за равноправие между мужчинами и женщинами, хотят, чтобы у мужчин сохранялось больше привилегий в обществе.
10. Мужчины как дети, без помощи женщин не смогли бы ориентироваться в мире.
11. Женщины должны заботиться о своих мужчинах дома, потому что мужчины часто забывают позаботиться о себе.
12. Большинство мужчин стремятся доминировать над женщиной в личных отношениях.

Обработка:

Шкала Враждебного отношения к мужчинам:

- Враждебный патернализм: 5, 9
- Компенсаторная гендерная дифференциация: 3, 10
- Гетеросексуальная враждебность: 6, 12

Шкала Доброжелательного отношения к мужчинам:

- Матернализм: 1, 11
- Комплементарная гендерная дифференциация: 2, 8
- Гетеросексуальная близость: 4, 7

Все утверждения прямые.

English short version of Ambivalence toward Men Inventory (AMI)

1. Even if both members of a couple work, the woman ought to be more attentive to taking care of her man at home.
2. Men are less likely to fall apart in emergencies than women are.
3. Men would be lost in this world if women weren't there to guide them.
4. A woman will never be truly fulfilled in life if she doesn't have a committed, long-term relationship with a man.
5. Most men want a traditional family, in which the wife primarily takes care of domestic issues.
6. Most men are trying to dominate in a personal relationship with a woman.
7. Every woman ought to have a man she adores.
8. Men are more willing to put themselves in danger to protect others.
9. Even men who advocate equality between men and women want men to retain more privileges in society.
10. When it comes down to it, most men are really like children.
11. Women ought to take care of their men at home, because men would fall apart if they had to fend for themselves.
12. Men usually try to dominate conversations when talking to women.

Calculations:

Hostility toward men:

- Resentment of paternalism: 5, 9
- Compensatory gender differentiation: 3, 10
- Heterosexual hostility: 6, 12

Benevolence toward men:

- Maternalism: 1, 11
- Complementary gender differentiation: 2, 8
- Heterosexual intimacy: 4, 7

All statements are direct.

Vladislav S. Krivoschekov – bachelor of psychology, National Research University Higher School of Economics.

Research area: outgroup prejudice, social identity, discrimination, gender relations.

E-mail: vlkrivoschekov@gmail.com

Olga A. Gulevich – professor, School of Psychology, Faculty of Social Sciences, National Research University Higher School of Economics, D.Sc.

Research area: psychology of intergroup relations, political psychology.

E-mail: gulevich@hse.ru

Anna S. Lyubkina – student, National Research University Higher School of Economics.

Research area: gender inequality, gender relations.

E-mail: a.s.lyubkina@mail.ru

Враждебные и доброжелательные аттитюды к мужчинам: адаптация шкалы амбивалентности к мужчинам на русский язык

В.С. Кривошеков^а, О.А. Гулевич^а, А.С. Любкина^а

^а *Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики», 101000, Россия, Москва, ул. Мясницкая, д. 20*

Резюме

В статье описана адаптация шкалы амбивалентных аттитюдов к мужчинам П. Глика и С. Фиск. Процесс адаптации состоял из трех этапов. В первом этапе принимали участие 302 человека с гетеросексуальной ориентацией, которые заполняли оригинальный вариант методики, переведенный на русский язык. Во втором этапе участвовали 157 человек с гетеросексуальной ориентацией, которые заполняли модифицированный вариант методики для измерения амбивалентных аттитюдов к мужчинам и методику для измерения амбивалентных аттитюдов к женщинам. В третьем этапе приняли участие 344 человека с гетеросексуальной и 107 человек с бисексуальной ориентацией, которые заполняли модифицированный вариант методики для измерения амбивалентных аттитюдов к мужчинам, а также опросники для измерения правого авторитаризма и ориентации на социальное доминирование. Результаты продемонстрировали, что русскоязычная версия опросника имеет двухфакторную структуру, обладает надежностью и валидностью. Однако короткая версия методики из 12 утверждений лучше соответствует эмпирическим данным, чем длинная версия опросника из 20 утверждений.

Ключевые слова: теория амбивалентного сексизма, шкала амбивалентности к мужчинам, правый авторитаризм, ориентация на социальное доминирование.

Кривошеков Владислав Сергеевич — бакалавр психологии, Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики».
Сфера научных интересов: аутгрупповые предрассудки, социальная идентичность, дискриминация, гендерные отношения.
Контакты: vlkrivoschekov@gmail.com

Гулевич Ольга Александровна — профессор, департамент психологии, факультет социальных наук, Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики», доктор психологических наук.
Сфера научных интересов: психология межгрупповых отношений, политическая психология.
Контакты: ogulevich@hse.ru

Любкина Анна Сергеевна — студент, Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики».
Сфера научных интересов: гендерное неравенство, гендерные отношения.
Контакты: a.s.lubkina@mail.ru

СЕКСИЗМ ПО ОТНОШЕНИЮ К ЖЕНЩИНАМ: АДАПТАЦИЯ ШКАЛЫ АМБИВАЛЕНТНОГО СЕКСИЗМА (П. ГЛИКА И С. ФИСК) НА РУССКИЙ ЯЗЫК

Е.Р. АГАДУЛЛИНА^а

^а *Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики», 101000, Россия, Москва, ул. Мясницкая, д. 20*

Резюме

В статье представлена адаптация на русский язык методики П. Глика и С. Фиска по оценке амбивалентного сексизма в отношении женщин. Данный инструментарий направлен на измерения не только враждебного (тенденция негативно оценивать женщин, нарушающих традиционные гендерные роли), но и доброжелательного (тенденция позитивно оценивать женщин, соответствующих традиционным гендерным ожиданиям) сексизма. В апробации методики приняли участие 1624 жителя России. Полная версия методики продемонстрировала удовлетворительное соответствие эмпирическим данным, в связи с большим количеством ковариаций между суждениями методики. Исходя из выявленных ковариаций суждений, была сформирована ее короткая версия. Короткая версия методики, включающая 12 суждений (6 в шкале враждебного сексизма и 6 в шкале доброжелательного сексизма), продемонстрировала хорошее соответствие эмпирическим данным ($\chi^2 = 332.147^*$, $df = 53$, $RMSEA = 0.057$, $CFI = 0.960$, $TLI = 0.950$). Мультигрупповой анализ продемонстрировал полную структурную и факторную эквивалентность при использовании короткой версии методики на выборке мужчин и женщин, а также гетеросексуалов и людей с негетеросексуальной идентификацией. Выявлены социально-демографические различия в результатах, полученных при помощи короткой версии методики. Мужчины и гетеросексуалы в большей степени, чем женщины и негетеросексуалы, демонстрируют враждебный и доброжелательный сексизм; люди старше 30 лет в большей степени проявляют доброжелательный сексизм, чем более молодые респонденты. В целом представленный вариант короткой версии методики демонстрирует хорошие психометрические показатели и может быть использован для дальнейших исследований как надежный и устойчивый инструментарий.

Ключевые слова: сексизм, враждебный сексизм, доброжелательный сексизм, методика.

Традиционно сексизм рассматривается исследователями как негативное или враждебное отношение к представителям гендерных групп (преимущественно к женщинам). В 1996 г. Питер Глик и Сьюзен Фиск предложили пересмотреть такое понимание сексизма и разработали теорию амбивалентного сексизма, которая предполагает, что установки к гендерным группам амбивалентны, т.е. включают в себя одновременно как враждебное, так и доброжелательное отношение (Glick, Fiske, 1996, 2001).

Амбивалентность отношений к гендерным группам обусловлена двумя фактами. Во-первых, в современном обществе мужчины все еще обладают большим статусом и властью, что приводит к возникновению и поддержанию враждебного (временами даже агрессивного) отношения к женщинам, которые своим поведением оспаривают господство мужчин и ставят под сомнение патриархальный статус-кво. Во-вторых, мужчины и женщины взаимозависимы и нуждаются друг в друге как в биологическом (рождение детей), так и в социальном плане (выполняют взаимодополняющие социальные роли), что делает невозможным только враждебное отношение к женщинам и приводит к возникновению по отношению к ним субъективно доброжелательных, но патерналистских отношений.

В результате враждебный сексизм описывает тенденцию негативно оценивать женщин, нарушающих традиционные гендерные роли и ожидания (например, женщин, нацеленных на карьеру, а не на рождение детей и заботу о муже), а доброжелательный сексизм — позитивно оценивать женщин, соответствующих традиционным гендерным ожиданиям (например, заботливая мать и домохозяйка) (Gaunt, 2013; Glick et al., 2015). При этом доброжелательный сексизм только на первый взгляд кажется позитивной установкой, так как восприятие женщин как незащищенных субъектов, нуждающихся в постоянной рыцарской заботе со стороны мужчин, только подчеркивает зависимость женщин от мужчин в обществе (Viki et al., 2003).

По мнению П. Глика с соавт., враждебный и доброжелательный сексизм являются взаимосвязанными и взаимодополняющими установками, которые оправдывают и рационализируют гендерное неравенство (Glick et al., 2000, 2004). Так, доброжелательный сексизм как патерналистская идеология связан с оправданием существующей социальной иерархии (Jost et al., 2004), авторитарными установками, которые предполагают, что все люди должны придерживаться общепринятых социальных норм и ценностей (Christopher, Mull, 2006), с готовностью ограничивать других людей в правах, оправдывая это заботой о них (например, запрещая женщинам выполнять определенные виды работы, ссылаясь на заботу об их здоровье, в то время как на мужчин такой запрет не распространяется) (Sutton et al., 2011). В целом доброжелательный сексизм способствует принятию женщинами традиционных социальных ролей, уменьшает ценность внешнего признания, мотивации к профессиональному развитию и тем самым легитимирует низкий статус женщин в обществе (Mosso et al., 2013).

Со своей стороны враждебный сексизм в отношении женщин связан с ориентацией на социальное доминирование (Christopher, Mull, 2006; Mosso et al., 2013) и предсказывает восприятие гендерной иерархии как стабильной и неизменной (Glick, Whitehead, 2010). Кроме того, враждебный сексизм связан с большей толерантностью к сексуальным домогательствам (Russell, Trigg, 2004) и насилию, проявляемому в отношении членов семьи (например, женщин) (Glick et al., 2002), поддержанием классических мифов об изнасиловании, в рамках которых вина за случившееся возлагается на женщину (Chapleau et al., 2007) и принятием стереотипов о «красоте» (идеале красоты) (Forbes et al., 2007).

Методика оценки амбивалентного сексизма

Первый вариант методики оценки амбивалентного сексизма в отношении женщин был представлен П. Гликом и С. Фиск в 1996 г. (Glick, Fiske, 1996). Он включает 22 суждения, по 11 на каждую шкалу. Шкала враждебного сексизма содержит утверждения, описывающие женщин как стремящихся подчинить себе мужчин или отобрать у них власть (например, «Женщины, выступающие за равноправие, пытаются получить больше власти, чем у мужчин» и т.д.). Шкала доброжелательного сексизма включает утверждения, описывающие женщин как добрых, прекрасных, но несамостоятельных людей, нуждающихся в постоянной заботе и защите (например, «Женщины должны быть окружены заботой и защитой мужчин» и т.д.). По мнению авторов, доброжелательный сексизм не является однородным явлением, поэтому данная шкала включает три субшкалы: «Защитный патернализм» содержит суждения о том, что женщин надо защищать и обеспечивать в обмен на то, что они не будут претендовать на высокое положение в обществе (например, «Мужчина должен быть готов пожертвовать собственным благополучием для того, чтобы финансово обеспечить женщину»); «Взаимодополняемость гендерных различий» содержит представления о том, что положительные черты, приписываемые женщинам, компенсируют то, чего стереотипно не хватает мужчинам (например, «Многие женщины обладают такой нравственной чистотой, которая присуща лишь немногим мужчинам»); «Гетеросексуальная близость» включает в себя суждения о том, что мужчина стремится к близости с женщиной и без наличия таких отношений он не может чувствовать себя полноценно (например, «Без женской любви даже очень успешный мужчина не может считаться полноценной личностью»).

Методика оценки амбивалентного сексизма является популярным исследовательским инструментом, который активно адаптируется на разные языки мира — норвежский (Bendixen, Kennair, 2017), итальянский (Rollero et al., 2014), немецкий (Eckes, Six-Materna, 1999), кастильский и испанский (Garaigordobil, Aliri, 2013; Ibabe et al., 2016), португальский (Costa et al., 2015; Goncalves et al., 2015), французский (Dardenne et al., 2006) и турецкий (Sakalli-Ugurlu, 2002). Несмотря на значимость и актуальность изучения различных проявлений сексизма в современном обществе, в настоящий момент отсутствует качественная адаптация методики амбивалентного сексизма для русскоязычной выборки. Целью данной статьи является адаптация методики оценки амбивалентного сексизма по отношению к женщинам (как наиболее традиционным объектам сексистского поведения) и проверка ее психометрических свойств.

Выборка

В исследовании приняли участие 1624 жителя России¹ (78.1% женщин (n = 1275), 23 респондента не указали свой пол), $M_{\text{возраст}} = 22.22$, $SD_{\text{возраст}} = 6.82$.

¹ Автор благодарит Марьяну Балезину и Владу Кривошекову за помощь в сборе эмпириче-

708 человек определили свою сексуальную ориентацию как гетеросексуальную, 32 — гомосексуальную, 206 — бисексуальную, 106 — другую, 572 человек пропустили ответ на этот вопрос.

Методики

Амбивалентный сексизм в отношении женщин оценивался при помощи методики П. Глика и С. Фиск, переведенной на русский язык тремя переводчиками независимо друг от друга, далее в результате сравнения трех вариантов был составлен окончательный список суждений. Методика включает в себя 22 суждения, из которых 11 описывают враждебное отношение к женщинам (например, «За стремлением к равенству на самом деле скрывается желание многих женщин получить преимущества перед мужчинами (например, при приеме на работу)»), 11 — доброжелательное отношение (например, «Женщины должны быть окружены заботой и защитой мужчин») (см. приложение 1). Каждое суждение необходимо оценить по шкале от 0 (полностью не согласен) до 5 (полностью согласен) ($\alpha = 0.91$ и 0.88 для враждебного и доброжелательного сексизма соответственно).

Для проверки внешней валидности шкалы использовались следующие методики.

Правый авторитаризм измерялся при помощи однофакторной шкалы Боба Альтемейера (Altemeyer, 2006), адаптированной на русский язык. Шкала включает 22 суждения, каждое из которых необходимо оценить по шкале от 1 (полностью не согласен) до 9 (полностью согласен) ($\alpha = 0.94$).

Оправдание социальной системы оценивалось при помощи трех суждений: «Существующая в России система социальных, политических и экономических отношений между разными гендерными группами справедлива, в ней каждая группа получает то, что заслуживает / Правильная, в ней каждая группа на своем месте / Идеальна для российских граждан» (Thompson, Jost, 2000). Каждое суждение необходимо оценить с помощью шкалы от 1 (полностью не согласен) до 7 (полностью согласен) ($\alpha = 0.79$).

Для оценки стремления к социальному доминированию использовалась короткая версия «Social dominance orientation scale (SDO)» (Pratto et al., 1994), адаптированная на русский язык. Шкала включает 10 суждений, каждое из которых необходимо оценить с помощью шкалы от 1 (полностью не согласен) до 7 (полностью согласен) ($\alpha = 0.90$).

Результаты

Структура шкалы амбивалентного сексизма по отношению к женщинам

Для проверки структуры шкалы амбивалентного сексизма был проведен конфирматорный факторный анализ в программе Mplus7. Оригинальная модель с 22 суждениями (по 11 суждений на каждую шкалу) продемонстрировала низкое

ских данных.

соответствие исходным данным и рекомендованным нормам (Hu, Bentler, 1999) (см. таблицу 1).

Анализ индексов модификации показал наличие ковариаций ошибок между различными суждениями внутри шкал (см. таблицу 2). Выявленные ковариации ошибок имеют логичные основания. Так, суждения 8, 22, 19, по мнению Глика и Фиск, объединяются в субшкалу доброжелательного сексизма — «Взаимодополняемость гендерных различий». Обоснованно ожидать, что эти суждения могут быть сильно связаны между собой, так как они направлены на оценку одной сущности. Суждения 6 и 13 относятся к субшкале «Гетеросексуальная близость», а суждения 7 и 21 входят в шкалу враждебного сексизма. Кроме того, семантически и содержательно они сформулированы схожим образом, что может определять их сильную ковариацию. То же самое касается суждений 4 и 5, каждое из которых описывает женщин как чрезмерно обидчивых по сравнению с мужчинами.

Так как выявленные ковариации имеют логичное обоснование, они были внесены в модель, и для модифицированной модели были рассчитаны основные индексы соответствия. Как видно из таблицы 1, модифицированная модель значительно лучше соответствует исходным данным, тем не менее ее сложно назвать удовлетворительной.

Короткая версия шкалы амбивалентного сексизма

В связи с тем, что полная версия шкалы не демонстрирует хорошего соответствия исходным данным, была создана короткая версия шкалы. Для этого

Таблица 1

Показатели соответствия конфирматорных моделей

Модель	χ^2	df	RMSEA [90% CI]	SRMR	CFI	TLI	AIC
Полная модель (22 суждения – 2 фактора)	2181.628*	208	0.077 [0.074; 0.080]	0.050	0.858	0.833	115704
Полная модель (22 суждения – 2 фактора, модиф. 6 ковариаций)	1266.258*	202	0.057 [0.054; 0.060]	0.046	0.919	0.907	114549
Сокращенная модель (12 суждений – 2 фактора)	332.147*	53	0.057 [0.051; 0.063]	0.034	0.960	0.950	62181

Примечание. χ^2 — критерий хи-квадрат; df — число степеней свободы; RMSEA — среднеквадратическая ошибка оценки; CFI — показатель сравнительного соответствия; TLI — ненормированный показатель соответствия; SRMR — стандартизированный корень среднеквадратического остатка; AIC — информационный критерий Акайке; * — $p < 0.001$.

Таблица 2

Ковариации ошибок суждений

№	Формулировка суждения	№	Формулировка суждения	Значение ковариации ошибок (χ^2)
7	Женщины, выступающие за равноправие, пытаются получить больше власти, чем у мужчин	21	Женщины, выступающие за равноправие, выдвигают по отношению к мужчинам необоснованные требования	286.820
19	Поступки женщин более моральны, чем поступки мужчин	8	Многие женщины обладают такой нравственной чистотой, которая присуща лишь немногим мужчинам	206.636
19	Поступки женщин более моральны, чем поступки мужчин	22	В отличие от мужчин женщины обладают более развитым чувством прекрасного и хорошим вкусом	165.647
4	Большинство женщин воспринимают невинные замечания или действия как оскорбительные	5	Женщин, по сравнению с мужчинами, слишком легко обидеть	104.183
6	Многие женщины не могут быть по-настоящему счастливы без романтических отношений с мужчинами	13	Без женщины жизнь мужчины нельзя назвать полноценной	95.406
22	В отличие от мужчин женщины обладают более развитым чувством прекрасного и хорошим вкусом	8	Многие женщины обладают такой нравственной чистотой, которая присуща лишь немногим мужчинам	74.399

из каждой пары коварирующих суждений было удалено суждение с меньшей стандартизированной факторной нагрузкой. Далее для выравнивания размера обеих шкал из оставшихся суждений последовательно удалялись суждения с меньшими нагрузками. В результате сокращенный вариант методики включил 12 суждений (по 6 на каждую шкалу) (см. приложение 1). Для сокращенного варианта методики был проведен конфирматорный факторный анализ, результаты которого показывают, что модель, содержащая 12 суждений, объединенных в два фактора, демонстрирует хорошее соответствие эмпирическим данным. Как видно из таблицы 1, показатели CFI и TLI превышают

Таблица 3

Описательная статистика по суждениям методики и корреляции пунктов с общим показателем

№	Формулировки суждений	M	SD	Med	A	Э	r
1_ДС (1)	Без женской любви даже очень успешный мужчина не может считаться полноценной личностью	1.75	1.56	1	0.574	-0.800	0.612
2_ВС (2)	За стремлением к равенству на самом деле скрывается желание многих женщин получить преимущества перед мужчинами (например, при приеме на работу)	2.28	1.60	2	0.034	-1.158	0.637
3_ВС (4)	Большинство женщин воспринимают невинные замечания или действия как оскорбительные	2.53	1.44	3	0.03	-0.888	0.565
4_ДС (9)	Женщины должны быть окружены заботой и защитой мужчин	2.83	1.56	3	-0.333	-0.932	0.715
5_ВС (10)	Большинство женщин не могут в полной мере оценить все, что мужчины делают для них	2.45	1.52	3	0.030	-1.031	0.700
6_ВС (11)	Женщины стремятся заполучить власть, устанавливая контроль над мужчинами	2.03	1.47	2	0.330	-0.832	0.641
7_ДС (12)	У каждого мужчины должна быть женщина, которую он обожает	2.33	1.70	2	0.135	-1.248	0.735
8_ДС (13)	Без женщины жизнь мужчины нельзя назвать полноценной	2.22	1.68	2	0.237	-1.194	0.553
9_ВС (14)	Женщины преувеличивают проблемы, с которыми они сталкиваются на работе	2.22	1,46	2	0.148	-0.906	0.659
10_ВС (16)	Когда женщины проигрывают мужчинам в честном соревновании, они, как правило, жалуется на дискриминацию	2,11	1.46	2	0.300	-0.837	0.556
11_ДС (17)	Мужчины должны возводить настоящих женщин на пьедестал	1.82	1.50	2	0.490	-0.742	0.619
12_ДС (20)	Мужчина должен быть готов пожертвовать собственным благополучием для того, чтобы финансово обеспечить женщину	1.49	1.31	1	0.692	-0.203	0.527

Примечание. M – среднее, SD – стандартное отклонение, Med – медиана, A – асимметрия, Э – эксцесс, r – корреляция с суммой остальных пунктов, ДС – доброжелательный сексизм, ВС – враждебный сексизм. В скобках указан номер суждения из полного варианта методики.

В одном случае проводилось сравнение оценок по шкалам между мужчинами и женщинами, в другом – между людьми с разной сексуальной самоидентификацией (гетеросексуалы, бисексуалы и люди, обладающие другой негетеросексуальной идентичностью). В рамках мультигруппового факторного анализа оценивались три уровня соответствия моделей. Первый уровень – это конфигурационная (структурная) инвариантность (*configural invariance*), которая указывает на то, что в разных группах респондентов шкалы включают в себя одни и те же суждения. Второй уровень – метрическая инвариантность (*metric invariance*). Она указывает на то, что факторные нагрузки суждений схожи для разных групп оценки. Третий уровень – скалярная инвариантность (*scalar invariance*) – свидетельствует о том, что нагрузки разных суждений вносят эквивалентный вклад в латентную переменную. В таблице 4 представлены результаты мультигруппового факторного анализа, которые свидетельствуют о том, что шкала демонстрирует полную инвариантность (на всех трех уровнях) при сравнении групп мужчин и женщин, т.е. можно утверждать, что модель амбивалентного сексизма демонстрирует устойчивую факторную структуру.

Для групп людей с разной сексуальной идентификацией шкала также демонстрирует приемлемые показатели соответствия, которые незначительно ухудшаются при оценке скалярной инвариантности.

Внешняя валидность шкалы амбивалентного сексизма

Для проверки внешней валидности русскоязычной шкалы амбивалентного сексизма был проведен корреляционный анализ показателей враждебного и доброжелательного сексизма со склонностью к социальному доминированию, авторитарным установкам и с тенденцией оправдывать существующую социальную систему. Ранее было показано, что каждая из этих переменных значимо связана с проявлением амбивалентного сексизма, так как в совокупности они способствуют оправданию и поддержанию гендерного неравенства в обществе. Результаты, представленные в таблице 5, наглядно демонстрируют выраженные положительные корреляции между всеми исследуемыми переменными, что свидетельствует о внешней валидности предложенной шкалы.

Социально-демографические различия в проявлении амбивалентного сексизма

Согласно результатам, представленным в таблице 6, и мужчины и женщины в большей степени демонстрируют враждебный, чем доброжелательный сексизм. При этом уровень враждебного и доброжелательного сексизма у мужчин выше, чем у женщин. Эти результаты согласуются с данными, полученными в предыдущих исследованиях (Bendixen, Kennair, 2017; Glick et al., 2000; Zawisza et al., 2015). Гетеросексуалы в большей степени склонны разделять враждебный и доброжелательный сексизм по сравнению с людьми, имеющими другую сексуальную самоидентификацию.

Результаты мультигруппового факторного анализа

Группы	Модель	χ^2	df	RMSEA [90% CI]	SRMR	CFI	TLI	AIC	BIC	$\Delta\chi^2$	Δdf	ΔCFI
Гендерные группы (мужчины, женщины)	Конфигурационная инвариантность	374.620*	106	0.056 [0.051; 0.062]	0.036	0.962	0.953	61524	30324	–	–	–
	Метрическая инвариантность	425.743*	116	0.058 [0.053; 0.063]	0.045	0.956	0.950	61557	30245	51.123*	10	0.006
	Скалярная инвариантность	461.772*	126	0.058 [0.053; 0.063]	0.047	0.953	0.950	61573	30213	36.029*	10	0.003
Сексуальная ориентация (гетеро- сексуалы, бисексуалы, другая)	Конфигурационная инвариантность	404.189*	159	0.068 [0.061; 0.075]	0.049	0.940	0.925	38123	30335	–	–	–
	Метрическая инвариантность	453.191*	179	0.068 [0.061; 0.074]	0.063	0.933	0.925	38139	30268	49.002*	20	0.007
	Скалярная инвариантность	520.902*	199	0.069 [0.063; 0.076]	0.067	0.921	0.921	38171	30228	67.711*	20	0.012

Примечание. χ^2 – критерий хи-квадрат; df – число степеней свободы; CFI – показатель сравнительного соответствия; TLI – ненормированный показатель соответствия; RMSEA – среднеквадратическая ошибка оценки; SRMR – стандартизированный корень среднеквадратического остатка; AIC – информационный критерий Акайке.

* – $p < 0.001$.

Таблица 5

Интеркорреляции и описательные статистики шкал

Переменные	M	SD	α	1	2	3	4
1. Враждебный сексизм	2.29	1.17	0.87	-			
2. Доброжелательный сексизм	2.07	1.21	0.87	0.603**	-		
3. Оправдание системы	2.46	1.00	0.79	0.355**	0.400**	-	
4. Ориентация на социальное доминирование	2.85	1.13	0.90	0.484**	0.486**	0.310*	-
5. Правый авторитаризм	2.35	1.25	0.94	0.581**	0.600**	0.456**	0.657**

Примечание. Приводятся коэффициенты корреляции Спирмена. * $p < 0.05$, ** $p < 0.01$.

Таблица 6

Социально-демографические различия в проявлении амбивалентного сексизма

	M	SD	M	SD	M	SD		
	Мужчины ($n = 334$)		Женщины ($n = 1275$)				F (3,1621)	η^2
BC	2.95	1.21	2.32	1.18			26.952*	0.07
ДС	2.62	1.28	2.15	1.21			13.616*	0.04
	Гетеросексуалы ($n = 708$)		Бисексуалы ($n = 206$)		Другая негетеросексуальная ориентация ($n = 106$)		F (2,1011)	Попарные сравнения
BC	2.47	1.11	1.84	1.24	1.71	1.28	36.377*	1 > 2 = 3
ДС	2.38	1.18	1.35	0.97	1.28	1.11	93.031*	1 > 2 = 3
	До 20 лет ($n = 950$)		От 20 до 30 лет ($n = 527$)		Старше 30 лет ($n = 147$)		F (2,1622)	
BC	2.41	1.21	2.46	1.27	2.79	0.97	6.310, $p = 0.002$	1 = 2 < 3
ДС	2.18	1.22	2.23	1.22	2.82	1.22	17.886*	1 = 2 < 3

Примечание. Для попарных сравнений использовался апостериорный тест Тьюки (Tukey's HSD test); M – среднее, SD – стандартное отклонение; * – $p < 0.001$.

Респонденты до 30 лет демонстрируют больше враждебного, чем доброжелательного сексизма, в то время как респонденты после 30 лет в равной степени разделяют враждебное и доброжелательное отношение к женщинам. Важно, что люди после 30 лет продемонстрировали наиболее выраженный

уровень доброжелательного сексизма по сравнению с более молодыми респондентами.

Обсуждение результатов

В статье представлена адаптация на русский язык методики оценки амбивалентного сексизма в отношении женщин. Оригинальная версия методики продемонстрировала неудовлетворительное соответствие исходным данным, что было отмечено и при адаптации методики на норвежский язык (Bendixen, Kennair, 2017) и кастильский язык (Garaigordobil, Aliri, 2013).

В статье предложена краткая версия методики оценки амбивалентного сексизма по отношению к женщинам, включающая 12 утверждений, разделенных на две шкалы. Полученные результаты указывают на структурную и внешнюю валидность краткой версии методики, а также свидетельствуют об инвариантности факторной структуры шкалы при сравнении разных выборок. В соответствии с данными, полученными в других странах, оценки по шкалам доброжелательного и враждебного сексизма, полученные на российских респондентах, значимо положительно коррелируют друг с другом и с другими конструктами, поддерживающими и оправдывающими гендерное неравенство в обществе (Glick et al., 2004).

Описанные в статье результаты указывают на то, что короткая версия методики оценки амбивалентного сексизма в отношении женщин может быть использована в будущих исследованиях как надежный и устойчивый инструмент. Изучение сексизма как сложного конструкта, включающего не только враждебное, но и патерналистически доброжелательное отношение к женщинам, позволит исследователям глубже понять природу сексизма и, возможно, сформулировать позитивную программу по сокращению гендерного неравноправия в современном обществе.

Ссылки на зарубежные источники см. в разделе References после англоязычного блока.

Приложение 1

Шкала амбивалентного сексизма по отношению к женщинам (полный вариант)

Ниже приводится ряд утверждений, касающихся мужчин и женщин и их отношений в современном обществе. Пожалуйста, укажите, в какой степени вы согласны или не согласны с каждым утверждением, используя следующую шкалу:

- 0 – Полностью не согласен
- 1 – Не согласен
- 2 – Скорее не согласен
- 3 – Скорее согласен
- 4 – Согласен
- 5 – Полностью согласен

1. Без женской любви даже очень успешный мужчина не может считаться полноценной личностью.
2. За стремлением к «равенству» на самом деле скрывается желание многих женщин получить преимущества перед мужчинами (например, при приеме на работу).
3. Во время катастрофы женщин необходимо спасать раньше мужчин.
4. Большинство женщин воспринимают невинные замечания или действия как оскорбительные.
5. Женщин, по сравнению с мужчинами, слишком легко обидеть.
6. Многие женщины не могут быть по-настоящему счастливы без романтических отношений с мужчинами.
7. Женщины, выступающие за равноправие, пытаются получить больше власти, чем у мужчин.
8. Многие женщины обладают такой нравственной чистотой, которая присуща лишь немногим мужчинам.
9. Женщины должны быть окружены заботой и защитой мужчин.
10. Большинство женщин не могут в полной мере оценить все, что мужчины делают для них.
11. Женщины стремятся заполучить власть, устанавливая контроль над мужчинами.
12. У каждого мужчины должна быть женщина, которую он обожает.
13. Без женщины жизнь мужчины нельзя назвать полноценной.
14. Женщины преувеличивают проблемы, с которыми они сталкиваются на работе.
15. Заполучив мужчину, женщина старается держать его на коротком поводке.
16. Когда женщины проигрывают мужчинам в честном соревновании, они, как правило, жалуются на дискриминацию.
17. Мужчины должны возводить настоящих женщин на пьедестал.
18. Многие женщины наслаждаются тем, что дразнят мужчин, сначала демонстрируя доступность, а затем отвергая мужские ухаживания.
19. Поступки женщин более моральны, чем поступки мужчин.
20. Мужчина должен быть готов пожертвовать собственным благополучием для того, чтобы финансово обеспечить женщину.
21. Женщины, выступающие за равноправие, выдвигают по отношению к мужчинам необоснованные требования.
22. В отличие от мужчин женщины обладают более развитым чувством прекрасного и хорошим вкусом.

Враждебный сексизм: 2, 4, 5, 7, 10, 11, 14, 15, 16, 18, 21.

Доброжелательный сексизм: 1, 3, 6, 8, 9, 12, 13, 17, 19, 20, 22.

Гетеросексуальная близость: 1, 6, 12, 13

Защитный патернализм: 3, 9, 17, 20

Взаимодополняемость гендерных различий: 8, 19, 22

Шкала амбивалентного сексизма по отношению к женщинам (короткий вариант)

Ниже приводится ряд утверждений, касающихся мужчин и женщин, и их отношений в современном обществе. Пожалуйста, укажите, в какой степени вы согласны или не согласны с каждым утверждением, используя следующую шкалу:

- 0 – Полностью не согласен
- 1 – Не согласен
- 2 – Скорее не согласен
- 3 – Скорее согласен
- 4 – Согласен
- 5 – Полностью согласен

1. Без женской любви даже очень успешный мужчина не может считаться полноценной личностью
2. За стремлением к «равенству» на самом деле скрывается желание многих женщин получить преимущества перед мужчинами (например, при приеме на работу).
3. Большинство женщин воспринимают невинные замечания или действия как оскорбительные.
4. Женщины должны быть окружены заботой и защитой мужчин.
5. Большинство женщин не могут в полной мере оценить все, что мужчины делают для них.
6. Женщины стремятся заполучить власть, устанавливая контроль над мужчинами.
7. У каждого мужчины должна быть женщина, которую он обожает.
8. Без женщины жизнь мужчины нельзя назвать полноценной.
9. Женщины преувеличивают проблемы, с которыми они сталкиваются на работе.
10. Когда женщины проигрывают мужчинам в честном соревновании, они, как правило, жалуются на дискриминацию.
11. Мужчины должны возводить настоящих женщин на пьедестал.
12. Мужчина должен быть готов пожертвовать собственным благополучием для того, чтобы финансово обеспечить женщину.

Враждебный сексизм: 2, 3, 5, 6, 9, 10.

Доброжелательный сексизм: 1, 4, 7, 8, 11, 12.

Агадуллина Елена Рафиковна — доцент, департамент психологии, факультет социальных наук, Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики», кандидат психологических наук.
Сфера научных интересов: психология социального познания, обыденные верования.
Контакты: eagadullina@hse.ru

Sexism towards Women: Adaptation of the Ambivalent Sexism Scale (P. Glick and S. Fisk) on a Russian Sample

E.R. Agadullina^a

^a National Research University Higher School of Economics, 20 Myasnitskaya Str., Moscow, 101000, Russian Federation

Abstract

The article presents the Russian adaptation of the Ambivalent Sexism Scale by P. Glick and S. Fisk. This tool measures not only hostile (a tendency to negatively appraise women that violate traditional gender roles), but also benevolent (a tendency to positively appraise women, who comply with the traditional gender roles) sexism. In the approbation of the scale 1624 Russian citizens took part. The full version of the scale demonstrated satisfactory fit to the empirical data, due to more covariance between the items. On the basis of the found covariance between the items, a short version was formed. The short version of the scale comprised 12 items (6 for the subscale of the hostile sexism and 6 for the subscale of the benevolent sexism), it demonstrated a good fit to the empirical data ($\chi^2 = 332.147$, $df = 53$, $RMSEA = .057$, $CFI = .960$, $TLI = .950$). Multigroup analysis demonstrated full structural and factorial equivalence with the use of the short version of the scale on the sample of men and women, as well as heterosexuals and people with non-heterosexual identification. Social-demographical differences were found with the use of the short version of the scale. Men and heterosexuals in a stronger degree, than women and non-heterosexuals, demonstrate hostile and benevolent sexism, people older than 30 in a stronger degree show benevolent sexism, than younger respondents. In the whole the presented variant of the short version of the scale demonstrates good psychometric indices and can be used for further studies as a reliable and valid instrument.

Keywords: sexism, hostile sexism, benevolent sexism, scale.

References

- Altemeyer, B. (2006). *The Authoritarians*. Retrieved from <http://members.shaw.ca/jeanaltmeyer/drbob/TheAuthoritarians.pdf>
- Bendixen, M., & Kennair, L. E. O. (2017). When less is more: Psychometric properties of Norwegian short-forms of the Ambivalent Sexism Scales (ASI and AMI) and the Illinois Rape Myth Acceptance (IRMA) Scale. *Scandinavian Journal of Psychology*, 58(6), 541–550. doi:10.1111/sjop.12392
- Chapleau, K. M., Oswald, D. L., & Russell, B. L. (2007). How ambivalent sexism toward women and men support rape myth acceptance. *Sex Roles*, 57(1–2), 131–136. doi:10.1007/s11199-007-9196-2
- Christopher, A. N., & Mull, M. S. (2006). Conservative ideology and ambivalent sexism. *Psychology of Women Quarterly*, 30(2), 223–230. doi:10.1111/j.1471-6402.2006.00284.x

- Costa, P. A., Oliveira, R., Pereira, H., & Leal, I. (2015). Adaptation of the Modern Sexism Inventories to Portugal: The Ambivalent Sexism Inventory and the Ambivalence toward Men Inventory. *Psicologia: Reflexão e Crítica*, 28(1), 126–135.
- Dardenne, B., Delacollette, N., Grégoire, C., & Lecocq, D. (2006). Structure latente et validation de la version française de l'Ambivalent Sexism Inventory: l'échelle de sexisme ambivalent [Latent structure and validation of the French version of the Ambivalent Sexism Inventory: the ambivalent sexism scale]. *L'année Psychologique*, 106, 235–264. (in French)
- Eckes, T., & Six-Materna, I. (1999). Hostilität und Benevolenz: Eine Skala zur Erfassung des ambivalenten Sexismus [Hostility and benevolence: A scale measuring ambivalent sexism]. *Zeitschrift für Sozialpsychologie*, 30, 211–228. (in German)
- Forbes, G. B., Collinsworth, L. L., Jobe, R. L., Braun, K. D., & Wise, L. M. (2007). Sexism, hostility toward women, and endorsement of beauty ideals and practices: Are beauty ideals associated with oppressive beliefs? *Sex Roles*, 56(5–6), 265–273. doi:10.1007/s11199-006-9161-5
- Garaigordobil, M., & Aliri, J. (2013). Ambivalent sexism inventory: Standardization and normative data in a sample of the Basque country. *Behavioral Psychology / Psicología Conductual*, 21(1), 173–186.
- Gaunt, R. (2013). Breadwinning moms, caregiving dads: Double standard in social judgments of gender norm violators. *Journal of Family Issues*, 34(1), 3–24. doi:10.1177/0192513X12438686
- Glick, P., & Fiske, S. T. (1996). The Ambivalent Sexism Inventory: Differentiating hostile and benevolent sexism. *Journal of Personality and Social Psychology*, 70(3), 491–512. doi:10.1037/0022-3514.70.3.491
- Glick, P., & Fiske, S. T. (2001). An ambivalent alliance. Hostile and benevolent sexism as complementary justifications for gender inequality. *American Psychologist*, 56(2), 109–118. doi:10.1037/0003-066X.56.2.109
- Glick, P., Fiske, S. T., Masser, B., Manganelli, A. M., Huang, L. L., Rodríguez Castro, Y., ... Wells, R. (2004). Bad but bold: Ambivalent attitudes toward men predict gender inequality in 16 nations. *Journal of Personality and Social Psychology*, 86(5), 713–728. doi:10.1037/0022-3514.86.5.713
- Glick, P., Fiske, S. T., Mladinic, A., Saiz, J. L., Abrams, D., Masser, B., ... López, W. L. (2000). Beyond prejudice as simple antipathy: Hostile and benevolent sexism across cultures. *Journal of Personality and Social Psychology*, 79(5), 763–775. doi:10.1037/0022-3514.79.5.763
- Glick, P., Sakall-Ugurlu, N., Ferreira, M. C., & Aguiar de Souza, M. (2002). Ambivalent sexism and attitudes toward wife abuse in Turkey and Brazil. *Psychology of Women Quarterly*, 26(4), 292–297. doi:10.1111/1471-6402.t01-1-00068
- Glick, P., & Whitehead, J. (2010). Hostility toward men and the perceived stability of male dominance. *Social Psychology*, 41(3), 177–185. doi:10.1027/1864-9335/a000025
- Glick, P., Wilkerson, M., & Cuffe, M. (2015). Masculine identity, ambivalent sexism, and attitudes toward gender subtypes: Favoring masculine men and feminine women. *Social Psychology*, 46(4), 210–217. doi:10.1027/1864-9335/a000228
- Goncalves, G., Orgambidez-Ramos, A., Giger, J.-C., Santos, J., & Gomes, A. (2015). Validity evidence of the Portuguese adaptation of the Ambivalent Sexism Inventory. *Revista de Psicología Social*, 30(1), 152–181.
- Hu, L., & Bentler, P. M. (1999). Cutoff criteria for fit indexes in covariance structure analysis: Conventional criteria versus new alternatives. *Structural Equation Modeling: A Multidisciplinary Journal*, 6(1), 1–55. doi:10.1080/10705519909540118

- Ibabe, I., Arnoso, A., & Elgorriaga, E. (2016). Ambivalent Sexism Inventory: Adaptation to Basque population and sexism as a risk factor of dating violence. *Spanish Journal of Psychology*, *19*(2016), 1–9. doi:10.1017/sjp.2016.80
- Jost, J. T., Banaji, M. R., & Nosek, B. A. (2004). A decade of system justification theory: Accumulated evidence of conscious and unconscious bolstering of the Status Quo John. *Political Psychology*, *25*(6), 881–919. doi:10.1111/j.1467-9221.2004.00402.x
- Mosso, C., Briante, G., Aiello, A., & Russo, S. (2013). The role of legitimizing ideologies as predictors of ambivalent sexism in young people: Evidence from Italy and the USA. *Social Justice Research*, *26*(1), 1–17. doi:10.1007/s11211-012-0172-9
- Pratto, F., Sidanius, J., Stallworth, L. M., & Malle, B. F. (1994). Social dominance orientation: A personality variable predicting social and political attitudes. *Journal of Personality and Social Psychology*, *67*(4), 741–763. doi:10.1037/0022-3514.67.4.741
- Rollero, C., Glick, P., & Tartaglia, S. (2014). Psychometric properties of short versions of the Ambivalent Sexism Inventory and Ambivalence Toward Men Inventory. *TPM – Testing, Psychometrics, Methodology in Applied Psychology*, *21*(2), 149–159. doi:10.4473/TPM21.2.3
- Russell, B. L., & Trigg, K. Y. (2004). Tolerance of sexual harassment : An examination of gender differences, ambivalent sexism, social dominance, and gender roles. *Sex Roles*, *50*(7–8), 565–573.
- Sakalli-Ugurlu, N. (2002). Çelişik duygulu cinsiyetçilik ölçeği: Geçerlik ve güvenilirlik çalışması. [Ambivalent Sexism Inventory: A Study of Reliability and Validity]. *Türk Psikoloji Dergisi*, *17*(49), 47–58. (in Turkish)
- Sutton, R. M., Douglas, K. M., & McClellan, L. M. (2011). Benevolent sexism, perceived health risks, and the inclination to restrict pregnant women’s freedoms. *Sex Roles*, *65*(7), 596–605. doi:10.1007/s11199-010-9869-0
- Thompson, E. P., & Jost, J. T. (2000). Group-based dominance and opposition to equality as independent predictors of self-esteem, ethnocentrism, and social policy attitudes among African Americans and European Americans. *Journal of Experimental Social Psychology*, *36*(3), 209–232. doi:10.1006/1999.1403
- Viki, T. G., Abrams, D., & Hutchison, P. (2003). The “true” romantic: Benevolent sexism and paternalistic chivalry. *Sex Roles*, *49*, 533–537.
- Zawisza, M., Luyt, R., & Zawadzka, A. M. (2015). Societies in transition: are they more sexist? A comparison between Polish, South African and British samples. *Journal of Gender Studies*, *24*(1), 38–55. doi:10.1080/09589236.2013.803952

Elena R. Agadullina — associate professor, Faculty of Social Sciences, School of Psychology, National Research University Higher School of Economics, Ph.D.
Research area: social cognition, implicit theories, lay theories.
E-mail: eagadullina@hse.ru

РАЗРАБОТКА ОПРОСНИКА ДЛЯ ИЗУЧЕНИЯ АТТИТЮДОВ К ВОЙНЕ КАК К СПОСОБУ РАЗРЕШЕНИЯ МЕЖДУНАРОДНЫХ КОНФЛИКТОВ

А.Н. НЕВРЮЕВ^а

^а ФГОБУ ВО Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации, 125993, ГСП-3,
Москва, Ленинградский просп., 49

Резюме

В статье описана авторская методика для изучения аттитюдов к войне как к способу решения международных конфликтов. Ее создание происходило в два основных этапа. На первом этапе был сформулирован ряд утверждений, которые отражали восприятие различных аспектов войны. Затем были отобраны те, которые вошли в окончательный вариант опросника. Разработанная методика включала в себя 6 факторов (эффективность войны, моральная оправданность войны, экономические последствия войны, социальные последствия войны, позитивные гуманитарные последствия войны, негативные гуманитарные последствия войны), которые образуют единый фактор общих аттитюдов к войне. В исследовании 1 (N = 978) результаты проведенного подтверждающего факторного анализа показали, что вариант опросника, который включает в себя 12 утверждений, демонстрирует приемлемый уровень соответствия эмпирическим данным. Мультигрупповой анализ продемонстрировал структурную эквивалентность при использовании этого опросника на двух группах: 1) мужчин и женщин, 2) людях младше и старше 30 лет. При этом выяснилось, что мужчины обладают более позитивными аттитюдами к войне, чем женщины, а люди до 30 лет — более позитивными аттитюдами, чем люди старше 30 лет. Затем в исследовании 2 (N = 1492) была проанализирована внешняя валидность методики. Была установлена позитивная связь аттитюдов к войне с уровнем правого авторитаризма и ориентацией на социальное доминирование в области международных отношений. В данном исследовании показатель надежности опросника для изучения аттитюдов к войне демонстрировал высокое значение ($\alpha = 0.87$).

Ключевые слова: аттитюды к войне, правый авторитаризм, ориентация на социальное доминирование, национализм, методика.

Международные конфликты происходят на протяжении всей истории человечества и часто приводят к серьезным гуманитарным, экономическим и политическим последствиям. Для разрешения этих конфликтов люди используют различные методы от мирных переговоров до военных действий. Однако

во многих случаях военные действия привлекают большее внимание и считаются более важным событием, чем мирное разрешение проблем.

В частности, опросы общественного мнения показывают, что к числу наиболее важных событий 1994 и 1995 гг. российские граждане относили войну в Чечне, 1999 г. — войну в Югославии, 2003 г. — войну в Ираке, 2008 г. — войну в Южной Осетии (Общественное мнение — 2009, 2009, с. 11–17), а 2017 г. — войну в Сирии (Левада-центр, 2018). Интерес к военным действиям сопровождается определенным — позитивным или негативным — отношением к ним.

Первые исследования, посвященные аттитюдам к войне, были проведены около 80 лет назад — во время Второй мировой войны. Однако интенсивное изучение этих аттитюдов началось только в конце XX в. С тех пор подобные исследования проводятся в разных странах мира, в том числе в США, Израиле, Австралии, Великобритании. Для измерения аттитюдов к войне психологи используют опросники. Эти методики можно разделить на две группы.

В одних исследованиях рассматриваются аттитюды к конкретным военным действиям, например войне в Ираке, Сирии и т.д. (например: Heskin, Power, 1994; Doty et al., 1997; Duncan, Stewart, 1995). В других случаях анализируются аттитюды к войне вообще (Weise et al., 2008; Bizumic et al., 2013; Jones-Wiley et al., 2007). Опросники для измерения аттитюдов к конкретным военным кампаниям имеют культурную и временную специфику, но используются гораздо чаще, чем опросники для измерения аттитюдов к войне как к способу разрешения военных конфликтов.

Наиболее популярной методикой для измерения общих аттитюдов к войне является опросник, предложенный Л. Нельсоном (короткая версия — Nelson, 1995, расширенная версия — Nelson, Milburn, 1999). Он включает в себя прямые (отражающие позитивные аттитюды) и обратные (отражающие негативные аттитюды) утверждения, с которыми участники исследования могут согласиться или не согласиться. Однако пункты этого опросника обладают культурной спецификой.

Целью данного исследования стало создание русскоязычной методики для измерения общих аттитюдов к войне. В ходе исследования были сформулированы утверждения, проанализирована структурная и внешняя валидность методики. Для проверки внешней валидности были использованы три психологические характеристики, выбранные на основании предыдущих исследований: правый авторитаризм, ориентация на социальное доминирование и национализм.

Многочисленные психологические исследования показали, что аттитюды к конкретным военным кампаниям — войне во Вьетнаме (Izzett, 1971), Персидском заливе (Doty et al., 1997; Duncan, Stewart, 1995), Ираке (Cohrs et al., 2005; Crowson et al., 2005, 2006; McFarland, 2005), Югославии (Cohrs, Moschner, 2002), использованию военной силы в Прибалтийских странах (McFarland et al., 1992) — позитивно связаны с правым авторитаризмом (некритическим позитивным отношением к существующим в обществе политическим

лидерам и распространенным социальным нормам). Как следствие, в исследовании было выдвинуто предположение о том, что аттитюды к войне как к способу разрешения международных конфликтов будут позитивно связаны с правым авторитаризмом.

Кроме того, некоторые исследования продемонстрировали, что аттитюды к конкретным военным кампаниям, в частности к войне в Ираке (Cohrs et al., 2005; Crowson et al., 2006; Heaven et al., 2006), позитивно связаны с ориентацией на социальное доминирование внутри общества (одобрение существующей в обществе социальной иерархии, неприятие идеи группового равенства). Однако эта связь была обнаружена не во всех исследованиях (Crowson, 2009b).

Возможно, это происходит, поскольку ориентация на социальное доминирование отражает отношение к иерархии между группами, сосуществующими в одной стране, тогда как в современном мире войны часто являются средством решения проблем, возникающих между разными странами. В данном исследовании было выдвинуто предположение, что аттитюды к войне как к способу разрешения международных конфликтов будут позитивно связаны с ориентацией на социальное доминирование в международных отношениях.

И наконец, предыдущие исследования показали, что аттитюды к отдельным военным кампаниям, например войне в Ираке (Federico et al., 2005) и войне против стран, представляющих террористическую угрозу (Crowson, 2009a), позитивно связаны с национализмом — признанием превосходства своей страны над другими странами, поэтому было выдвинуто предположение о том, что аттитюды к войне как к способу разрешения международных конфликтов будут позитивно связаны с национализмом.

Создание методики состояло из двух этапов. На первом этапе был сформулирован пул утверждений, отражающих восприятие различных аспектов войны; после чего были отобраны утверждения, которые вошли в окончательный вариант опросника. На втором этапе была проанализирована факторная структура, надежность, структурная и внешняя валидность методики.

Исследование 1

Выборка. Исследование было проведено с ноября по декабрь 2014 г. В нем приняли участие 978 респондентов (499 мужчин и 479 женщин), средний возраст — 42.9 года ($SD = 12.87$). Респонденты заполняли методики на добровольной основе, без специального вознаграждения.

Методики. Перед началом исследования были проанализированы обсуждения, посвященные военным действиям, которые происходили на русскоязычных форумах и в социальных сетях. В ходе этого анализа были выделены пять основных тем, которые затрагивались участниками: эффективность войны, моральная оправданность войны, а также гуманитарные, социальные и экономические последствия военных действий. В результате были сформулированы 15 прямых и 18 обратных утверждений, отражающих аттитюды к различным аспектам войны.

Эти утверждения были размещены в форме опросника на сайте Google Docs. В различных социальных сетях были помещены сообщения администраторам групп, в котором содержалась просьба оставить на стене группы объявление о проведении исследования. Тематика групп, в которых было размещено объявление об исследовании, была связана в основном с политикой, войной, экономикой, военными действиями и т.д. (к примеру, в исследовании участвовали члены групп: «Мне реально нравится Путин! [Политика, Россия]», «Коротко о Главном | Политика»). Респонденты должны были выразить степень своего согласия с этими утверждениями по семибалльной шкале: 1 – «Совершенно не согласен», 7 – «Совершенно согласен».

Результаты

Анализ результатов состоял из двух стадий. Сначала был проведен эксплораторный факторный анализ, на основе которого были выделены утверждения, вошедшие в окончательный вариант методики. Затем был проведен конфирматорный факторный анализ, который продемонстрировал структурную валидность опросника.

Эксплораторный факторный анализ был проведен с помощью Mplus 7.4. Он продемонстрировал, что утверждения образовали шесть основных факторов. Для дальнейшего анализа были выбраны 12 утверждений, отражающих различные аспекты Attitudes к войне. При выборе утверждений учитывалась нагрузка утверждения на соответствующий фактор и на другие факторы. В окончательный вариант методики вошли утверждения с относительно высокой нагрузкой на соответствующий фактор и относительно низкой нагрузкой на другие факторы.

Конфирматорный факторный анализ был проведен с помощью программы Mplus 7.4. В ходе него проверялась модель, которая включала в себя шесть первичных и один вторичный фактор (см. рисунок 1). Она продемонстрировала удовлетворительный уровень соответствия данным ($\chi^2 = 272.066$, $df = 48$, $p < 0.01$, CFI = 0.953, TLI = 0.936, RMSEA = 0.069, SRMR = 0.039, AIC = 42258.110, BIC = 42329.301). Этот вариант методики был рассмотрен на втором этапе исследования.

Исследование 2

Выборка. Исследование было проведено на двух подвыборках в разное время: на первой подвыборке в июне 2015 г., на второй подвыборке в ноябре–декабре 2015 г. В нем приняли участие 1492 человека, входящих в состав двух подвыборок. В первой подвыборке было 897 человек (462 мужчины и 435 женщины), средний возраст – 46.2 года ($SD = 12.3$). Во второй подвыборке было 595 человек (340 мужчин, 255 женщин), средний возраст – 29.7 года ($SD = 10.5$). Респонденты заполняли методики на добровольной основе, без специального вознаграждения.

Рисунок 1



Методики. Участники заполняли опросник для измерения аттитюдов к войне, а также три методики для измерения внешней валидности опросника.

Аттитюды к войне. Для измерения отношения к войне как к способу разрешения международных конфликтов были использованы 12 утверждений, выделенных на предыдущей стадии исследования. Они касались эффективности и моральной оправданности войны, а также экономических, социальных и гуманитарных последствий военных действий. Респонденты должны были оценить степень своего согласия с каждым утверждением по 7-балльной шкале: от 1 – «Совершенно не согласен» до 7 – «Совершенно согласен» (см. приложение 1).

Правый авторитаризм. Для измерения правого авторитаризма был использован опросник Б. Альтмейера (Altemeyer, 1988) в адаптации Дьяконовой (2001). Он включал в себя 30 утверждений ($\alpha_{\text{данное исследование}} = 0.90$). Респонденты должны были оценить степень согласия с каждым утверждением по девятибалльной шкале: 1 – «Полностью не согласен», 9 – «Полностью согласен».

Ориентация на социальное доминирование в международных отношениях. Для измерения ориентации на социальное доминирование использовался опросник, предложенный Дж. Сиданиусом и Ф. Пратто (Pratto et al., 1994),

модифицированный для изучения отношения к иерархии в международных отношениях (Гулевич и др., 2018). Он включал в себя 10 утверждений ($\alpha_{\text{данное исследование}} = 0.85$). Респонденты должны были оценить степень согласия с каждым утверждением по семибальной шкале: 1 — «Совершенно не согласен», 7 — «Совершенно согласен»

Национализм. Для измерения национализма использовались четыре утверждения, которые были заимствованы из международного социального опроса (Григорян, Лепшокова, 2012): «Я скорее предпочту быть гражданином России, чем любой другой страны», «Мир был бы намного лучше, если бы люди из других стран были больше похожи на россиян», «Говоря в целом, Россия лучше, чем большинство других стран», «Жители России должны поддерживать свою страну, несмотря на ее неправоту». Респонденты должны были указать степень согласия с ними по пятибальной шкале: 1 — «Совершенно не согласен», 5 — «Совершенно согласен».

Данные были получены с помощью электронного варианта опросника. Онлайн-версия опросника была создана на сайте <https://virtualexs.ru/>. Ссылки на опросник были размещены на интернет-сайтах: voxru.net, subscribe.ru. Респонденты принимали участие в данном исследовании на добровольной основе. Первой подвыборке предъявлялись опросники для измерения аттитюдов к войне, правого авторитаризма и ориентации на социальное доминирование в международных отношениях, а второй подвыборке — опросники для измерения аттитюдов к войне и национализма.

Результаты

Для анализа факторной структуры опросника был использован подтверждающий факторный анализ. Он показал, что методика демонстрирует удовлетворительный уровень соответствия данным ($\chi^2 = 225.219$, $df = 47$, $p < 0.01$, CFI = 0.967, TLI = 0.954, RMSEA = 0.050, SRMR = 0.028, AIC = 60269.707, BIC = 60497.975).

Для анализа надежности опросника был использован коэффициент α Кронбаха. Он продемонстрировал, что шкала имеет высокий уровень согласованности ($\alpha = 0.87$).

Для анализа структурной валидности был использован мультигрупповой факторный анализ. Для этого выборка была сначала разделена на мужчин ($N = 802$) и женщин ($N = 690$), а затем на людей до 30 лет включительно ($N = 507$) и старше 31 года ($N = 984$). Он показал, что в обоих случаях опросник обладает конфигурационной, метрической и скалярной инвариантностью (см. таблицу 1).

В целом участники продемонстрировали средний уровень аттитюдов к войне ($M = 2.81$, $SD = 0.91$; $t = -50.10$, $p = 0.000$). Однако сравнение средних значений с помощью t -критерия показало, что мужчины ($M = 2.92$, $SD = 0.93$) имеют более позитивные аттитюды к войне, чем женщины ($M = 2.68$, $SD = .86$) ($t = 4.15$, $p = 0.000$). Кроме того, респонденты в возрасте до 30 лет ($M = 2.94$,

Результаты мультигруппового факторного анализа

Группы	Модель	χ^2	df	RMSEA [90% CI]	SRMR	CFI	TLI	AIC	$\Delta\chi^2$	Δdf	ΔCFI
Гендерные группы (мужчины, женщины)	Конфигурационная инвариантность	166.076*	78	.039 [.031; .047]	.026	.977	.961	60041	–	–	–
	Метрическая инвариантность	172.966*	84	.038 [.030; .046]	.026	.976	.963	60035	6.89	6	.001
	Скалярная инвариантность	192.296*	90	.039 [.031; .047]	.029	.973	.960	60044	19.33**	6	.003
Возрастные группы (до 30 лет, от 31 и старше)	Конфигурационная инвариантность	127.687*	78	.029 [.019; .038]	.021	.987	.979		–	–	–
	Метрическая инвариантность	136.037*	84	.029 [.020; .037]	.024	.986	.978	59873	8.35	6	.001
	Скалярная инвариантность	164.908*	90	.033 [.025; .041]	.028	.980	.971	59895	28.87***	6	.006

* $p < 0.05$, ** $p < 0.01$, *** $p < 0.001$.

SD = 1.00) демонстрируют более позитивные Attitudes к войне, чем люди в возрасте старше 30 лет ($M = 2.74$, $SD = 0.85$) ($t = 5.15$, $p = 0.000$).

Для определения внешней валидности опросника был проведен корреляционный анализ. Результаты, полученные на первой подвыборке, показали, что Attitudes к войне как к способу разрешения международных конфликтов позитивно связаны с правым авторитаризмом ($r = 0.16$, $p = 0.000$) и с ориентацией на социальное доминирование в международных отношениях ($r = 0.44$, $p = 0.000$). В то же время результаты, полученные на второй подвыборке, продемонстрировали, что связь между Attitudes к войне как к способу разрешения международных конфликтов и национализмом не достигла уровня статистической значимости ($r = -0.04$, $p = 0.386$).

Обсуждение результатов

В данном исследовании была проанализирована методика для измерения Attitudes к войне как к способу разрешения международных конфликтов. Эта методика включает в себя ряд утверждений, отражающих разные аспекты восприятия войны: оценку эффективности и моральной оправданности, а также экономических, социальных и гуманитарных последствий военных действий. Исследование продемонстрировало надежность-согласованность и структурную валидность методики.

Однако было обнаружено, что мужчины выражают более позитивное отношение к войне, чем женщины. Эти результаты согласуются с данными других исследований (например: Van der Linden et al., 2017). По мнению ряда ученых, это происходит, поскольку гендерные стереотипы, распространенные во многих обществах, предъявляют к женщинам и мужчинам разные требования. От женщин ожидают терпимости и способности идти на компромисс (Maoz, 2012). В результате женщины демонстрируют более высокий уровень эмпатии (Brooks, Valentino, 2011) и ориентации на сохранение дружественных отношений между членами группы (Tessler et al., 1999), чем мужчины. Эти особенности отражаются на Attitudes к войне.

Кроме того, полученные результаты показали, что люди старше 30 лет выражают более негативное отношение к военным действиям, чем более молодые люди. Эти результаты согласуются с данными других исследований, которые показали, что с возрастом уровень агрессивности снижается (Stoner, Spencer, 1987). Возможно, это происходит, поскольку люди более старшего возраста имеют достаточный жизненный опыт, чтобы использовать его для решения возникающих разногласий мирным путем. Эти особенности также связаны с идеей решать конфликты в международной сфере мирными, а не военными способами.

Кроме того, исследование показало, что методика обладает внешней валидностью. Однако Attitudes к войне как к способу разрешения международных конфликтов сильнее связаны с ориентацией на социальное доминирование в международных отношениях, чем с правым авторитаризмом.

Возможно, это обусловлено тем, что правый авторитаризм описывает безусловное позитивное отношение человека к социальным нормам и готовность следовать за политическими лидерами. Как следствие, люди с высоким уровнем правого авторитаризма выражают более позитивное отношение к войне, только если считают, что социальные нормы и политические лидеры одобряют такие действия.

В то же время ориентация на социальное доминирование в международных отношениях описывает отношение к иерархии между странами, в которой одни государства смогли занять более высокое место, чем другие. Поскольку военные действия позволяют стране получить или подтвердить свое превосходство над другими государствами, люди, которые одобряют международную иерархию, одновременно одобряют и военные действия.

Однако вопреки ожиданиям выяснилось, что аттитюды к войне как к способу разрешения международных конфликтов не связаны с уровнем национализма. Эти результаты соответствуют данным, полученным в недавнем исследовании, показавшем, что национализм связан с позитивным отношением к вмешательству в дела других стран преимущественно в случае возникновения реальной или мнимой угрозы с их стороны (Feinstein, 2016). Однако этот вопрос требует дополнительного исследования.

Литература

- Григорян, Л. К., Лепشوкова, З. Х. (2012). Эмпирическая модель взаимосвязи гражданской идентичности и установок по отношению к иммигрантам с экономическими представлениями россиян. *Социальная психология и общество*, 2, 5–20.
- Гулевич, О. А., Агадулина, Е. Р., Хухлаев, О. Е. (2018). Одобрение групповой иерархии: русскоязычная версия шкалы для измерения ориентации на социальное доминирование. *Психология. Журнал Высшей школы экономики*, 15(3), 407–426.
- Дьяконова, Н. А. (2001). *Особенности авторитаризма и его взаимосвязь с ценностными ориентациями и локусом контроля у российских и американских студентов* (Кандидатская диссертация). Режим доступа: <http://d11.lib.ua-gu.net/files/dfd/252/030359001.doc>
- Левада-центр. (2018, 1 февраля). *Важнейшие события 2017 года*. Режим доступа: <https://www.levada.ru/2018/02/01/vazhnejshie-sobytiya-2017-goda/>
- Общественное мнение — 2009. (2009). М.: Левада-Центр. Режим доступа: http://www.levada.ru/sites/default/files/levada_2009_rus.pdf

Ссылки на зарубежные источники см. в разделе References после англоязычного блока.

Приложение 1

Опросник для измерения Attitudes к войне как к способу разрешения международных конфликтов

В современном мире войны используются для разрешения международных конфликтов. Подумайте о своем отношении к войне. Отметьте, в какой степени вы согласны с приведенными ниже утверждениями.

1	2	3	4	5	6	7
Совершенно не согласен	Не согласен	Скорее не согласен	Не уверен	Скорее согласен	Согласен	Совершенно согласен

1. Война — лучшее средство разрешения международных конфликтов.
2. Война позволяет защитить слабых, добиться соблюдения прав человека.
3. Война способствует прогрессу.
4. Война развивает в человеке лучшие качества.
5. Война — это демонстрация слабости, неспособности достичь своей цели иным путем.
6. Участие в военных действиях — это полезный опыт, который позволяет человеку лучше понять жизнь.
7. Международные конфликты должны разрешаться путем переговоров, без использования оружия.
8. Войне нет оправданий.
9. Война пробуждает в человеке самые худшие качества.
10. Война способствует экономическому развитию стран-участников.
11. Война позволяет защитить людей, пострадавших от несправедливости.
12. Война делает людей циничными, лишает их веры в доброту и справедливость окружающего мира.

Ключ:

Эффективность войны: 1, 7*

Моральная оправданность войны: 5*, 8*

Экономические последствия войны: 3, 10

Социальные последствия войны: 2, 11

Позитивные гуманитарные последствия войны: 4, 6

Негативные гуманитарные последствия войны: 9*, 12*

* – обратные утверждения.

Неврюев Андрей Николаевич — старший преподаватель, кафедра «Управление персоналом и психология», ФГОБУ ВО Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации.

Сфера научных интересов: социальная психология, политическая психология.

Контакты: a.n.nevryuev@mail.ru, ANNevryuev@fa.ru

Development of a Questionnaire to Measure Attitude to War as a Means of Solving International Conflicts

A.N. Nevryuev^a

^a*Finance University under the Government of the Russian Federation (Moscow, Russia), 49, Leningradsky avenue, Moscow, 125993, Russian Federation*

Abstract

The article describes the authors' tool to measure attitudes towards war as a means to solve international conflicts. Its construction passed two main steps. On the first step a number of items were formulated, which reflected the perception of various aspects of war. Then those items were chosen that constituted the final version of the questionnaire. The developed questionnaire comprised 6 factors (effectiveness of war, moral justification of war, economic aftermath of war, social aftermath of war, positive humanitarian aftermath of war, negative humanitarian aftermath of war), which add into a unified factor of general attitudes towards war. In the Study 1 (N = 978) the results of confirmatory factor analysis showed that the version of the questionnaire that comprised 12 items demonstrated satisfactory fit to the empirical data. The multigroup analysis demonstrated structural equivalence with the use of the questionnaire in two samples: 1) men and women; 2) people older and younger than 30 years. It was found that men have more positive attitudes towards war, than women, and people younger than 30 bear more positive attitudes than those who are older than 30. Positive links of attitudes towards war with the level of right-wing authoritarianism and orientation towards social dominance in the realm of international relationships were established. In the present study the alpha Cronbach's of the questionnaire of attitudes towards war was high ($\alpha = .87$).

Keywords: attitude to war, right-wing authoritarianism, social dominance orientation, nationalism, questionnaire.

References

- Altemeyer, B. (1998). The other "authoritarian personality." In M. P. Zanna (Ed.), *Advances in experimental social psychology* (pp. 47–92). San Diego, CA: Academic Press.
- Bizumic, B., Stubager, R., Mellon, S., Van der Linden, N., Iyer, R., & Jones, B. M. (2013). (In)compatibility of attitudes toward peace and war. *Political Psychology, 34*, 673–693. doi:10.1111/pops.12032
- Brooks, D. J., & Valentino, B. A. (2011). A war of one's own: Understanding the gender gap in support for war. *Public Opinion Quarterly, 75*, 270–286. doi:10.1093/poq/nfr005
- Cohrs, C., & Moschner, B. (2002). Antiwar knowledge and generalized political attitudes as determinants of attitude toward the Kosovo War. *Peace and Conflict: Journal of Peace Psychology, 8*, 139–155. doi:10.1207/S15327949PAC0802_03
- Cohrs, J. C., Moschner, B., Maes, J., & Kielmann, S. (2005). Personal values and attitudes toward war. *Peace and Conflict: Journal of Peace Psychology, 11*, 293–312. doi:10.1207/s15327949pac1103_5

- Crowson, H. M. (2009a). Nationalism, internationalism, and perceived UN irrelevance: Mediators of relationships between authoritarianism and support for military aggression as part of the war on terror. *Journal of Applied Social Psychology, 39*, 1137–1162. doi:10.1111/j.1559-1816.2009.00475.x
- Crowson, H. M. (2009b). Right-wing authoritarianism and social dominance orientation: As mediators of worldview beliefs on attitudes related to the war on terror. *Social Psychology, 40*, 93–103. doi:10.1027/1864-9335.40.2.93
- Crowson, H. M., DeBacker, T. K., & Thoma, S. J. (2005). Does authoritarianism predict post-9/11 attitudes? *Personality and Individual Differences, 39*, 1273–1283. doi:10.1016/j.paid.2005.06.005
- Crowson, H. M., Debacker, T. K., & Thoma, S. J. (2006). The role of authoritarianism, perceived threat, and need for closure or structure in predicting post-9/11 attitudes and beliefs. *Journal of Social Psychology, 146*, 733–750. doi:10.3200/SOCP.146.6.733-750
- Doty, R. M., Winter, D. G., Peterson, B. E., & Kimmelmeier, M. (1997). Authoritarianism and American students' attitudes about the Gulf War, 1990–1996. *Personality and Social Psychology Bulletin, 23*, 1133–1143.
- Duncan, L. E., & Stewart, A. J. (1995). Still bringing the Vietnam War home: Sources of contemporary student activism. *Personality and Social Psychology Bulletin, 21*, 914–924.
- Dyakonova, N. A. (2001). *Osobennosti avtoritarizma i ego vzaimosvyaz' s tsennostnyimi orientatsiyami i lokusom kontrolya u rossiiskikh i amerikanskikh studentov* [Specifics of authoritarianism and its interrelations with values orientations and locus of control in Russian and American students] (Ph.D. dissertation). Retrieved from <http://d11.lib.ua-ru.net/files/dfd/252/030359001.doc> (in Russian)
- Federico, C. M., Golec, A., & Dial, J. L. (2005). The relationship between the need for closure and support for military action against Iraq: moderating effects of national attachment. *Personality and Social Psychology Bulletin, 31*, 621–632.
- Feinstein, Y. (2016). Pulling the trigger: how threats to the nation increase support for military action via the generation of hubris. *Sociological Science, 3*, 317–334.
- Grigoryan, L. K., & Lepshokova, Z. Kh. (2012). Empiricheskaya model' vzaimosvyazi grazhdanskoi identichnosti i ustanovok po otnosheniyu k immigrantam s ekonomicheskimi predstavleniyami rossiyan [Empirical model of interrelation of civic identity and attitudes towards immigrants and economic beliefs of the Russians]. *Sotsial'naya Psikhologiya i Obshchestvo, 2*, 5–20. (in Russian)
- Gulevich, O. A., Agadullina, E. R., & Khukhlaev, O. E. (2018). Approval of Group Hierarchy: Russian Version of Social Dominance Orientation Scale. *Psychology. Journal of the Higher School of Economics, 15*(3), 407–428. (in Russian)
- Heaven, P. C. L., Organ, L., Supavadeeprasit, S., & Leeson, P. (2006). War and prejudice: A study of social values, right-wing authoritarianism, and social dominance orientation. *Personality and Individual Differences, 40*, 599–608.
- Heskin, K., & Power, V. (1994). The determinants of Australians' attitudes toward the Gulf War. *The Journal of Social Psychology, 134*, 317–330.
- Izzett, R. R. (1971). Authoritarianism and attitudes toward the Vietnam War as reflected in behavioral and self-report measures. *Journal of Personality and Social Psychology, 17*, 145–148. doi:10.1037/h0030391
- Jones-Wiley, D. G., Restori, A. F., Lee, H. B., Himelfarb, I., & Boluyt, M. (2007). A psychometric evaluation of existing attitude measures toward capital punishment and war. *North American Journal of Psychology, 9*, 475–484.

- Levada-Tsentr. (2018, 1 February). *Vazhneishie sobytiya 2017 goda* [The most important events of the year 2017]. Retrieved from <https://www.levada.ru/2018/02/01/vazhneishie-sobytiya-2017-goda/> (in Russian)
- Maoz, I. (2012). The women and peace hypothesis. In D. J. Christie (ed.), *The encyclopedia of peace psychology* (pp. 1185–1188). London: Wiley-Blackwell. doi:10.1002/9780470672532.wbepp296
- McFarland, S. G. (2005). On the eve of war: authoritarianism, social dominance, and American students' attitudes toward attacking Iraq. *Personality and Social Psychology Bulletin*, *31*, 360–67.
- McFarland, S. G., Ageyev, V. S., & Abalakina-Paap, M. A. (1992). Authoritarianism in the former Soviet Union. *Journal of Personality and Social Psychology*, *63*, 1004–1010. doi:10.1037/0022-3514.63.6.1004
- Nelson, L. L. (1995). *Militaristic attitudes in college students: Developmental antecedents and personality correlates*. Paper presented at the Annual Convention of the American Psychological Association, New York.
- Nelson, L. L., & Milburn, T. W. (1999). Relationships between problem-solving competencies and militaristic attitudes: Implications for peace education. *Peace and Conflict: Journal of Peace Psychology*, *5*, 149–168. doi:10.1207/s15327949pac0502_4
- Obshchestvennoe mnenie – 2009. (2009). Moscow: Levada-Tsentr. Retrieved from http://www.levada.ru/sites/default/files/levada_2009_rus.pdf (in Russian)
- Pratto, F., Sidanius, J., Stallworth, L. M., & Malle, B. F. (1994). Social dominance orientation: A personality variable predicting social and political attitudes. *Journal of Personality and Social Psychology*, *67*, 741–763. doi:10.1037/0022-3514.67.4.741
- Stoner, S. B., & Spencer, W. B. (1987). Age and gender differences with the anger expression scale. *Educational and Psychological Measurement*, *47*(2), 487–492. doi:10.1177/0013164487472023
- Tessler, M., Nachtway, J., & Grant, A. (1999). Further tests of the women and peace hypothesis: Evidence from cross-national survey research in the Middle East. *International Studies Quarterly*, *43*, 519–531.
- Van der Linden, N., Leys, C., Klein, O., & Bouchat, P. (2017). Are attitudes toward peace and war the two sides of the same coin? Evidence to the contrary from a French validation of the Attitudes Toward Peace and War Scale. *PLoS ONE*, *12*(9), e0184001. doi:10.1371/journal.pone.0184001
- Weise, D. R., Pyszczynski, T., Cox, C. R., Arndt, J., Greenberg, J., Solomon, S., & Kosloff, S. (2008). Interpersonal politics: The role of terror management and attachment processes in shaping political preferences. *Psychological Science*, *19*, 448–455. doi:10.1111/j.1467-9280.2008.02108.x

Andrey N. Nevryuev – senior lecturer, Department of HR Management and Psychology, Finance University under the Government of the Russian Federation.
Research area: social psychology, political psychology.
E-mail: a.n.nevryuev@mail.ru, ANNevryuev@fa.ru

HOW TO MEASURE PERCEIVED POLITICAL EFFICACY? A THREE-COMPONENT SCALE

I.R.SARIEVA^a

^a *National Research University Higher School of Economics, 20 Myasnitskaya Str., Moscow, 101000, Russian Federation*

Abstract

The aim of this study is to develop and examine a scale that measures three components of perceived political efficacy: personal, collective and external. Twelve statements were formulated based on four abilities: 1) ability to influence the enactment of new laws and political decisions, 2) ability to facilitate the election of a political leader, 3) ability to demand that existing laws and political decisions be observed and 4) ability to express any political opinions freely and publicly. Data was collected online via social media from Russian, Kazakh and Ukrainian samples (N = 2,184) between 2015 and 2017. The scale's structural validity was tested using confirmatory factor analysis. Results showed that with some modification the short version of the proposed model exhibits good fit indexes across all samples. Configural, metric and scalar invariance of the short version of the Perceived Political Efficacy Scale was also successfully tested. Additionally, differences in political efficacy between certain age groups were discovered, as well as between countries. Namely, people in the 30+ age bracket exhibited higher political efficacy than those in the 18–19 age bracket. Ukrainian respondents showed significantly higher personal and collective efficacy when compared to Russian and Kazakh respondents. Kazakh respondents exhibited the highest level of external efficacy.

Keywords: internal political efficacy, external political efficacy, personal political efficacy, collective political efficacy, political self-efficacy, scale.

Political behavior is among the most topical subjects in modern political psychology. In recent years the question of what exactly drives groups and individuals to engage forms of political activity has become increasingly important as the world has witnessed several waves of revolutions, as well as unexpected shifts in voting behavior. The rise and spread of new forms and channels of political engagement through social media dictates the need for a better understanding of the underlying mechanisms of political behavior.

While many factors might contribute to a person's eventual political behavior, it is widely accepted that political efficacy plays one of the major roles in that process. In psychology, the general concept of self-efficacy was first described by A. Bandura (Bandura, 1977, 1997) as a person's evaluation of their ability to reach desired outcomes. Bandura suggested that self-efficacy is a major factor that predicts the

behavior of an individual who has previously encountered problems in the process of working towards a particular goal.

More importantly, Bandura distinguished between general and specific self-efficacy. While general self-efficacy describes a person's evaluation of their ability to achieve desired goals in general, specific self-efficacy refers to particular areas of one's life. Political efficacy is usually considered to be one of those specific types and is often defined as an individual's perceived ability to influence political processes (Campbell, Gurin, & Miller, 1954).

Over time, researchers developed two major distinctions between aspects of political efficacy. Firstly, there is the distinction between internal and external political efficacy. Internal efficacy is a person's perception of their or their group's abilities. External efficacy represents an individual's evaluation of how responsive the political system is – how willing the government is to listen and react to the citizens' demands and opinions (Niemi, Craig, & Mattei, 1991; Madsen, 1987; Schulz, 2005).

Secondly, researchers began to distinguish between personal and collective (group) efficacy. While the former described a person's perceived ability to influence political processes by themselves, the latter focused on a person's evaluation of such ability of their group (Bandura, 1997; Klandermans, 1984; van Stekelenburg & Klandermans, 2010). Thus, the modern approach to political efficacy distinguishes between three components: internal personal efficacy, internal collective efficacy and external efficacy. However, few studies take all three components into account.

The level of political efficacy is influenced by both socio-demographic and psychological factors. Most studies usually focus on internal efficacy. They showed that male, middle-aged and voters with higher education all exhibit a higher level of political efficacy than female, young and older voters, as well as those with less education (Caprara & Vecchione, 2017). Additionally, internal personal political efficacy has been shown to correlate positively with three of the Big Five – energy/extraversion, conscientiousness and openness (Ibid.).

At the same time collective efficacy is positively predicted by ingroup identification in the case of tight-knit groups of political activists and the outcomes of collective actions (van Zomeren, Leach, & Spears, 2010; van Zomeren, Postmes, & Spears, 2008). It should be noted that these principles may not apply to other cases of collective efficacy, depending on the scope and definition of the in-group. External efficacy is also predicted by the experience of attempting to communicate with political authorities through established institutions (Heiss & Matthes, 2016; Lee, 2006).

The current body of work on political behavior leaves little room for doubt that political efficacy is a major factor that predicts people's willingness to engage in various forms of behavior, from voting to street action (Acock, Clarke, & Stewart, 1985; Harder & Krosnick, 2008; Blackwood & Louis, 2012; Cakal, Hewstone, Schwär, & Heath, 2011; Cohen-Chen, Halperin, Porat, & Bar-Tal, 2014; Mannarini, Roccato, Fedi, & Rovere, 2009; Mummendey, Kessler, Klink, & Mielke, 1999; Rees & Bamberg, 2014; Tausch & Becker, 2013; van Zomeren, Leach, &

Spears, 2010; van Zomeren, Postmes, & Spears, 2008; van Zomeren, Saguy, & Schellhaas, 2012; Zimmerman, 1989; Klandermans, 2008).

The link between efficacy and voting behavior is both apparent and more nuanced than initially suspected. For example, a person's initial willingness to vote has been shown to depend on their external political efficacy, i.e. their faith in the election institution. At the same time, the act of voting increases a person's personal internal efficacy, and in subsequent elections internal efficacy also becomes a factor influencing the odds of voting (Harder & Krosnick, 2008).

Political efficacy is also increasingly linked to collective action. Klandermans lists political efficacy among his five key factors that contribute to impactful protest movements, alongside ethnic and national identification, grievances, negative emotions and participation in various institutions of civil society (Klandermans, 2008). Notably, this approach uses a very particular understanding of collective efficacy in the context of political interest groups and may not be applicable when collective efficacy is measured in the context of bigger groups, such as ethnic groups or nations.

Measuring political efficacy. Over the years there have emerged several approaches to measuring political efficacy. Most methods use a number of statements and ask respondents to evaluate their agreement or disagreement with them on a Likert scale. Even still, there are a number of notable differences between the most well-known surveys.

First and foremost, various surveys differ in which political efficacy components they measure. Some surveys only measure personal efficacy (Caprara, Vecchione, Capanna, & Mebane, 2009; Morrell, 2005; Schulz, 2005), while others examine collective efficacy (Klandermans, 1984). Similarly, some methods only measure internal efficacy (Caprara et al., 2009; Morrell, 2005), while others include external efficacy.

Secondly, the methods differ based on their authors' understanding of internal efficacy. For example, several surveys measure internal political efficacy through items that are more suited to measuring a person's political awareness and understanding of politics. A good example of such an approach would be the scale developed by Morrell (2005) and Schulz (2005).

For instance, the Schulz scale uses items such as "I am able to understand most political issues easily" and "I know more about politics than most people of my age" to measure internal efficacy, which doesn't completely correspond with the understanding of personal efficacy as a person's perceived ability to influence political processes. Additionally, the Schulz scale also omits items measuring collective internal efficacy. Despite that fact, Schulz's survey is often used in many modern studies that aim to measure political efficacy (Arens & Watermann, 2017).

Other scales, however, employ an understanding of political efficacy as one's perceived ability to commit certain political acts, which better corresponds with the classic definitions of the term. The Caprara scale (Caprara et al., 2009), for example, includes ten items which cover a broad spectrum of political actions that have to do with elections: the ability to express one's political opinions, conduct campaigns in support of one's preferred candidate, facilitating the election of one's

preferred candidate, raising funds to support one's candidate or party, participating in election monitoring, keeping elected officials accountable, etc.

Thirdly, surveys vary by the degree of specialization. An example of a highly specialized scale would be the survey developed by K. Kenski and N. Stroud that specifically addressed efficacy in the context of a presidential election (Kenski & Stroud, 2006). This and similar surveys are limited to a very small number of statements, which, in our opinion, provides for a limited understanding of actual political efficacy.

On the other hand, both the Caprara and the Schulz scales described above are good examples of more generalized studies that shows a complex approach to measuring efficacy.

In summary, an analysis of the existing methods demonstrates a clear lack of a comprehensive scale that would include all three components of political efficacy.

The goal of this study is to develop a scale that simultaneously measures internal political efficacy, both personal and collective, as well as external efficacy, and examine its structural validity. Whereas we aim to attempt to create a scale that can be applied universally, the study was conducted in several different countries.

Study

Participants

Respondents from three countries (Russia, Kazakhstan, and Ukraine) took part in the current research from 2015 to 2017. The data was collected online. The survey was created and hosted via Google Forms and distributed through social media, namely, Facebook and VKontakte. The survey fully guaranteed respondents' anonymity, the participants took part in the study on a voluntary basis.

Total sample size was 2,184 respondents, which included four subsamples:¹

- the Russian sample consisted of 1,370 respondents (51.2% men and 48.8% women), aged 18 to 90 years old ($M = 31.07$; $SD = 12.65$);
- the Kazakh sample consisted of 219 respondents (32.4% men and 67.6% women), aged 18 to 65 years old ($M = 28.37$; $SD = 10.69$);
- the first Ukrainian sample consisted of 331 respondents (53.2% men and 46.8% women), aged 18 to 68 years old ($M = 38.12$; $SD = 11.54$);
- the second Ukrainian sample consisted of 264 respondents version (37.1% men and 62.9% women), aged 18 to 64 years old ($M = 30.71$; $SD = 10.78$).

For the Russian, Kazakh and first Ukrainian samples the survey was conducted in Russian. The Russian language is the official state language in Russia and the second official language in Kazakhstan. In Ukraine, at least 83% of citizens have previously preferred Russian in a study conducted by Gallup (Gradirovski & Esipova, 2008). However, due to the rising tension between Russia and Ukraine in the context of the Crimean situation and the Donbass conflict, we chose to provide

¹ The data was collected during a study conducted in collaboration with A. Samekin and I. Yagiyayev.

a Ukrainian-language option of the questionnaire to cover respondents who might decline to fill out a Russian survey for political reasons.

Method

Based on the analysis of previous studies on perceived political efficacy we decided to develop a new political efficacy scale that combines all three typical components of political efficacy: personal, collective and external. To form each type of political efficacy we use four abilities of political interaction: 1) ability to influence the enactment of new laws and political decisions, 2) ability to facilitate the election of a political leader, 3) ability to demand that existing laws and political decisions be observed and 4) ability to express any political opinions freely and publicly. Thus, we formulated 12 items for evaluation (see Table 1). Participants were asked to indicate how much they agreed or disagreed with the statements using a 5-point response scale (1 = completely disagree, 5 = completely agree).

Table 1

Structure of Perceived Political Efficacy Scale

Abilities for efficient evaluation	Internal political efficacy		External political efficacy
	Personal	Collective (group)	
To influence the enactment of new laws and political decisions	I can influence the enactment of new laws and political decisions	Together citizens of my country can influence the enactment of new laws and political decisions	The people in charge of government are willing to provide information on how political decisions are made
To facilitate the election of a political leader	I can facilitate the election of a political leader whose views I share	Together citizens of my country can facilitate the election of a political leader whose views they share	The people in charge of government are interested in ensuring equal rights for all political parties and groups
To demand that existing laws and political decisions be observed	I can successfully demand that existing laws and political decisions be observed	Together citizens of my country can successfully demand that existing laws and political decisions be observed	The people in charge of government are interested in carrying out the lawful demands of the citizens
To express political opinions freely and publicly	I can freely and publicly express my political opinions	Together citizens of my country can express their political opinions freely and publicly	The people in charge of government are interested in ensuring that citizens speak freely on any topic

Results

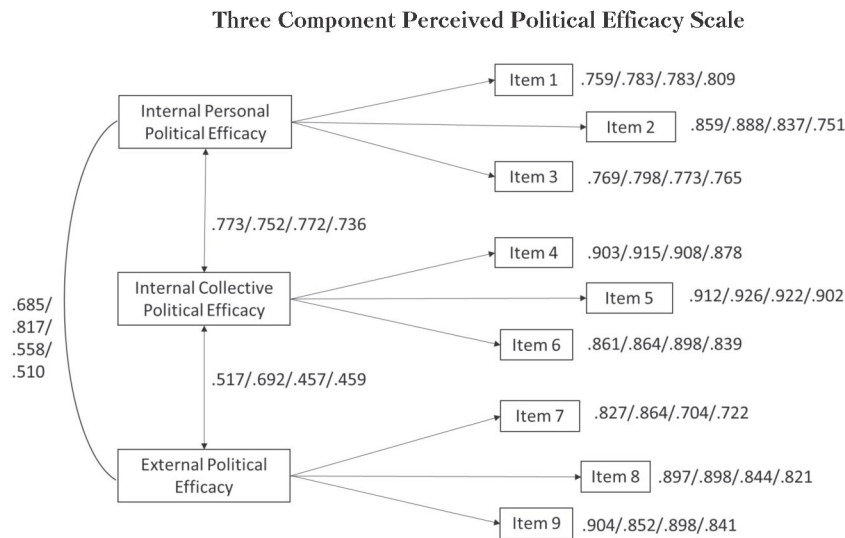
To examine the proposed structure of our political efficacy scale confirmatory factor analysis via Mplus (Muthen & Muthen, 1998–2012) was used. In the tested model separate items formed three interconnected factors: internal personal, internal collective and external political efficacy.

This analysis showed that the full version of the scale has a good fit for the Russian and Kazakh samples, but an unsatisfactory fit for both languages for Ukrainian sample (see Table 2) (Hu & Bentler, 1999). The analysis of factor loadings for separate items showed that items about ability to express political opinions freely and publicly worsen fit indexes for each model. Due to these considerations we modified our models by excluding these items.

Results for the short version of the scale exhibited good fit indexes for all Russian language versions of the tested scale in different countries, with the best fit exhibited by the Ukrainian sample. At the same time, the Ukrainian language version of the scale showed slightly less satisfactory indexes. In general, we consider these results to confirm the structure of the modified model of our perceived political efficacy scale: all items have high level ($> .700$) loadings on respective type of political efficacy (See Figure 1).

To check the validity of the short version of the scale multigroup confirmatory factor analysis was conducted for different countries, genders and age groups. We distinguished three age groups: the 31+ group ($N = 939$, political socialization largely occurred during the latter soviet years); the 20–30 group ($N = 920$, political socialization occurred during the transition period of the 1990s); the 18–19 age group ($N = 325$, political socialization occurred in the 21st century).

Figure 1



Note: $p < 0.01$. Estimates order: Russian sample/Kazakh/Ukrainian/Ukrainian (Ukrainian language)

Table 2

CFA for tested 3 component models of the Perceived Political Efficacy Scale

Models	χ^2	df	CFI	TLI	RMSEA	SRMR	AIC	BIC
Full version of the Perceived Political Efficacy Scale (12 items)								
Russia	472.786***	51	.953	.939	.078	.045	42,356.270	42,559.950
Kazakhstan	115.816***	51	.946	.930	.076	.041	6,581.078	6,713.252
Ukraine (Russian language)	241.773***	51	.903	.875	.106	.057	9,287.621	9,435.904
Ukraine (Ukrainian language)	181.773***	51	.892	.861	.099	.063	7,683.942	7,823.404
Short version of the Perceived Political Efficacy Scale (9 items)								
Russia	180.982*	24	.977	.965	.069	.026	31,810.084	31,966.761
Kazakhstan	41.517*	24	.983	.975	.058	.025	4,980.223	5,081.895
Ukraine (Russian language)	45.190*	24	.986	.979	.052	.025	6,965.548	7,079.612
Ukraine (Ukrainian language)	75.309*	24	.948	.922	.090	.040	5,756.431	5,863.709

* – $p < .05$, *** – $p < .001$.

All samples were compared for three levels of measurement invariance: configural, metric and scalar. Configural variance model shows if the same items measure our construct through all samples. Metric adds information about equivalence of factor loadings of items. And scalar describes equivalence of items intercepts. Proposed model for perceived political efficacy showed good fit on every sample (Byrne, 2012) (See Table 3).

The descriptive statistics and correlations can be seen in Table 4. To determine the socio-demographic differences in political efficacy additional analysis was conducted. First, the difference between men and women was analyzed. ANOVA showed that there are no significant differences in any type of perceived political efficacy between men and women ($p > .05$).

Then, the differences between the three age groups were analyzed. ANOVA showed significant differences in the levels of personal ($F = 3.153, p < .05$) and collective political efficacy ($F = 3.380, p < .05$). The 31+ age group showed significantly higher personal and collective efficacy than the 18–19 age group.

Finally, the differences between the three countries were analyzed. Four subsamples were analyzed: the Russian sample, the Kazakh sample, the Ukrainian sample that used the Russian-language survey and the Ukrainian sample that used the Ukrainian-language survey. ANOVA showed significant differences for all three types of political efficacy: personal ($F = 117.598, p < .05$), collective ($F = 87.363, p < .05$) and external ($F = 23.784, p < .05$). Ukrainian respondents demonstrated a higher level of personal and collective political efficacy when compared to the Russian and Kazakh samples. However, the Kazakh sample showed the highest level of external efficacy compared to Russians and Ukrainians. Notably, there are no significant differences between the Ukrainian in different language samples.

Discussion

The goal of this study was to develop and test a three-component scale of perceived political efficacy that takes into account personal, collective and external efficacy. The original scale was based on four abilities – 1) ability to influence the enactment of new laws and political decisions, 2) ability to facilitate the election of a political leader, 3) ability to demand that existing laws and political decisions be observed and 4) ability to express any political opinions freely and publicly. However, analysis showed that items based on the ability to express any political opinions freely and publicly are less closely tied to perceived political efficacy and worsen model fit. One possible explanation for this is that ability to express political opinion, i.e. freedom of speech, is seen by the respondents not to influence political processes, but perhaps as a more abstract measure of freedom. Thus, only items based on the other three abilities were left in the short modified version of the scale.

Curiously, the scale didn't show significant differences in any type of political efficacy between genders. It has been previously suggested that links between gender and political efficacy are largely dependent on other social attributes linked to gender in a particular culture (Caprara & Vecchione, 2017), like income and social

Table 3

Configural, metric and scalar invariance of the short version of the Perceived Political Efficacy Scale

Model	χ^2	df	CFI	TLI	RMSEA	SRMR	AIC	BIC	$\Delta\chi^2$	Δdf	ΔCFI
<i>Gender</i>											
Configural invariance	334.328*	48	.970	.956	.074	.024	50,249.447	50,590.782	–	–	–
Metric invariance	348.830*	54	.969	.959	.071	.025	50,242.898	50,550.099	14.502*	6	0.001
Scalar invariance	361.399*	60	.969	.963	.068	.026	50,237.363	50,510.431	12.569	6	0.000
<i>Age</i>											
Configural invariance	353.847*	72	.971	.957	.073	.027	50,102.083	50,614.085	–	–	–
Metric invariance	373.081*	84	.971	.962	.069	.029	50,087.542	50,531.277	19.234	12	0.000
Scalar invariance	435.291*	96	.966	.961	.070	.034	50,126.442	50,501.910	62.61***	12	0.005
<i>Countries</i>											
Configural invariance	394.746*	96	.969	.954	.075	.028	49,512.286	50,194.955	–	–	–
Metric invariance	452.491*	114	.965	.956	.074	.040	49,532.494	50,112.763	57.745***	18	0.004
Scalar invariance	513.273*	132	.961	.957	.073	.042	49,559.137	50,037.005	60.782***	18	0.004

* – $p < .05$, *** – $p < .001$.

Table 4

Descriptive statistics and correlations between components of perceived political efficacy

	M	SD	α	1	2
Russia (N = 1370)					
1. Internal Personal Political Efficacy	2.375	1.051	.834		
2. Internal Collective Political Efficacy	3.018	1.215	.921	.709*	
3. External Political Efficacy	1.987	1.084	.907	.636*	.495*
Kazakhstan (N = 219)					
1. Internal Personal Political Efficacy	2.562	1.081	.863		
2. Internal Collective Political Efficacy	3.063	1.385	.929	.724*	
3. External Political Efficacy	2.593	1.129	.903	.726*	.625*
Ukraine – Russian language (N = 331)					
1. Internal Personal Political Efficacy	2.218	0.868	.841		
2. Internal Collective Political Efficacy	3.407	0.978	.927	.696*	
3. External Political Efficacy	3.802	0.795	.854	.468*	.526*
Ukraine – Ukrainian language (N = 264)					
1. Internal Personal Political Efficacy	3.194	0.924	.814		
2. Internal Collective Political Efficacy	3.998	0.943	.905	.682*	
3. External Political Efficacy	2.116	0.794	.835	.475*	.402*

* $p < 0.05$.

standing. To further analyze whether gender inherently affect political efficacy, additional data is required to control for these factors.

Results also indicated that older people have higher political efficacy: those whose political socialization occurred in the final years of the Soviet Union had higher internal personal efficacy than those, whose socialization occurred in the 21st century. There are two possible explanations for this. On one hand, older people generally have higher social status and higher income and, therefore, may have higher general efficacy and, in turn, political efficacy. On the other hand, the older age group has experienced the transformations that post-Soviet countries went through. The experience of participating in major political changes, both personal and that of other people, is often considered a factor that leads to an increase in political efficacy.

Finally, results of the study show significant differences in political efficacy between Russia, Ukraine and Kazakhstan, which roughly corresponds to these countries' recent political history, as well as current government policies and media coverage of political news. The generally higher personal and collective efficacy of Ukrainian respondents seems to be a logical result of two successful revolutions. The high external efficacy of Kazakh respondents might be attributed to a high

level of trust in the government and a belief in its benevolent nature due to a high level of propaganda.

Overall, the results described in this paper indicate that the Perceived Political Efficacy Scale can be used in future studies as a reliable and stable measurement instrument. It will enable the analysis of the role of different types of political efficacy in the emergence of various types of political behavior.

References

- Acock, A., Clarke, H. D., & Stewart, M. C. (1985). A new model for old measures: A covariance structure analysis of political efficacy. *Journal of Politics, 47*, 1061–1084.
- Arens, A. K., & Watermann, R. (2017). Political efficacy in adolescence: Development, gender differences, and outcome relations. *Developmental Psychology, 53*(5), 933–948.
- Bandura, A. (1977). Self-efficacy: Toward a unifying theory of behavioral change. *Psychological Review, 84*, 191–215.
- Bandura, A. (1997). *Self-efficacy: The exercise of control*. London: W.H. Freeman.
- Blackwood, L. M., & Louis, W. R. (2012). If it matters for the group then it matters to me: Collective action outcomes for seasoned activists. *British Journal of Social Psychology, 51*, 72–92.
- Cakal, H., Hewstone, M., Schwär, G., & Heath, A. (2011). An investigation of the social identity model of collective action and the “sedative” effect of intergroup contact among Black and White students in South Africa. *British Journal of Social Psychology, 50*, 606–627.
- Campbell, A., Gurin, G., & Miller, W. (1954). *The voter decides*. Evanston, IL: Row, Peterson.
- Caprara, G., & Vecchione, M. (2017). *Personalizing politics and realizing democracy*. New York: Oxford University Press.
- Caprara, G. V., Vecchione, M., Capanna, C., & Mebane, M. (2009). Perceived political self-efficacy: theory, assessment, and applications. *European Journal of Social Psychology, 39*, 1002–1020.
- Cohen-Chen, S., Halperin, E., Porat, R., & Bar-Tal, D. (2014). The differential effects of hope and fear on information processing in intractable conflict. *Journal of Social and Political Psychology, 2*, 11–30.
- Gradirovski, S., & Esipova, N. (2008, 1 August). Russian language enjoying a boost in Post-Soviet states. Retrieved from <http://news.gallup.com/poll/109228/Russian-Language-Enjoying-Boost-PostSoviet-States.aspx>
- Harder, J., & Krosnick, J. A. (2008). Why do people vote? A psychological analysis of the causes of voter turnout. *Journal of Social Issues, 64*, 525–549.
- Heiss, R., & Matthes, J. (2016). Mobilizing for some: The effects of politicians’ participatory Facebook posts on young people’s political efficacy. *Journal of Media Psychology: Theories, Methods, and Applications, 28*(3), 123–135.
- Kenski, K., & Stroud, N. J. (2006). Connections between Internet use and political efficacy, knowledge, and participation. *Journal of Broadcasting and Electronic Media, 50*, 173–192.
- Klandermans, B. (1984). Mobilization and participation: Social-psychological expansions of resource mobilization theory. *American Sociological Review, 49*, 583–600.
- Klandermans, B. (2008). Embeddedness and Identity: How immigrants turn grievances into action. *American Sociological Review, 73*, 992–1012.
- Lee, K. M. (2006). Effects of Internet use on college students’ political efficacy. *Cyberpsychology and Behavior, 9*, 415–422.
- Madsen, D. (1987). Political self-efficacy tested. *American Political Science Review, 81*(2), 571–582.

- Mannarini, T., Roccato, M., Fedi, A., & Rovere, A. (2009). Six factors fostering protest: Predicting participation in locally unwanted land uses movements. *Political Psychology, 30*, 895–920.
- Morrell, M. E. (2005). Deliberation, democratic decision-making and internal political efficacy. *Political Behavior, 27*, 49–69.
- Mummendey, A., Kessler, T., Klink, A., & Mielke, R. (1999). Strategies to cope with negative social identity: Predictions by social identity theory and relative deprivation theory. *Journal of Personality and Social Psychology, 76*, 229–245.
- Niemi, R. G., Craig, S. C., & Mattei, F. (1991). Measuring internal political efficacy in the 1988 National Election Study. *American Political Science Review, 85*(4), 1407–1413.
- Rees, J. H., & Bamberg, S. (2014). Climate protection needs societal change: Determinants of intention to participate in collective climate action. *European Journal of Social Psychology, 44*, 466–473.
- Schulz, W. (2005). *Political efficacy and expected political participation among lower and upper secondary students. A comparative analysis with data from the IEA Civic Education Study*. Retrieved from http://iccs.acer.edu.au/uploads/File/papers/ECPR2005_SchulzW_EfficacyParticipation.pdf
- Tausch, N., & Becker, J. C. (2013). Emotional reactions to success and failure of collective action as predictors of future action intentions: A longitudinal investigation in the context of student protests in Germany. *British Journal of Social Psychology, 52*, 525–542.
- Van Stekelenburg, J., & Klandermans, B. (2010). The social psychology of protest. Retrieved from <http://www.surrey.ac.uk/politics/research/researchareasofstaff/isppsummeracademy/instructors/Social%20Psychology%20of%20Protest,%20Van%20Stekelenburg%20&%20Klandermans.Pdf>
- Van Zomeren, M., Leach, C. W., & Spears, R. (2010). Does group efficacy increase group identification? Resolving their paradoxical relationship. *Journal of Experimental Social Psychology, 46*, 1055–1060.
- Van Zomeren, M., Postmes, T., & Spears, R. (2008). Toward an integrative social identity model of collective action: A quantitative research synthesis of three socio-psychological perspectives. *Psychological Bulletin, 134*(4), 504–535.
- Van Zomeren, M., Saguy, T., & Schellhaas, F. M. H. (2012). Believing in “making a difference” to collective efforts: Participative efficacy beliefs as a unique predictor of collective action. *Group Processes and Intergroup Relations, 16*, 618–634.
- Zimmerman, M. A. (1989). The relationship between political efficacy and citizen participation: construct validation studies. *Journal of Personality Assessment, 53*(3), 554–566.

Appendix A

Perceived Political Efficacy Scale (short version)

Instruction: Consider the current events in your country. Read each statement and indicate the degree to which you agree with it on a scale from 1 to 5 where 1 is “completely disagree” and 5 is “completely agree”.

1. I can influence the enactment of new laws and political decisions.
2. I can facilitate the election of a political leader whose views I share.
3. I can demand that existing laws and political decisions be observed.
4. Together citizens of my country can influence the enactment of new laws and political decisions.
5. Together citizens of my country can facilitate the election of a political leader whose views they share.

6. Together citizens of my country can demand that existing laws and political decisions be observed.
7. The people in charge of government are willing to provide information on how political decisions are made.
8. The people in charge of government are interested in ensuring equal rights for all political parties and groups.
9. The people in charge of government are interested in carrying out the lawful demands of the citizens.

Internal personal political efficacy: 1–3

Internal collective political efficacy: 4–6

External political efficacy: 7–9

Irena R. Sarieva — lecturer, National Research University Higher School of Economics.
Research area: political behavior, electoral behavior, social movement, collective behavior, social interaction, social influence.
E-mail: isarieva@hse.ru

Как измерить воспринимаемую политическую эффективность? Трехкомпонентная шкала

И.Р. Сариева*

** Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики», 101000, Россия, Москва, ул. Мясницкая, д. 20*

Резюме

Целью данного исследования была разработка и апробация шкалы, измеряющей три компонента политической самоэффективности: личную, коллективную и внешнюю самоэффективность. 12 утверждений были сформулированы на основе четырех способностей: 1) способности влиять на принятие новых законов и политических решений, 2) способности способствовать избранию политического лидера, 3) способности требовать исполнения существующих законов и политических решений и 4) способности свободно и публично выражать любые политические взгляды. Ответы респондентов российской, казахстанской и украинской выборок ($N = 2184$) были собраны онлайн через социальные сети в 2015–2017 гг. Структурная валидность шкалы была проанализирована с помощью конфирматорного факторного анализа. Его результаты показали, что с рядом модификаций укороченная версия предложенной модели демонстрирует хорошие показатели соответствия по всем трем выборкам. Также была успешно протестирована конфигурационная, метрическая и скалярная инвариативность укороченной версии Модели Воспринимаемой Политической Самоэффективности. Кроме того, были выявлены различия в показателях политической самоэффективности между возрастными группами и странами. В частности, люди в возрастной группе старше 30 лет демонстрировали более высокую политическую самоэффективность, чем

респонденты в группе 18–19 лет. Украинские респонденты демонстрировали значительно более высокую личную и коллективную самооффективность по сравнению с российскими и казахстанскими респондентами. Наконец, казахстанские респонденты продемонстрировали наивысший уровень внешней политической самооффективности.

Ключевые слова: внутренняя политическая эффективность, внешняя политическая эффективность, личная политическая эффективность, коллективная политическая эффективность, политическая самооффективность, шкала.

Приложение А1

Воспринимаемая политическая эффективность. Короткая версия

Инструкция: *Подумайте, пожалуйста, о текущей политической ситуации в вашей стране. Прочтите каждое утверждение и оцените, насколько вы согласны с каждым из них, по шкале от 1 до 5, где 1 — полностью не согласны, а 5 — полностью согласны.*

1. Я могу влиять на принятие новых законов и политических решений в моей стране.
2. Я могу способствовать избранию политического лидера, чьи взгляды я разделяю.
3. Я могу требовать исполнения существующих законов и политических решений.
4. Вместе граждане моей страны могут влиять на принятие новых законов и политических решений.
5. Вместе граждане моей страны могут способствовать избранию политического лидера, чьи взгляды они разделяют.
6. Вместе граждане моей страны могут требовать исполнения существующих законов.
7. Люди, стоящие во главе государства, готовы предоставить информацию о том, как принимаются политические решения.
8. Люди, стоящие во главе государства, заинтересованы в создании равных прав для всех политических сил.
9. Люди, стоящие во главе государства, заинтересованы в исполнении законных требований граждан.

Ключ:

Личная внутренняя политическая самооффективность: утверждения 1–3

Групповая внутренняя политическая самооффективность: утверждения 4–6

Внешняя политическая самооффективность: утверждения 7–9.

Сариева Ирина Ремаевна — преподаватель, Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики».

Сфера научных интересов: политическое поведение, электоральное поведение, социальные движения, коллективное поведение, социальное взаимодействие, социальное влияние.

Контакты: isarievala@hse.ru

ВАЛИДИЗАЦИЯ РУССКОЯЗЫЧНОЙ ВЕРСИИ ОПРОСНИКА ЭТИЧЕСКИХ ПОЗИЦИЙ

А.А. ФЕДОРОВ^а, И.В. БАДИЕВ^б

^аНовосибирский государственный университет, 630090, Россия, Новосибирск, ул. Пирогова, д. 1

^бБурятский государственный университет, 670000, Россия, Улан-Удэ, ул. Смолина, д. 24 «а»

Резюме

В статье представлены результаты валидации русскоязычной версии опросника этических позиций Д.Р. Форсайта (Ethics Position Questionnaire, EPQ). Оригинальная версия опросника содержит два ортогональных фактора (Идеализм и Релятивизм), на основе которых составлена таксономия этических позиций (ситуационизм, абсолютизм, субъективизм и эксепционизм). В статье высказано предположение, что идеализм и релятивизм следует рассматривать как поведенческие диспозиции. В настоящем исследовании при помощи конфирматорного факторного анализа проверены несколько теоретических моделей. КФА показал, что наибольшей пригодностью обладает двухуровневая структурная модель, в которой идеализм и релятивизм являются ортогональными факторами второго порядка. При этом идеализм включает в себя такие факторы, как Недопущение вреда (И1) и Забота о благе (И2), а релятивизм — Относительность этических систем (Р1), Межличностный релятивизм (Р2) и Допустимость лжи (Р3). Полученная модель обладает рядом преимуществ. Во-первых, она полностью соответствует теоретической модели Д.Р. Форсайта, включая ортогональность основных факторов. Во-вторых, она предполагает многомерность конструкторов «идеализм» и «релятивизм». В-третьих, позволяет согласовать между собой результаты предыдущих эмпирических исследований. Также в исследовании установлено, что EPQ имеет хорошую внутреннюю согласованность, ретестовую надежность, конвергентную, дискриминантную и номологическую валидность. Последняя оценивалась в рамках номологической сети, в которой идеализм и релятивизм были соотношены с конструкторами, связанными с ценностной системой человека (в рамках теории базовых индивидуальных ценностей Ш. Шварца). Полученные результаты позволяют считать русскоязычную версию EPQ надежным и валидным инструментом оценки идеализма и релятивизма.

Ключевые слова: этические позиции, идеализм, релятивизм, мораль, диспозиция.

В современной психологии наблюдается устойчиво растущий интерес к моральным аспектам поведения человека. На современном этапе можно утверждать, что психология морали оформилась в самостоятельную междисциплинарную научную область со специфическим предметом исследования. Одной из наиболее актуальных проблем изучения в данной области являются индивидуальные различия в вынесении моральных суждений.

Одна из современных теорий, делающих акцент на индивидуальной вариативности моральных суждений, была сформулирована американским психологом Д. Форсайтом (Forsyth, 1980). В ее рамках индивидуальные различия в области морали объясняются интуитивными этико-философскими идеологиями, присущими личности, которые формируются в результате социализации и приобретения жизненного опыта. Д. Форсайт рассматривает индивида в качестве интуитивного этического философа, который выносит моральные суждения, основываясь на личных представлениях о добре и зле. Данные этические представления формируются в результате жизненного опыта в решении различных этических проблем.

Д. Форсайт признает, что индивидуальные этико-философские системы могут иметь достаточно сложную структуру и включать в себя множество элементов. Тем не менее для подавляющего большинства людей при вынесении морального суждения прослеживаются две номотетические закономерности: озабоченность последствиями и озабоченность принципами. Таким образом, Д. Форсайт предложил описывать интуитивные идеологические пристрастия личности при помощи двух ортогональных факторов: идеализма и релятивизма. В качестве измерительных шкал они образуют два дихотомических континуума. В итоге каждый индивид может быть отнесен к одной из четырех групп этических позиций по степени выраженности релятивизма и идеализма.

Релятивизм определяется как установка индивида на то, что твердых моральных принципов не существует. При оценке других люди с высоким уровнем релятивизма большее значение придают обстоятельствам, а не нарушенным моральным законам. Индивиды с низким уровнем релятивизма (универсализм), напротив, убеждены в существовании абсолютных, неизменных нравственных норм, этических заповедей, моральных императивов.

Идеализм определяется как степень убежденности индивида в том, что «правильные» действия всегда приводят к желаемым последствиям. Индивиды с высоким уровнем идеализма выносят моральные суждения, основываясь на последствиях действий. Морально то, что приносит благо, аморально то, что приносит вред. При этом мотивы совершения поступка в расчет не принимаются, для вынесения морального суждения важны лишь последствия как таковые. Другими словами, идеалисты верят в то, что «правильные» поступки приносят благо для всех. Индивиды с низким уровнем идеализма (прагматизм) убеждены в том, что любой поступок приносит как пользу, так и вред и любое действие сопряжено с сопутствующим ущербом. Таким образом, вынесение морального суждения о поступке на основе его последствий невозможно, поскольку человек, совершая тот или иной выбор, выбирает «из двух зол».

Пересечение факторов идеализма и релятивизма дает таксономию этических позиций (таблица 1).

Абсолютизм. Индивиды с высоким уровнем идеализма и низким уровнем релятивизма при вынесении моральных суждений опираются на универсальные моральные принципы. Абсолютисты полагают, что следование твердым этическим принципам помогает достичь наилучшего результата. Сталкиваясь

Таблица 1

Таксономия этических позиций Д. Форсайта

Идеализм	Релятивизм	
	Высокий	Низкий
Высокий	<i>Ситуационизм.</i> Отвержение нравственных правил; одобрение индивидуального анализа каждого акта в каждой конкретной ситуации	<i>Абсолютизм.</i> Наилучший возможный результат всегда достигается за счет следования универсальным моральным правилам
Низкий	<i>Субъективизм.</i> Этическая оценка основана на личных ценностях, а не универсальных моральных принципах	<i>Экsepционизм.</i> Моральные абсолюты являются руководством в моральных суждениях, но они открыты для прагматических, утилитарных исключений

с этической дилеммой, абсолютист принимает решение, исходя из предписаний, не делая исключений, не учитывая контекста ситуации или последствий. В качестве иллюстрации Д. Форсайт приводит пример врача, перед которым стоит дилемма — соврать или сказать правду пациенту о его состоянии здоровья и перспективах лечения. Абсолютист разрешает данную дилемму, исходя из положения о том, что «ложь — это плохо», независимо от того, принесет ли она пользу в обозримом будущем или нет.

Экsepционизм. Индивиды с низким уровнем релятивизма и низким уровнем идеализма при вынесении моральных суждений опираются на моральные абсолюты, однако признают, что «во всех правилах есть исключения». В рамках экsepционизма моральность оценивается, исходя из наибольшего блага для большинства людей. Так, в примере с дилеммой врача экsepционист предлагает взвесить возможный вред от лжи с возможной пользой. В том случае, если последствия лжи приносят наибольшее благо по сравнению с правдой, то с этических позиций ложь предпочтительней.

Ситуационизм. Индивиды с высоким уровнем релятивизма и высоким уровнем идеализма при вынесении моральных суждений полагают, что каждый конкретный случай должен быть рассмотрен в индивидуальном порядке. Вынесение морального суждения основывается не на оценке поступка как «хорошего» или «плохого», а исходя из его «контекстной уместности». Таким образом, этичность определяется полезностью, исходя из последствий действия, без учета мотивов и намерений.

Субъективизм. Индивиды с высоким уровнем релятивизма и низким уровнем идеализма, как и ситуационисты, полагают, что моральные принципы относительны, поэтому при вынесении морального суждения основываться на них не следует. Но в отличие от ситуационистов в своих суждениях не полагаются и на последствия, поскольку не верят во «всеобщее благо». А поскольку всеобщее благо недостижимо, то индивид должен ориентироваться исключительно на собственные интересы. Таким образом, моральные суждения выносятся относительно того, насколько действия человека соответствуют его собственным интересам.

Следует отметить, что в теории этических позиций Д. Форсайта интуитивные этические идеологии не имеют иерархических отношений и, следовательно, данная таксономия Д. Форсайта не позволяет говорить о предпочтительности одного способа вывода моральных суждений над другим.

На основе вышеизложенной концепции Д. Форсайтом был разработан опросник этических позиций (Ethics Position Questionnaire), «измеряющий» идеализм и релятивизм¹. В настоящей статье представлены результаты апробации и валидации русскоязычной версии этого опросника – проверки его факторной структуры, оценки внутренней согласованности, ретестовой надежности, конвергентной, дискриминантной и номологической валидности. Оценка последней осуществлялась путем построения номологической сети между идеализмом, релятивизмом и конструктами, связанными с ценностной сферой человека. Анализ ценностных конструктов проводился в рамках теории базовых индивидуальных ценностей Ш. Шварца, одной из наиболее распространенных теорий в этой области (Шварц и др., 2012). В ее рамках базовые индивидуальные ценности определяются направленностью на 1) личную/социальную выгоду; 2) рост и саморазвитие/избегание тревоги и защиту; 3) открытость к изменениям/сохранение статус-кво; 4) собственное благо/благо других. Таким образом, ценности, связанные с благом и выгодой для других (группы), должны иметь положительную связь с идеализмом как шкалой, измеряющей заботу о благе и избегание вреда. К ним относятся, в первую очередь, такие ценности первого порядка, как благожелательность и универсализм, а также такая ценность второго порядка, как самопреодоление. Можно также ожидать наличия связи идеализма с конформизмом, поскольку последний в рамках теории Ш. Шварца включает в себя избегание причинения вреда другим людям. Убежденность в отсутствии абсолютных моральных норм, или релятивизм, предполагает направленность на изменения и стремление к свободе от ограничений, что соответствует таким ценностям первого порядка, как самостоятельность и стимуляция, а также такой ценности второго порядка, как открытость к изменениям. Таким образом, на основе теории Д.Р. Форсайта, лежащей в основе EPQ, и теории базовых индивидуальных ценностей Ш. Шварца были сформулированы следующие гипотезы:

H1. Идеализм положительно связан с ценностью благожелательности.

H2. Идеализм положительно связан с ценностью универсализма.

¹ Отметим, что большую распространенность данный опросник получил в области изучения этических аспектов поведения в бизнесе. Приведем для примера результаты двух исследований. Дуглас и Вир показали, что высокий идеализм отрицательно связан с применением сомнительной тактики бюджетного люфта, которая заключается в умышленной недооценке доходов и переоценке расходов для демонстрации перевыполнения прогноза в будущем (Douglas, Wier, 2005). Карандэ с соавт. проследили связь идеализма с приверженностью корпоративным ценностям, в то время как релятивизм, напротив, связан с их негативной оценкой (Karande et al., 2002). Также получены данные, касающиеся кросс-культурных различий в этических позициях, их связи с различными параметрами культурных измерений (в рамках теории Г. Хофстеде), ценностями и пр. (Forsyth et al., 2008).

- Н3. Идеализм положительно связан с ценностью конформности.
Н4. Идеализм положительно связан с ценностью самопреодоления (ценность второго порядка).
Н5. Релятивизм положительно связан с ценностью самостоятельности.
Н6. Релятивизм положительно связан с ценностью стимуляции.
Н7. Релятивизм положительно связан с ценностью открытости к изменениям (ценность второго порядка).

Методика

Выборка. В исследовании принял участие 241 человек в возрасте от 17 до 27 лет ($M = 20.75$, $Me = 20$, $SD = 1.98$), 106 мужчин и 135 женщин, студенты различных факультетов НГУ. Из них 108 человек (40 мужчин, 68 женщин) прошли процедуру ретеста через 4 недели после основного тестирования.

Подвыборки по использованным методикам: опросник этических позиций (EPQ) – 241 чел., портретный опросник ценностей (PVQ-R2) – 136 чел., шкала социальной желательности Кроуна-Марлоу – 60 чел.

Инструменты

1. *Опросник этических позиций (EPQ)* Д.Р. Форсайта создан для измерения идеализма и релятивизма и состоит из 20 пунктов, по 10 на каждую из шкал (Forsyth, 1980). В оригинальной статье испытуемым необходимо оценить степень согласия с каждым утверждением по 9-балльной шкале от «полностью не согласен» (1) до «полностью согласен» (9). Подсчитывается сумма баллов, которую набрал испытуемый по каждой из шкал, что делает возможным отнесение человека к одной из четырех категорий: ситуационисты, абсолютисты, эксепционисты, субъективисты.

В настоящем исследовании для валидизации на российской выборке использовалась русскоязычная версия EPQ, разработанная А.А. Фёдоровым и И.В. Бадиевым². Для ее создания применялся метод обратного перевода. Уточнение перевода проводилось с участием носителей языка. Текст методики и ключ с разрешения Д.Р. Форсайта приведены в приложении к статье.

Также в русскоязычной версии, по рекомендации Д.Р. Форсайта, 9-балльная шкала ответов была заменена на 5-балльную. Практика использования англоязычной версии EPQ показала, что 5-балльная шкала Ликерта обладает

² В литературе имеются сведения об использовании EPQ на российской выборке (Robertson et al., 2003; Sommer et al., 2000). В этих исследованиях, однако, как указывает сам Д.Р. Форсайт (личная коммуникация), не проводилась валидизация русскоязычной версии EPQ и из психометрических характеристик приведены только данные, касающиеся внутренней согласованности. Кроме того, по неясным причинам в одном из исследований шкала релятивизма включала в себя только 9 пунктов (Robertson et al., 2003). По всей видимости, в двух вышеуказанных исследованиях использовались *разные* переводы. Для решения задач настоящего исследования все пункты переводились заново.

достаточной чувствительностью. Кроме того, результаты некоторых исследований свидетельствуют о том, что при использовании шкал типа «согласен – не согласен» 5-балльный вариант является предпочтительным по сравнению с более мерными вариантами, поскольку последние могут приводить к получению данных более низкого качества (Revilla et al., 2014).

2. *Портретный опросник ценностей* (2-я пересмотренная версия, PVQ-R2) использовался для проверки номологической валидности EPQ. Он включает 57 пунктов и позволяет оценить 19 ценностей, которые могут быть сведены к 10 базовым ценностям, выделенным Ш. Шварцем, и 4 ценностям второго порядка (Шварц и др., 2012). Для каждого утверждения респондент указывает, насколько описываемый человек похож на него.

3. Поскольку отмечается, что в рамках проверки дискриминантной валидности необходимо анализировать смещение ответов, которое может быть вызвано социальной желательностью, анализ связей создаваемой или адаптируемой методики со шкалой социальной желательности является общей исследовательской практикой (Campbell, Fiske, 1959; Paulhus, 1991). В нашем исследовании в этих целях использовалась методика Марлоу-Крауна для исследования мотивации одобрения в адаптации Ю.Л. Ханина (1976). Она представляет собой сокращенную версию оригинальной шкалы социальной желательности Марлоу-Крауна и содержит 20 пунктов, с каждым из которых респондент должен согласиться или не согласиться.

Результаты

Факторная структура EPQ

Для анализа факторной структуры EPQ проводился конфирматорный факторный анализ в статистическом пакете EQS 6.2 for Windows. Учитывая предыдущие исследования, проверялись три теоретические модели. Модель 1 является двухфакторной и соответствует исходным теоретическим положениям Форсайта (1980). Она представлена двумя не коррелирующими друг с другом факторами (Идеализм и Релятивизм), каждый из которых включает в себя по 10 пунктов. Модель 2 получена в исследовании Дэвиса с соавт. (Davis et al., 2001) и состоит из трех факторов: идеализм (10 пунктов), релятивизм (8 пунктов) и правдивость (2 пункта, выделенные из первичной шкалы релятивизма). Фактор «правдивость» коррелирует с фактором релятивизма. В исследованиях Дэвиса с соавт. эта модель продемонстрировала большее соответствие эмпирическим данным, нежели оригинальная двухфакторная модель Форсайта. Модель 3 была получена в кросс-культурных исследованиях на выборках Австрии, Великобритании, Брунея и США (Cui et al., 2005). Как и Модель 1, она является двухфакторной, но в ней на каждый фактор приходится не по 10, а по 6 пунктов (1–6 для шкалы идеализма и 3–8 для шкалы релятивизма).

Поскольку анализ показал, что распределение переменных отклоняется от многомерной нормальности (с.г. = 18.1), конфирматорный факторный анализ

проводился с поправкой Саторры-Бентлера (Satorra, Bentler, 1994). Для оценки пригодности моделей использовались следующие показатели: 1) Satorra-Bentler (S-B) χ^2 , $p > 0.05$; 2) RMSEA < 0.05 (при 90% CI от 0.000 до 0.049); 3) CFI > 0.95 ; 4) IFI > 0.95 ; 5) TLI > 0.95 . Результаты проверки трех моделей представлены в таблице 2.

Двухфакторная Модель 1 продемонстрировала неприемлемый уровень соответствия эмпирическим данным: (S-B) $\chi^2 = 432.34$, $p < 0.001$; RMSEA = 0.080 (при 90 % CI от 0.071 до 0.089); CFI = 0.793; IFI = 0.796; TLI = 0.769.

Показатели трехфакторной Модели 2 оказались лучше: (S-B) $\chi^2 = 277.30$, $p < 0.001$; RMSEA = 0.052 (при 90 % CI от 0.040 до 0.062); CFI = 0.916; IFI = 0.914; TLI = 0.904. Двухфакторная Модель 3 также показала лучшее соответствие эмпирическим данным, чем Модель 1, ее сравнительные индексы пригодности (CFI, IFI и TLI) статистически значимо не отличаются от показателей Модели 2³. Укажем, что и Модель 2, и Модель 3, за исключением (S-B) χ^2 , удовлетворяют «мягким» критериям соответствия: RMSEA < 0.08 ; CFI, IFI, TLI > 0.90 ⁴.

Можно отметить, что апостериорная модификация моделей на основе индексов Лагранжа позволяет повысить уровень соответствия Моделей 2 и 3. Однако подобная модификация, связанная с допущением ковариации ошибок, — это хотя и распространенная, но сомнительная практика, для которой мало теоретических оснований (Hermida, 2015), поэтому нами было предпринято дополнительное теоретическое исследование, направленное на получение такой структуры опросника, которая бы, во-первых, удовлетворяла жестким критериям соответствия без ковариации ошибок и, во-вторых, соответствовала оригинальной двухфакторной теории Форсайта.

С учетом предшествующих исследований (Cui et al., 2005; Davis et al., 2001; Forsyth et al., 2008; Redfern, 2004), проведенного структурного анализа трех конкурирующих моделей и содержания пунктов, входящих в EPQ, была создана двухуровневая структурная модель с двумя ортогональными факторами второго порядка (Идеализм и Релятивизм).

Таблица 2

Показатели соответствия моделей по итогам CFA

Модель	(S-B) χ^2 , p	RMSEA [90% CI]	CFI	IFI	TLI
М.1 (Форсайт)	432.34, $p < 0.001$	0.080 [0.071 0.089]	0.793	0.796	0.769
М.2 (Дэвис и др.)	277.30, $p < 0.001$	0.052 [0.040 0.062]	0.916	0.914	0.904
М.3 (Цуи и др.)	125.36, $p < 0.001$	0.074 [0.067 0.091]	0.918	0.919	0.900

³ Отметим, что прямое сопоставление индексов пригодности Модели 3 с Моделями 1 и 2 невозможно, поскольку они включают в себя разное количество переменных.

⁴ Ужесточение критериев (RMSEA < 0.05 ; CFI, IFI, TLI > 0.95) связывают с исследованием Ху и Бентлера (Hu, Bentler, 1999), но и они сами, и другие ученые указывают на возможные ограничения применимости этих рекомендаций (Marsh et al., 2004).

Как показало кросс-культурное исследование Цуи с соавт., в шкале идеализма можно выделить два вида пунктов. В фокусе первых находится концепция снижения вреда и риска, в фокусе вторых — сохранение и преумножение блага (Cui et al., 2005, p. 67). Цуи с соавт. предпочли оставить в шкале идеализма только первый вид пунктов, исключив второй. На наш взгляд, обе эти концепции содержательно входят в фактор идеализма, образуя две его грани.

С другой стороны, из фактора релятивизма Дэвис с соавт. выделили, как уже указывалось, фактор правдивости, или, точнее, допустимости лжи. Они рассматривали их как факторы одного порядка, в то время как мы полагаем, что допустимость лжи должна входить в общий фактор релятивизма как более узкая концепция. В то же время проведенный ранее конфирматорный факторный анализ (в котором допускалась ковариация ошибок) показал, что пункты 16–18 с высокой долей вероятности входят в общую латентную переменную. Анализ этих пунктов позволяет выделить в них общее содержание, связанное с релятивизмом в межличностных отношениях (например, такой пункт, как *«Жесткая этическая позиция, которая запрещает определенные виды поступков, препятствует достижению лучших отношений между людьми и их приспособлению друг к другу»*). Оставшиеся пункты шкалы релятивизма связаны с концепцией относительности этических систем (например, пункты *«Нет таких этических принципов, которые настолько важны, что должны быть частью любого этического кодекса»* или *«Разные системы моральных принципов нельзя сравнивать в отношении правильности»*).

Таким образом, мы предположили, что EPQ состоит из пяти факторов первого порядка, которые образуют два ортогональных фактора второго порядка, что согласуется с концепцией Д.Р. Форсайта.

Полученная модель проверялась методом конфирматорного факторного анализа без допущения ковариации ошибок и с поправкой Саторры-Бентлера (ковариация между вторичными факторами с учетом проверяемой теоретической модели зафиксирована на 0). Результаты конфирматорного анализа показывают, что эта модель отлично соответствует эмпирическим данным: (S-B) $\chi^2 = 185.33$, $p = 0.111$; RMSEA = 0.024 (при 90% CI от 0.000 до 0.039); CFI = 0.982; IFI = 0.983; TLI = 0.979.

Структурная двухуровневая модель EPQ представлена на рисунке 1.

Таким образом, нами получена и успешно проверена на соответствие эмпирическим данным двухуровневая структура EPQ, которая обладает следующими преимуществами:

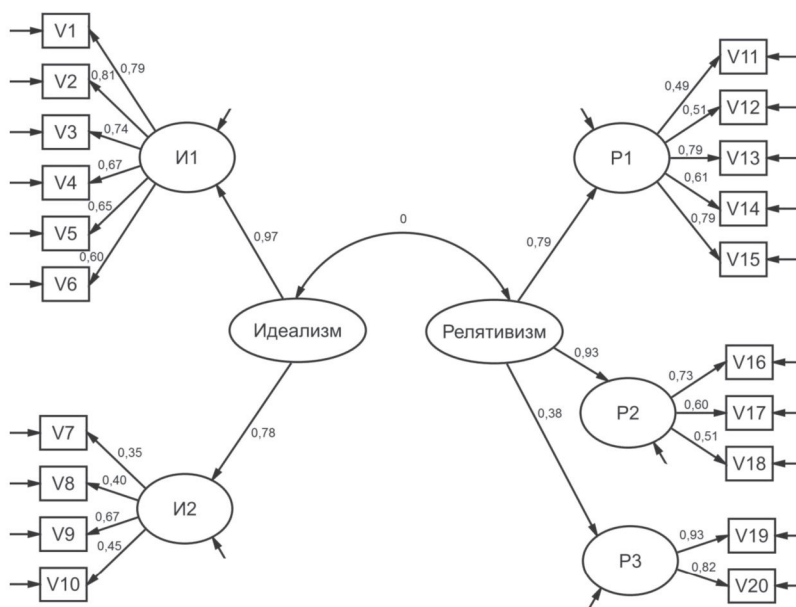
1) полностью соответствует теоретической модели Д.Р. Форсайта, включая ортогональность основных факторов (при добавлении связи между ними, т.е. свободном вычислении ковариации, пригодность модели статистически значимо снижается, хотя и остается на хорошем уровне: (S-B) $\chi^2 = 185.33$, $p = 0.014$; RMSEA = 0.033 (при 90% CI от 0.015 до 0.046); CFI = 0.967; IFI = 0.968; TLI = 0.961);

2) предполагает многомерность конструкторов «идеализм» и «релятивизм»;

3) позволяет согласовать между собой результаты предыдущих эмпирических исследований.

Рисунок 1

Структурная модель EPQ: стандартизованное решение
(параметры ошибок не показаны)



Примечание. Для переменных приведены номера пунктов оригинального опросника. I1 – Недопущение вреда; I2 – Забота о благе; P1 – Относительность этических систем; P2 – Межличностный релятивизм; P3 – Допустимость лжи.

Надежность шкал EPQ

В исследовании оценивались два класса надежности: надежность по внутренней согласованности и ретестовая надежность. В статье, посвященной адаптации опросника Темная дюжина, авторы вслед за зарубежными исследователями справедливо указывают на то, что в ряде случаев традиционный коэффициент α Кронбаха не является оптимальной мерой внутренней согласованности (Корнилова и др., 2015). Следуя рекомендациям сообщать в исследовании и о других мерах внутренней согласованности, помимо α (Dunn et al., 2014; Revelle, Zinbarg, 2008), мы также измеряли коэффициент составной надежности (коэффициент ω Макдональда). Коэффициент α вычислялся в программном пакете Statsoft STATISTICA 8.0, коэффициент ω – согласно формуле в терминах факторных нагрузок, при этом факторы первого порядка рассматривались как индикаторы (Geldhof et al., 2014). Результаты анализа приведены в таблице 3.

Приведенные данные свидетельствуют о хорошей внутренней согласованности шкал и подшкал EPQ. Полученные данные в целом соответствуют результатам зарубежных исследований. Форсайт, например, приводит следующие

Таблица 3

Коэффициенты α и ω для шкал EPQ

Шкала	α Кронбаха	ω Макдональда	М	SD
Идеализм	0.834	0.871	33.91	6.52
Релятивизм	0.806	0.764	33.74	6.63

показатели α Кронбаха: 0.80 для шкалы идеализма и 0.73 для шкалы релятивизма (Forsyth, 1980).

Ретестовая надежность оценивалась при помощи коэффициента корреляции Пирсона между данными двух опросов ($N = 108$), проведенных с интервалом в четыре недели⁵. Для шкалы идеализма ретестовая надежность составила 0.75, $p < 0.01$; для шкалы релятивизма — 0.72, $p < 0.01$. Эти коэффициенты свидетельствуют о достаточной устойчивости во времени шкал EPQ. В оригинальном исследовании Форсайта интервал ретеста составил две недели, а полученные показатели $r = 0.67$ для шкалы идеализма и $r = 0.66$ для шкалы релятивизма (Ibid.).

Конвергентная и дискриминантная валидность шкал EPQ

Конвергентная и дискриминантная валидность шкал EPQ оценивалась в рамках подхода Форнелла-Ларкера (Fornell, Larcker, 1981). В нем конвергентная, дискриминантная, номологическая и очевидная валидность представляют собой компоненты конструктивной валидности, являющейся мерой того, насколько набор измеряемых переменных действительно отражает содержание теоретического латентного конструкта. На основе результатов CFA ортогональной двухуровневой модели EPQ определялись следующие параметры: AVE, CR, r_{AB} . В качестве критериев конвергентной валидности, которая связана с оценкой общности дисперсии переменных латентного конструкта, брались следующие значения: $AVE > 0.50$, $CR > 0.70$, $CR > AVE$. В качестве критериев дискриминантной валидности, связанной с оценкой того, насколько один конструкт отличается от других, брались следующие значения: для любых двух факторов А и В $AVE_A > r_{AB}^2$, $AVE_B > r_{AB}^2$ (Hair et al., 2014). Результаты анализа приведены в таблице 4.

Из приведенных данных видно, что двухуровневая ортогональная модель EPQ удовлетворяет критериям конвергентной и дискриминантной валидности⁶.

⁵ Здесь и далее мы использовали параметрические критерии, несмотря на то, что распределение данных в нашем исследовании отличается от нормального. Зарубежные и отечественные исследователи указывают, что эти критерии относительно устойчивы к нарушению нормальности, особенно при больших N , и их применение остается корректным (Norman, 2010; Корнилова и др., 2015; Лемешко, Лемешко, 2008).

⁶ Поскольку проверялась ортогональная модель CFA, $r_{AB} = 0$. Заметим, что проверка модели со свободным вычислением ковариации между факторами второго порядка приводит к схожим результатам. В ней $r_{AB}^2 = 0.02$, $AVE_{II} = 0.762$, $AVE_P = 0.537$, $CR_{II} = 0.864$, $CR_P = 0.760$.

Таблица 4

AVE, CR, r_{AB}^2 шкал EPQ

Шкала	AVE	CR	r_{AB}^2
Идеализм	0.772	0.871	0
Релятивизм	0.544	0.764	

В рамках проверки дискриминантной валидности проверялась связь шкал EPQ с социальной желательностью ($N = 60$). Низкие значения корреляционных связей при этом позволяют говорить о том, что содержание пунктов, входящих в шкалу, не смешано с социальной желательностью (Paulhus, 1991). В нашем исследовании для шкалы идеализма эта связь составила $r = 0.21, p > 0.05$; для шкалы релятивизма $r = 0.16, p > 0.05$, что свидетельствует в пользу дискриминантной валидности методики. В оригинальном исследовании Форсайта получены связи 0.22 и 0.18 для шкалы идеализма и релятивизма соответственно (Forsyth, 1980).

Номологическая валидность шкал EPQ

Для проверки номологической валидности опросника, которая связана с оценкой теоретической осмысленности корреляций конструктов, была выстроена номологическая сеть между идеализмом, релятивизмом и конструктами, связанными с ценностной сферой человека, отраженная в гипотезах, которые сформулированы в теоретической части данной статьи. Матрица корреляционных связей между шкалами EPQ и PVQ-R2 представлена в таблице 5.

Приведенные данные соответствуют предсказаниям, зафиксированным в гипотезах, и тем самым свидетельствуют в пользу номологической валидности EPQ. Кроме того, были обнаружены не обозначенные в рамках номологической сети связи идеализма и релятивизма с ценностями сохранения. Они также согласуются с теоретическими положениями. Так, ценности сохранения в теории Ш. Шварца противопоставляются ценностям открытости изменениям, что объясняет, почему одни связаны с релятивизмом положительно, а другие – отрицательно. Прямая корреляция идеализма с ценностями сохранения может быть обусловлена тем, что они включают в себя такие ценности первого порядка, как конформизм и традиция, которые разделяют мотивационную основу с ценностью благожелательности.

Обсуждение результатов

Цель проведенного исследования заключалась в валидизации русскоязычной версии опросника этических позиций Д. Форсайта, т.е. носила исключительно инструментальный характер. Нами были проанализированы предыдущие исследования, которые показывают, что простая одноуровневая двухфакторная модель опросника плохо соответствует эмпирическим данным.

Таблица 5

Корреляции между шкалами EPQ и PVQ-R2 (N = 136)

	Идеализм	Релятивизм	М	SD
Самостоятельность	0.01	0.26**	4.95	0.70
Стимуляция	0.05	0.19*	4.40	0.95
Гедонизм	0.06	0.20*	4.63	0.88
Достижение	0.09	0.11	4.45	0.99
Власть	-0.16	0.05	3.33	0.97
Безопасность	0.12	-0.11	4.13	0.96
Конформизм	0.32**	-0.24*	3.49	1.05
Традиция	0.10	-0.22*	3.02	1.23
Благожелательность	0.30**	-0.12	4.90	0.80
Универсализм	0.47**	-0.06	4.05	0.84
Открытость изменениям	0.04	0.28**	4.66	0.66
Самоутверждение	-0.03	0.13	4.22	0.71
Сохранение	0.28**	-0.21*	3.74	0.72
Самопреодоление	0.54**	-0.14	4.19	0.63
<i>M</i>	33.61	33.53		
<i>SD</i>	6.58	6.85		

* $p < 0.05$, ** $p < 0.01$.

Исследователи по-разному решали эту проблему: одни исключали из опросника пункты, пытаясь добиться соответствия между эмпирическими данными и теоретическими постулатами, другие модифицировали модель, вводя в нее новые факторы, например правдивость. Однако проверка этих альтернативных моделей на русскоязычной выборке показала, что без добавления в них ковариации ошибок они не достигают приемлемого уровня пригодности. Поэтому нами была предложена двухфакторная двухуровневая модель опросника, предполагающая многомерность ортогональных факторов Идеализм и Релятивизм. В ней фактор второго порядка Идеализм включает в себя два фактора первого порядка: Недопущение вреда и Забота о благе. Фактор второго порядка Релятивизм включает три фактора первого порядка: Относительность этических систем, Межличностный релятивизм и Допустимость лжи.

Двухуровневая модель обладает рядом преимуществ как перед оригинальной моделью Д. Форсайта, так и перед моделями Дэвиса и Цуи. Во-первых, по

результатам конфирматорного факторного анализа, двухуровневая модель показывает отличное соответствие структуры опросника эмпирическим данным в отличие от оригинальной модели Д. Форсайта. Во-вторых, двухуровневая модель соответствует такому важному постулату теории этических позиций Д. Форсайта, как независимость идеализма и релятивизма, и не требует включения дополнительного фактора с неясным теоретическим обоснованием, как в модели Дэвиса с соавт. В-третьих, двухуровневая модель сохраняет весь перечень утверждений оригинального опросника (по 10 пунктов на каждую шкалу), не требуя его сокращения, как в модели Цуи с соавт. Таким образом, предложенная модель позволяет устранить противоречия и недостатки, выявленные предшествующими исследованиями с использованием ERQ.

Проведенный психометрический анализ показал, что апробируемый опросник этических позиций обладает хорошей внутренней согласованностью, ретестовой надежностью, конвергентной, дискриминантной и номологической валидностью. Важно также отметить, что, хотя результаты конфирматорного анализа позволяют высказать предположение, что факторы идеализма и релятивизма имеют многомерный характер, окончательное решение этого вопроса требует дальнейшей теоретической и экспериментальной работы. В этом смысле мы согласны с Г. Айзенком, который утверждал, что «факторный анализ и другие психометрические техники полезны как *pons asinorum*, но сами по себе являются плохим проводником к истине» (Eysenck et al., 1992, p. 116). Именно по этой причине при описании психометрических характеристик мы ограничились основными факторами (идеализм и релятивизм).

Несмотря на инструментальный характер исследования, необходимо также сказать несколько слов по поводу теоретического статуса этических позиций. На наш взгляд, этические позиции, как и многие другие психологические конструкты, имеют диспозициональную природу, в силу этого они являются не причинами, а вероятностью поведения (Skinner, 1984; Райл, 2000; Фёдоров, 2007). С этой точки зрения мораль представляет собой специфическую систему поведения, управляемого правилами (Kurtines, 1984; Peláez, 2001), а этические суждения усваиваются посредством тех же процессов научения, что и остальное поведение⁷. Таким образом, идеализм и релятивизм, с нашей точки зрения, следует рассматривать как диспозиции, а опросник этических позиций – как инструмент их оценки, при этом ответы на пункты представляют собой не результат интроспективного анализа, а образцы поведения.

Выводы

1. Русскоязычная версия ERQ имеет двухфакторную структуру, в которой идеализм и релятивизм представляют собой ортогональные факторы второго уровня.

⁷ Еще Аристотель отмечал, что добродетели не врожденны, а возникают благодаря обучению и привычке (1983, с. 78).

2. Шкалы русскоязычной версии EPQ обладают хорошей ретестовой надежностью, внутренней согласованностью, конвергентной и дискриминантной валидностью.

3. Получены теоретически предсказанные связи между этическими позициями и ценностями, оцениваемыми при помощи PVQ-R2, опирающегося на теорию Ш. Шварца, что свидетельствует в пользу номологической валидности EPQ.

Литература

- Аристотель. (1983). Никомахова этика. В кн. Аристотель, *Сочинения* (в 4 т., т. 4, с. 53–294). М.: Мысль.
- Корнилова, Т. В., Корнилов, С. А., Чумакова, М. А., Талмач, М. С. (2015). Методика диагностики личностных черт «Темной триады»: апробация опросника Темная Дюжина. *Психологический журнал*, 36(2), 99–112.
- Лемешко, Б. Ю., Лемешко, С. Б. (2008). Об устойчивости и мощности критериев проверки однородности средних. *Измерительная техника*, 9, 23–28.
- Райл, Г. (2000). *Понятие сознания*. М.: Идея-Пресс.
- Фёдоров, А. А. (2007). Стиль в психологии: деконструкция термина. *Вестник Новосибирского государственного университета. Серия: Психология*, 1(1), 26–31.
- Ханин, Ю. Л. (1976). *Шкала Марлоу-Крауна для исследования мотивации одобрения. Методическое письмо*. Л.: НИИ физической культуры.
- Шварц, Ш., Бутенко, Т. П., Седова, Д. С., Липатова, А. С. (2012). Уточненная теория базовых индивидуальных ценностей: применение в России. *Психология. Журнал Высшей школы экономики*, 9(2), 43–70.

Ссылки на зарубежные источники см. в разделе *References* после англоязычного блока.

Приложение

Опросник этических позиций

Инструкция. Ниже приведен список общих утверждений. Каждое из них отражает широко распространенное мнение, и нет правильных или неправильных ответов. Возможно, вы не согласитесь с одними пунктами и согласитесь с другими. Нас интересует то, насколько вы согласны или не согласны с утверждениями подобного рода. Пожалуйста, внимательно прочитайте каждое утверждение. Затем отметьте степень своего согласия или несогласия, опираясь на следующую шкалу:

- 1 – полностью не согласен;
- 2 – не согласен;
- 3 – ни то, ни другое;
- 4 – согласен;
- 5 – полностью согласен

	Полностью не согласен				Полностью согласен
1. Человек должен убедиться, что его действия не нанесут вреда другому человеку, пусть даже небольшого.	1	2	3	4	5
2. Нельзя допускать, чтобы другому человеку грозила опасность, независимо от того, насколько незначительной она может быть.	1	2	3	4	5
3. Существование потенциального вреда для других людей всегда безнравственно, независимо от того, какие выгоды это сулит.	1	2	3	4	5
4. Никто и никогда не должен наносить другому психологический или физический вред.	1	2	3	4	5
5. Человек должен воздерживаться от поступка, который может каким-либо образом угрожать достоинству и благополучию другого человека.	1	2	3	4	5
6. Если поступок может навредить невинному человеку, его не следует совершать.	1	2	3	4	5
7. Решать, совершать поступок или не совершать, сопоставляя его позитивные и негативные последствия, безнравственно.	1	2	3	4	5
8. Достоинство и благополучие людей должны быть главной заботой в любом обществе.	1	2	3	4	5
9. Никогда нет необходимости жертвовать благополучием других.	1	2	3	4	5
10. Нравственными поступками являются те, которые точно соответствуют идеалам самого совершенного поступка.	1	2	3	4	5
11. Нет таких этических принципов, которые настолько важны, что должны быть частью любого этического кодекса.	1	2	3	4	5
12. То, что является этическим, меняется в зависимости от общества и ситуации.	1	2	3	4	5
13. Моральные нормы нужно воспринимать так, словно они являются индивидуальными: что один человек считает нравственным, другой человек может считать безнравственным.	1	2	3	4	5
14. Разные системы моральных принципов нельзя сравнивать по степени их правильности.	1	2	3	4	5
15. На вопросы о том, что этично для всех людей, никогда не найдут ответов, так как то, что нравственно и безнравственно, зависит от конкретного человека.	1	2	3	4	5
16. Моральные нормы — это просто личные правила, которые указывают, как должен вести себя человек, и их нельзя применять для оценки других.	1	2	3	4	5

	Полностью не согласен				Полностью согласен
17. Этические суждения в межличностных отношениях настолько сложны, что людям нужно разрешить формулировать их собственные индивидуальные кодексы.	1	2	3	4	5
18. Жесткая этическая позиция, которая запрещает определенные виды поступков, препятствует достижению лучших отношений между людьми и их приспособлению друг к другу.	1	2	3	4	5
19. Нельзя сформулировать ни одно правило касательно лжи: то, допустима или не допустима ложь, целиком зависит от ситуации.	1	2	3	4	5
20. Считать ложь безнравственной или нравственной, зависит от обстоятельств, связанных с поступками.	1	2	3	4	5

Ключ:

Идеализм: 1, 2, 3, 4, 5, 6, 7, 8, 9, 10

Релятивизм: 11, 12, 13, 14, 15, 16, 17, 18, 19, 20

Фёдоров Александр Александрович — заведующий кафедрой, кафедра клинической психологии, Институт медицины и психологии, Новосибирский государственный университет, кандидат психологических наук.

Сфера научных интересов: философия и история психологии, современный бихевиоризм, психология морального поведения.

Контакты: fedleks@yandex.ru

Бадиев Игорь Валерьевич — старший преподаватель, кафедра возрастной и педагогической психологии, Бурятский государственный университет.

Сфера интересов: психология характера, теория психологии.

Контакты: bad_igor@mail.ru

Validation of the Russian-Language Version of the Ethics Position Questionnaire

A.A. Fedorov^a, I.V. Badiev^b

^a *Novosibirsk State University, 1 Pirogova Str., Novosibirsk, 630090, Russian Federation*

^b *Buryat State University, 24a Smolina Str., Ulan-Ude, 670000, Russian Federation*

Abstract

The results of validation of the Russian version of D.R. Forsyth's Ethics Position Questionnaire (EPQ) are presented. The original version of the questionnaire contains two orthogonal factors (idealism and relativism) that form the basis of taxonomy of ethical positions

(situationism, absolutism, subjectivism and exceptionism). The article suggests that idealism and relativism should be considered as behavioral dispositions. In this study, several theoretical models have been verified by means of confirmatory factor analysis. The CFA revealed that a two-level structural model where idealism and relativism are orthogonal second-order factors has the best fit. Idealism includes such factors as focus on reducing harm (I1) and concern for good (I2), and relativism includes such factors as relativity of ethic systems (R1), interpersonal relativism (R2) and veracity (R3). The received model has a number of advantages. First, it fully corresponds to the theoretical model of D. R. Forsyth, including the orthogonality of the main factors. Secondly, it assumes the multidimensionality of the constructs “idealism” and “relativism.” Thirdly, it allows to reconcile the results of previous empirical studies. The research established that the EPQ has good internal consistency, test-retest reliability, convergent, discriminant and nomological validity. The latter was evaluated within the nomological network in which idealism and relativism were correlated with constructs associated with the value system (within the Sh. Schwartz theory of basic values). The results make it possible to consider the Russian version of the EPQ as a reliable and valid instrument of assessment of idealism and relativism.

Keywords: ethics positions, idealism, relativism, morality, disposition.

References

- Aristotle. (1983). *Nikomakhova etika* [Nicomachean Ethics]. In Aristotle, *Collected works* (Vol. 4, pp. 53–294). Moscow: Mysl’.
- Campbell, D. R., & Fiske, D. W. (1959). Convergent and discriminant validation by the multitrait-multimethod matrix. *Psychological Bulletin*, *56*(2), 81–105.
- Cui, C. C., Mitchell, V., Schlegelmilch, B. B., & Cornwell, B. (2005). Measuring consumers’ ethical position in Austria, Britain, Brunei, Hong Kong, and USA. *Journal of Business Ethics*, *62*(1), 57–71. doi:10.1007/s10551-005-8501-7
- Davis, M. A., Andersen, M. G., & Curtis, M. B. (2001). Measuring ethical ideology in business ethics: A critical analysis of the Ethics Position Questionnaire. *Journal of Business Ethics*, *32*(1), 35–53. doi:10.1023/A:1010701417165
- Douglas, P. C., & Wier, B. (2005). Cultural and ethical effects in budgeting systems: A comparison of U.S. and Chinese managers. *Journal of Business Ethics*, *60*(2), 159–174. doi:10.1007/s10551-004-6711-z
- Dunn, T. J., Baguley, T., & Brunson, V. (2014). From alpha to omega: A practical solution to the pervasive problem of internal consistency estimation. *British Journal of Psychology*, *105*(3), 399–412. doi:10.1111/bjop.12046
- Eysenck, H. J., Barrett, P., Wilson, G., & Jackson, C. (1992). Primary trait measurement of the 21 components of the P-E-N system. *European Journal of Psychological Assessment*, *8*(2), 109–117.
- Fedorov, A. A. (2007). Stil’ v psikhologii: dekonstruktsiia termina [Style in psychology: Deconstruction of the term]. *Vestnik Novosibirskogo Gosudarstvennogo Universiteta. Seriya Psikhologiya*, *1*(1), 26–31. (in Russian)
- Fornell, C., & Larcker, D. F. (1981). Evaluating structural equation models with unobservable variables and measurement error. *Journal of Marketing Research*, *18*(1), 39–50. doi:10.2307/3151312

- Forsyth, D. R. (1980). A taxonomy of ethical ideologies. *Journal of Personality and Social Psychology*, 39(1), 175–184. doi:10.1037/0022-3514.39.1.175
- Forsyth, D. R., O'Boyle, E. H., & McDaniel, M. A. (2008). East meets West: A meta-analytic investigation of cultural variations in idealism and relativism. *Journal of Business Ethics*, 83(4), 813–833. doi:10.1007/s10551-008-9667-6
- Geldhof, G. J., Preacher, K. J., & Zyphur, M. J. (2014). Reliability estimation in a multilevel confirmatory factor analysis framework. *Psychological Methods*, 19(1), 72–91.
- Hair, J. F., Black, W. C., Babin, B. J., & Anderson, R. E. (2014). *Multivariate data analysis*. Harlow, UK: Pearson Education Limited.
- Hermida, R. (2015). The problem of allowing correlated errors in structural equation modeling: concerns and considerations. *Computational Methods in Social Sciences (CMSS)*, 3(1), 5–17.
- Hu, L., & Bentler, P. M. (1999). Cutoff criteria for fit indexes in covariance structure analysis: Conventional criteria versus new alternatives. *Structural Equation Modeling: A Multidisciplinary Journal*, 6(1), 1–55. doi:10.1080/10705519909540118
- Karande, K., Rao, C. P., & Singhapakdi, A. (2002). Moral philosophies of marketing managers: A comparison of American, Australian, and Malaysian cultures. *European Journal of Marketing*, 36(7/8), 768–791. doi:10.1108/03090560210430791
- Khanin, Yu. L. (1976). *Shkala Marlou-Krauma dlya issledovaniya motivatsii odobreniya. Metodicheskoe pis'mo* [Marlowe–Crowne Social Desirability Scale]. Leningrad: NII fizicheskoi kul'tury. (in Russian)
- Kornilova, T. V., Kornilov, S. A., Chumakova, M. A., & Talmach, M. S. (2015). The Dark Triad personality traits measure: approbation of the Dirty Dozen Questionnaire. *Psikhologicheskii Zhurnal*, 36(2), 99–112. (in Russian)
- Kurtines, W. M. (1984). Moral behavior as rule-governed behavior: A psychosocial role-theoretical approach to moral behavior and development. In *Morality, moral behavior, and moral development* (pp. 149–194). New York: Wiley.
- Lemeshko, B. Yu., & Lemeshko, S. B. (2008). Ob ustoychivosti i moshchnosti kriteriev proverki odnorodnosti srednikh [On the stability and power of criteria for checking the homogeneity of means]. *Izmeritel'naia Tekhnika*, 9, 23–28. (in Russian)
- Marsh, H. W., Hau, K.-T., & Wen, Z. (2004). In search of Golden Rules: Comment on hypothesis-testing approaches to setting cutoff values for fit indexes and dangers in overgeneralizing Hu and Bentler's (1999) findings. *Structural Equation Modeling: A Multidisciplinary Journal*, 11(3), 320–341. doi:10.1207/s15328007sem1103_2
- Norman, G. (2010). Likert scales, levels of measurement and the 'laws' of statistics. *Advances in Health Sciences Education*, 15(5), 625–632. doi:10.1007/s10459-010-9222-y
- Paulhus, D. L. (1991). Measurement and control of response bias. In J. P. Robinson, P. R. Shaver, & L.S. Wrightsman (Eds.), *Measures of social psychological attitudes* (Vol. 1, pp. 17–59). San Diego, CA: Academic Press.
- Peláez, M. (2001). Morality as a system of rule-governed behavior and empathy. *Behavioral Development Bulletin*, 10(1), 8–14. doi:10.1037/h0100475
- Redfern, K. (2004). An empirical investigation of the Ethics Position Questionnaire in the People's Republic of China. *Journal of Business Ethics*, 50(3), 199–210. doi:10.1023/B:BUSI.0000024741.85399.0d
- Revelle, W., & Zinbarg, R. E. (2008). Coefficients Alpha, Beta, Omega, and the glb: Comments on Sijtsma. *Psychometrika*, 74(1), 145–154. doi:10.1007/s11336-008-9102-z

- Revilla, M. A., Saris, W. E., & Krosnick, J. A. (2014). Choosing the number of categories in Agree–Disagree Scales. *Sociological Methods and Research*, *43*(1), 73–97. doi:10.1177/0049124113509605
- Robertson, C. J., Gilley, K. M., & Street, M. D. (2003). The relationship between ethics and firm practices in Russia and the United States. *Journal of World Business*, *38*(4), 375–384. doi:10.1016/j.jwb.2003.08.022
- Ryle, G. (2000). *Ponyatie soznaniya* [The concept of mind]. Moscow: Ideia-Press. (in Russian; transl. of: Ryle, G. (1946). *The concept of mind*. New York: Barnes & Noble.
- Satorra, A., & Bentler, P. M. (1994). Corrections to test statistics and standard errors in covariance structure analysis. In *Latent variables analysis: Applications for developmental research* (pp. 399–419). Thousand Oaks, CA: Sage.
- Schwartz, S., Butenko, T. P., Sedova, D. S., & Lipatova, A. S. (2012). A refined theory of basic personal values: validation in Russia. *Psychology Journal of Higher School of Economics*, *9*(2), 43–70. (in Russian)
- Skinner, B. F. (1984). Representations and misrepresentations. *Behavioral and Brain Sciences*, *7*(4), 655–667. doi:10.1017/S0140525X00027989
- Sommer, S., Welsh, D., & Gubman, B. (2000). The ethical orientation of Russian entrepreneurs. *Applied Psychology*, *49*(4), 688–708. doi:10.1111/1464-0597.00040

Alexandr A. Fedorov — associate professor, head, Section of Clinical Psychology, Institute of Medicine and Psychology, Novosibirsk State University, Ph.D.
Research area: philosophy and theory of psychology, contemporary behaviorism, psychology of moral behavior.
E-mail: fedleks@yandex.ru

Igor V. Badiev — senior lecturer, Buryat State University.
Research area: psychology of character, theory of psychology, psychology of moral behavior.
E-mail: bad_igor@mail.ru

АПРОБАЦИЯ РУССКОЯЗЫЧНОЙ ВЕРСИИ РАСШИРЕННОЙ ШКАЛЫ КУЛЬТУРНОГО ИНТЕЛЛЕКТА

Г.У. СОЛДАТОВА^а, С.В. ЧИГАРЬКОВА^а, Е.И. РАССКАЗОВА^{а,б}

^а *Московский государственный университет имени М.В. Ломоносова, 119991, Россия, Москва, Ленинские горы, д. 1*

^б *Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики», 101000, Россия, Москва, ул. Мясницкая, д. 20*

Резюме

В статье представлены результаты апробации русскоязычной версии расширенной Шкалы культурного интеллекта (Г.У. Солдатова, С.В. Чигарькова, Е.И. Рассказова). В ситуации интенсификации межкультурного взаимодействия, которая определяет глобальное развитие современного общества, особую значимость приобретает понимание личностных особенностей, обеспечивающих успешность в межкультурной коммуникации. Культурный интеллект понимается как способность индивида эффективно действовать и осуществлять коммуникацию в ситуациях, характеризующихся культурным многообразием. Согласно концепции Кристофера Эрли и Сун Анга, культурный интеллект состоит из четырех компонентов: метакогнитивного, когнитивного, мотивационного и поведенческого. В рамках дальнейшей разработки концепции была предложена дифференцированная структура каждого компонента культурного интеллекта и подготовлена соответствующая методика, что дало возможность более детально изучить данный феномен. На выборке 1545 человек из шести федеральных округов РФ была апробирована русскоязычная версия расширенной Шкалы культурного интеллекта, которую по результатам апробации можно считать надежным и валидным психодиагностическим инструментом. По данным исследования репрезентативной выборки респондентов были доказаны надежность-согласованность и ретестовая надежность методики. Конфирматорный факторный анализ обосновал правомерность выделенной факторной структуры, которая в целом соответствует оригинальному англоязычному варианту, хотя и несколько менее дифференцирована для отдельных компонентов культурного интеллекта. Проверка конвергентной и дискриминантной валидности подтвердила известные данные о корреляции основных шкал методики с личностными чертами Большой пятерки. Также были получены новые данные о связи культурного интеллекта с межкультурной сензитивностью, толерантностью и жизнестойкостью. Методика может применяться в исследованиях межкультурной коммуникации в русскоязычной среде.

Ключевые слова: культурный интеллект, межкультурная коммуникация, межкультурная компетентность, психодиагностика, расширенная шкала культурного интеллекта.

Понятие интеллекта уже давно вышло за пределы школьных стен и сферы образования и широко рассматривается как способность личности адаптироваться к изменяющейся действительности, в том числе к новым ситуациям и участвующим в них людям. Во всех многофакторных теориях интеллекта, начиная с известных концепций Роберта Стернберга и Ховарда Гарднера, а также в других теориях, в которых интеллект обычно предстает как некая совокупность общей способности и ряда специальных, признается множественная природа этого феномена и зависимость его «видов», «модулей» и «составляющих» от социального и культурного контекста. Успешная адаптация и эффективность личности в разных сферах требуют сочетания различных способностей и, следовательно, «интеллектов».

В связи с этим, помимо академического интеллекта, специалисты достаточно рано стали изучать социальный интеллект, определяющий эффективность взаимодействия в обществе. Уже Торндайк и Олпорт описывают социальный интеллект как особую способность понимать людей, регулировать межличностные отношения и адаптироваться в обществе (Allport, 1937; Thorndike, Stein, 1937). Во всех последующих широко известных концепциях интеллекта социальный интеллект, присутствующий в них под тем или иным названием, также рассматривается как способность к обобщенной и опосредованной познавательной деятельности в социальной среде и как фактор успешности в контексте социального взаимодействия (Eysenck, 1986; Gardner, 1993; Guilford, 1967; Sternberg, 1988). Несмотря на признание высокой значимости данного концепта, он все же долгое время был на периферии внимания ученых (Ушаков, 2004). Но в последние десятилетия интерес к социальному интеллекту и его видам постоянно растет — широко исследуется эмоциональный (Mayer, Salovey, 1993), практический (Стернберг и др., 2002) и даже личностный интеллект (Mayer, 2014; Mayer et al., 2012).

Набирающая скорость культурная глобализация с ее противоречивыми, но активно взаимодействующими процессами (с одной стороны, глобального, с другой — локального, традиционного и специфического) отчетливо определила культурное многообразие в качестве одной из важнейших характеристик современного мира. Различия между расами, народами, культурами, религиями и субкультурами не нивелируются, а остаются выпуклыми и зримыми на всех континентах и во всех странах. Межкультурная компетентность превращается в важное условие эффективного взаимодействия в самых разных сферах — от повседневной жизни в поликультурных обществах до обучения за рубежом или работы в мультинациональных корпорациях. Выделенные виды интеллекта не могут в полной мере объяснить причины успешности взаимодействия в поликультурной среде. Не случайно в начале второго тысячелетия в научном дискурсе появляется и быстро становится востребованным в науке и практике еще один вид интеллекта — культурный (Earley, Ang, 2003), который буквально «висел в воздухе» в контексте многочисленных теорий межкультурной коммуникации и межкультурной компетентности (Солдатова, Шайгерова, 2015).

Структура культурного интеллекта. Соответствующая концепция была создана Кристофером Эрли (Лондонская школа бизнеса, Университет

Миннесоты) и Сун Ангом (Сингапурский технологический университет). Авторы определили культурный интеллект (cultural intelligence – CQ) как способность индивида эффективно функционировать и взаимодействовать в ситуациях, характеризующихся культурным многообразием. Опираясь на работы Р. Дж. Стернберга, они рассматривают CQ как многомерный феномен, который не ограничен исключительно когнитивной сферой (Sternberg, 2012; Sternberg, Detterman, 1986) и включает четыре компонента: метакогнитивный CQ (стратегии приобретения и понимания знаний о разных культурах), когнитивный CQ (общие и структурные знания о культуре), мотивационный CQ (способность и желание индивида направлять внимание и энергию на культурный контекст), поведенческий CQ (способность осуществлять соответствующие вербальные и невербальные действия в межкультурной коммуникации) (Earley, Ang, 2003). При наличии связей с другими видами интеллекта в исследованиях обосновывалась концептуальная самостоятельность CQ, фокусирующегося на решении специфических задач, связанных с культурным контекстом (Ang et al., 2007; Lin et al., 2012; Crowne, 2009, 2013; Kim et al., 2008; Moon, 2010; Rockstuhl et al., 2011; Sahin et al., 2013).

Для выявления уровня CQ и его компонентов Сун Анг вместе с коллегами разработали и апробировали состоящую из 20 утверждений Шкалу культурного интеллекта (CQS) (Ang et al., 2007). Это привело к бурному росту исследований CQ в организационной психологии, психологии индивидуальных различий, когнитивной психологии, начался процесс адаптации методики в разных странах, в том числе и на русскоязычной выборке (Беловол и др., 2012). Однако по мере накопления эмпирических материалов стали возникать новые задачи и осознаваться существующие значимые лакуны.

В ответ на эти требования была предложена более дифференцированная структура компонентов CQ и создана расширенная Шкала культурного интеллекта (E-CQS) (Van Dyne et al., 2012). Разрабатывая субшкалы культурного интеллекта, Л. Ван Дайн с соавт. опирались на исследования интеллекта и межкультурной коммуникации. Так, на основании исследований по метапознанию (O'Neil, Abedi, 1996; Pintrich, DeGroot, 1990) в структуре *метакогнитивного компонента* CQ были выделены: *Планирование* (подготовка стратегий взаимодействия, формулирование долгосрочных и краткосрочных целей, соотнесение собственных ожиданий и возможных исходов коммуникации в ситуации межкультурного разнообразия); *Осознание* (процесс осмысления во взаимодействии с представителями другой культуры особенностей психики и поведения представителей своей и других культур, а также специфичности самой межкультурной ситуации общения); *Контроль* (сравнение и анализ ожиданий и реального межкультурного взаимодействия, соответствующая корректировка представлений и интерпретаций на основании полученного опыта).

Поскольку в культурах сочетаются универсальные и уникальные элементы, *когнитивный компонент* CQ включил в себя общие и контекстные знания (Cushner, Brislin, 1996; Murdock, 1987; Triandis, 1994). *Общие знания* связаны с универсальными элементами культурных систем (например, экономика,

право, политика, религия, ценности, язык). Их понимание дает возможность организовывать свои представления о других культурах в целостные модели, проводить обоснованные межкультурные сравнения. *Контекстные знания* предполагают наличие представлений о специфике проявления универсального в различных сферах жизнедеятельности. Например, при рассмотрении организационной сферы это данные об особенностях ведения переговоров, совершения сделок, организации управления сотрудниками и процессами и т.д. Специфичность культурной сферы может также определяться возрастом, полом, образованием, социальным статусом, профессией и т.д.

На базе современных теорий мотивации были определены основные составляющие *мотивационного компонента CQ*: *внутренняя мотивация* (интерес к межкультурному разнообразию, основанный на получении удовольствия от знакомства, общения и взаимодействия с представителями других культур) и *внешняя мотивация* (заинтересованность в возможных материальных и личных преимуществах, связанных с получением межкультурного опыта) (Deci, Ryan, 1985; Ryan, Deci, 2000), а также *самоэффективность в адаптации* (как уверенность в способности выполнить конкретную задачу, совладать со стрессами и приспособиться к жизни и работе в различных культурных контекстах) (Bandura, 1997, 2002; Eccles, Wigfield, 2002).

Наконец, на основании теорий межкультурной коммуникации (Hall, 1959, 1976; Gudykunst et al., 1988; Trompenaars, Hampden-Turner, 1998; Spencer-Oatey, 2008) ключевыми измерениями *поведенческого компонента CQ* стали гибкость в *вербальном поведении* (вокализация речи, способность варьировать темп, громкость, эмоциональность, тональность, паузы в соответствии с принятыми в культуре нормами) и *невербальном поведении* (способность гибко использовать жесты, мимику, позы и язык тела, межличностную дистанцию, зрительный контакт и свой внешний вид для успешной коммуникации с представителями других культур), а также в *речевых актах* (способность к передаче определенных устойчивых универсальных сообщений в соответствии с культурными стандартами, например, просьбы, приглашения, извинения, благодарность, несогласие и т.д.).

Связь культурного интеллекта с другими психологическими конструктами. Как показывают исследования, культурный интеллект связан с целым рядом личностных особенностей и диспозиций. Наибольшее внимание исследователей уделялось чертам Большой пятерки. Первое же исследование такого рода (Ang et al., 2006) показало, что CQ как отличается от Большой пятерки, так и имеет содержательные связи с ней. Исследователи предположили, что такая черта, как открытость опыту — тенденция к креативности, воображению и предприимчивости, должна быть наиболее сильно связана с CQ, поскольку включает элементы новизны ситуации. В подтверждение данной гипотезы было выявлено, что открытость опыту положительно связана со всеми компонентами CQ и является наиболее выраженным его предиктором. Эти данные подтверждались и в дальнейших исследованиях (Ang et al., 2006; Oolders et al., 2008; Sahin et al., 2013; Presbitero, 2016). Опираясь на полученные данные в предыдущих исследованиях, в рамках апробации мы также исследовали отношения

культурного интеллекта с Большой пятеркой личностных черт. Мы предположили, что наиболее сильные положительные связи среди личностных черт существуют между CQ и открытостью опыту и экстраверсией, поскольку ситуации межкультурного взаимодействия характеризуются новизной и необходимостью вступать и поддерживать активную коммуникацию.

Можно выделить и другие психологические характеристики, которые могут быть связаны с CQ: жизнестойкость, толерантность, межкультурную сензитивность. Жизнестойкость представляет систему убеждений, определяющую возможность личности преодолевать стресс через снижение внутреннего напряжения. Можно предположить, что в межкультурном общении жизнестойкие убеждения положительно связаны с мотивационным компонентом CQ, поскольку в этом случае особенно важна готовность встретиться со сложными неоднозначными ситуациями и адаптироваться к ним. Толерантность — это психологическая устойчивость личности к проявлениям различного рода инаковости, в том числе и к культурному многообразию мира. Предполагается, что она будет положительно связана со всеми компонентами CQ, поскольку установка на общение и отношение к другим определяют успешность межкультурного взаимодействия. Для понимания соотношения концепций межкультурной компетентности в исследовании было решено рассмотреть феномен межкультурной сензитивности. Мы предположили, что межкультурная сензитивность будет положительно связана с CQ, поскольку способность различать, понимать и учитывать разнообразные межкультурные контексты важна в ситуации межкультурной коммуникации.

Выбор данных характеристик связан с особенностями ситуаций, определяющимися межкультурным многообразием: неопределенностью, дополнительным напряжением за счет включения культурного измерения в ситуацию общения, необходимостью учета отличных социально-культурных практик и норм и столкновением с другой этнической идентичностью.

Адаптация и апробация русскоязычной версии методики позволят получить психодиагностический инструментарий, с помощью которого будет возможно не только определить выраженность четырех основных компонентов культурного интеллекта, но и детально в них разобраться и глубже исследовать причины и возможности эффективности межкультурного взаимодействия.

Выборка

В исследовании приняли участие 1545 человек, 1047 (67.8%) женщин и 498 (32.2%) мужчин, в возрасте от 17 лет до 91 года ($M = 28.46$, $SD = 11.82$ года) из 10 городов шести федеральных округов Российской Федерации. На основании полученного образования 1270 респондентов (82.2%) указали следующие свои специальности: 441 человек (28.5%) — психология, 311 (20.1%) — педагогика, 142 (9.2%) — другие специальности гуманитарного профиля, 68 (4.4%) — специальности естественно-научного профиля, 114 (7.4%) — инженерные специальности, 117 (7.6%) — экономика, 51 (3.3%) — менеджмент и управление, 26 (1.7%) — дизайн, искусство, художественное творчество.

Методики и процедура исследования

Расширенная Шкала культурного интеллекта. После получения разрешения от авторов методики на ее использование в академических целях был проведен прямой и обратный перевод методики с учетом экспертной оценки. Методика состоит из 4 шкал и 37 утверждений с семибалльной шкалой оценки (от 1 — «полностью не согласен» до 7 — «полностью согласен»), все пункты шкалы — прямые.

Шкала метакогнитивного компонента CQ включает 9 утверждений, по 3 утверждения в каждой субшкале: Планирование («Если у меня планируется важная встреча с представителем другой культуры, я пытаюсь представить, какие могут быть культурные различия между нами»), Осознание («Я осознаю, как культурное происхождение людей может влиять на их мысли, чувства и действия»), Контроль («В ситуации культурного непонимания я корректирую мои знания о данной культуре»).

Шкала когнитивного компонента CQ состоит из 10 утверждений, по 5 утверждений в каждой субшкале: Общие знания («Я имею представления о разных религиях мира») и Контекстные знания («Я имею представления о различиях в поведении мужчин и женщин в разных культурах»).

Шкала мотивационного компонента CQ содержит 9 утверждений, по 3 утверждения в каждой субшкале: Внутренняя мотивация («Меня обогащает взаимодействие с новой для меня культурой»), Внешняя мотивация («Наличие у меня межкультурных контактов и связей могло бы улучшить мою репутацию»), Самооценка возможности адаптации к другой культуре («Я уверен(а), что смогу приспособиться к условиям жизни в другой культуре»).

Шкала поведенческого компонента CQ включает 9 утверждений, по 3 утверждения в каждой субшкале: Вербальное поведение («В соответствии с культурным окружением я меняю степень эмоциональности своей речи»), Невербальное поведение («Я меняю дистанцию, на которой общаюсь, в зависимости от культуры собеседника»), Речевые акты («Я меняю способы выражения несогласия в речи в соответствии с культурным окружением»).

Методики для проверки внешней валидности. С целью проверки внешней валидности расширенной Шкалы культурного интеллекта был использован ряд методик. Все респонденты исходной выборки, помимо специально созданной для исследования анкеты, заполнили следующие методики:

1) Большая пятерка личностных черт Р. Маккрае и П. Косты состоит из 75 пунктов с пятибалльной шкалой (от -2 — высказывание слева от шкалы выражено сильно до 2 — высказывание справа от шкалы выражено сильно) (Хромов, 2000). Данная модель предлагает пять личностных диспозиций, соответствующих шкалам методики: Экстраверсия ($\alpha = 0.78$), Доброжелательность ($\alpha = 0.83$), Добросовестность ($\alpha = 0.83$), Нейротизм ($\alpha = 0.88$), Открытость опыту ($\alpha = 0.78$).

2) Краткая версия теста жизнестойкости (Осин, Рассказова, 2013) состоит из 24 утверждений, 7 прямых и 17 обратных пунктов (Блок 4). Методика позволяет измерить общий уровень жизнестойкости ($\alpha = 0.89$).

3) Экспресс-опросник Индекс толерантности Г.У. Солдатовой, О.А. Кравцовой и др. состоит из 22 утверждений с шестибальной шкалой ответов (от 1 — «абсолютно не согласен» до 6 — «полностью согласен»), 8 прямых и 14 обратных пунктов (Солдатова, Шайгерова, 2008). В соответствии с задачами данного исследования в работу были включены общий показатель и шкала «Этнической толерантности» (α Кронбаха 0.70 и 0.65 соответственно).

4) Шкала межкультурной сензитивности О.Е. Хухлаева, М.Ю. Чибисовой, вариант Ю.А. Логашенко содержит 50 утверждений со шкалой оценки от 0 («Полностью согласен») до 10 («Полностью не согласен»), 46 прямых и 4 обратных пункта (Логашенко, 2015). Методика включает 4 основные шкалы: Принятие различий, Преуменьшение различий, Абсолютизация различий, Амбивалентность к различиям. В данной работе α Кронбаха по шкалам Принятия и Абсолютизации составляли 0.78 и 0.69 соответственно. Надежность-согласованность двух других шкал была ниже 0.60, в связи с чем эти шкалы не обсуждаются далее.

Для проверки *тест-ретестовой надежности* методики 44 студента из исходной выборки заполняли методику диагностики культурного интеллекта дважды с интервалом в три месяца, во время которых они слушали лекционные курсы «Этнопсихология» или «Психология межкультурных коммуникаций».

Сбор данных проводился в 2016–2017 гг. в разных регионах РФ. В сборе данных принимали участие сотрудники и студенты факультета психологии МГУ имени М.В. Ломоносова, сотрудники Московского государственного психолого-педагогического университета, Волгоградского государственного социально-педагогического университета, Ресурсного центра Тихоокеанского государственного университета, Дагестанского государственного педагогического университета, Казанского государственного университета. 1387 респондентам предъявлялась расширенная Шкала культурного интеллекта в бумажном варианте, 158 респондентам — в электронном. Данные собирались анонимно.

Обработка данных проводилась в программах IBM SPSS Statistics 23.0 и Mrplus 7.

Описание результатов

Надежность-согласованность шкалы

Основные шкалы методики характеризуются высокой надежностью-согласованностью (α Кронбаха во всех случаях превышает 0.80, таблица 1). Надежность-согласованность субшкал методики ниже (0.62–0.79).

Факторная структура Шкалы культурного интеллекта

При помощи конфирматорного факторного анализа исследовались показатели модели, включающей 11 первичных субшкал и 4 вторичных коррелирующих фактора, ее превосходство над альтернативными моделями было

Таблица 1

Описательная статистика, надежность-согласованность субшкал
Шкалы культурного интеллекта

Субшкалы Шкалы культурного интеллекта		Среднее	Ст. откл.	α Кронбаха (N = 1545)	Тест-рестовая корреляция r
Культурный интеллект – общий балл		169.17	29.78	0.93	0.62**
Когнитивный компонент CQ		44.43	9.46	0.85	0.67**
Метакогнитивный компонент CQ		43.16	8.39	0.83	0.52**
Мотивационный компонент CQ		43.26	8.62	0.82	0.69**
Поведенческий компонент CQ		38.32	9.46	0.86	0.67**
Субшкалы когнитивного компонента CQ	Контекстные знания	21.51	5.37	0.82	0.70**
	Общие знания	22.93	4.96	0.68	0.60**
Субшкалы метакогнитивного компонента CQ	Осознание	15.56	3.24	0.68	0.30*
	Планирование	13.08	3.65	0.71	0.59**
	Контроль	14.52	3.21	0.79	0.46**
Субшкалы мотивационного компонента CQ	Внешняя мотивация	14.13	3.64	0.62	0.65**
	Внутренняя мотивация	14.89	3.65	0.72	0.60**
	Самоэффективность в адаптации	14.25	3.31	0.73	0.72**
Субшкалы поведенческого компонента CQ	Речевые акты	12.98	3.61	0.67	0.62**
	Вербальное поведение	12.38	3.57	0.65	0.55**
	Невербальное поведение	12.95	3.63	0.69	0.61**

* $p < 0.05$, ** $p < 0.01$.

продемонстрировано авторами оригинальной версии (Van Dyne et al., 2012). Разрешались корреляции ошибок между пунктами, относящимися к одной вторичной шкале, если они были содержательно обоснованы (Little, 2013). Например, из трех пунктов, входящих в субшкалу внутренней мотивации, пункт «*Меня обогащает взаимодействие с новой для меня культурой*» дополнительно связан с пунктом «*Мне нравится взаимодействовать с представи-*

телями других национальностей и культур» формой утверждения — о взаимодействии, тогда как третий пункт сформулирован скорее о репутации и наличии связей: «Наличие у меня межкультурных контактов и связей могло бы улучшить мою репутацию».

Кроме того, согласно индексам модификации, ответы на пункты методики существенным образом зависят от ответов испытуемых на предыдущий пункт. Для социально-психологических исследований такой ауторегрессивный эффект — не редкость (Ibid.), но поскольку в данной методике этот эффект представляет ошибку измерения, он также задавался в модели¹. Итоговая модель характеризуется хорошим соответствием эмпирическим данным (CFI = 0.92, RMSEA = 0.046 [95%CI 0.044–0.048], SRMR = 0.047, $\chi^2/df = 4.24$ — см. рисунок 1).

Внешняя валидность Шкалы культурного интеллекта

Для проверки внешней валидности субшкал культурного интеллекта рассчитывались корреляции с показателями других методик (таблица 2).

При анализе корреляций с личностными чертами Большой пятерки были выявлены слабые связи «Экстраверсии» и «Открытости опыту» с общим показателем культурного интеллекта, а также с мотивационным и когнитивным компонентами.

Мы также провели сравнение культурного интеллекта с показателями жизнестойкости и толерантности. Жизнестойкость оказалась связана со всеми компонентами культурного интеллекта, более высокие корреляции были обнаружены при сравнении с субшкалой мотивационного компонента — Самоэффективность в адаптации. Общая толерантность связана с общим показателем культурного интеллекта и всеми его компонентами, но наиболее выражена связь с мотивационным компонентом. Более высокие показатели такой связи демонстрирует субшкала Этнической толерантности. При детальном анализе наиболее сильная корреляция обнаружена между Этнической толерантностью и Внутренней мотивацией. Наиболее высокие показатели взаимосвязи SQ и межкультурной сензитивностью были выявлены между шкалой Принятия и общим показателем культурного интеллекта, а также мотивационным, метакогнитивным и поведенческим компонентами.

Тест-ретестовая надежность шкалы

Корреляционный анализ подтверждает устойчивость во времени (тест-ретестовую надежность — таблица 1) большинства компонентов культурного интеллекта. Лишь в двух случаях тест-ретестовая корреляция не превышает

¹ Поскольку полный перечень ауторегрессивных связей делает изображение результатов конфирматорного анализа чрезмерно громоздким, на рисунке 1 представлены лишь основные связи. Полный перечень ауторегрессивных эффектов может быть предоставлен авторами по запросу.

Рисунок 1

Результаты конфирматорного факторного анализа Шкалы культурного интеллекта

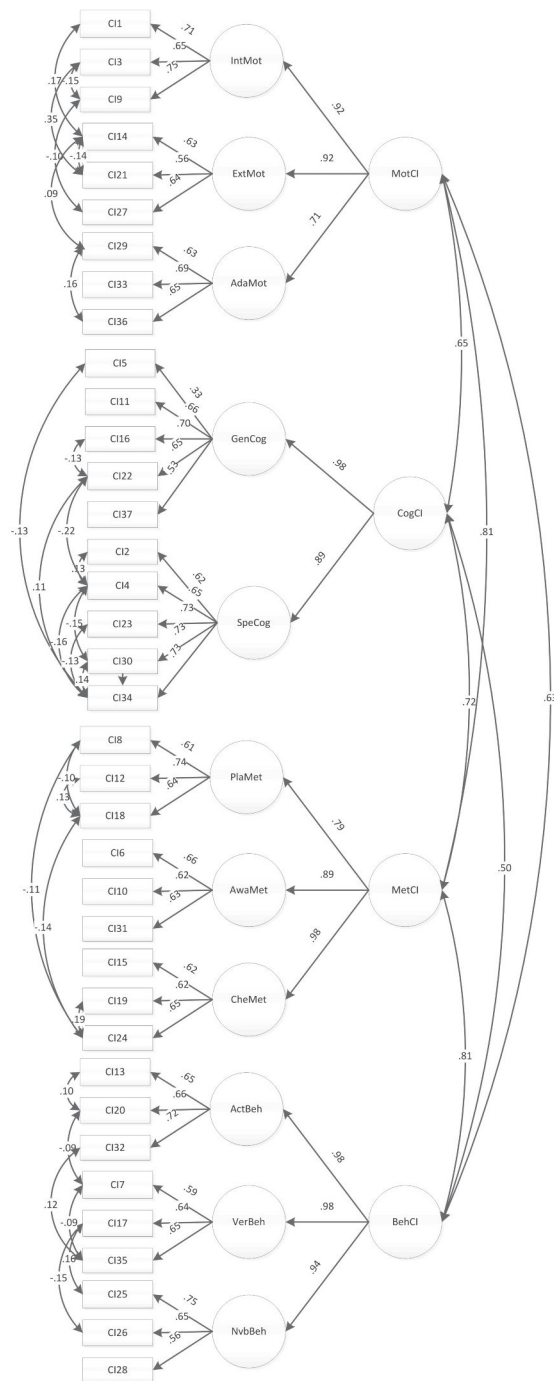


Таблица 2

Корреляции Шкалы культурного интеллекта с другими методиками²

	CQ – общий балл	Компоненты культурного интеллекта			
		Мотива- ционный	Когнитив- ный	Метако- гнитивный	Поведен- ческий
<i>Большая пятерка</i>					
Экстраверсия	0.219**	0.247**	0.205**	0.119**	0.146**
Доброжелательность	0.194**	0.163**	0.101**	0.163**	0.213**
Добросовестность	0.092**	0.077*	0.004	0.140**	0.090**
Нейротизм	-0.046	-0.077*	-0.041	-0.052	0.014
Открытость опыту	0.270**	0.277**	0.264**	0.163**	0.183**
<i>Жизнестойкость</i>	0.167**	0.185**	0.121**	0.170**	0.082**
<i>Индекс толерантности</i>					
Общая толерантность	0.259**	0.331**	0.179**	0.152**	0.194**
Этническая толерантность	0.291**	0.390**	0.228**	0.143**	0.198**
<i>Межкультурная сензитивность</i>					
Принятие	0.444**	0.379**	0.267**	0.442**	0.387**
Абсолютизация	0.087**	0.183**	0.064*	-0.006	0.045

* $p < 0.05$, ** $p < 0.01$.

0.50: относительно нестабильны Осознание и Контроль как компоненты метакогнитивного культурного интеллекта. Результаты сравнения показателей культурного интеллекта при первом и втором замерах указывают, что общий балл культурного интеллекта повышается при ретесте ($t = -2.62, p < 0.05$) за счет повышения показателей по когнитивному ($t = -2.83, p < 0.01$) и поведенческому ($t = -2.28, p < 0.05$) компонентам.

Обсуждение результатов

В целом результаты свидетельствуют в пользу надежности и валидности Шкалы культурного интеллекта.

Факторная структура шкалы. Конфирматорный факторный анализ подтверждает факторную структуру методики, включающую 11 первичных шкал

² Полная матрица корреляций и психометрические показатели других методик не приводятся ввиду громозкости и могут быть предоставлены авторами по запросу.

и 4 коррелирующие вторичные шкалы. Тем не менее важно отметить, что ответы испытуемых на вопросы методики зависят от предыдущего вопроса, и этот ауторегрессивный эффект был учтен в конфирматорной модели для большей части пунктов методики.

Надежность-согласованность шкалы. Основные шкалы методики характеризуются высокой надежностью-согласованностью, что соответствует полученным на основе более краткой версии методики данным, где альфа Кронбаха варьирует для разных шкал и выборок 0.71–0.85 (Van Dyne et al., 2008). Надежность-согласованность субшкал методики ниже, однако, учитывая, что в большинство из них входит три пункта, эти показатели также допустимы.

Внешняя валидность. Полученные данные подтверждают результаты исследований авторов данной методики как о самостоятельности конструкта культурного интеллекта, так и о наличии определенных связей с личностными чертами (Van Dyne et al., 2017). Положительная связь культурного интеллекта с такими личностными чертами, как открытость опыту и экстраверсия, показывает, что успешность межкультурного взаимодействия, особенно в контексте желания вступать в контакт с другими культурами и наличия широкого кругозора, определяется личностными особенностями в получении удовольствия, в первую очередь, от новизны ситуации и разнообразия общения.

Все компоненты культурного интеллекта положительно связаны с толерантностью, особенно с этнической толерантностью, и компонентом межкультурной сензитивности — принятием культурных различий, а жизнестойкость положительно связана с субшкалой Самоэффективность в адаптации. Наиболее сильные положительные связи среди личностных черт Большой пятерки существуют между SQ, Открытостью опыту и Экстраверсией. Таким образом, наши гипотезы подтвердились: анализ корреляций компонентов и субкомпонентов Шкалы культурного интеллекта продемонстрировал наличие связей с рядом показателей, значимых в межкультурном взаимодействии.

Тест-ретестовая надежность шкалы. Несмотря на малый размер подвыборки, результаты тест-ретестовой надежности согласуются как с полученными для оригинальной версии данными о стабильности основных компонентов культурного интеллекта (Van Dyne et al., 2008), так и с данными о возможности изменения культурного интеллекта под действием различных внешних и внутренних факторов (Earley, Ang, 2003). Полученные данные о росте общего показателя SQ при втором замере полностью совпадают с данными апробации краткой оригинальной версии (Van Dyne et al., 2008), которые авторы объясняют тем, что между двумя замерами респонденты изучали культурные ценности и участвовали в ролевых играх. В данном исследовании студенты также слушали курсы и участвовали в семинарах, связанных с культурным контекстом, — «Этнопсихология» и «Психология межкультурных коммуникаций», что свидетельствует о возможности развития культурного интеллекта в процессе обучения.

Таким образом, русскоязычная версия расширенной Шкалы культурного интеллекта является надежным и валидным психодиагностическим инструментом. По

данным исследования репрезентативной выборки респондентов были доказаны надежность-согласованность и ретестовая надежность методики. Конфирматорный факторный анализ обосновал правомерность выделенной факторной структуры, которая соответствует оригинальному англоязычному варианту. Проверка конвергентной и дискриминантной валидности подтвердила известные данные о корреляции основных шкал методики с личностными чертами Большой пятерки. Были выявлены связи Экстраверсии и Открытости опыту с общим показателем культурного интеллекта, а также с мотивационным и когнитивным компонентами, получены новые данные о связи культурного интеллекта с межкультурной сензитивностью, толерантностью и жизнестойкостью. Все компоненты культурного интеллекта положительно связаны с толерантностью, особенно с Этнической толерантностью, и шкалой Принятия культурных различий, а жизнестойкость положительно связана с субшкалой Самоэффективность в адаптации.

Литература

- Беловол, Е. В., Шкварило, К. А., Хворова, Е. М. (2012). Адаптация опросника «Шкала культурного интеллекта» К. Эрли и С. Анга на русскоязычной выборке. *Вестник Российского университета дружбы народов. Серия Психология и педагогика*, 4, 5–14.
- Логашенко, Ю. А. (2015). *Межкультурная сензитивность студентов в полиэтничной среде* (Кандидатская диссертация). Санкт-Петербургский государственный университет, Санкт-Петербург.
- Осин, Е. Н., Рассказова, Е. И. (2013). Краткая версия теста жизнестойкости: психометрические характеристики и применение в организационном контексте. *Вестник Московского университета. Серия 14. Психология*, 2, 147–165.
- Солдатова, Г. У., Шайгерова, Л. А. (ред.). (2008). *Психодиагностика толерантности личности*. М.: Смысл.
- Солдатова, Г. У., Шайгерова, Л. А. (2015). Рефлексия множественности выбора в психологии межкультурных коммуникаций. *Психологические исследования*, 8(40), 10. Режим доступа: <http://psystudy.ru/index.php/num/2015v8n40/1118-soldatova40.html>
- Стернберг, Р. Дж., и др. (ред.). (2002). *Практический интеллект*. СПб.: Питер.
- Ушаков, Д. В. (2004). Социальный интеллект как вид интеллекта. В кн. Д. В. Люсин, Д. В. Ушаков (ред.), *Социальный интеллект: теория, измерение, исследования* (с. 11–29). М.: Институт психологии РАН.
- Хромов, А. Б. (2000). *Пятифакторный опросник личности: учебно-методическое пособие*. Курган: Изд-во Курганского государственного университета.

Ссылки на зарубежные источники см. в разделе *References* после англоязычного блока.

Солдатова Галина Уртанбековна – профессор, кафедра психологии личности, факультет психологии, МГУ имени М.В. Ломоносова, член-корреспондент РАО, доктор психологических наук.

Сфера научных интересов: психология межэтнических отношений, психология межкультурных коммуникаций, исследование социально-психологических аспектов влияния Интернета на развитие личности и общества.

Контакты: soldatova.galina@gmail.com

Чигарькова Светлана Вячеславна – инженер, кафедра психологии личности, факультет психологии, МГУ имени М.В. Ломоносова.

Сфера научных интересов: психология межкультурных коммуникаций, межкультурная компетентность личности, психология личности, этническая идентичность, цифровая социализация, цифровое детство.

Контакты: chigars@gmail.com

Рассказова Елена Игоревна – доцент, кафедра нейро- и патопсихологии, факультет психологии, МГУ имени М.В. Ломоносова; ведущий научный сотрудник, международная лаборатория позитивной психологии личности и мотивации, Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики», кандидат психологических наук.

Сфера научных интересов: психология саморегуляции, позитивная психология, психосоматика, психология здоровья, математические методы в психологии.

Контакты: e.i.rasskazova@gmail.com

Approbation of Expanded Cultural Intelligence Scale in Russian

G.U. Soldatova^a, S.V. Chigarkova^a, E.I. Rasskazova^{a,b}

^a *Lomonosov Moscow State University, 1 Leninskie Gory, Moscow, 119991, Russian Federation*

^b *National Research University Higher School of Economics, 20 Myasnitskaya Str., Moscow, 101000, Russian Federation*

Abstract

The paper presents the results of approbation of the Expanded Cultural Intelligence Scale in Russia. Due to the growing intercultural interaction in a modern global society, it becomes important to study personal characteristics that ensure success during intercultural communication. Cultural intelligence is the capability of an individual to act and communicate effectively in culturally diverse settings. According to the concept of C. Earley and S. Ang, cultural intelligence consists of four factors: metacognitive, cognitive, motivational and behavioral. Differentiated structure of each factor of cultural intelligence, proposed later, enabled a more detailed study of this phenomenon. 1545 respondents completed the Russian version of the E-CQS. According to the results of our approbation, the E-CQS can be considered a reliable and valid psychodiagnostic tool in Russia. Research on a representative Russian sample revealed good consistency and test-retest reliability of the E-CQS. Confirmatory factor analysis supported a factor structure, which is generally consistent with the original English version. Results on convergent and discriminant validity are in line with published data about the correlation of the main scales of the E-CQS with personal traits measured by the Big Five. Also, new data were obtained on the relationship between cultural intelligence and intercultural sensitivity, tolerance

and hardiness. The E-CQS can be used in studies of intercultural communication among Russian speakers.

Keywords: cultural intelligence, intercultural communication, intercultural competence, psychodiagnostics, expanded scale of cultural intelligence.

References

- Allport, G. W. (1937). *Personality: A psychological interpretation*. New York: Henry Holt.
- Ang, S., Van Dyne, L., & Koh, C. (2006). Personality correlates of the four-factor model of cultural intelligence. *Group and Organization Management, 31*, 100–123. doi:10.1177/1059601105275267
- Ang, S., Van Dyne, L., Koh, C., Ng, K.-Y., Templer, K. J., Tay, C., & Chandrasekar, N. A. (2007). Cultural intelligence: Its measurement and effects on cultural judgment and decision making, cultural adaptation and task performance. *Management and Organization Review, 3*, 335–371. doi:10.1111/j.1740-8784.2007.00082.x
- Bandura, A. (1997). *Self-efficacy: The exercise of control*. New York: W.H. Freeman.
- Bandura, A. (2002). Social cognitive theory in a cultural context. *Applied Psychology: An International Review, 51*, 269–290.
- Belovol, E. V., Shkvarilo, K. A., & Khvorova, E. M. (2012). Russian-language verification of P. C. Earley and S. Ang's "Cultural Intelligence Scale". *RUDN Journal of Psychology and Pedagogics, 4*, 5–14. (in Russian)
- Crowne, K. A. (2009). The relationships among social intelligence, emotional intelligence and cultural intelligence. *Organization Management Journal, 6*, 148–163.
- Crowne, K. A. (2013). An empirical analysis of three intelligences. *Canadian Journal of Behavioural Science, 45*, 105–114.
- Cushner, K., & Brislin, R. W. (1996). *Intercultural relations: A practical guide* (2nd ed.). Thousand Oaks, CA: Sage.
- Deci, E. L., & Ryan, R. M. (1985). *Intrinsic motivation and self-determination in human behavior*. New York: Plenum.
- Earley, P. S., & Ang, S. (2003). *Cultural intelligence: individual interactions across cultures*. Palo Alto, CA: Stanford University Press.
- Eccles, J. S., & Wigfield, A. (2002). Motivational beliefs, values, and goals. *Annual Review of Psychology, 53*, 109–132.
- Eysenck, H. J. (1986). The theory of intelligence and the psychophysiology of cognition. *Advances in Psychology of Human Intelligence, 3*, 1–34.
- Gardner, H. (1993). *Multiple intelligences: The theory in practice*. New York: Basic Books.
- Gudykunst, W. B., Ting-Toomey, S., & Chua, E. M. (1988). *Culture and interpersonal communication*. Newbury Park, CA: Sage.
- Guilford, J. P. (1967). *The nature of human intelligence*. New York: McGraw-Hill.
- Hall, E. T. (1959). *The silent language*. New York: Anchor Books.
- Hall, E. T. (1976). *Beyond Culture*. New York: Doubleday.
- Khromov, A. B. (2000). *Pyatifaktornyj oprosnik lichnosti* [Five-factor personality questionnaire]. Kurgan: Kurgan State University. (in Russian)

- Kim, K., Kirkman, B. L., & Chen, G. (2008). Cultural intelligence and international assignment effectiveness. In S. Ang & L. Van Dyne (Eds.), *Handbook of cultural intelligence: Theory, measurement, and applications* (pp. 71–90). New York: M.E. Sharpe.
- Lin, Y.-Ch., Chen, A. S.-Y., & Song Y.-C. (2012). Does your intelligence help to survive in a foreign jungle? The effects of cultural intelligence and emotional intelligence on cross cultural adjustment. *International Journal of Intercultural Relations*, 36, 541–552.
- Little, T. D. (2013). *Longitudinal structural equation modeling*. New York: Guilford Press.
- Logashenko, Yu. A. (2015). *Mezhkul'turnaya sensitivnost' studentov v polietnichnoi srede* [Intercultural sensitivity of students in multiethnic environment] (PhD dissertation). Saint Petersburg State University, Saint Petersburg, Russian Federation. (in Russian)
- Mayer, J. D. (2014). *Personal intelligence: The power of personality and how it shapes our lives*. New York: Scientific American/Farrar, Straus and Giroux.
- Mayer, J., Panter, A., & Caruso, D. (2012). Does personal intelligence exist? Evidence from a new ability-based measure. *Journal of Personality Assessment*, 94, 124–140.
- Mayer, J. D., & Salovey, P. (1993). The intelligence of emotional intelligence. *Intelligence*, 17, 433–442.
- Moon, T. (2010). Emotional intelligence correlates of the four-factor model of cultural intelligence. *Journal of Managerial Psychology*, 25, 876–898. doi:10.1108/02683941011089134
- Murdock, G. P. (1987). *Outline of cultural materials* (5th rev. ed.). New Haven, CT: HRAF.
- O'Neil, H. E., & Abedi, J. (1996). Reliability and validity of a state metacognitive inventory: Potential for alternative assessment. *The Journal of Educational Research*, 89, 234–245.
- Oolders, T., Chernysheva, O. S., & Stark, S. (2008). Cultural intelligence as a mediator of relationships between Openness to Experience and adaptive performance. In S. Ang & L. Van Dyne (Eds.), *Handbook of cultural intelligence: Theory, measurement, and applications* (pp. 145–158). New York: M. E. Sharpe.
- Osin, E. N., & Rasskazova, E. I. (2013). A short version of the Hardiness Test: Psychometric properties and organizational application. *Vestnik Moskovskogo Universiteta. Seriya 14. Psikhologiya*, 2, 147–165. (in Russian)
- Pintrich, P. R., & De Groot, E. V. (1990). Motivational and self-regulated learning components of classroom academic performance. *Journal of Educational Psychology*, 82, 33–40.
- Presbitero, A. (2016). Cultural intelligence (CQ) in virtual, cross-cultural Interactions: generalizability of measure and links to personality dimensions and task performance. *International Journal of Intercultural Relations*, 50, 29–38.
- Rockstuhl, T., Seiler, S., Ang, S., Van Dyne, L., & Annen, H. (2011). Beyond general intelligence (IQ) and emotional intelligence (EQ): The role of cultural intelligence (CQ) on cross-border leadership effectiveness in a globalized world. *Journal of Social Issues*, 67, 825–840.
- Ryan, R. M., & Deci, E. L. (2000). Intrinsic and extrinsic motivations: Classic definitions and new directions. *Contemporary Educational Psychology*, 25, 54–67.
- Sahin, F., Gurbuz, S., Köksal, O., & Ercan, Ü. (2013). Measuring cultural intelligence in the Turkish context. *International Journal of Selection and Assessment*, 21(2), 135–144.
- Soldatova, G. U., & Shaigerova, L. A. (2015). Reflection upon multiplicity of choice in psychology of intercultural communication. *Psikhologicheskie Issledovaniya*, 8(40), 10. Retrieved from <http://psystudy.ru> (in Russian)
- Soldatova, G. U., & Shaigerova, L. A. (Eds.). (2008). *Psikhodiagnostika tolerantnosti lichnosti* [Psychodiagnosics of personal tolerance]. Moscow: Smysl. (in Russian)
- Spencer-Oatey, H. (2008). Face, (im)politeness, and rapport. In H. Spencer-Oatey (Ed.), *Culturally speaking: Culture, communication, and politeness theory* (pp. 11–47). London: Continuum.

- Sternberg, R. J. (1988). *The triarchic mind: A new theory of human intelligence*. New York: Penguin Books.
- Sternberg, R. J. (2012). Intelligence in its cultural context. In M. J. Gelfand, C.-Y. Chiu, Y.-Y. Hong (Eds.), *Advances in culture and psychology* (Vol. 2, pp. 205–248). New York: Oxford University Press.
- Sternberg, R. J., & Detterman, D. K. (1986). *What is Intelligence? Contemporary viewpoints on its nature and definition*. Norwood, NJ: Ablex.
- Sternberg, R. J., et al. (Eds.). (2002). *Prakticheskii intellekt* [Practical intelligence]. Saint Petersburg: Piter. (in Russian) (Transl. of: Sternberg, R. J., et al. (Eds.). (2000). *Practical intelligence in everyday life*. Cambridge, UK: Cambridge University Press.)
- Thorndike, R. L., & Stein, S. (1937). An evaluation of the attempts to measure social intelligence. *Psychological Bulletin*, 34, 275–285.
- Triandis, H. C. (1994). *Culture and social behavior*. New York: McGraw-Hill.
- Trompenaars, E., & Hampden-Turner, C. (1998). *Riding the waves of culture: Understanding diversity in global business*. New York: McGraw Hill.
- Ushakov, D. V. (2004). Sotsial'nyi intellekt kak vid intellekta [Social intelligence as a type of intelligence]. In D. V. Lyusin & D. V. Ushakov (Eds.), *Sotsial'nyi intellekt: teoriya, izmerenie, issledovaniya* [Social intelligence: Theory, measurement, research] (pp. 11–29). Moscow: Institute of Psychology of RAS. (in Russian)
- Van Dyne L., Ang, S., & Tan, M.-L. (2017). *Cultural intelligence. Oxford bibliographies*. Oxford, UK: Oxford University Press.
- Van Dyne, L., Ang, S., & Koh, C. (2008). Development and validation of the CQS. In S. Ang & L. Van Dyne (Eds.), *Handbook of cultural intelligence: Theory, measurement, and applications* (pp. 16–38). New York: M.E. Sharpe.
- Van Dyne, L., Ang, S., Ng, K.-Y., Rockstuhl, T., Tan, M. L., & Koh, C. (2012). Sub-dimensions of the four factor model of cultural intelligence: Expanding the conceptualization and measurement of cultural intelligence (CQ). *Social and Personal Psychology: Compass*, 6(4), 295–313.

Galina U. Soldatova — professor, Department of Psychology of Personality, Faculty of Psychology, Lomonosov Moscow State University, corresponding member of the Russian Academy of Education, D.Sc.
Research area: psychology of interethnic relations, psychology of intercultural communications, psychology of identity, conflict and interethnic tension, the socio-psychological aspects of the influence of the Internet on the development of the individual and society.
E-mail: soldatova.galina@gmail.com

Svetlana V. Chigarkova — assistant, Department of Psychology of Personality, Faculty of Psychology, Lomonosov Moscow State University.
Research area: psychology of intercultural communications, intercultural competence of personality, personality psychology, ethnic identity, digital socialization, digital childhood.
E-mail: chigars@gmail.com

Elena I. Rasskazova — assistant professor, department of Clinical Psychology, Faculty of Psychology, Lomonosov Moscow State University; leading research fellow, International Laboratory of Positive Psychology of Personality and Motivation, National Research University Higher School of Economics, Ph.D.
Research area: psychology of self-regulation, positive psychology, psychosomatics, health psychology, mathematical methods in psychology.
E-mail: e.i.rasskazova@gmail.com

РАЗРАБОТКА И АДАПТАЦИЯ МЕТОДИКИ «ШКАЛА ЭТНОНАЦИОНАЛЬНЫХ УСТАНОВОК»

О.Е. ХУХЛАЕВ^а, И.М. КУЗНЕЦОВ^{б,а}, Н.В. ТКАЧЕНКО^а

^а *Московский государственный психолого-педагогический университет, 127051, Россия, Москва, ул. Сretenка, д. 29*

^б *Институт социологии ФНИСЦ РАН, 117218, Россия, Москва, ул. Кржижановского, д. 24/35, к. 5*

Резюме

В статье приводятся результаты апробации новой методики «Шкала этнонациональных установок», направленной на изучение аттитюдов по отношению к феномену «национальность», который в современном российском публичном дискурсе является синонимом этничности. Первое исследование (N = 1444) показало, что методика содержит четыре субшкалы: Националистические установки (неприятное отношение к представителям иных национальностей), Патриотические установки (ощущение гордости за свою национальную принадлежность и связи с людьми «своей национальности»), Нейтральные этнонациональные установки (безразличное отношение к своей национальной принадлежности) и Негативистские этнонациональные установки (отрицательное отношение к феномену национальности и национальной принадлежности). Субшкалы обладают хорошей внутренней согласованностью, а также конфигурационной и метрической инвариантностью. Три других исследования (N = 156, 533 и 982) продемонстрировали внутреннюю валидность методики. Они показали, что националистические установки положительно связаны с разными формами нетерпимости. Патриотические установки связаны с негативным отношением только к другим этническим группам, а также с позитивным отношением к своей группе. Нейтральные и негативистские этнонациональные установки положительно связаны с различными видами толерантности (этническая, социальная, черта личности) и отношения к другим этническим группам. Таким образом, четыре субшкалы методики измеряют качественно разное отношение к феномену «национальность». Также субшкалы методики группируются в два фактора второго порядка: националистические и негативистские этнонациональные установки, находящиеся в обратной взаимосвязи, образуют фактор, отражающий отношение к другим национальностям и феномену национальности в целом, а патриотические и нейтральные этнонациональные установки отражают национальную идентификацию респондента.

Ключевые слова: межгрупповые отношения, национальность, национализм, патриотизм.

Отношение к этническим и расовым группам — одно из наиболее популярных направлений изучения групповых предубеждений. Для измерения этого отношения используются опросники. Они могут быть направлены на диагностику восприятия реалистической и символической угрозы (Stephan et al., 1999), современных (McConahay, 1986) и символических (Henry, Sears, 2002),

а также прямых и скрытых (Pettigrew, Meertens, 1995) форм предрассудков. Однако большинство подобных методик позволяют измерить отношение к конкретным этническим и расовым группам (например, афроамериканцам или латиноамериканцам, мигрантам из различных азиатских и африканских стран) в определенном социальном контексте (как правило, в североамериканских и европейских странах).

Отчасти от этого свободны опросники, изучающие отношение к культурному разнообразию или мультикультурной идеологии (например: Breugelmans, Van de Vijver, 2004; Munroe, Pearson, 2006). В российских исследованиях широкое распространение послужил подход к изучению мультикультурализма, предложенный Дж. Берри, в рамках которого был создан русскоязычный вариант опросника (Котова, 2017). Некоторым его ограничением является необходимость использования двух сопоставимых, но отличающихся друг от друга методик: для этнического большинства и меньшинства.

В силу этого существует потребность в методике, адаптированной к российскому контексту и направленной на измерение общего отношения к этнически «другим», которую можно было бы использовать при изучении отношения к различным группам. В этой статье мы рассмотрим методику для изучения этнонациональных установок — аттитюдов, объектом которых является феномен «национальность». В современном российском публичном дискурсе «национальность» выступает как синоним этничности, что связано с существующей в России традицией использования слова «национальность» для обозначения принадлежности к культурно-отличительной группе (Тишков, 2003).

Исследование состояло из двух этапов. На первом этапе были сформулированы пункты опросника и проанализирована его факторная структура. На втором этапе была проверена внешняя валидность опросника.

Исследование 1

Метод

Выборка

Выборку составили 1444 респондента, возраст — 14–21 год, 54% молодых людей, 46% девушек; из них 73% учащихся старших классов средних общеобразовательных учреждений, а 27% — студентов 1–2-го курса ссузов и вузов. Большая часть выборки собрана в г. Москва.

Материалы и процедура

В исследовании был использован опросник «Шкала этнонациональных установок». Подбор и формулировка пунктов опросника были осуществлены в рамках анализа материалов серии фокус-групп с московской молодежью

(15–20 лет), в рамках которых обсуждалось понимание и отношение к термину «национальность» (Ткаченко, 2009). На основании анализа высказываний участников было сформулировано 24 утверждения. Респонденты должны были оценить степень согласия с этими высказываниями, используя шкалу пятибалльную шкалу от 1 – «Абсолютно не согласен» до 5 – «Абсолютно согласен».

Результаты

Сначала с помощью статистического пакета SPSS 17 был проведен эксплораторный факторный анализ (метод вращения облимин). Он позволил выделить четыре фактора, которые объясняли 52 % дисперсии:

- первый фактор был связан с неприязненным отношением к представителям «иных национальностей» (националистические установки);
- второй фактор – с ощущением гордости за свою национальную принадлежность и родства с людьми «своей национальности» (патриотические установки);
- третий фактор – с отрицательным отношением к феномену национальности и национальной принадлежности (негативистские этнонациональные установки);
- четвертый фактор – с нейтральным, индифферентным отношением к своей национальной принадлежности (нейтральные этнонациональные установки).

Для дальнейшего анализа были выбраны 14 утверждений, разница нагрузки которых на два любых фактора составляла более 0.3.

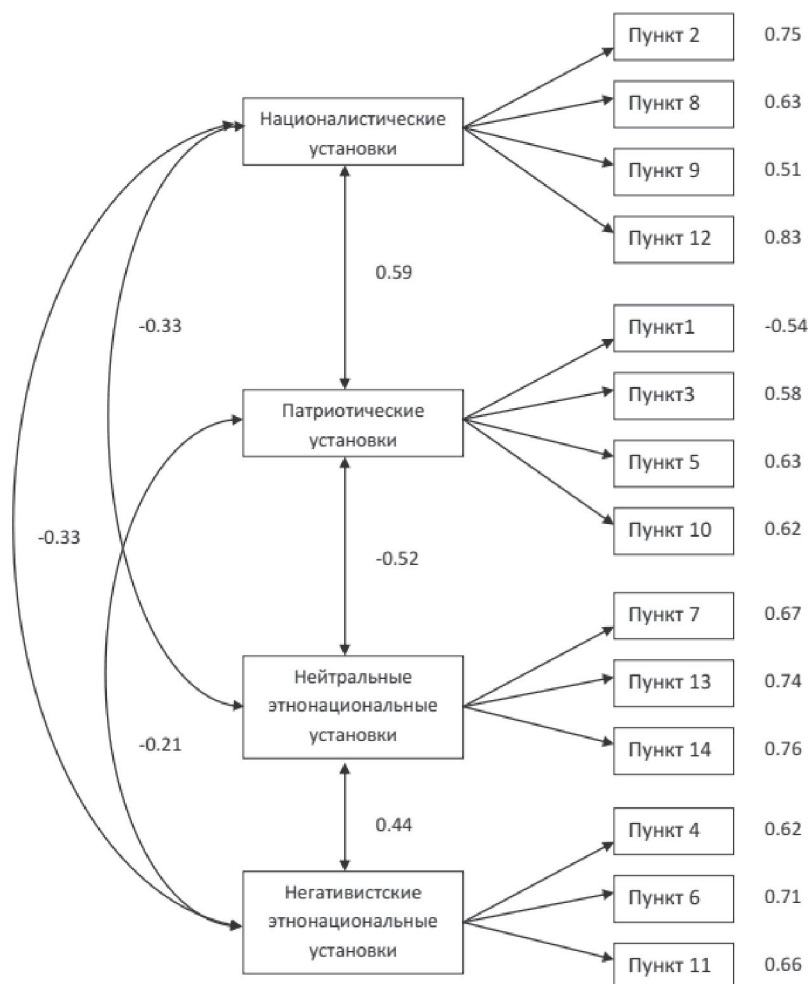
Затем для проверки факторной структуры опросника с помощью программы AMOS 22 был проведен конфирматорный факторный анализ. Он показал, что четырехфакторная модель хорошо соответствует исходным данным ($\chi^2 = 150.17$; $df = 59$; $\chi^2/df = 2.65$; CFI = 0.97; TLI = 0.96; RMSEA = 0.04; SRMR = 0.03; AIC = 283.74) (см. рисунок 1).

После этого для проверки структурной валидности методики был проведен мультигрупповой факторный анализ. Респонденты были разделены на мужчин и женщин. Результаты анализа показали, что методика обладает конфигурационной ($\chi^2 = 260.41$; $df = 142$; $\chi^2/df = 1.83$; CFI = 0.957; TLI = 0.944; RMSEA = 0.032; SRMR = 0.049; AIC = 452.41) и метрической ($\chi^2 = 271.15$; $df = 152$; $\chi^2/df = 1.78$; CFI = 0.956; TLI = 0.948; RMSEA = 0.031; SRMR = 0.050; AIC = 443.15; $\Delta CFI = 0.001$) инвариантностью. Однако скалярная инвариантность не была достигнута ($\chi^2 = 346.94$; $df = 166$; $\chi^2/df = 2.09$; CFI = 0.934; TLI = 0.934; RMSEA = 0.037; SRMR = 0.051; AIC = 490.94; $\Delta CFI = 0.022$). Возможно, это связано с неравноценностью некоторых конструктов у мужчин и женщин, что требует дальнейшего изучения.

Таким образом, исследование продемонстрировало, что четырехфакторная структура опросника хорошо соответствует исходным данным и обладает структурной валидностью, за исключением скалярной инвариантности.

Рисунок 1

Структура опросника «Шкала этнонациональных установок»



Исследование 2

Метод

Выборка

Во втором исследовании приняли участие три группы респондентов.

Первая группа (исследование 2.1) включала 156 учащихся старших классов общеобразовательных школ и кадетского корпуса г. Москвы, среди них 50% мужчин и 50% женщин в возрасте от 14 до 17 лет ($M = 15.6$, $SD = 0.6$).

Вторая группа (исследование 2.2) включала 533 студента вузов г. Москвы, среди них 39% мужчин и 61% женщин в возрасте от 17 до 24 лет ($M = 20.1$, $SD = 2.8$)¹.

Третью группу (исследование 2.3) составили 982 верующих студента, учащихся вузов, расположенных в городах — региональных центрах: Грозном, Пензе, Смоленске, Элисте, из которых 263 чел. — последователи буддизма, 386 — ислама, а 333 чел. — православного вероисповедания. Среди них 40% мужчин и 60% женщин в возрасте от 17 до 22 лет ($M = 18.7$, $SD = 1.6$)².

Все участники исследований 2.1 и 2.3 заполняли бумажную форму опросника. Участники исследования 2.2 заполняли электронную форму опросника с помощью сервиса GoogleDoc.

Материалы и процедура

Все участники исследования заполняли методику «Шкала этнонациональных установок». Мы использовали вариант, созданный в первом исследовании (см. приложение 1). Респондент мог согласиться или не согласиться с утверждением, используя пятибалльную шкалу от 1 — «Полностью не согласен» до 5 — «Полностью согласен». Анализ продемонстрировал, что во всех выборках опросник обладал описанной выше структурой (см. таблицу 1).

Для проверки внешней валидности были использованы следующие методики.

Опросник для измерения предубежденности предназначен для диагностики предубежденности как негативного отношения к представителям других этнических групп (Frenkel-Brunswik, 1948). Он состоял из 9 утверждений, с которыми респондент мог согласиться или не согласиться, используя пятибалльную шкалу от 1 — «Абсолютно не согласен» до 5 — «Абсолютно согласен» (Солдатова, Шайгерова, 2003).

Индекс толерантности предназначен для диагностики трех аспектов толерантности: этнической толерантности, социальной толерантности и толерантности как черты личности. Он включал в себя 22 утверждения, которые образуют три субшкалы. Респондент мог согласиться или не согласиться с каждым утверждением, используя шестibalльную шкалу от 1 — «Абсолютно не согласен» до 6 — «Абсолютно согласен» (Там же).

Диагностический тест отношений измеряет эмоционально-оценочный компонент социального стереотипа (Там же). Методика состоит из набора 18 полярных качеств (9 положительных, 9 отрицательных), по которым респондент может оценить другого человека. В рамках модификации методики (Ткаченко, 2009) был составлен список, включающий как позитивные, так и негативные качества, отражающие похожее поведение (например, «осторожный» и

¹ Данные были собраны в ходе исследования, которое проводил Д.А. Чистовский.

² Данные были собраны в ходе исследования, проведенного в рамках исследования «Риски и ресурсы религиозной идентичности в современной России: кросс-культурный анализ» (грант РГНФ № 15-06-10843).

«трусливый»), которые используются школьниками как элементы позитивных и негативных стереотипов (Шапиро и др., 2007). В этом исследовании участники оценивали типичного представителя «своего народа» (автостереотип) и «типичного араба» (гетеростереотип). Арабы были выбраны как пример аутгруппы, с которой респонденты, скорее всего, имеют минимальный опыт общения. Респондент мог оценить выраженность качества по четырехбалльной шкале от 1 – «Данное качество отсутствует» до 4 – «Качество выражено в полной мере». При обработке данных сначала подсчитывалось среднее значение по позитивным и негативным качествам, а затем вычислялась разность между положительными и отрицательными характеристиками. Таким образом, более высокий балл свидетельствовал о более позитивном отношении.

Опросник Межэтнические установки включал 22 утверждения, которые образуют четыре субшкалы: Интолерантность, Позитивное отношение к культурному многообразию, Негативное отношение к дискриминации и Ориентация на социальное равенство. Опросник является модификацией одного из блоков методики комплексного изучения аккультурации MIRPIS, разработанного Дж. Берри (Berry et al., 2006), в который отечественными исследователями были добавлены вопросы из российских социологических опросов. Респондент мог согласиться или не согласиться с утверждением, используя семибалльную шкалу от 1 – «Абсолютно не согласен» до 7 – «Абсолютно согласен» (Лебедева, Татарко, 2007).

Опросник для измерения гражданского и шовинистического патриотизма предназначен для измерения различных форм гражданской идентичности (Кузнецов, 2016). Он состоял из 9 утверждений, которые образуют две шкалы. Гражданский патриотизм отражал положительное отношение человека к своей стране, а Шовинистический патриотизм – негативное отношение к другим странам. Респондент мог согласиться или не согласиться с утверждением, используя два варианта ответа: 1 – «Да» и 2 – «Нет».

Опросник на измерение одобрения межэтнического насилия содержит 4 утверждения, отражающие позитивное отношение к самоорганизованным негосударственным насильственным действиям при решении межэтнических и межконфессиональных споров (Кузнецов, Хухлаев, 2013). Респондент мог

Таблица 1

Показатели опросника «Шкала этнонациональных установок» в исследованиях 2.1–2.3

Наименование исследования	n	χ^2	p	df	χ^2/df	TLI	RMSEA	SRMR	CFI	AIC
Исследование 2.1	156	106.23	0.00	71	1.49	0.92	0.05	0.05	0.95	202.23
Исследование 2.2	533	222.25	0.00	71	3.17	0.93	0.06	0.06	0.95	321.45
Исследование 2.3	982	415.69	0.00	71	5.85	0.91	0.06	0.06	0.94	511.69

согласиться или не согласиться с утверждением, используя пятибалльную шкалу от 1 — «Абсолютно не согласен» до 5 — «Абсолютно согласен».

Участники исследования 2.1 заполняли опросник для измерения общих социальных установок, экспресс-опросник «Индекс толерантности» и методику «Диагностический тест отношений». Участники исследования 2.2 получали для заполнения методику «Межэтнические установки» и опросник для измерения гражданского и шовинистического патриотизма. Респонденты, принимавшие участие в исследовании 2.3, заполняли опросник для измерения гражданского и шовинистического патриотизма и опросник на измерение одобрения межэтнического насилия.

Результаты

Описательная статистика и корреляции представлены в таблицах 2–4.

Результаты, представленные в таблице 2, показывают, что националистические установки положительно связаны с предубежденностью, но отрицательно — со всеми компонентами толерантности и позитивным стереотипом «типичного араба». В то же время негативистские этнонациональные установки отрицательно связаны с предубежденностью, но положительно — со всеми компонентами толерантности и позитивным стереотипом «типичного араба». Таким образом, националистические и негативистские установки демонстрируют противоположные связи с большинством показателей.

Кроме того, патриотические установки положительно связаны с отношением к своему народу, но отрицательно — с одним компонентом толерантности —

Таблица 2

Корреляции между этнонациональными установками и отношением к межэтническому взаимодействию у школьников (исследование 2.1)

	М	SD	α	ЭТ	СТ	ТЛ	ОА	ОМ	ПР
Патриотические установки	3.65	0.96	0.74	-0.39**	-0.16	-0.19	-0.17	0.25*	0.19
Националистические установки	2.99	1.2	0.78	-0.70**	-0.43**	-0.54**	-0.24*	-0.08	0.46**
Негативистские этнонациональные установки	3.03	1.13	0.76	0.36**	0.34**	0.27**	0.19**	0.09	-0.19**
Нейтральные этнонациональные установки	3.02	1.21	0.83	0.52**	0.17	0.11	-0.00	-0.19*	-0.15

Примечание. ЭТ — этническая толерантность, СТ — социальная толерантность, ТЛ — толерантность как черта личности, ОА — позитивная оценка аутгруппы («типичного араба»), ОМ — позитивная оценка ингруппы («своего народа»), ПР — предубежденность.

* $p < 0.05$ (2-tailed), ** $p < 0.01$ (2-tailed).

Таблица 3

Корреляции между этнонациональными установками, межэтническими установками и патриотизмом у студентов (исследование 2.2)

	M	SD	α	ИТ	КМ	НД	СР	ШП	ГП
Патриотические установки	3.14	0.95	0.77	0.30**	-0.17**	-0.11**	-0.02	0.20**	0.29**
Националистические установки	2.44	1.10	0.82	0.57**	-0.53**	-0.38**	-0.38**	0.40**	-0.12*
Негативистские этнонациональные установки	3.25	1.10	0.85	-0.38**	0.43**	0.45**	0.29**	-0.13**	-0.00
Нейтральные этнонациональные установки	3.62	1.05	0.77	-0.32**	0.40**	0.31**	0.16**	-0.26**	-0.03

Примечание. ИТ – интолерантность, КМ – Позитивное отношение к культурному многообразию, НД – Негативное отношение к дискриминации, СР – Ориентация на социальное равенство, ШП – Шовинистический патриотизм, ГП – Гражданский патриотизм.

* $p < 0.05$ (2-tailed), ** $p < 0.01$ (2-tailed).

этнической толерантностью. В то же время нейтральные этнонациональные установки отрицательно связаны с отношением к своему народу, но положительно – с этнической толерантностью. Таким образом, патриотические и нейтральные установки противоположным образом связаны с двумя показателями.

Результаты, представленные в таблице 3, свидетельствуют о том, что националистические и патриотические установки отрицательно связаны с позитивными межэтническими установками, но положительно – с шовинистическим патриотизмом. В то же время негативистские и нейтральные этнонациональные установки положительно связаны с позитивными межэтническими установками, но отрицательно – с шовинистическим патриотизмом. Что касается последнего показателя – гражданского патриотизма, то он положительно связан с патриотическими, но негативно – с националистическими установками.

Результаты, представленные в таблице 4, свидетельствуют о том, что у представителей всех религиозных групп националистические установки положительно связаны с шовинистическим патриотизмом и одобрением межэтнического насилия. Кроме того, у буддистов и христиан патриотические установки положительно связаны с гражданским патриотизмом и одобрением межэтнического насилия; у мусульман такая связь не обнаружена. Негативистские этнонациональные установки отрицательно связаны с шовинистическим патриотизмом у православных христиан, но позитивно – с одобрением межэтнического насилия у буддистов.

Таблица 4

Корреляции между этнонациональными установками, патриотизмом и оправданием межэтнического насилия у представителей трех религиозных групп (исследование 2.3)

	M	SD	α	ШП	ГП	МН
<i>Буддисты n = 263</i>						
Патриотические установки	3.62	0.75	0.72	0.08	0.14*	0.14*
Националистические установки	2.04	0.86	0.74	0.27**	-0.03	0.32**
Негативистские этнонациональные установки	3.43	1.01	0.77	-0.08	0.10	0.13*
Нейтральные этнонациональные установки	2.83	1.11	0.83	-0.08	0.04	-0.05
<i>Мусульмане n = 386</i>						
Патриотические установки	3.94	0.70	0.70	0.03	0.07	0.06
Националистические установки	2.45	0.95	0.69	0.19**	0.08	0.17**
Негативистские этнонациональные установки	3.26	1.11	0.79	-0.04	0.06	0.04
Нейтральные этнонациональные установки	2.25	1.00	0.77	0.06	0.00	-0.03
<i>Православные христиане n = 333</i>						
Патриотические установки	3.46	0.77	0.74	0.07	0.15**	0.13*
Националистические установки	2.47	1.00	0.80	0.33**	-0.09	0.31**
Негативистские этнонациональные установки	3.01	0.97	0.76	-0.12**	0.04	0.01
Нейтральные этнонациональные установки	2.97	0.97	0.76	-0.07	-0.04	-0.03

Примечание. ШП – Шовинистический патриотизм, ГП – Гражданский патриотизм, МН – Одобрение межэтнического насилия.

* $p < 0.05$ (2-tailed), ** $p < 0.01$ (2-tailed).

Общее обсуждение

В данном исследовании были проанализированы структура и валидность методики «Шкала этнонациональных установок». Было показано, что эта методика включает в себя четыре субшкалы, отражающие разное отношение к феномену «национальность» (этничность). Эти различия отчетливо проявились в

особенностях корреляционных взаимосвязей между шкалами опросника и шкалами методик, используемых для его валидизации.

В частности, результаты показали, что националистические установки связаны со всеми формами негативного отношения к окружающим (общей, социальной и этнической интолерантностью, отрицательными межэтническими установками, шовинистическим патриотизмом, негативными стереотипами других этнических групп). Эта связь прослеживается у людей разного вероисповедания (буддистов, мусульман, православных христиан).

Патриотические установки связаны только с негативным отношением к другим этническим группам (этнической интолерантностью, негативными межэтническими установками) и с позитивным отношением к своему народу (гражданским патриотизмом). При этом связь между патриотическими установками и негативным отношением к другим этническим сообществам наблюдается в одних религиозных группах (буддисты, православные христиане), но не наблюдается в других (мусульмане).

Наличие различий между патриотическими и националистическими установками подтверждается в ряде других исследований. Например, патриотизм и национализм по-разному связаны с социально-экономическим статусом (Епихина, Черныш, 2017), ценностями (Хухлаев и др., 2011), использованием разных копинг-стратегий (Фомичева, Хухлаев, 2013). Эти результаты свидетельствуют в пользу качественного различия между патриотическими и националистическими установками.

Нейтральные этнонациональные установки позитивно связаны с отношением к другим этническим группам. В определенной степени они являются противоположностью патриотических установок. В то же время негативистские этнонациональные установки положительно связаны с разными аспектами толерантности. В некоторой степени они являются противоположностью националистических установок. Вероятнее всего, «антинационализм» отражает один из аспектов толерантности в целом, а толерантность можно рассматривать как стремление к межгрупповой гармонии (Verkuyten, Yogeeswaran, 2017).

В заключение можно сказать, что «Шкала этнонациональных установок» является комплексной методикой, интегрирующей ряд маркеров межнациональной конфликтности, и может быть эффективно использована для исследования межгрупповых отношений в российском контексте.

Литература

- Епихина, Ю. Б., Черныш, М. Ф. (ред.). (2017). *Социальные факторы межэтнической напряженности в России*. М.: ФНИСЦ РАН.
- Котова, М. В. (2017). Социально-психологические факторы принятия политики мультикультурализма в России: аналитический обзор. *Культурно-историческая психология*, 13(4), 91–100. doi:10.17759/chp.2017130410
- Кузнецов, И. М. (2016). Вариативность дискурса патриотизма в повседневном сознании россиян. *Власть*, 7, 164–171. doi:10.31171/vlast.v24i7.4482

- Кузнецов, И. М., Хухлаев, О. Е. (2013). Социально-психологический мониторинг рисков межнациональной конфликтности: методология и практика. *Социальная психология и общество*, 1, 104–113.
- Лебедева, Н. М., Татарко, А. Н. (2007). *Ценности культуры и развитие общества*. М.: Издательский дом ГУ ВШЭ.
- Солдатова, Г. У., Шайгерова, Л. А. (ред.). (2003). *Практикум по психодиагностике и исследованию толерантности личности*. М.: Изд-во Московского университета.
- Тишков, В. (2003). *Реквием по этносу. Исследования по социально-культурной антропологии*. М.: Наука.
- Ткаченко, Н. В. (2009). *Особенности влияния этнонациональных установок на этнические предрасположения в раннем юношеском возрасте* (Кандидатская диссертация). Московский психолого-педагогический университет, Москва.
- Фомичева, А. Е., Хухлаев, О. Е. (2013). Исследование взаимосвязи предпочитаемых стратегий совладания и этнонациональных установок. *Социальная психология и общество*, 4, 58–69.
- Хухлаев, О. Е., Бучек, А. А., Зинурова, Р. И., Радина, Н. К., Тудупова, Т. Ц., Хакимов, Э. Р. (2011). Этнонациональные установки и ценности современной молодежи. *Культурно-историческая психология*, 4, 97–106.
- Шапиро, В. Д., Герасимова, М. Г., Епихина, Ю. Б., Сьянова, Н. Б. (2007). *Подростки и юношество в многонациональной Москве: формирование этнического самосознания и межэтнических отношений*. М.: Институт социологии РАН.

Ссылки на зарубежные источники см. в разделе *References* после англоязычного блока.

Приложение 1

Шкала этнонациональных установок

Отметьте, пожалуйста, любым обозначением (крестик, галочка) тот вариант отношения к каждому утверждению, который наиболее вам подходит. В каждой строчке может быть только один вариант ответа.

1	2	3	4	5
Совершенно НЕ согласен	Скорее НЕ согласен	В чем-то согласен, в чем-то нет	Скорее согласен	Совершенно согласен

1. Говорить про свою национальную гордость у меня никогда не получалось.
2. Есть народы, которые у меня вызывают отвращение.
3. Когда я думаю о своей национальности, я испытываю чувства гордости и любви.
4. Это не очень правильно — разделять людей по национальной принадлежности.
5. Я ощущаю родство с людьми своей национальности.
6. Разделение на национальности вредит обществу.
7. Национальность. Да, она у меня есть, но она для меня ничего не определяет, не решает.
8. Есть такие национальности, среди которых почти все плохие люди.

9. Мне не нравится, когда рядом какой-то человек начинает говорить на своем (не нашем) языке.
10. Люди моей национальности как «родственные души» воспринимаются.
11. Деление людей на национальности порождает непонимание, беспорядок, конфликты.
12. Есть такие национальности, к которым я испытываю презрение.
13. Для меня моя национальность не играет роли в повседневной жизни.
14. Национальность есть, но это не очень важно.

Субшкала *Националистические установки*: 2, 8, 9, 12 (прямые пункты).

Субшкала *Патриотические установки*: 1 (обратный пункт, при обработке переворачивается), 3, 5, 10 (прямые пункты).

Субшкала *Нейтральные этнонациональные установки*: 7, 13, 14 (прямые пункты).

Субшкала *Негативистские этнонациональные установки*: 4, 6, 11 (прямые пункты).

Хухлаев Олег Евгеньевич — заведующий кафедрой, кафедра этнопсихологии и психологических проблем поликультурного образования, Московский государственный психолого-педагогический университет, кандидат психологических наук.

Сфера научных интересов: кросс-культурная психология, психология межгрупповых отношений, социально-психологический тренинг.

Контакты: huhlavaev@mgppu.ru

Кузнецов Игорь Михайлович — ведущий научный сотрудник, отдел этнической социологии, Институт социологии ФНИСЦ РАН; доцент, кафедра этнопсихологии и психологических проблем поликультурного образования, Московский государственный психолого-педагогический университет, кандидат социологических наук.

Сфера научных интересов: кросс-культурные особенности социальных сред и социальных ситуаций, социально-культурные последствия миграционных процессов для принимающих сред, межнациональные отношения в России.

Контакты: ingvar31@yandex.ru

Ткаченко Наталья Владимировна — доцент, кафедра этнопсихологии и психологических проблем поликультурного образования, Московский государственный психолого-педагогический университет, кандидат психологических наук.

Сфера научных интересов: кросс-культурная психология, психология межгрупповых отношений, поликультурное образование, психологическое сопровождение исследовательской деятельности учащихся.

Контакты: tata_tkachenko@mail.ru

Development and Adaptation of the Ethno-National Attitudes Scale

O.E. Khukhlaev^a, I.M. Kuznetsov^{b,a}, N.V. Tkachenko^a

^a *Moscow State University of Psychology and Education, 29 Sretenka Str., Moscow, 127051, Russian Federation*

^b *Institute of Sociology of the Federal Center of Theoretical and Applied Sociology of the Russian Academy of Sciences, 24/35 build. 5 Krzhizhanovskogo Str., Moscow, 117218, Russian Federation*

Abstract

The article presents the results of approbation of the new survey – Ethno-National Attitudes Scale, aimed to study attitudes towards the phenomenon of “nationality”, which is in the current Russian public discourse is synonymous to ethnicity. Study 1 (N = 1444) showed that the survey contains four subscales: Nationalistic Attitudes (hostile attitudes towards people of other nationalities), Patriotic Attitudes (feelings of pride for one’s own national identity and connection with people of “same nationality”), Neutral Ethno-National Attitudes (indifferent attitude towards one’s own national identity), and Negativistic Attitudes (negative attitude towards the phenomenon of nationality and national identity). Subscales have good internal consistency, as well as configurational and measurement invariance. Three other studies (N = 156, 533 and 982) demonstrated internal validity of the survey. They showed that nationalistic attitudes are positively connected with various forms of intolerance. Patriotic attitudes are linked with negative attitude only towards other ethnic groups, as well as with positive attitude towards own group. Neutral and negativistic ethno-national attitudes are positively connected with various types of tolerance (ethnic, social, personal trait) and attitudes towards other ethnic groups. Thus, the four subscales of the survey measure qualitatively different attitudes towards the phenomenon of “nationality”. These subscales also group into two factors of the second order: nationalistic and negativistic ethno-national attitudes are inversely correlated and form a factor that reflects attitudes towards other nationalities and the phenomenon of nationality per se, while patriotic and neutral ethno-national attitudes reflect national identification of the respondent.

Keywords: intergroup relations, nationality, nationalism, patriotism.

References

- Berry, J. W., Phinney, J. S., Sam, D. L., & Vedder, P. (Eds.). (2006). *Immigrant youth in cultural transition: Acculturation, identity and adaptation across national contexts*. Mahwah, NJ: Lawrence Erlbaum Associates.
- Breugelmans, S. M., & Van de Vijver, F. J. R. (2004). Antecedents and components of majority attitudes toward multiculturalism in the Netherlands. *Applied Psychology: An International Review*, 53, 400–422.
- Epikhina, Yu. B., & Chernysh, M. F. (Eds.). (2017). *Sotsial'nye faktory mezhetnicheskoi napryazhennosti v Rossii* [Social factors of ethnic tension in Russia]. Moscow: FNISTS RAN. (in Russian)

- Fomicheva, A. E., & Khukhlaev, O. E. (2013). Research on the relationship between preferred coping strategies and ethno-national attitudes. *Sotsial'naya Psikhologiya i Obshchestvo [Social Psychology and Society]*, 4, 58–69. (in Russian)
- Frenkel-Brunswik, E. (1948). A study of prejudice in children. *Human Relations*, 1, 295–306.
- Henry, P. J., & Sears, D. O. (2002). The symbolic racism 2000 scale. *Political Psychology*, 23, 253–283.
- Khukhlaev, O. E., Buchek, A. A., Zinurova, R. I., Radina, N. K., Tudupova, T. Ts., & Khakimov, E. R. (2011). Etnonatsional'nye ustanovki i tsennosti sovremennoi molodezhi [Ethno-national attitudes and values of contemporary youth]. *Kul'turno-Istoricheskaya Psikhologiya [Cultural-Historical Psychology]*, 4, 97–106. (in Russian)
- Kotova, M. V. (2017). Social psychological factors of multicultural adoption policy in Russia: A review. *Kul'turno-Istoricheskaya Psikhologiya [Cultural-Historical Psychology]*, 13(4), 91–100. doi:10.17759/chp.2017130410 (in Russian)
- Kuznetsov, I. M. (2016). Variability of patriotism discourses in everyday consciousness of Russians. *Vlast' [Power]*, 7, 164–171. doi:10.31171/vlast.v24i7.4482 (in Russian)
- Kuznetsov, I. M., & Khukhlayev, O. E. (2013). Sotsial'no-psikhologicheskiy monitoring riskov mezhnatsional'noy konfliktnosti: metodologiya i praktika. [Social-psychological monitoring of risks of ethnic conflicts: methods and practice]. *Sotsial'naya Psikhologiya i Obshchestvo*, 1, 104–113. (in Russian)
- Lebedeva, N. M., & Tatarko, A. N. (2007). *Tsennosti kul'tury i razvitie obshchestva* [Values of culture and development of society]. Moscow: HSE Publishing House. (in Russian)
- McConahay, J. B. (1986). Modern racism, ambivalence, and the Modern Racism Scale. In J. F. Dovidio & S. L. Gaertner (Eds.), *Prejudice, discrimination, and racism* (pp. 91–125). Orlando, FL: Academic Press.
- Munroe, A., & Pearson, C. (2006). The Munroe Multicultural Attitude Scale Questionnaire a new instrument for multicultural studies. *Educational and Psychological Measurement*, 66(5), 819–834. doi:10.1177/0013164405285542
- Pettigrew, T. F., & Merteens, R. W. (1995). Subtle and blatant prejudice in western Europe. *European Journal of Social Psychology*, 25, 57–75.
- Shapiro, V. D., Gerasimova, M. G., Epikhina, Yu. B., & S'yanova, N. B. (2007). *Podrostki i yunoshestvo v mnogonatsional'noi Moskve: formirovanie etnicheskogo samosoznaniya i mezhetnicheskikh otnochenii* [Adolescents and youth in multinational Moscow: development of ethnic self-awareness and interethnic relationships]. Moscow: Institute of Sociology of RAS. (in Russian)
- Soldatova, G. U., & Shaigerova, L. A. (Eds.). (2003). *Praktikum po psikhodiagnostike i issledovaniyu tolerantnosti lichnosti* [Tutorial in psychodiagnosics and studies of personal tolerance]. Moscow: Moscow University Press. (in Russian)
- Stephan, W. G., Ybarra, O., & Bachman, G. (1999). Prejudice toward immigrants. *Journal of Applied Social Psychology*, 29(11), 2221–2237. doi:10.1111/j.1559-1816.1999.tb00107.x
- Tishkov, V. (2003). *Rekvjem po etnosu. Issledovaniya po sotsial'no-kul'turnoi antropologii* [Requiem for ethnos. Studies in social-cultural anthropology]. Moscow: Nauka. (in Russian)
- Tkachenko, N. V. (2009). *Osobennosti vliyaniya etnonatsional'nykh ustanovok na etnicheskie predubezhdeniya v rannem yunosheskom vozraste* [Specifics of influence of ethno-national attitudes on ethnic prejudices in early adolescence] (PhD dissertation). Moscow State University of Psychology and Education, Moscow, Russian Federation. (in Russian)
- Verkuyten, M., & Yogeeswaran, K. (2017). The social psychology of intergroup toleration: A roadmap for theory and research. *Personality and Social Psychology Review*, 21(1), 72–96.

Oleg E. Khukhlaev – head, the department “Cross-cultural Psychology and Multicultural Education”, Moscow State University of Psychology & Education, Ph.D.
Research area: cross-cultural psychology, intergroup relations, social-psychological training.
E-mail: huhlavoe@mgppu.ru

Igor M. Kuznetsov – leading research fellow, the department of ethnic sociology, Institute of Sociology, Federal Center of Theoretical and Applied Sociology of the Russian Academy of Sciences; assistant professor, the department “Cross-cultural Psychology and Multicultural Education”, Moscow State University of Psychology & Education, Ph.D.
Research area: cross-cultural features of social environments and social situations, socio-cultural consequences of the migration, interethnic relations in Russian Federation.
E-mail: ingvar31@yandex.ru

Natalia V. Tkachenko – assistant professor, the department “Cross-cultural Psychology and Multicultural Education”, Moscow State University of Psychology & Education, Ph.D.
Research area: cross-cultural psychology, intergroup relations, multicultural education, psychological assistance of young researchers.
E-mail: tata_tkachenko@mail.ru

Articles

HOME ENVIRONMENT AND FAMILY ATTITUDES: HOW DO THEY INTERRELATE?

S.K. NARTOVA-BOCHAVER^a, M.R. KHACHATUROVA^a,
E.I. BRAGINETS^a

^a *National Research University Higher School of Economics, 20 Myasnitskaya Str., Moscow, 101000, Russian Federation*

Abstract

In the current paper, the interrelation between the friendliness of the home environment and family attitudes is investigated. The friendliness of the home environment includes three parameters: the number of functions provided by home (functionality), the congruence of these functions with inhabitants' needs (relevance), and home attachment. We assumed that friendly home environment positively contributes to the inhabitants' family attitudes, and positive family attitudes, in turn, predict a perceived friendly home image. The sample consisted of 393 participants (295 females and 98 males), students of different faculties of the Higher School of Economics. We used the Functionality of the Home Environment Questionnaire, the Relevance of the Home Environment Questionnaire (short version), the Home Attachment Questionnaire, and Attitudinal Familism Scale. The results of the regression analysis show that family attitudes are significantly related with such parameters as the Home Attachment, Pragmatism, Protection, Plasticity, Self-Presentation, Ergonomics, and Development of the home environment. And, vice versa, almost all the parameters of the functionality and relevance of the home environment have been significantly impacted by family attitudes. Home Attachment is significantly mutually related with attitudes towards family. The study's results can be helpful in designing home environment, in forming individual profiles of preferred home environment preferences, and intensification home' resource function as a factor of family atmosphere's improvement.

Keywords: functionality and relevance, home environment, home attachment, family attitudes.

Home as a special living environment

Home is a special living environment tightly connected with the biographies of inhabitants and the family as a whole. While at home, people change it according

The study was conducted by support of the Russian Science Foundation, project 14-18-02163.

to their needs and personalities, and the house, in turn, sets the life style parameters of people who live there. We can say that the house is a text (palimpsest) that changes along with the text of the lives of its inhabitants (Mitin, 2005).

Mechanisms of interaction between home and family are presented in philosophical and socio-anthropological works, mainly of phenomenological direction. E. Husserl (1970) was one of the first philosophers who emphasized an inseparable connection between a person and the place where they live. Human life is always "being-in-the-world," and place (including home) contributes to the person's existence. Following him, M. Heidegger (1971) argued that "dwelling" is not only a routine activity that people perform at home but also is a way of existing in the world. Independently on whether the individual spends time at home or is away from it; the very home image, "home archetype", influences their personality. But how is this connection maintained and kept?

The contemporary phenomenologists believe that the origin of personality is rooted in nonverbal "being-at-home" experiences of childhood and inextricably associated with the place, space, and environmental objects (Case, 1996; Korosec-Serfaty, 1985). Moreover, they use a term "appropriation" (Aneignung), which was introduced into environmental psychology in Europe (Graumann, 1996) and initially, in its originally Hegelian-Marxian conception, described the dialectical nature of the person-environment relationship. This term suggests that the world becomes a truly human habitat only by means of mental and bodily activities of people. This understanding is very familiar to the cultural-historical tradition emphasizing a role of the sociocultural and interpersonal context as a subject of the appropriation and a source of human development.

According to the phenomenological understanding, the person and their environment should also be considered in unity, and the characteristics of human behavior are set not only by objective environmental qualities, but also by what significance and meaning these qualities have for a person. "The meaning of an environmental object, as, for example, a toy or weapon, home or pub, garden or wilderness, is not restricted to a person environment relation, but for all practical purposes is an inter-subjective matter of people-environment relations" (Graumann, 2002, p. 111). D. Case (1996) understood home as 'routine' + 'togetherness'. The dialectical processes 'freedom from routine - routine' and 'together - alone' reveal how fundamental 'routine' is to the definition of home, and that home is not necessarily an isolation of self from others but rather a place that simultaneously separates and connects people. State of personality defines which of these functions are more preferable to the person in the current moment but home includes all of these functions.

After J. von Uexkull, every living thing is included in the so-called functional circle: being in the environment, it signifies firstly objects of the outside world according to its own needs (Merkwelt), and then, if necessary, appropriates or transforms them (Wirkwelt) (Kull, 2001). Relationship between the living thing and its environment is based on the feedback from the environment. M. Muchow, also influenced by J. von Uexkull, acknowledged that life space in everyday language use refers to the space "in which one lives" (Muchow & Muchow, 1980).

Moreover, home is not only a place, home and being-at-home (Dovey, 1985; Graumann, 1996) models perfectly our life world which is primarily our habitat, as the human way of living is always inhabiting or dwelling.

In line with phenomenological understanding of people-in-the-world are some famous environmental theories. Thus, E. Brunswik (1956) in his Lens Model emphasized a high person's selectivity in perceiving environmental objects which is led by person's needs and activities. According to J. Gibson (1986), every person selects affordances from an "objective" environment, satisfying their needs, and, as a result, inhabitants' representations of the home are always different and connected with their current events and tasks. Further, J. Gold (1980) in his behavioral geography also wrote about the circular connections between a person and an environment.

Home Environment and Family Attitudes

Recent studies and theories also keep on the idea of mutual relations between a person and their environment. Thus, person-environment fit theory examines the degree to which individual and environmental characteristics match (Edwards, Caplan, & Harrison, 1998; Kahana, Lovegreen, Kahana, & Kahana, 2003).

Theory of behavioral residues investigates everyday manifestations of personality due to which inhabitants personalize their homes (Gosling, Ko, Mannarelli, & Morris, 2002). We would also mention the developmental theory of place attachment which discovered processes underlying both attachment to place and attachment to people in this place (Morgan, 2010). This theory is of very high value for the current study as it states that these attachments emerge in parallel with affected experiences of place in childhood. As grief, empathy, love, and pleasure develop and manifest in the specific place, social features, such as attitudes toward family, are also expected to be connected with this place (in our case – home). Finally, researchers use a term "people-environment congruity" that refers to the interrelation between the person and their (especially, residential) environment (Moser, 2009).

The family as an integral agency is a special inhabitant of home. However, the general rules of interaction with the environment, apparently, remain. Over time, circumstances change the physical environment and the family's life (death, birth, marriage, unemployment or retirement) (Case, 1996). All of these events reflecting the stage in the family life-cycle are followed by changes in home as a physical environment and, in turn, in the meaning of home. The family appropriates their house through everyday routine duties.

Last but not least we could also point out social anthropologists' works emphasizing mutual relationships between a person and their home (Ingold, 2002). A. Lang (1993) asked what the real research subject should be: the house developing with the family or the family with the house. Independently on what happens earlier or later, the family gets pertinent homes matching their personalities. "Typically, people tend to express satisfaction with their home environments, and "misfits" may be "solved" via...modifying the home environment,

changing life-style and behavior ...moving again, and so forth" (Rapoport, 1985, p. 278).

One of the lines in social-anthropological research is investigation into home and family rituals, e.g., blessing of the home. O.B. Naumova studied a family order of the Kazakhs in connection with the 'house-yurt' design and ensuring the privacy of family members (Naumova, 2014). The low need for a private space in traditional people is explained by the high "threshold of shame" in collectivistic cultures.

On the contrast, in Western individualistic cultures, it is very important, to separate from parents and to keep one's own household. Thus, to leave a parents' home and live in lodgings means a lot to Dutch students. It is considered the most important step in one's life, a real rite of passage into adulthood, domestic independence, and public citizenship (Cieraad, 2010). Moreover, it is a point of no return: even when the student fails in college, he or she will not go back to live with his or her parents. "Failing in college is one thing, but failing to live independently is a major embarrassment" (Ibid., p. 87). To sum up, reality depends of the meaning of home that could be an object of attachment or separation, depending on a culture and a development task, but participates in the family's life, anyway.

Surprisingly, there are very few sociological and psychological studies devoted to the interaction of the physical home environment, especially, material home-making, and the characteristics of family life. One of the first studies in this area demonstrated an interesting relationship between the amount of affective meaning giving by the family members to the domestic objects and a family atmosphere (Csikzentmihalyi & Halton, 1981). Families who invested more meaning in the domestic environment also appeared to be warmer and closer in their relations. In line with this outcome, the French sociologist J.-C. Kaufmann (1992) describes the way new couples organize their relationship through reaching an agreement in seemingly trivial routine practices – not only in defining clean and dirty, but also, for example, in ironing – whether or not to iron jeans and T-shirts. In line with these observations, S. Saegert (1985) has shown that the decision to buy a house or move is almost always connected with the structure and dynamics of the family, for example, the estimated number of children.

Other results were also obtained in K. Lijk's work carried out by sociological methods in Estonia (Lijk, 1985). The relationship of the population density with the level of emotional intimacy in the family was studied. 98 couples with children, living mainly in two- or three-bedroom apartments, where the number of people per room was 1.6, were examined. It turned out that more than half of the respondents were not satisfied with their living conditions (they complained that the rest of the family disturbed them, and they have had no way to be alone). It is noteworthy that, according to these results, satisfaction with the family and marriage was not affected by density, but by the opportunity to get a piece of privacy at home.

In Russian research, V. N. Kunitsyna and E. A. Yumkina (2012) investigated what is referred to in Russian as "semeinyi ukklad" (family lifestyle) that is defined as a stable form of the family members relationship intended toward keeping the family integrity and transmission of values from older to younger generations. The authors emphasize that family lifestyle, along with the composition and structure

of family, interpersonal relations, contacts with the outside world, also includes internal environment of home. One more study was devoted to the adaptation of adopted adolescents to the foster families (Nartova-Bochaver, Reznichenko, & Kovaleva, 2017). There it was revealed that Functionality, Relevance, and Family Allocentrism scores were higher in parents than in children whereas Home Attachment scores were not. It was shown as well that similarity of the home representations in children and parents impacted the family attachment but not home attachment.

Thus, the home determines family atmosphere, and the state of a family, in turn, defines how inhabitants feel their home as a part of the world (Nartova-Bochaver & Kuznetsova, 2018).

Current Study

Our study is aimed at investigating into the connection between family attitudes and the home environment. Our research was based on the principles of ecological psychology and our model of *the home environment friendliness*. Relations between a person and their home environment are settled through a number of levels (Nartova-Bochaver, Bochaver, Dmitrieva, & Reznichenko, 2016):

1. The pre-psychological level is specified by the quality of housing – metric area, its location, whether it is temporary or permanent for inhabitants, and so on.

2. The objective level is set by the physical qualities of the home as a living environment. They are presented in **the functionality of the home environment**. It means that the environment efficiently meets challenges, for which the house was designed, built or purchased. Physical environment is a limit and an opportunity for home experiences: given places, spaces and things allow only certain ‘affordances’ or uses.

3. The intermediate subject-objective level is specified by the degree of **relevance** between **home functions and the inhabitants’ needs**. In other words, it means that these home functions are congruent to their needs. Promoting human well-being requires looking beyond singular effects of environmental features and considering people’s overall relation to their environment. This leads researchers to look at home as a place where “people-environment” congruity is crucial, and to propose a framework of analyses of the conditions of congruity between objective and subjective assessments of environmental stressors in relation to the individual and social expression of well-being (Moser, 2009). To sum up, this level concludes a system of affordances – ‘relations between abilities to perceive and act and features of the environment’ (Chemero, 2009, p. 150).

4. The subjective level is set by deep personal feelings, meanings, and attitudes to the house and is presented by **home attachment**. Home attachment is associated with a personality’s meaning and values, socio-cultural and information processes. Hence, home attachment affects psychological health and well-being (Lewicka, 2011).

The more relevant a home environment is, the more functions there are, the more strongly inhabitants are attached at their homes, and the higher the home friendliness level in general (Khachaturova & Nartova-Bochaver, 2017).

We assume that people living in friendly homes and spending more time there are attached to their families more strongly and have more positive attitudes towards a family. Vice versa, people who have positive family attitudes more likely participate in domestic activities, and, as a result, get a more positive image of their homes. Finally, as domestic activities depend on the gender role, we expect that all results obtained in the current study could be influenced by gender but, in absence of previous results, we will do without any explicit hypothesis regarding gender.

Thus, we hypothesize:

1. A friendly home environment contributes positively to the inhabitants' family attitudes.
2. Positive family attitudes positively predict a friendly home representation.

Method

To test these hypotheses, we have conducted an empirical study using four questionnaires.

Participants. The sample included 393 participants (295 females and 98 males), students of different faculties of the Higher School of Economics. They were aged between 16 and 25 (the median age was 19.2, $SD = 7.8$).

Materials. To study the main variables we have used the following questionnaires.

1. *The Functionality of the Home Environment Questionnaire* measures the opportunities that a house provides for its residents. It consists of 55 statements and includes four scales: Development, Stability, Protection, and Pragmatism (Nartova-Bochaver, Dmitrieva, Reznichenko, & Kuznetsova, 2015). Cronbach's alpha reliability coefficient of all scales in our research is from .75 to .92, in the original research – from 0.75 to 0.89. Responses on these scales were scored on a seven-point scale ranging from 1 (my home cannot . . . at all) to 7 (my home can . . . very much) to indicate the degree of the participants' agreement with the statements. Examples of FHEQ items are these: "My home can . . . demonstrate the level of wealth, give an opportunity to sleep when I want to, afford an opportunity to have pets," and so on.

2. *The Relevance of the Home Environment Questionnaire* reflects the extent to which home environment is congruent to the inhabitants' needs. A short version of RHEQ contains 35 items (a full version included 108 items) and consists of seven scales: Privacy, Ergonomics, Home Detachment, Plasticity, Historicity, Potential, and Self-Presentation (Nartova-Bochaver et al., 2015). Cronbach's alpha reliability coefficient of all scales in our research varies from .73 to .85, in the original research – from 0.69 to 0.88. Responses on these scales were scored on a five-point scale ranging from 1 (does not apply to me at all) to 5 (fully applies to me). Examples of RHEQ items are these: "At home I rest well and quickly recover," "My house can 'tell' a guest about my victories and hobbies," "I like that there are a lot items of furniture and interior in my house," and so on.

The method of expert evaluations of the tasks and Ant Colony Optimization (Olaru, Witthoft, & Wilhelm, 2015) were used to create a short version of RHEQ. The questionnaire was reduced to 35 items. The quality of the updated question-

naire was tested in the framework of the Item Response Theory. Psychometric analysis showed that a short version of RHEQ has satisfactory characteristics and can be used in the study.

3. *The Home Attachment Questionnaire* consists of 14 statements and has one scale that reflects the overall level of home attachment and emotional intimacy between an individual and the house (Reznichenko, Nartova-Bochaver, & Kuznetsova, 2016). Cronbach's alpha reliability coefficient in our research is .89; in the original research it equals .93. Responses on these scales were scored on a 5-point Likert-type scale ranging from 1 (strongly disagree) to 5 (strongly agree). Examples of HAQ items are these: "I feel that my house is a part of me", "My house means a lot to me", "I am ready to invest my efforts and soul in a house where I live", and so on.

4. We chose *The Attitudinal Familism Scale* (Lugo Steidel & Contreras, 2003) to study respondents' attitudes towards a family. Attitudinal familism has been defined as a cultural value that involves an individual's strong identification with and attachment to his or her nuclear and extended families and strong feelings of loyalty, reciprocity, and solidarity among family members (Cauce & Domenech-Rodriguez, 2002).

There are English and Spanish versions of this questionnaire but it has not been adapted to the Russian sample until now. Thus, first of all, we chose the English version of questionnaire for the aims of our research. Three experts-psychologists independently translated the AFS English version. One of the experts has a certificate in translation from English into Russian. All versions of the items were discussed, and the most appropriate items were selected and edited. After this, two short pilot studies on the small samples of 30 and 35 students were conducted in order to get feedback from respondents and to check the items distribution at a glance. After every pilot study, instructions and wordings were slightly changed.

The Attitudinal Familism Scale includes 18 items and consists of four scales: Familial Support, Familial Interconnectedness, Familial Honor and Subjugation of Self for Family. Responses on these scales were scored on a 10-point Likert-type scale ranging from 1 (strongly disagree) to 10 (strongly agree). Examples of the AFS items are these: "A person should rely on his or her family if the need arises", "Aging parents should live with their relatives", "Children should live with their parents until they get married", and so on. Psychometric analysis of the AFS questionnaire showed that the internal consistency of the overall scale was high. Analyses of each subscale indicated adequate levels of internal consistency for all subscales. Cronbach's alpha reliability coefficient of all scales in our research varies from .71 to .84, in the original research – from .83 to .88. Each scale of the AFS questionnaire is one-dimensional, in other words, it measures only one construct. Thus, the psychometric analysis showed that the AFS questionnaire has a satisfactory quality and can be used without additional modifications. However, the adaptation of this questionnaire to the Russian sample is in progress in our current research.

Procedure. Respondents filled in the questionnaires individually and anonymously. The data were collected from students as a part of their individual home

work in a course on “Psychology” during 2016–2017. Participation was voluntary and evaluated as an elective (extra) part of their credit in this subject.

Results

We used SPSS 21.0 for statistical data processing. To test our hypothesis we used pair regression analysis.

Firstly, we tested the first hypothesis of our research: a friendly home environment contributes positively to the inhabitants’ family attitudes.

The Impact of the Parameters of the Home Environment and Gender on Attitudes towards a Family

Since the variables describing the home environment were highly correlated, regression analysis with the including of two predictors was used. One of these predictors was Home Attachment, because it has strong correlation with the variables of the AFS questionnaire. Thus, all the results of regressions are at control of this variable.

Table 1 demonstrates descriptive statistics of the parameters of the home environment and family attitudes. Table 2 shows that various aspects of family attitudes are significantly related with scales of the Home Attachment, the FHEQ, and RHEQ (the significance level, $p \leq .05$). Home attachment is significantly correlated with all the scales of the AFS questionnaire. Pragmatism has a significant positive impact to Familial Support and Subjugation of Self for Family scales. Protection is positively related to Familial Interconnectedness and Subjugation of Self for Family.

Plasticity, Self-Presentation, Ergonomics, and Development also have a significant impact on Familial Interconnectedness.

Our results show that there are gender differences in Familial Interconnectedness – women have higher scores than men.

Figure 1 also schematically demonstrates our regression model.

Then, we tested the second hypothesis of our research: positive family attitudes positively predict a friendly home representation.

Impact of Attitudes towards a Family on the Parameters of the Home Environment

Since the variables describing family attitudes were not strongly correlated, regression analysis with the including of all the predictors was used. Tables 3 and 4 show that almost all the parameters of the functionality and relevance of the home environment have been significantly impacted by the AFS components. But there are not significant relations for Potential (the RHEQ) and Stability (the FHEQ).

Table 5 shows that Familial Support and Subjugation of Self for Family are significantly related with the scale of the Home Attachment.

Table 1

Descriptive Statistics of the Parameters of the Home Environment and Attitudes towards a Family

Variable	Mean	SD	Median	Min	Max
Familial Support (logits)	1.08	1.55	0.94	-6.36	6.47
Familial Interconnectedness (logits)	1.08	1.51	0.86	-5.23	5.63
Familial Honor (logits)	-0.75	1.83	-0.50	-6.06	6.14
Subjugation of Self for Family (logits)	0.38	2.19	0.58	-5.70	6.17
Pragmatism	5.44	0.98	5.60	1.00	7.00
Development	4.95	1.11	5.00	1.00	7.00
Stability	5.28	1.27	5.57	1.00	7.00
Protection	4.71	1.04	4.73	1.00	7.00
Historicity	0.03	1.44	0.00	-5.69	4.69
Home Detachment	-0.03	0.53	-0.06	-1.48	1.42
Plasticity	-0.01	0.59	0.00	-1.99	1.69
Privacy (logits)	-0.04	0.66	0.00	-2.14	1.87
Potential	-0.06	1.26	-0.01	-4.05	3.42
Self-presentation	-0.03	1.05	-0.01	-4.06	3.06
Ergonomics (logits)	-0.04	0.99	0.00	-3.45	2.80
Home Attachment	3.45	0.86	3.50	1.00	5.00

Table 2

Impact of the Parameters of the Home Environment and Gender on Attitudes towards a Family (Linear Regression Analysis)

Dependent Variable	Predictor	B	SE B	t	R ²
Familial Support	Home Attachment	0.637	0.087	7.265	0.13
	Pragmatism	0.235	0.095	2.454	0.14
Familial Honor	Home Attachment	0.627	0.108	5.771	0.08
Subjugation of Self for Family	Home Attachment	0.967	0.124	7.744	0.14
	Pragmatism	0.275	0.136	2.011	0.16
	Protection	0.295	0.129	2.280	0.16
Familial Interconnectedness	Plasticity	0.348	0.166	2.086	0.14
	Self-presentation	0.293	0.097	3.004	0.14
	Ergonomics	0.296	0.105	2.798	0.13
	Protection	0.267	0.089	2.988	0.14
	Development	0.249	0.081	3.084	0.13
	Home attachment	0.575	0.086	6.640	0.11
	Gender	0.445	0.187	2.375	0.01

Figure 1

Impact of the Parameters of the Home Environment and Gender on Attitudes towards a Family

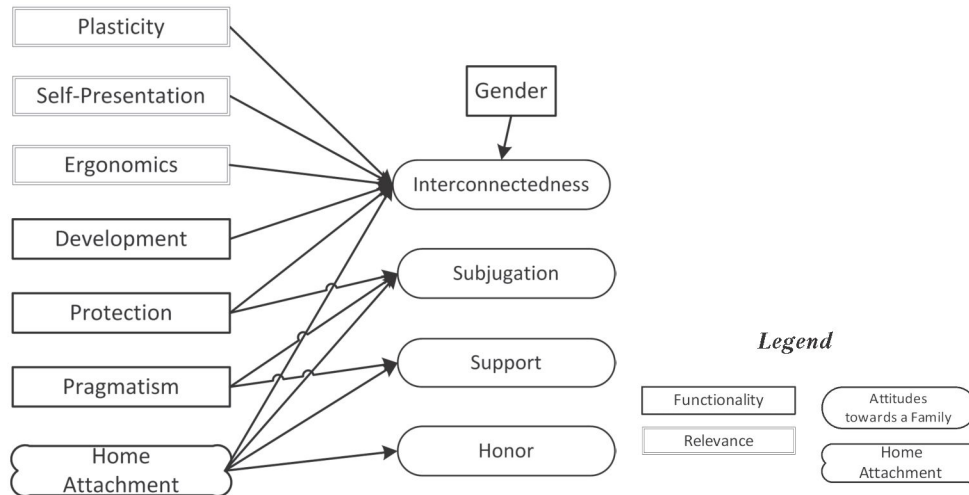


Table 3

Impact of Attitudes towards a Family on the Perceived Relevance (Linear Regression Analysis)

Dependent Variable	Predictor	B	SE B	t	R ²
Historicity	Familial Interconnectedness	0.178	0.076	2.323	0.06
Home Detachment	Familial Support	-0.065	0.026	2.437	0.03
Plasticity	Familial Interconnectedness	0.067	0.031	2.165	0.10
Privacy	Support	0.069	0.032	2.137	0.09
	Subjugation of Self for Family	0.048	0.024	1.981	0.09
Self-presentation	Familial Interconnectedness	0.135	0.054	2.481	0.12
	Familial Honor	0.008	0.040	0.187	0.12
Ergonomics	Familial Interconnectedness	0.123	0.051	2.382	0.12

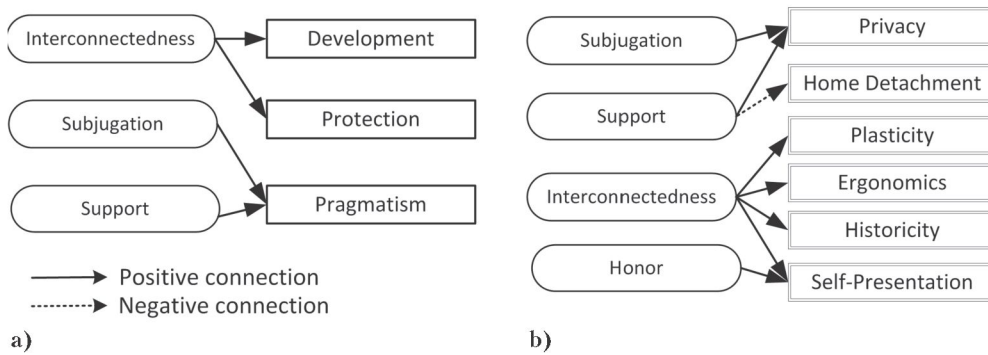
Table 4

Impact of Attitudes towards a Family on the Perceived Functionality (Linear Regression Analysis)

Dependent Variable	Predictor	B	SE B	t	R ²
Pragmatism	Familial Support	0.125	0.048	2.587	0.12
	Subjugation of Self for Family	0.082	0.036	2.213	0.12
Development	Familial Interconnectedness	0.146	0.058	2.492	0.10
Protection	Familial Interconnectedness	0.113	0.055	2.061	0.10

Figure 2

Impact of Attitudes towards a Family on the a) Perceived Functionality and b) Relevance



Note. See a legend under Figure 1.

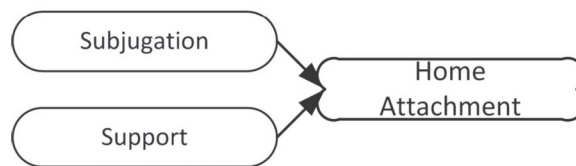
Table 5

Impact of Attitudes towards a Family on the Experienced Home Attachment
 (Linear Regression Analysis)

Dependent Variable	Predictor	B	SE B	t	R ²
Home Attachment	Familial Support	0.099	0.041	2.429	0.17
	Subjugation of Self for Family	0.088	0.031	2.839	0.17

Figure 3

Impact of Attitudes towards a Family on the Experienced Home Attachment



Note. See a legend under Figure 1.

Discussion

The meaning of our results is open to a number of interpretations. We predicted and found a partial support for both hypotheses. Attitudes towards a family were predicted by Home Attachment and Functionality of the Home Environment in a first line, and Family attitudes, in turn, predicted both perceived Functionality and Relevance, and also experienced Home Attachment. This result is in line with a previously obtained fact regarding a role of Relevance and Functionality in the adapting of the adopted children to the foster family: it was shown that Relevance

was a stronger predictor of the children's family attachment than Functionality (Nartova-Bochaver et al., 2017).

As expected, the obtained results demonstrate reciprocal connections between investigated variables: positive home predict positive family attitudes, and vice versa. Moreover, Familial Support was found to be an anti-predictor of Home Detachment (a negative feature of home). At the same time, Familial Support and Subjugation of Self for Family are predictors of Home Attachment. It means that young people who consider their families very supportive experience less domestic stress, in line with all previous outcomes (Nartova-Bochaver et al., 2016). Thus, positive homes are connected with positive atmosphere. Why is it so?

We would refer to some previous research familiar to our outcomes. As we mentioned above, attitudinal familism is defined as a multidimensional construct constituting four interdependent components. The first component of attitudinal familism is Familial Support or the belief in the familial reciprocity in times of need. It is a belief that individuals should provide and expect any kind of support from the members of their family in hard times and in everyday life. The second component of attitudinal familism has been labeled Familial Interconnectedness. It entails the belief that adults should be in a strong emotional and physical bond and relations with their family even if they have their own independent personal life. This persuasion is highlighted by an individual's decisions to live near his or her families in order to be involved in their way of life, spend and cherish time together. The third component of attitudinal familism reflects the belief in Familial Honor. This represents the fact that individuals have a responsibility to upkeep, protect, and not to tarnish the family name and honor. It is also a duty to defend any attacks against the family unity. The fourth component of attitudinal familism is Subjugation of Self for Family or the belief that the family is primary before the individual. This means that individuals believe in sacrificing their own needs and desires if they interfere with those of the family because the family is most important. A person is convinced that he or she should be submissive, respect the family rules and patterns of family life (Lugo Steidel & Contreras, 2003).

We assume that the friendliness of the home environment includes three aspects: functionality and relevance of the home environment, and home attachment (Khachaturova & Nartova-Bochaver, 2017).

Our model is consistent with R. Gifford's studies. He describes the following dimensions of home environment: haven, order, identity, connectedness, warmth, and physical suitability (Gifford, 2002).

Home-haven provides security, privacy, shelter and the sense of protection from adversity. Home-order regulates a person's existence in the world, his or her spatio-temporal ordering. The house is strongly connected with a feeling of continuity – childhood events, departures and returns, habits of daily life. A house is the center that a person leaves and where returns. Having the opportunity to compare the experience of staying in and out of the house, people learn themselves better. The house helps a person to understand his or her place in the world. Home-identity reflects the relation between individuals and their family, their ethnicity or socio-economic status. A house represents a person, reveals his or her interests and character.

In this dimension, the house is the symbol of "Self". Individuals transform an ordinary place of residence into a house, expressing their personality in its physical space. Home-connectedness means that a person establishes relations with certain people, with a place, with the past and the future. It helps a person to feel a member of a definite community. People feel part of the family, the group, the culture. Thus, both spatial and temporal aspects are involved in the establishment of this connectedness. Home-warmth symbolizes cordiality of family hearth. This dimension is based on the previous ones. Home as physical suitability represents a suitable place of residence, the extent of congruence between the house and a person's needs and desires.

If a person has a house that meets the above characteristics, the house has a great personal and social significance for him or her. If the dwelling does not meet these dimensions it may mean that a person feels homeless. And they can feel homeless even living in a luxurious house (Ibid.).

These characteristics also demonstrate strong relation between the home environment and attitudes toward a family. In J. Sixsmith's research participants were asked to describe the ideal model of a house in their past, present or future, and also to reflect on what places they would never call "home". The answers allowed revealing three groups of features – physical, personal, and social. Firstly, home is a physical environment where a person can satisfy his or her basic physical needs. The physical characteristics of the house have high importance for some people. The building must have a definite architectural style and a sufficient number of rooms. For other people the house included the working environment, so they highlighted the opportunity for a calm and comfortable working atmosphere. Secondly, it was discovered that the house reflects a wide range of feelings and personal events. The house is connected with privacy, security, affection, responsibility and self-expression. Thirdly, home accentuates different social relations and, first of all, attitudes towards family members of other roommates. All these groups of features are strongly correlated with each other (Sixsmith, 1986)

Our results are also consistent with several prior investigations (Bell, Greene, Fisher, & Baum, 2001; Kuller, 1980). P. Bell and colleagues suggested the importance of environment-behavior relations and supposed that the objective environmental conditions, such as physical parameters and building design characteristics, exist independently from the individual, although the individual can act to change them. Their model involves individual differences, such as individual's adaptation level, the length of exposure in the environment, perceived control over the situation, personality, privacy preference, place attachment, competence to deal with the environment, social support, and like or dislike toward others in the situation. Social support of the members of a family and roommates in the environment-behavior model refers to the feeling that an individual is cared about and valued by others as well as the feeling that one belongs to a group (Bell et al., 2001).

Our results can also be explained by the means of A. Maslow's theory of motivation (Maslow, 1987). We showed that attitudinal familism and its components – Familial Support, Familial Honor, Familial Interconnectedness, and Subjugation of Self for Family – have significant correlations with Home Attachment, with

Pragmatism, Development, and Protection as parameters of the home environment functionality, and with Ergonomics, Plasticity, and Self-Presentation as parameters of home environment relevance.

A. Maslow's hierarchy of needs has five levels. We assume that the interrelation between parameters of the home environment and family attitudes is mostly strong at several levels. Physical aspects of the house, the functionality and relevance of the home environment are extremely important for meeting a person's safety needs. At the same time, the house is a place where a person establishes, maintains, and develops social relations. This is a place where people communicate, start families, bring up children, spend time with friends and relatives. In this case the home environment meets affiliation needs. Hence, if a person is home attached he or she have positive attitudes towards the members of a family or roommates, feel their support and can be proud of his or her belonging to them.

Moreover, the definite home environment can meet status and esteem needs. A house is a place where a person can express his or her individuality and his or her successes. Individuals can show their material success by moving to an expensive house or apartment in the poshest districts. Spacious lounges, several bathrooms and so on can present the owner as a successful person. In the context of the home environment, self-actualization needs can meet in creation of a special, carefully planned environment where there are no random things, but each detail expresses the personality traits of its owner (Smolova, 2015).

Our results showed that attitudinal familism and its components have significant correlations with Home Attachment. Home attachment is a positive emotional association between people and the home environment, an association that creates feelings of comfort and safety (Shumaker & Taylor, 1983; Rivlin, 1990). In this case, leaving home for a long time, for instance, studying in another city can cause strong feeling of nostalgia and sadness (Bell et al., 2001). It is important to note that the sample of our study partly consisted of the students who lived in dormitories (Khachaturova, 2011).

Strong home attachment is usually associated with a person's satisfaction with his or her own home and experiencing stability in the future (Shumaker & Taylor, 1983). Some researchers believe that the true home attachment is caused by the physical characteristics of home space – furniture, family relics, and other objects (Stokols, 1978; Tognoli, 1980). Another crucial factor for forming home attachment is age. The elderly are most often attached to their homes in contrast to young people (Norris-Baker & Scheidt, 1990; Taylor, 1988).

Putting forward the second hypothesis of our research we assumed that positive family attitudes positively predict a friendly home representation. This research hypothesis has been partially confirmed since components of attitudinal familism does impact Potential as a parameter of the home environment relevance and Stability as a parameter of the home environment functionality. We suggest this result by the characteristics of our student sample.

In our previous research we suggested that when individuals become adults, they want to separate from their parents and live in their own houses. But in most cases young people cannot afford it and they have to stay in their parents' house.

Usually young people of this age spend less time at home preferring parties, clubs, trips, flat parties, and so on. Besides, young people, when moving from other towns and entering universities, often have to live in dormitories and compete with roommates for living space (Khachaturova & Nartova-Bochaver, 2017). In big families their turn to access the toilet and bathroom in the mornings or the lack of private space in the house threaten physiological needs. Passing rooms, often with no sound insulation, prevent satisfying love and privacy needs. D. Pedersen revealed that people with a high level of the need for privacy have a strong need for intimacy with members of their family (Pedersen, 1982).

Home attachment and satisfaction of the functionality and relevance of the home environment are correlated with a person's opportunity to bring own changes to their rooms. A. Schiffenbauer compared students who had possibility change the order in their rooms, for instance, remove, add or change furniture, paint on walls, and so on, and those who did not. Greater freedom was significantly associated with satisfaction with the space of the house as a whole and with member's family and roommates (Schiffenbauer, Brown, Perry, Shulack, & Zanzola, 1977).

Thus, our results show that Home Attachment is significantly mutually related with attitudes towards family: it means young people are still strongly home attached and associated with their own family. Positive attitudes towards a family can be fueled by this home image and project to the current residence.

Our results are also gender sensitive. We revealed gender differences in Familial Interconnectedness – women have higher significance than men. We assume that women are more family attached, social support from the members of their families plays a great role in their life. Moreover, a woman's close emotional and physical bonds with her family are socially approved in Russian society (Kunitsyna & Yumkina, 2012). For Russia, unlike many Western countries, relations with parents are also very important, due to the traditional structure of multicultural Russian families that have a very significant influence on a person's self-perception (Robinson & Robinson, 1997).

The present study had several limitations. Firstly, we used the Attitudinal Familism Scale (Lugo Steidel & Contreras, 2003) to study respondents' attitudes towards a family. This questionnaire is new and has not been fully adapted to the Russian sample. Although the results of our psychometric analysis mentioned previously are very encouraging, replication should be performed before strong conclusions can be made about the psychometric properties of the scale.

This is the aim of our current research. Secondly, the sample consisted mainly of female students. In the future research, it could be interesting to extend our sample due to male participants. Thirdly, to broaden the understanding of the interrelation between parameters of the home environment and family attitudes, it is essential to study this issue not only regarding youth, but also regarding other age groups (childhood, adolescence, adulthood, and elderly age).

Thus, our research allows us to make the following conclusions.

1. Family attitudes are significantly related with such parameters of the home environment as Home Attachment, Pragmatism, Protection, Plasticity, Self-Presentation, Ergonomics, and Development of the home environment.

2. Almost all the parameters of the functionality and relevance of the home environment have been significantly impacted by family attitudes. There are not significant relations for Potential and Stability of the home environment.

3. Home Attachment is significantly mutually related with attitudes towards family.

4. Women have higher significance than men in such a family attitude as Familial Interconnectedness.

The study's results can be helpful in forming individual profiles of the home environment preferences. They can be used in child-parent and family counseling in order to improve their relations and to reveal the incongruence between a home as a special living environment and a person's needs, expectations and attitudes towards members of a family. Besides, our results can become a basis for personal training programs.

We hope that other scholars will extend our findings by focusing on additional aspects of the friendliness of the home environment – age, gender, social, cultural, material, and others. Besides, contextual variables of family attitudes such as the number of family members that live near the individual, work or school environments characteristics may define the extent of a person's closeness with the family. Further research is needed to determine the generalization of these findings.

References

- Bell, P., Greene, T. C., Fisher, J. D., & Baum, A. (2001). *Environmental psychology* (5th ed.). Fort Worth, TX: Harcourt College Publishers.
- Brunswik, E. (1956). *Perception and the representative design of psychological experiments*. Berkeley, CA: University of California Press.
- Case, D. (1996). Contributions of journeys away to the definition of home: An empirical study of a dialectical process. *Journal of Environmental Psychology, 16*(1), 1–15.
- Cauce, A. M., & Domenech-Rodriguez, M. (2002). Latino families: Myths and realities. In J. M. Contreras, K. A. Kerns, & A. Neal-Barnett (Eds.), *Latino children and families in the United States: Current research and future directions* (pp. 3–25). New York: Praeger.
- Chemero, A. (2009). *Radical embodied cognitive science*. Cambridge, MA: The MIT Press.
- Cieraad, I. (2010). Homes from home: Memories and projections. *Home Cultures, 7*(1), 85–102.
- Csikszentmihalyi, M., & Halton, E. (1981). *The meaning of things: Domestic symbols and the self*. New York: Cambridge University Press.
- Dovey, K. (1985). Home and homelessness. In I. Altman & C. M. Werner (Eds.), *Home environments. Human behavior and environment* (Vol. 8, pp. 33–64). New York/London: Plenum Press.
- Edwards, J. R., Caplan, R. D., & Harrison, R. V. (1998). Person-environment fit theory: conceptual foundations, empirical evidence, and directions for future research. In C. L. Cooper (Ed.), *Theories of organizational stress* (pp. 28–67). New York: Oxford University Press.
- Gibson, J. J. (1986). *The ecological approach to visual perception*. Hillsdale, NJ: Lawrence Erlbaum Associates.
- Gifford, R. (2002). *Environmental psychology. Principles and practice*. Colville, WA: Optimal books, 2002.

- Gold, J. R. (1980). *An introduction to behavioral geography*. Oxford, UK: Oxford University Press.
- Gosling, S. D., Ko, S. J., Mannarelli, T., & Morris, M. E. (2002). A Room with a cue: Personality judgments based on offices and bedrooms. *Journal of Personality and Social Psychology*, *82*(3), 379–398.
- Graumann, C. F. (1996). Aneignung [Appropriation]. In L. Kruse, C. F. Graumann, & E. O. Lantermann (Eds.), *Ökologische Psychologie: Ein Handbuch Schlüsselbegriffen* (pp. 124–130). Weinheim, Germany: Psychologie. (in German)
- Graumann, C. F. (2002). The phenomenological approach to people-environment studies. In R. B. Bechtel & A. Churchman (Eds.), *Handbook of environmental psychology* (pp. 95–113). New York: John Wiley & Sons.
- Heidegger, M. (1971). Building, dwelling, thinking. In M. Heidegger, *Poetry, language and thought* (pp. 145–161). New York: Colophon Book.
- Husserl, E. (1970). *The crisis of European sciences and transcendental phenomenology*. Evanston, IL: Northwestern University Press.
- Ingold, T. (2002). *The perception of the environment. Essays on livelihood, dwelling and skill*. London/New York: Taylor & Francis.
- Kahana, E., Lovegreen, L., Kahana, B., & Kahana, M. (2003). Person, environment, and person-environment fit as influences on residential satisfaction of elders. *Environmental Behaviour*, *35*, 434–453.
- Kaufmann, J.-C. (1992). *La trame conjugale. Analyse du couple par son linge*. Paris: Nathan. (in French)
- Khachaturova, M. R. (2011). Hardiness and self-efficacy as personal resources of coping with difficult situations in adaptation education. *Psychology in the University*, *6*, 114–129.
- Khachaturova, M. R., & Nartova-Bochaver, S. K. (2017). The home environment as a resource of coping behaviour in youth. *Psychology. Journal of Higher School of Economics*, *14*(3), 555–566.
- Korosec-Serfaty, P. (1985). Experience and use of the dwelling. In I. Altman & C. M. Werner (Eds.), *Home environments. Human behavior and environment* (Vol. 8, pp. 65–86). New York/London: Plenum Press.
- Kull, K. (2001). Jakob von Uexkuell: An introduction. *Semiotica*, *134*, *1*(4), 1–59.
- Kuller, R. (1980). Architecture and emotions. In B. Mikellides (Ed.), *Architecture and people* (pp. 97–100). London: Studio Vista.
- Kunitsyna, V. N., & Yumkina, E. A. (2012). Semeinyi ukklad v social'no-psikhologicheskome aspekte [The family life style in a social-psychological perspective]. *Sovremennyye Problemy Nauki i Obrazovaniya*, *4*, 367–367. (in Russian)
- Lang, A. (1993). Non-Cartesian artefacts in dwelling activities: Steps towards a semiotic ecology. *Schweizerische Zeitschrift für Psychologie*, *52*(2), 138–147.
- Lewicka, M. (2011). Place attachment: How far have we come in the last 40 years? *Journal of Environmental Psychology*, *31*, 207–230.
- Lijk, K. (1985). Ispol'zovanie domashnego prostranstva, vzaimootnosheniya v sem'e i udovletvorennost' [Using a home space, family relationships, and satisfaction]. In T. Nijt, M. Hejdmets, & Yu. Kruusvall (Eds.), *Social'no-psihologicheskie osnovy sredobrazovaniya* [Social-psychological foundations of environmental development] (pp. 277–280). Tallinn: Estonian Branch of the Psychological Society of USSR. (in Russian)
- Lugo Steidel, A. G., & Contreras, J. M. (2003). A New Familism Scale for use with Latino populations. *Hispanic Journal of Behavioral Sciences*, *25*(3), 312–330.
- Maslow, A. H. (1987). *Motivation and personality*. New York: Longman.
- Mitin, I. I. (2005). Mythogeography: spatial representations and multiple realities. *Communitas*, *2*, 12–25.

- Morgan, P. (2010). Towards a developmental theory of place attachment. *Journal of Environmental Psychology, 30*(1), 11–22.
- Moser, G. (2009). Quality of life and sustainability: Toward person-environment congruity. *Journal of Environmental Psychology, 29*(3), 351–357.
- Muchow, M., & Muchow, H. (1980). *Der Lebensraum des Grossstadtkindes* [The livespace of the urban child]. Bensheim, Germany: Riegel. (in German)
- Nartova-Bochaver, S. K., Bochaver, A. A., Dmitrieva, N. S., & Reznichenko, S. I. (2016). *Dom kak zhiznennaya sreda cheloveka: psikhologicheskoe issledovanie* [Home as a people's living space: a psychological study]. Moscow: Pamyatniki istoricheskoi mysli. (in Russian)
- Nartova-Bochaver, S. K., & Kuznetsova V. B. (2018). Friendly home and inhabitants' morality: mutual relationships. *Frontiers in Psychology, 8*, 23–48.
- Nartova-Bochaver, S. K., Reznichenko, S. I., & Kovaleva, A. I. (2017). The home representation impact on the adopted adolescents' adaptation to the foster families. *Klinicheskaya i Spetsial'naya Psikhologiya [Clinical Psychology and Special Education], 6*(4), 75–89. (in Russian)
- Nartova-Bochaver, S. K., Dmitrieva, N. S., Reznichenko, S. I., & Kuznetsova, V. B. (2015). The instrument for assessment of dwelling friendliness: "functionality of home environment" questionnaire. *Psikhologicheskii Zhurnal, 36*(4), 71–83. (in Russian)
- Naumova, O. B. (2014). Chastnoe prostranstvo v sisteme tsennosti traditsionnogo obshchestva [The private space in the values system of traditional society]. *Etnograficheskoe Obozrenie, 4*, 77–93. (in Russian)
- Norris-Baker, C., & Scheidt, R. J. (1990). Place attachment among older residents of a "ghost town": A transactional approach. In R. Selby, K. Antony, J. Choi, & B. Orland (Eds.), *Coming of age* (pp. 333–342). Oklahoma City, OK: Environmental Design Research Association.
- Olaru, G., Witthoft, M., & Wilhelm, O. (2015). Methods matter: testing competing models for designing short-scale big-five assessments. *Journal of Research in Personality, 59*, 56–68.
- Pedersen, D. (1982). Cross-validation of privacy factors. *Perceptual and Motor Skills, 55*, 57–58.
- Rapoport, A. (1985). Thinking about home environments. In I. Altman & C. M. Werner (Eds.), *Home environments. Human behavior and environment* (Vol. 8, pp. 255–286). New York/London: Plenum Press.
- Reznichenko, S., Nartova-Bochaver, S., & Kuznetsova, V. (2016). The instrument for assessment of home attachment. *Psychology. Journal of Higher School of Economics, 13*(3), 498–518. (in Russian)
- Rivlin, L. G. (1990). The significance of home and homelessness. *Marriage and Family Review, 15*, 39–56.
- Robinson, M. B., & Robinson, C. E. (1997). Environmental characteristics associated with residential burglaries of student apartment complexes. *Environment and Behavior, 29*(5), 657–675.
- Saegert, S. (1985). The role of housing in the experience of dwelling. In I. Altman & C. M. Werner (Eds.), *Home environments. Human behavior and environment* (Vol. 8, pp. 287–309). New York/London: Plenum Press.
- Schiffenbauer, A., Brown, J., Perry, P., Shulack, L., & Zanzola, A. (1977). The relationship between density and crowding: Some architectural modifiers. *Environment and Behavior, 9*, 3–14.
- Shumaker, S., & Taylor, R. (1983). Toward a clarification of people-place relationships: A model of attachment to place. In N. Feimer & E. Geller (Eds.), *Environmental psychology: Directions and perspectives* (pp. 219–256). New York: Praeger.
- Sixsmith, J. (1986). The meaning of home: An exploratory study of environmental experience. *Journal of Environmental Psychology, 6*, 281–289.

- Smolova, L. V. (2015). *Psikhologiya vzaimodeystviya s okruzhayushchei sredoi (ekologicheskaya psikhologiya)* [Psychological study on the person-environment relationship]. Moscow: Flinta. (in Russian)
- Stokols, D. (1978). Environmental psychology. *Annual Review of Psychology*, 29, 253–295.
- Taylor, R. (1988). *Human territorial functioning: An empirical, evolutionary perspective on individual and small group territorial cognitions, behaviors and consequences*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Tognoli, J. (1980). Residential environments. In D. Stokols & I. Altman (Eds.), *Handbook of environmental psychology* (Vol. 2, pp. 655–690). New York: John Wiley.

Sofya K. Nartova-Bochaver — professor, School of Psychology, Faculty of Social Sciences, National Research University Higher School of Economics, D.Sc., professor.
Research area: individual differences, psychology of sovereignty, environmental psychology.
E-mail: s-nartova@yandex.ru

Milana R. Khachaturova — associate professor, Department of General and Experimental Psychology, School of Psychology, Faculty of Social Sciences; academic director of post-graduate school in psychology, National Research University Higher School of Economics, Ph.D.
Research area: social psychology, psychology of a conflict, psychology of coping behaviour.
E-mail: mhachaturova@hse.ru

Ekaterina I. Braginets — postgraduate student, research assistant, Institute of Education, Center of Education Quality Monitoring, National Research University Higher School of Economics.
Research area: home environment friendliness, learning environment, education quality.
E-mail: ebraginets@hse.ru

Домашняя среда и установки по отношению к семье: как они взаимосвязаны?

С.К. Нартова-Бочавер^а, М.Р. Хачатурова^а, Е.И. Брагинец^а

^а *Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики», 101000, Россия, Москва, ул. Мясницкая, д. 20*

Резюме

В статье обсуждается взаимосвязь между дружелюбностью домашней среды и установками по отношению к семье. Дружелюбность домашней среды включает в себя три параметра: количество функций, который выполняет дом (его функциональность), соответствие этих функций потребностям его обитателей (релевантность) и привязанность к дому. Мы предполагаем, что дружелюбная домашняя среда вносит позитивный вклад в

развитие установок по отношению к семье, а позитивные установки на семью, в свою очередь, предсказывают восприятие образа дома как дружественного места. В исследовании приняли участие 393 респондента: 295 девушек и 98 юношей, студенты различных факультетов НИУ «Высшая школа экономики». Были использованы следующие опросники: опросники Функциональность домашней среды, Релевантность домашней среды (краткая версия), Привязанность к дому и опросник Установки по отношению к семье. Результаты регрессионного анализа показывают, что установки по отношению к семье значимо связаны с такими параметрами домашней среды, как Привязанность к дому, Прагматичность, Защищенность, Пластичность, Самопрезентация, Эргономичность и Развитие домашней среды. И наоборот, установки по отношению к семье значимо предсказывают восприятие практически всех параметров функциональности и релевантности домашней среды. Привязанность к дому взаимно и значимо связана с установками по отношению к семье. Результаты исследования могут быть использованы в дизайне домашней среды, а также в психологическом консультировании для создания индивидуальных профилей предпочитаемой домашней среды и усиления ресурсной функции дома как фактора улучшения внутрисемейного климата.

Ключевые слова: функциональность и релевантность домашней среды, привязанность к дому, установки по отношению к семье.

Нартова-Бочавер Софья Кимовна — профессор, департамент психологии, факультет социальных наук, Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики», доктор психологических наук, профессор.

Сфера научных интересов: психология индивидуальных различий, психология суверенности, психология среды.

Контакты: s-nartova@yandex.ru

Хачатурова Милана Радионовна — доцент, кафедра общей и экспериментальной психологии, департамент психологии, факультет социальных наук; академический директор аспирантской школы по психологии, Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики», кандидат психологических наук.

Сфера научных интересов: социальная психология, психология конфликта, психология совладающего поведения.

Контакты: mhachaturova@hse.ru

Брагинец Екатерина Игоревна — аспирант, стажер-исследователь, Центр мониторинга качества образования, Институт образования, Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики».

Сфера научных интересов: качество образования, дружелюбность домашней среды, образовательная среда.

Контакты: ebraginet@hse.ru

Короткие сообщения

ПОЛОВЫЕ РАЗЛИЧИЯ ПО ЧЕРТАМ «БОЛЬШОЙ ПЯТЕРКИ»: ВЗГЛЯД ЧЕРЕЗ ПРИЗМУ УСТАНОВОК НА ЧЕРТЫ

А.М. МИШКЕВИЧ^а, С.А. ЩЕБЕТЕНКОВ^{б,а}

^а Пермский государственный национальный исследовательский университет, 614990, Россия, Пермь, ул. Букарева, д. 15

^б Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики», 101000, Россия, Москва, ул. Мясницкая, д. 20

Резюме

Половые различия черт личности по модели «Большая Пятёрка» стабильно воспроизводятся в разных исследованиях, проводимых в разных культурах. Причины этих различий обычно раскрываются в биологизаторских и социальных теориях. Рефлексивный компонент черт личности также может служить их объяснением. Так, ранее (Shchebetenko, 2017) было показано, что половые различия в чертах могут объясняться рефлексивными характерными адаптациями (РХА) — элементом личности, относящимся к осознанию и мониторингу человеком своих индивидуальных черт. Данный эффект сохранялся для всех черт, кроме нейротизма. В настоящей работе мы изучали, насколько такая конфигурация результатов неслучайна и эмпирически воспроизводима. В исследовании участвовало 906 человек в возрасте от 17 до 25 лет, из них 314 (34.7%) мужчин. Половые различия наблюдались в доброжелательности, нейротизме и открытости опыту: по всем этим чертам показатели были выше у женщин. В результате иерархического регрессионного анализа было установлено, что мужчины и женщины скорее различались в такой РХА, как установки на черты личности. При этом различия в самих чертах были статистически элиминированы. Такой результат ставит под сомнение биологизаторские теории половых различий в чертах. Социальные стратегии поведения и воспитания полов могут сказываться на дифференциальной оценке черт женщинами и мужчинами. Исключением вновь оказался нейротизм: как и в предыдущем исследовании, половые различия в данной черте сохранялись и после контроля установки на нее. Возможно, что поведение мужчин и женщин различается в степени выраженности нейротизма и такие различия не определены рефлексивными оценками этой черты.

Ключевые слова: черты личности, рефлексивные характерные адаптации, установка на черты, половые различия.

Половые различия в выраженности черт личности хорошо изучены и стабильно подтверждаются во многих исследованиях (Малых и др., 2014; Costa et al., 2001; De Bolle et al., 2015; Schmitt et al., 2008; и др.). Существует два основных подхода к интерпретации этих различий: эволюционный и теория социальных ролей. Эволюционный подход предполагает, что половые различия в чертах возникли в ходе эволюции человека и являются врожденными (Buss, 2008; Schmitt et al., 2008). Теория социальных ролей связывает половые различия с культурой и в ней видит гендерную специфику черт (Eagly et al., 2005; Guimond et al., 2007). С.А. Щебетенко (Shchebetenko, 2017) предложил рассматривать эти различия через призму теории личности Р. Маккре и П. Косты (McCrae, Costa, 2013). Согласно этой теории, черты личности являются врожденными, а на поведение они влияют через характерные адаптации. Последние возникают в процессе социализации. Развивая эту теорию, С.А. Щебетенко (2015) вводит понятие рефлексивных характерных адаптаций (РХА), относящихся к осмыслению и интерпретации человеком черт личности. В частности, было показано, что половые различия во всех чертах, кроме нейротизма, могут объясняться половыми различиями в РХА (Shchebetenko, 2017).

Этот результат, однако, является единичным и вполне может оказаться артефактом. Как следствие, прежде чем делать какие-либо серьезные выводы о роли РХА, необходимо этот результат реплицировать¹. Таким образом, целью настоящего исследования явилась оценка достоверности выводов, сделанных ранее С.А. Щебетенко (Ibid.) о роли РХА в половых различиях в чертах личности. Иными словами, мы проверяли гипотезу о том, что РХА полностью объясняют половые различия во всех чертах, кроме нейротизма. На основании предыдущего исследования достаточно однозначным представляется вклад метачерт² в половые различия (β варьировались от 0.57 до 0.72). В то же время вклад установок на черты в половые различия выглядит не столь однозначным (β варьировались от 0.07 до 0.32), поэтому для нас особый интерес представляла проверка роли именно установок на черты.

Половые различия в выраженности черт личности

Результаты исследований обычно свидетельствуют о следующем. Женщины, как правило, более доброжелательны, чем мужчины (Costa et al., 2001; Schmitt et al., 2008). Они также демонстрируют более высокие показатели нейротизма. Достаточно мало исследований, которые освещают разницу в добросовестности между мужчинами и женщинами. П. Коста с соавт. обнаружили семь исследований на 2001 г., в которых женщины ненамного превосходили мужчин по выраженности добросовестности (Costa et al., 2001), хотя,

¹ О проблемах с подтверждаемостью результатов в современной психологической науке см., напр., проект Open Science Collaboration (2015).

² Под метачертами понимается метаперцептивная рефлексия человеком черт своей личности, то, как его черты воспринимаются значимыми другими.

например, В. Бляйдорн с соавт. сообщают об умеренно большей добросовестности среди немецких мужчин (Bleidorn et al., 2009). По экстраверсии показатели также неоднозначны. Женщины, как правило, демонстрируют более высокие показатели по шкалам «тепла» и «общительности», мужчины же более ассертивны (Bleidorn et al., 2009; Costa et al., 2001). Что касается открытости опыту, то и здесь данные неоднозначны. Мужчин и женщин часто характеризуют с точки зрения разных когнитивных стилей: мужчины обычно более открыты новому в области идей, а женщины более открыты новому в чувствах и эстетике (Bleidorn et al., 2009; Costa et al., 2001). С учетом иерархической организации структуры личности такие результаты означают, что мужчины и женщины скорее различаются в более дробных аспектах (так называемых фасетах), нежели в более общих чертах личности.

Объяснение половых различий в чертах

Биологические теории связывают различия в чертах с темпераментальными различиями между полами, возникшими в результате естественного отбора. Например, в силу того, что основное занятие женщин связано с рождением и воспитанием детей, их более высокая доброжелательность способствовала выживанию потомства, следовательно, сохранению и передаче соответствующих генов. Другие биологические теории связывают половые различия еще и с разным гормональным фоном, который влияет на настроение и эмоциональное состояние (см.: Costa et al., 2001).

В социальных теориях, напротив, предполагается, что в каждой культуре есть свои гендерные роли, которые усваиваются в процессе социализации. Безусловно, эти роли включают в себя и проявление личностных черт (например, девушки должны быть более доброжелательны или более эмоциональны). Следовательно, половые различия в чертах не являются врожденными и связаны с особенностями культуры, в которой человек вырос. Такой подход подтверждается и тем, что в некоторых культурах половые различия в чертах более выражены, чем в других (Guimond et al., 2007).

Д. Шмитт с соавт. в метааналитическом исследовании установили, что женщины имеют более высокие уровни нейротизма, доброжелательности, экстраверсии и добросовестности. Но такие различия обнаруживаются не во всех культурах. Объясняя это, авторы ссылаются на разные условия, в которых развивался тот или иной народ и которые привели к появлению тех или иных половых различий. Они проводят параллель с половыми различиями в росте: рост также связан со средой, в которой проходило эволюционное развитие, и различен у разных народов, причем сам рост генетически обусловлен (Schmitt et al., 2008).

Картина интерпретаций остается весьма пестрой, и можно согласиться с мнением, что разные объяснения половых различий скорее не противоречат друг другу, а взаимодополняются и в будущем, возможно, будет найден консенсус между ними (Costa et al., 2001; Schmitt et al., 2008; и др.).

Рефлексивные характерные адаптации

Согласно пятифакторной теории Р. Маккре и П. Косты (2013), черты личности являются исключительно врожденными, что подтверждается рядом исследований (Horsburgh et al., 2009; и др.). При этом черты личности представляют собой совокупность так называемых базовых тенденций, которые, в свою очередь, влияют на «характерные адаптации». Последние состоят из социальных установок, ценностей, Я-концепции и пр. Характерные адаптации развиваются в процессе социализации, и именно они обеспечивают конкретные формы поведения, в которых проявляются черты (McCrae, Costa, 2013).

В продолжение этой теории С.А. Щебетенко предлагает понятие рефлексивных характерных адаптаций, в соответствии с которым люди интерпретируют и анализируют индивидуальные различия в своем поведении и поведении людей в принципе. Выделены несколько видов РХА: установки на черты, метачерты, метаустановки на черты и т.п. (Щебетенко, 2015; Shchebetenko, 2014, 2016, 2017).

Функционально РХА, как и любые другие характерные адаптации, опосредуют связь черт с поведением и жизненными проявлениями человека. Ряд исследований показывает, что РХА вносили уникальный вклад, помимо черт, в объяснение поведения человека, а в ряде случаев поведение полностью объяснялось различиями в РХА; влияние же черт при этом становилось статистически несущественным (Балабина, 2015; Щебетенко, Тютикова, 2015; Shchebetenko, 2016).

Принимая во внимание возможную социальную природу половых различий в чертах личности, С.А. Щебетенко предположил, что и они могут быть объяснены различиями не в чертах как таковых, а в РХА. Предыдущее исследование, проведенное на выборке в 1030 человек, показало, что женщины были менее эмоционально стабильны, более доброжелательны и более экстравертированы, чем мужчины (Shchebetenko, 2017). При этом статистический учет трех видов РХА (установки на черты, метачерты, метаустановки на черты) снижал половые различия в чертах до статистически неразличимых. Таким образом, было показано, что половые различия в чертах объясняются не столько фактическим различием в чертах как таковых, сколько той интерпретацией личностных особенностей, которую люди осуществляют. Важно отметить, что этот эффект сохранялся для всех черт, кроме нейротизма. Половые различия в нейротизме, по-видимому, сохраняются в заметной степени даже после контроля интерпретаций и отношений человека к чертам личности и поведению (Ibid.).

Однако не являются ли эти выводы случайными? Насколько они воспроизводимы эмпирически? В представленной работе мы проверили это, протестировав гипотезу о том, что установки на черты полностью объясняют половые различия в чертах личности, за исключением нейротизма.

Метод

Участники

В исследовании приняли участие 906 студентов 1–3-го курсов пермских вузов, среди них 314 (34.7%) юноши. Возраст участников варьировался от 17 до 25 лет ($M = 19.27$, $SD = 1.09$). Участники заполняли вопросники в группах.

Методики

Для диагностики уровня выраженности черт личности использовалась русскоязычная версия (Shchebetenko, 2014) вопросника Big Five Inventory (BFI; John et al., 2008). Подшкалы BFI показали достаточную внутреннюю согласованность ($\alpha = 0.84, 0.70, 0.80, 0.83, 0.80$) для экстраверсии, доброжелательности, добросовестности, нейротизма и открытости соответственно.

Установки на черты измерялись соответствующей модификацией BFI (Shchebetenko, 2014). Ее подшкалы тоже показали достаточную внутреннюю согласованность ($\alpha = 0.68, 0.71, 0.72, 0.69, 0.77$) для экстраверсии, доброжелательности, добросовестности, нейротизма и открытости соответственно.

Результаты

Половые различия наблюдались в доброжелательности, нейротизме и открытости опыту (таблица 1). Наибольшие различия были обнаружены в нейротизме, так что мужчины были в среднем на 0.61 балла по пятибалльной шкале более эмоционально стабильными, чем женщины. Мужчины также были в среднем на 0.12 балла менее доброжелательными и на 0.20 балла менее открыты новому опыту, чем женщины.

Для определения уникального вклада установок на черты в этих различиях был применен иерархический множественный регрессионный анализ (таблица 2).

Таблица 1

Половые различия в выраженности черт личности (N = 906)

Черты личности	Мужчины (n = 314)		Женщины (n = 592)		t	p
	M	SD	M	SD		
Экстраверсия	3.20	0.75	3.20	0.79	0.12	0.905
Доброжелательность	3.38	0.56	3.50	0.61	-2.71**	0.007
Добросовестность	3.32	0.68	3.32	0.65	-0.08	0.937
Нейротизм	2.80	0.75	3.41	0.71	-2.21***	0.000
Открытость опыту	3.48	0.62	3.68	0.66	-4.36***	0.000

** $p < 0.01$, *** $p < 0.001$.

Таблица 2

Иерархический множественный регрессионный анализ вклада пола и установок на черты в вариативность черт личности

Предикторы	Черты личности									
	B					β				
	Дж	Н	О	Э	Дс	Дж	Н	О	Э	Дс
<i>Шаг 1: Пол</i>										
Пол	0.116*	0.611***	0.194***	-0.004	0.008	0.092*	0.373***	0.141***	-0.003	0.006
F (1, 904) R ²	7.801* 0.009	146.206*** 0.139	18.411*** 0.020	0.006 0.000	0.029 0.000					
<i>Шаг 2: Установка на черты</i>										
Пол Установка на черту	-0.050 0.588***	0.620*** 0.273***	0.075 0.791***	-0.063 0.769***	-0.016 0.458***	-0.040 0.488***	0.378*** 0.153***	0.055 0.518***	-0.039 0.420***	-0.011 0.271***
F (2, 903) R ² ΔR ²	134.417*** 0.229 0.221***	87.755*** 0.163 0.024***	176.508*** 0.281 0.261***	95.97*** 0.175 0.175***	35.706*** 0.073 0.073***					

Примечание. N = 906; B – коэффициент уравнения регрессии, β – стандартизованный коэффициент регрессии; Дж – доброжелательность; Н – нейротизм; О – открытость опыту, Э – экстраверсия, Дс – добросовестность.

Пол: 1 – мужской (n = 314), 2 – женский (n = 592).

* $p < 0.05$, *** $p < 0.001$.

Первым шагом в качестве предиктора в уравнение включался пол испытуемых. На следующем шаге добавлялась установка на соответствующую черту.

Установка на доброжелательность внесла сильный инкрементный вклад в половые различия в этой черте ($\beta = 0.49$), а влияние пола на варьирование доброжелательности стало нулевым ($\beta = -0.04$). Такая картина при условии единственного предиктора, добавленного в шаге 2, означает, что установка на доброжелательность произвела полную медиацию связи пола с чертой доброжелательности, непрямого эффекта В (95% доверительный интервал для 2000 бутстрап-выборок) (SE) = 0.166 [0,121; 0.213] (0.023). Таким образом, выявленные ранее половые различия в доброжелательности объясняются различиями в установке на доброжелательность.

Схожая ситуация наблюдается и с открытостью опыту. Установка на эту черту внесла сильный инкрементный вклад в половые различия в открытости опыту ($\beta = 0.52$). При этом половые различия в черте открытости после контроля установки на открытость стали слабыми и не достигли конвенционального уровня ($\alpha < 0.05$, $\beta = 0.06$). Это также означает, что установка на открытость произвела полную медиацию половых различий в черте открытости, В (SE) = 0.119 [0,071; 0.168] (0.025). Таким образом, половые различия в открытости опыту объяснялись различиями в установке на данную черту.

Установка на нейротизм произвела инкрементный вклад в данную черту ($\beta = 0.15$). Однако половые различия в нейротизме при этом сохранились ($\beta = 0.38$). Более того, непрямого эффекта пола на нейротизм, опосредованный установкой на нейротизм, оказался статистически незначимым, В (SE) = -0.008 [-0.027; 0.008] (0.009). Это, очевидно, обусловлено тем, что половые различия в установках на нейротизм оказались нулевыми, $r(906) = -0.03$. Таким образом, половые различия в нейротизме не объясняются различиями в установке на эту черту.

Наконец, как предположил анонимный рецензент, описанное в таблице 1 отсутствие половых различий в экстраверсии и добросовестности могло быть замаскировано ковариацией с установками на эти черты. Однако из таблицы 2 видно, что после контроля установок на черты вклад пола в черты экстраверсии и добросовестности остался нулевым.

Обсуждение

В результате исследования нами были получены половые различия в выраженности нейротизма, доброжелательности и открытости. Эти результаты в целом согласуются с тем, что нам известно о половых различиях в чертах личности из предыдущих исследований (Costa et al., 2001; Schmitt et al., 2008).

Из трех случаев половых различий установки на черты объяснили два — в отношении доброжелательности и открытости опыту. Таким образом, наши результаты, полученные в данной работе, ставят под сомнение биологизаторские теории относительно половых различий личности. Напротив, социальные стратегии поведения и воспитания полов могут сказываться на дифференциальной оценке черт женщинами и мужчинами. Эта ситуация

близка по смыслу полученным ранее фактам относительно половых различий в таких разнообразных жизненных проявлениях человека, как художественные предпочтения (Щебетенко, Тютикова, 2015), поведение в социальных сетях (Щебетенко, 2016; Shchebetenko, 2016) и социальный статус (Балабина, 2015). Далее половые различия в установках на эти черты могут сказываться на половых различиях в самоотчетных чертах, а возможно, и в реальном поведении их носителей.

Из этого достаточно стройного ряда фактов вновь выбивается нейротизм. Как и прежде (Shchebetenko, 2017), половые различия в этой черте не зависели от варьирования в установке на нейротизм. Возможно, поведение мужчин и женщин различается в степени выраженности этой черты личности, и эти различия не определены ее оценками.

Результаты этой работы были получены на достаточно внушительной выборке, сопоставимой с размерами предыдущего исследования (Shchebetenko, 2017). Однако, как и прежде, нами использовалась выборка студентов. Остается под вопросом то, насколько РХА сохраняют свою объяснительную роль в половых различиях личности других возрастных и социальных групп.

Статистические связи и различия, обнаруживаемые в связи с ними, формируют основной массив фактов психологии личности. Наше исследование показывает, что такие связи и различия могут оказаться весьма поверхностными, поскольку люди могут не только по-разному оценивать свое поведение, но и по-разному относиться к различиям в поведении как таковым.

Литература

- Балабина, А. Д. (2015). Рефлексивные адаптации характера и социометрический статус. *Вестник Пермского университета. Философия. Психология. Социология*, 22(2), 55–64.
- Малых, С. Б., Воронин, И. А., Исмагуллина, В. И., Захаров, И. М., Тихомирова, Т. Н. (2014). Половые различия во взаимосвязях личностных черт «Большой пятерки» и интеллекта. *Теоретическая и экспериментальная психология*, 7(4), 17–25.
- Щебетенко, С. А. (2015). Рефлексивные адаптации характера в пятифакторной теории личности. *Психологический журнал*, 36(6), 55–65.
- Щебетенко, С. А. (2016). Установки на черты личности как предиктор активности «друзей» пользователя социальной сети «Вконтакте». *Национальный психологический журнал*, 24(4), 34–44. doi:10.11621/npj.2016.0404
- Щебетенко, С. А., Тютикова, Е. А. (2015). «Картина хороша, потому что хороша открытость опыту»: опосредующая роль установок на черты личности в индивидуальных различиях отношения к живописи. *Психология. Журнал Высшей школы экономики*, 12(4), 122–141.

Ссылки на зарубежные источники см. в разделе *References* после англоязычного блока.

Мишкевич Арина Михайловна — старший преподаватель, кафедра психологии развития, Пермский государственный национальный исследовательский университет.
Сфера научных интересов: психология личности, социальные установки.
Контакты: ArinaMishkevich@ya.ru

Щебетенко Сергей Александрович — профессор, департамент психологии, Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики»; профессор, кафедра психологии развития, Пермский государственный национальный исследовательский университет, доктор психологических наук.
Сфера научных интересов: психология личности и индивидуальных различий, социальная психология, методология исследований.
Контакты: sshchebetenko@hse.ru

Sex Differences in the Big Five of Personality: Looking through the Attitudes toward Traits

A.M. Mishkevich^a, S.A. Shchebetenko^a

Perm State University, 15 Bukireva Str., Perm, 614990, Russian Federation

Abstract

Gender differences in personality traits according to the “Big Five” model are reproduced consistently in various studies on different cultures. The reasons for these differences are usually explained in biological and social deterministic theories. The reflective component of personality traits also can serve as their explanation. For example, earlier (Shchebetenko, 2017) it was shown that gender differences in traits can be explained by reflective characteristic adaptations (RCA) – element of personality, which pertains to awareness and monitoring of one’s individual traits. This effect was stable for all traits except for neuroticism. In the present paper we studied to what extent this configuration of results is non-random and empirically reproducible. Nine hundred six people aged 17-25 took part in the study, 314 (34.7%) were male. Gender differences were found in agreeableness, neuroticism, and openness: all these traits were higher in women. The hierarchical regression analysis showed that men and women differed in an RCA, namely, in attitudes toward traits, which statistically eliminated gender differences in traits themselves. Such a result questions biological deterministic theories of gender differences in traits. Social strategies of conduct and upbringing of sexes can affect differential evaluation of traits by men and women. Neuroticism is the exception again: as in the previous research, gender differences in this trait were still salient even after controlling for attitude toward it. Probably, behavior of men and women is differed in the degree of manifestation of neuroticism, and these differences are not determined by the reflective appraisals of this trait.

Keywords: personality traits, reflective characteristic adaptations, attitudes toward traits, sex differences.

References

- Balabina, A. D. (2015). Reflexive characteristic adaptations and sociometric status. *Perm University Herald. Series "Philosophy, Psychology, Sociology", 2(22)*, 55–64. doi:10.17072/2078-7898/2015-2-55-64 (in Russian)
- Bleidorn, W., Kandler, C., Riemann, R., Spinath, F. M., & Angleitner, A. (2009). Patterns and sources of adult personality development: growth curve analyses of the NEO PI-R scales in a longitudinal twin study. *Journal of Personality and Social Psychology, 97*, 142–155. doi:10.1037/a0015434
- Costa, P., Jr., Terracciano, A., & McCrae, R. R. (2001). Gender differences in personality traits across cultures: Robust and surprising findings. *Journal of Personality and Social Psychology, 81*, 322–331. doi:10.1037/0022-3514.81.2.322
- De Bolle, M., De Fruyt, F., McCrae, R. R., Löckenhoff, C. E., Costa, P. T., Aguilar-Vafaie, M. E., ... Terracciano, A. (2015). The emergence of sex differences in personality traits in early adolescence: A cross-sectional, cross-cultural study. *Journal of Personality and Social Psychology, 108*, 171–185. doi:10.1037/a0038497
- Guimond, S., Branscombe, N. R., Brunot, S., Buunk, A. P., Chatard, A., Désert, M., ... Yzerbyt, V. (2007). Culture, gender, and the self: Variations and impact of social comparison processes. *Journal of Personality and Social Psychology, 92*, 1118–1134. doi:10.1037/0022-3514.92.6.1118
- Horsburgh, V. A., Schermer, J. A., Veselka, L., & Vernon, P. A. (2009). A behavioural genetic study of mental toughness and personality. *Personality and Individual Differences, 46*, 100–105. doi:10.1016/j.paid.2008.09.009
- John, O. P., Naumann, L. P., & Soto, C. J. (2008). Paradigm shift to the integrative Big Five trait taxonomy: History, measurement, and conceptual issues. In O. P. John, R. W. Robins, & L. A. Pervin (Eds.), *Handbook of personality: Theory and research* (pp. 114–158). New York: Guilford Press.
- Malykh, S. B., Voronin, I. A., Ismatullina, V. I., Zakharov, I. M., & Tikhomirova, T. N. (2014). Sex differences in the relationship of «Big Five» personality traits and intelligence. *Teoreticheskaya i Eksperimentalnaya Psikhologiya [Theoretical and Experimental Psychology], 7(4)*, 17–25. (in Russian)
- McCrae, R. R., & Costa, P. T., Jr. (2013). Introduction to the empirical and theoretical status of the five-factor model of personality traits. In T. A. Widiger & P. T. Costa (Eds.), *Personality disorders and the five-factor model of personality* (3rd ed., pp. 15–27). Washington, DC: American Psychological Association.
- Open Science Collaboration. (2015). Estimating the reproducibility of psychological science. *Science, 349(6251)*, aac4716. doi:10.1126/science.aac4716
- Schmitt, D. P., Realo, A., Voracek, M., & Allik, J. (2008). Why can't a man be more like a woman? Sex differences in Big Five personality traits across 55 cultures. *Journal of Personality and Social Psychology, 94*, 168–182. doi:10.1037/0022-3514.94.1.168
- Shchebetenko, S. (2014). "The best man in the world": Attitudes toward personality traits. *Psychology. Journal of the Higher School of Economics, 11(3)*, 129–148
- Shchebetenko, S. A. (2015). Reflexive characteristic adaptations within the five-factor theory of personality framework. *Psikhologicheskii Zhurnal, 36(6)*, 55–65. (in Russian)
- Shchebetenko, S. A. (2016). Online social network users' attitudes toward personality traits predict behaviour of their friends. *National Psychological Journal, 4*, 34–44. doi:10.11621/npj.2016.0404
- Shchebetenko, S. (2016). Reflexive characteristic adaptations within the five-factor theory: Between basic tendencies and external outcomes. *Personality and Individual Differences, 101*, 35–41. doi:10.1016/j.paid.2016.05.055

- Shchebetenko, S. (2017). Reflexive characteristic adaptations explain sex differences in the Big Five: But not in neuroticism. *Personality and Individual Differences*, *111*, 153–156. doi:10.1016/j.paid.2017.02.013
- Shchebetenko, S., & Tutikova, E. (2015). “The picture is good because openness to experience is good”: The mediating role of attitudes toward personality traits in individual differences in painting preferences. *Psychology Journal of Higher School of Economics*, *12*(4), 122–141 (in Russian)

Arina M. Mishkevich — senior lecturer, department of developmental psychology, Perm State University.
Research area: psychology of personality, social attitudes.
Email: ArinaMishkevich@ya.ru

Sergei A. Shchebetenko — professor, School of Psychology, National Research University Higher School of Economics; professor, department of developmental psychology, Perm State University, D.Sc.
Research area: personality and individual differences, social psychology, methodology.
Email: sshchebetenko@hse.ru

RELATIONSHIPS BETWEEN TIME PERSPECTIVES AND PROCRASTINATION OF EMPLOYEES WITH DIFFERENT JOB TITLES

A.A. CHEVRENIDI^a, A.K. BOLOTOVA^a

^a *National Research University Higher School of Economics, 20 Myasnitskaya Str., Moscow, 101000, Russian Federation*

Abstract

This paper describes the current state of the problem of time perspectives and the phenomenon of procrastination in professional activities. The paper is primarily focused on special aspects of time perspectives and procrastination of employees with different job titles. The paper contains an empirical study of the interrelation of time perspective and procrastination of employees with different job titles. The results show that top managers usually focus highly on future time perspectives (59.03) and the positive past (36.06). Their level of procrastination is lower (53.45). Groups of middle managers show high procrastination (57.2); they focus on hedonist present (24.6) and the negative past (31.26). The article proves a statistically significant level of distinctions of procrastination expressiveness on the entire sample (1211 at $p \leq .01$). A connection between life-purpose orientation and time representation was established: the most effective life-purpose orientations for top management were 'life goals' (35.28), 'locus control – life' (32.7) and 'sense of purpose of life' (155.25); in the middle management group these facts are faintly expressed. Correlation analysis using the Spearman's Rho allowed us to highlight a high level of procrastination in the middle management group determined by their orientation on time perspective of negative past against low focus on the future that complicates the success of professional activities. The regression analysis revealed the main predictors of procrastination in the groups of top managers (aims in life, process of life and locus control-ego) and middle managers (Fatalistic present and future). It may be assumed that personal time perspective and its time orientation are interconnected with procrastination processes and can be considered both negative and positive consequences that aligns with the results of the latest research examining procrastination in professional activities.

Keywords: time perspective, procrastination, structure of procrastination.

In professional activities, the skill to efficiently manage your time plays a vital role. Professional activity is a long-term process where time is a critical and nonrenewable resource. Efficient time management ensures life strategies in situations of uncertainty and determines time prioritization in professional fulfillment

(Abulkhanova-Slavskaya & Berezina, 2001; Bolotova, 2007). Time is an important resource of personal mental organization; however, it is very rarely used well. When social development and the rate of activities intensify, the problem of procrastination becomes of practical significance. It becomes necessary to work under difficult time constraints, delay task fulfillment, reallocate time priorities and time limits in situations of interpersonal and professional communication (Bolotova, 2007). The rational use of lifetime, orientation on future time perspectives (Zimbardo & Boyd, 2010), looming professional horizons and personal growth result in high career achievements (Bennis & Nanus, 2001; Bluedorn & Ferris, 2004; Bolotova, 2007; Nestik, 2009, 2011; Bolotova & Chevrenidi, 2017). Today, the study of personal capacity and career opportunities assumes research of time perspectives and activity strategies. However, there are few of these studies in modern psychology (Barabanshchikova & Marusanova, 2015).

Employees with different job titles face procrastination in their professional activities. Procrastination influences the specific nature of organizing and implementing activities and more task oriented time use. The subjective value of time as a personal resource and the duration of time perspective appear to be regulators of organizing activities, self-realization and the frequency of procrastination (Bolotova & Chevrenidi, 2017). The phenomenon of procrastination correlates with the peculiarities of cognitive, emotional and motivational spheres of personality (Pychyl & Flett, 2012; Rebetz, Rochat, & Van der Linden, 2005). However, the holistic picture of the interaction of these constructs is still not clear enough (Wilson & Nguyen, 2012).

Leontiev (2004) classified types of personal attitudes to timing, where two groups were determined: people living “in time” and “outside the time”. This classification shows how a person feels in the triunity of time and how the transfer from the past to the future is considered to be a continuous spatial changing process or lifetime. People living “in time” perceive their life at the intersection of interconnected time intervals where a person “moves from the past via the present to the future and the world moves from the future via the present to the past” (Ibid.). Those living “outside the time” have a tendency to postpone and delay everything, in other words procrastinate.

Ferrari (1990) suggested classifying the phenomenon of procrastination depending on personal qualities and personal behavioral strategies. According to his classification there are hesitatory or avoiding people and so-called thrill seekers or active procrastinators, who delay major decision-making on purpose.

Despite the relevance of the problem of procrastination in production activities there is still no common understanding about the contents of professional procrastination and its terminological understanding. Most existing research into the procrastination phenomenon is based on the academic sphere, therefore Barabanshchikova and Marusanova (2015) claim that research of the procrastination phenomenon in professional activity is based on materials of a wide range of professions of particular interest. The authors point out that studying the specifics of delaying things by specialists while performing their duties has high theoretical and practical value. The authors note that there are not enough studies of the procrastination phenomenon

at professional levels in modern psychology. These reasons predetermined the subject matter of our research: relationships between time perspectives and procrastination of employees with different job titles.

Steel (2007) conducted a meta-analysis and said: “the fact of procrastination presents not just delay but also protraction and non-performance” (Steel, 2007, p. 65). Steel (2010) determined that distinctive features of procrastination include activities with a deadline.

In most studies, procrastination is seen as a negative component of activities that has a destructive impact on the quality and effectiveness. Along with the frequent statement of the negative consequences of procrastination, psychology also has data about the productive impact of this phenomenon. Chu and Choi (2005) subdivide procrastination into passive and active that have externally similar symptoms in activity, but different internal regulatory mechanism. Passive procrastination refers to the traditional understanding of this phenomenon, and active procrastination means a special type of psychological strategy of consciously delaying the execution of cases in order to achieve the best results. The authors have shown that persons prone to consciously postponing certain actions in order to concentrate on priority cases, are more similar to non-procrastinators than traditional destructive procrastinators in a number of characteristics (time control, ideas about the level of their own effectiveness, features of preferred coping strategies). To study the features of active procrastination, the authors developed the ‘Active procrastination scale’ (Ibid.), which was later improved and called ‘The new active procrastination scale’ (Choi & Moran, 2009). However, this study was also implemented on the basis of the academic sphere. Now this method is at the stage of initial adaptation to the Russian sample in relation to the work of professionals (Marusanova & Barabanshchikova, 2015).

There is also data confirming the possibility of a positive relationship between active procrastination and increased effectiveness of educational activities. The ability to rapidly change priorities may make active procrastinators more effective in postindustrial society. Moreover, they can complete the work on time, even if the activity has been started with a serious delay (Chu & Choi, 2005; Choi & Moran, 2009; Demeter & Davis, 2013; Lee, 2013). One of the main characteristic of a successful specialist is the ability to quickly redistribute tasks in changing conditions of the work process and the ability to fully mobilize for the best outcomes (Prokhorova, 2002).

We consider it important to study the new field of the psychology of time through the prism of extremely relevant, but still little-studied issue: procrastination as delaying professional activities by employees. Previously, we have produced a detailed retrospective analysis of this problem, examined the predictors and consequences of procrastination, the different types of this phenomenon as a special temporary modus (Bolotova & Chevrenidi, 2017). Chernysheva (2016) makes an integrational analysis of special aspects of procrastination and emphasizes the following characteristics: awareness, irrationality, internal discomfort and negative feelings (worries, guilt) caused by the delay. Vindeker and Ostanina (2014) also find that procrastination has a negative influence on people’s success.

In our work, we rely on the definition of procrastination by Barabanshchikova and Kaminskaya's (2013) who understood it as a psychological strategy of specialists' postponing the performance of prescribed duties. In addition, Barabanshchikova (Barabanshchikova & Marusanova, 2015; Barabanshchikova & Ivanova, 2016) shows that procrastination has negative and positive consequences for a person's activities. A separate type of procrastination identified by Varvaricheva (2010) is conscious procrastination.

Procrastination occurs for a number of reasons: choosing behavioral strategies (avoidance), low level of motivation and volition and emotional components (fear and dismay). We can find explanations of procrastination in Ferrari's work (1990) where he determined the following reasons for delaying: looking for a thrill, hesitation, avoidance of failures, perfectionism and unwillingness to risk.

Usually procrastinators delay things, which have certain deadlines, consequently, the phenomenon of procrastination can be associated with a certain type of the individual's time perspective. Procrastination, in our opinion, is connected with the time perspective of an individual, because people perceive and represent their future, they realize the relationship between the past and the present. The structure of time perspective has three components: psychological past (positive or negative), psychological present (fatalistic or hedonistic), psychological future (Zimbardo & Boniwell, 2004; Zimbardo & Boyd, 1999). These structural components play a significant role in the development of the individual, in their self-realization and self-organization, in the planning of activities and concrete actions. A person has a vision not only of the present, but also certain expectations, hopes, fears, desires, referring to the future. Taking timely decisions in significant life situations, a person predicts the sequence of actions in the time perspective.

Lewin (2001) was the first to offer the definition of time perspective. He understood it as a projection of his future or past in the present. Frank (1939) introduced the term 'time perspective' into psychological science. He characterized time limits as the interconnection and interconditionality of past, present and future presented in the existential model of human behavior.

The concept of 'time perspective' has received a variety of interpretations and is still ambiguous. There are a large number of approaches understanding and defining this phenomenon. We and some other authors discuss all time aspects: past, present and future (Frank, 1939; Lewin, 2001; Zimbardo & Boniwell, 2004 etc.), others focus on examining only one time zone, for example, future (Lens, 1986; McGrath & Kelly, 1986; Pavlova, 1988; Zaleski, 1996 etc.).

Zeigarnik (1982) shows that past personal experience plays an important role in determining time landmarks while learning to put a present situation in an unfolding future. This skill is critical for personal development.

In Russian psychology, Rubinstein defined time perspective as a "socially determined process having new developments at each stage" (2000, p. 72). Abulkhanova-Slavskaya and Berezina (2001) consider psychological time identical to the concept of time perspective as the reasonable management of personal activities. The authors note that a person's ability to predict and anticipate the future is a form of compensation for the "irreversibility" of time. Time planning acts

as the initial personal level of achieving goals correlated with their specific placement in the time space.

We rely on the Zimbardo and Boyd's definition of time perspective: "time perspective is personal attitude to time which is often unconscious and a long-term process of existence which is united into time categories which helps to regulate structure and give meaning to life" (Zimbardo & Boyd, 2010, p. 58). Time perspective represents directives, beliefs and values connected with time. According to Zimbardo, time perspective includes several timelike dimensions and orientations: future, positive and negative past, hedonist and fatalist present (Ibid., p. 47–52).

The research of the relationship between the time perspective's depth and the ability to plan long-term activities manifested in effective strategic planning in organizations was conducted by Bluedorn and Ferris (2004). The study examined the relationship between a manager's time perspective and organizational success. The results of the study led to the conclusion that the length and long-term perspective of managers were associated with the amount of organizational profit.

Bennis and Nanus (2001) identified four main qualities in successful staff and managers, among which is the ability to manage the attention of their colleagues through the creation of a clear image of the organization's future.

Das (2004) investigated the ability to plan activities in relation to the personal characteristics of the staff and managers of an organization. It was found that the preference of managers for a long-term time perspective leads to higher efficiency of investments, and those leaders who were focused on a short-term strategy of behavior were able to successfully adapt in changing conditions and could easily neutralize them. The ability of managers to work with different time horizons, the ability to keep the attention of other employees and their subordinates on the tactical goals and strategic objectives of the organization has a positive impact on the organization's effectiveness. The author defines the ability of managers to change their time orientation as "competence in working with the future". Das notes that modern management theory underestimated the impact of a manager's psychological time on strategic planning in organizations and requires further in-depth study and development of appropriate psychodiagnostic instruments.

Today organizational management occurs in the conditions of constantly growing rates of production, short terms and advanced technologies. Management activities of the organization's leaders take place in a constant mode of multitasking and it is accompanied by decision-making in a tight time frame and informational limitations. In our view, the hallmarks of a top manager's time perspective are a temporary focus on the future, the length and consistency of their time perspective, and their realistic, positive attitude towards their present and future. For example, Nestik (2009) obtained data revealing the relationship between the time perspective and the managerial vision. A manager's orientation on future time perspective reflects their willingness to build long-term plans and goals, which helps to draw a clear image of the organizational future and their role in it in their imagination. A negative attitude to the past violates the individual's ideas about themselves and their role in the organization. A manager's negative perception about their past determines the lack of motivation to achieve in the present, which becomes a barrier to success.

In addition, Nestik (Ibid.) revealed the negative correlation between the fatalistic present and the future time perspective of managers, which may indicate that the less leaders are confident in their ability to influence the future, the less optimistic and more detached they represent the future of their organization. Nestik (2011) also showed the relationship of time perspective and some features of organizational culture. The author found that successful employees and managers have high indices of orientation to the future time perspective.

Our research is dedicated to the procrastination and time perspectives phenomena within the framework of professional activities. Based on the theoretical foundations of the Zimbardo (1999), ideas of life-meaning orientations of Leontiev (2000) and understanding procrastination by Barabanshchikova and Kaminskaya's (2013), we put forward the following hypotheses: 1. Time perspective and its time limits (future, positive and negative past, hedonist and fatalist present) are related to procrastination and life-purpose personal orientation (Leontiev, 2004). 2. We also suggested that top managers and middle managers have different types of time perspective, life-purpose orientations, as well as different levels of procrastination.

Method

Participants

The study sample consisted of 120 people, including 58 top managers and 62 middle managers, working in various organizations in Moscow. All respondents occupy leading positions in state and private companies presented in such spheres of economic activity as: production of industrial equipment, educational institutions, companies of various spheres of services and telecommunications, and state unitary enterprises and ministries.

For accounting for gender differences, 30 men and 28 women were invited to the group of top managers. The age of participants was from 38 to 55 years (average age was 42.5 years; standard deviation is 11.2), higher education, work experience at top managerial positions – from 6 to 21 years. The group of middle managers consisted of 27 men and 35 women. The age of the participants was from 31 to 52 years (average age was 38.18 years; standard deviation is 2.28), higher education, work experience in a managerial position – from 3 to 17 years.

The questionnaires were filled anonymously in electronic form and upon completion were sent to the researcher. The results were collected from the end of 2016 to the third quarter of 2017.

Measures

The study was carried out with help of scientifically based, reliable, tested and adapted psychodiagnostic measures:

1. Zimbardo Time Perspective Inventory (ZTPI, 1999), adapted by Sircova, Sokolova and Mitina (2008), consisting of 56 statements aimed at diagnosing the

system of individual's relations to time. The author identified five main indicators of time perspective's measurement:

a) Negative past expressing the level of rejection of an individual's past, causing disgust, pain and disappointment. Examples of statements on this scale: "I often think about what I should have done differently in my work"; "Painful experiences of the past continue to occupy my thoughts"; "I've had my share of abuse and rejection in the past"; "I have made mistakes in the past that I would like to correct," etc.

b) Positive past, expressing the level of acceptance of one's own past, in which any experience is perceived as contributing to development and leading to today's state. Examples of statements on this scale: "I'm happy thinking about my past"; "I miss my childhood," etc.

c) Hedonistic present, which is seen detached from the past and the future, the only purpose – pleasure in the present. Examples of statements on this scale: "I act impulsively", "I often forget about time listening to my favorite music"; "I make decisions under the influence of the moment," etc.

d) Fatalistic present is regarded as independent from the will of the individual as initially predetermined, while the personality is a hostage of fate. Examples of statements on this scale: "If something is destined to happen, it does not depend on my actions"; "Fate determines a lot in my life," etc.

e) Future expressing the presence of the person's goals and plans for the future. Examples of statements on this scale: "I believe that every morning a person should plan his or her day"; "If tomorrow you need to finish (pass) the work and also have other important things to do, I will think about them today, not about being entertained now," etc.

The respondents were asked to evaluate each statement of the questionnaire on a scale from "completely incorrect" (1 point) to "absolutely true" (5 points). Processing the primary data enabled the assessment of the severity of time orientations in the time perspective's structure of each respondent.

2. General Procrastination Scale (Lay, 1986) adapted by Vindeker and Ostanina (2014) that determines the degree of procrastination. It consists of 20 statements evaluated on a 5-point scale. Examples of statements on this scale: "I usually make decisions as quickly as possible"; "I usually do everything that was planned for the day"; "I always say: I will do it tomorrow," etc.

3. The Purpose-in-Life Test (Crumbaugh & Maholick, 1964) adapted by Leontiev (2000), consisting of 20 pairs of opposing statements reflecting the idea of the factors of life's meaningfulness, evaluated on a 7-point scale, allowing the evaluation of the "source" of the meaning of life that can be found by a person either in the future (goal), in the present (process), in the past (result), or in all three components of life. The Purpose-in-Life Test incorporates the General index of life's meaningfulness, five subscales that reflect the three specific meaning of life orientations: aims in life (examples of statements on this scale: "In my life I do not have certain goals and intentions"; "My life views have not yet been determined," etc.), the process (examples of statements on this scale: "I'm usually very bored"; "Life always seems to me exciting" etc.) and the performance of life (examples of

statements on this scale: “My life is empty and uninteresting”; “My daily activities bring me pleasure and satisfaction” etc.) and two dimensions of locus of control: locus control – ego (examples of statements on this scale: “My life is in my hands, and I manage it by myself”; “I definitely can call myself a purposeful person” etc.) and locus control – life (examples of statements on this scale: “My life has developed exactly as I dreamed”; “I believe that I was able to find recognition and interesting goals in life” etc.).

Procedure

The forms of the questionnaires were hosted on the enterprise server followed by duplication to personal email addresses of the respondents. Filling in the forms was voluntary and took place at a convenient time for respondents. The research procedure included computerized testing and individual feedback on its results.

Results

The descriptive statistics of the main data set from General Procrastination Scale (Lay, 1986) adapted by Vindeker and Ostanina (2014), Zimbardo time Perspective Inventory (ZTPI, 1999) adapted by Sircova, Sokolova and Mitina (2008) and Purpose-in-Life Test (Crumbaugh & Maholick, 1964) adapted by Leontiev (2000) for the samples of top and middle managers is given in Table 1.

Table 1

The descriptive statistics of procrastination, time perspectives and Purpose-in-Life results in top (N = 58) and middle managers (N = 62) samples

Variables	M		SD		Me		Min		Max	
	Middle	Top	Middle	Top	Middle	Top	Middle	Top	Middle	Top
Level of procrastination	57.20	53.40	7.18	4.28	57	53	47	48	81	62
Negative past	31.26	19.43	7.20	3.20	32	19	16	12	48	27
Positive past	21.40	36.06	5.19	8.50	21	36	12	18	36	55
Fatalist present	45.70	21.30	7.80	5.18	46.5	22	20	11	63	33
Hedonist present	24.60	19.80	7.34	6.06	23	20	13	11	47	48
Future	22.00	59.03	5.80	10.90	21	60.5	11	37	36	77
Aims in life	29.90	35.28	2.06	3.20	30	36	26	26	35	39
Process of life	27.70	34.38	2.26	3.17	27.5	34.5	23	28	37	39
Performance of life	24.10	28.38	3.60	3.30	24	29	19	21	33	35
Locus control – ego	21.25	24.60	4.00	2.60	21	25	15	19	30	30
Locus control – life	29.26	32.70	2.20	1.90	29.5	33	24	28	35	35
Sense of purpose of life	131.8	155.25	6.60	5.59	130.5	155	115	144	144	165

Diagnostics of the dominating time perspectives, procrastination level and purpose-in-life revealed sufficiently high levels of the Future time orientation ($M = 59.03$) and Positive past ($M = 36.06$) in the group of top managers. The lowest rate of time orientation in this group was found on the scale of Negative past ($M = 19.43$) and Fatalistic present ($M = 21.3$). The results indicate that respondents rely little on chance or fate in decision-making, and they are not ready to be content with pleasures only in the present, they are focused on future achievements, despite the fact of having negative experiences. The group of top managers also showed lower levels of procrastination that indicates that this group is less likely to delay the performance of duties. In addition, top managers, unlike middle managers, have high scores of all scales in the Purpose-in-Life Test, which may indicate that top managers are more aware of the process of their life and their place in it, have clear goals and are able to control everything that happens.

Results obtained in the sample of middle managers indicate that the respondents have a most pronounced tendency to time perspectives of Fatalistic present ($M = 45.7$), Negative past ($M = 31.26$) and Hedonistic present ($M = 19.8$). The lowest rate was found on the scale of Positive Past ($M = 21.4$) and Future ($M = 22$). Therefore, middle managers in their activities are strongly convinced that their future is predetermined, and it is impossible to influence it in any way, which means that all events need to be taken with humility, because all people are in the power of fate. We see their pessimistic attitudes to their past, as well as a low focus on goals and events in the future, which can determine procrastination in the workplace and meaninglessness of life. However, the results should also be checked for significance of statistical differences in two samples. The results of statistical analysis of differences between samples using the Mann-Whitney's U-criterion for the level of procrastination and types of time perspectives are presented in Table 2.

The results in Table 2 show statistically significant differences of the levels of procrastination in top and middle managers. Top managers have lower levels of procrastination that may be linked to higher levels of responsibility and their commitment to career achievements. These results show that time limits of top managers and middle managers have their distinctive features (for $p \leq .01$).

Table 2

Statistical analysis of diversities in the levels of procrastination and types of time perspectives

Variables	Middle managers	Top managers	U
Level of procrastination	57.20	53.45	1211**
Negative past	31.26	19.43	226**
Hedonist present	24.60	19.80	1023**
Positive past	21.40	36.06	168.5**
Fatalistic present	45.70	21.30	53**
Future	22.00	59.03	0**

** $p \leq .01$.

Comparison studies of time orientation in two groups of respondents show high rates and predominance of Future (59.03 against 22) and Positive past (36.06 against 21.4) time perspectives only in the top managers' group. Top managers have low levels of Hedonist present (19.8 against 24.6) and Negative past (19.43 against 31.26). Low orientation of top managers on Hedonist present (19.8 against 24.6) may show the importance of target-setting and looking to the future to draw up long-term strategies of activities and orientation to achievements. It shows a lack of availability to combine active professional activities with enjoying the present "there and then". Top managers are prepared to sacrifice "the present" for success in the Future constantly setting new goals and trying to achieve top achievements in their career (Zimbardo & Boyd, 2010).

In accordance with the point of Leontiev's view (2000), time perspectives are linked to personal life-purpose orientation that influence success in professional activities. The results of our research reveal the life-purpose orientation of employees with different job titles that may determine time perspectives of either the future (target setting), the present (process), the past (goals, results) or all three time dimensions. The results of statistical analysis of differences between selections using the Mann-Whitney's U-criterion for Leontiev's test of life-purpose orientation are presented in Table 3.

The results of this statistical analysis allow us to confirm that statistically significant differences between top managers and middle managers can be seen by every measure, that is: Aims in life, Process of life, Performance of life, Locus control – ego, Locus control – life, and Sense of purpose of life. The strongest results can be seen in the following key figures of top management: Aims in life (35.29 against 29.9), Process of life (34.38 against 27.7), Locus control – life (32.7 against 29.26) and Sense of purpose of life (155.25 against 131.85). The middle managers' group shows much lower results. The received data illustrates major differences in leading components of personal potential while planning and building up one's career, which become a basis for career achievements (Leontiev, 2000).

In the following table you can see the results of correlation analysis of interconnections between quantitative measures and the Level of procrastination criteria

Table 3

Differences of average group values of life-purpose orientations

Variables	Middle managers	Top managers	U
Aims in life	29.90	35.28	344**
Process of life	27.70	34.38	175**
Performance of life	24.10	28.38	715**
Locus control – ego	21.25	24.60	904.5**
Locus control – life	29.26	32.70	468.5**
Sense of purpose of life	131.85	155.25	3**

** $p \leq .01$.

inside each selection. The analysis was carried out using Spearman's pair Rho. Table 4 presents correlation ratio between quantitative measures and Level of procrastination for top managers and middle managers.

The results of middle managers show that statistically significant positive interconnections with the Level of procrastination can be seen at the Negative past (0.78), Fatalistic present (0.76) criterion, and statistically significant negative interconnections with the Level of procrastination criteria can be seen at the Future (-0.46), Aims in life (-0.26), Locus control – ego (-0.28), Locus control – life (-0.43). We could see similar results in the research by Pychyl (Pychyl, 2000; Pychyl & Flett, 2012) and Lay (1986) that was based on the assumption of preferring instant pleasure rather than honors and rewards in the distant future. Top manager's results did not show any statistically significant positive interconnections with the Level of procrastination. Statistically significant negative interconnections with the Level of procrastination could be seen at Positive past, Future, Aims in life, Process of life, Performance of life, Locus control – ego, Locus control – life, and Sense of purpose of life criteria meaning lower levels of procrastination.

The obtained results show that the high level of procrastination of middle managers may be explained by the influence of their attitude to the past (31.26): they are full of memories of the past and do not pay enough attention to their Future time orientation. High levels of procrastination can also be connected with fatalist perception of the present (45.7) and low future achievements orientation (22).

We assume that the low level of procrastination of top managers can be explained by their positive past orientation that illustrates knowledge and experience of the past implemented in practical activities. We can also see high Future orientation

Table 4

Spearman's correlation coefficients

Variables	Level of procrastination	
	Middle managers	Top managers
Negative past	0.78**	0.08
Hedonist present	0.23	-0.11
Positive past	0.02	-0.40**
Fatalistic present	0.76**	0.23
Future	-0.46**	-0.77**
Aims in life	-0.26**	-0.57**
Process of life	-0.23	-0.80**
Performance of life	-0.08	-0.75**
Locus control – ego	-0.28*	-0.79**
Locus control – life	-0.43**	-0.70**
Sense of purpose of life	-0.19	-0.52**

* $p < 0.05$, ** $p < 0.01$.

reflecting the ability of top managers to self-regulate and set targets when building their careers. The definition of “personal meaning” (Leontiev, 2004) correlates with these empirical observations that can often be estimated as an influence of results on career achievements.

We performed a regression analysis for the indicator Level of procrastination in groups of top and middle managers. As predictors of procrastination were used, the quantitative indicators of the time orientations and its purpose in life. Construction of models was carried out by step regression using the inclusion algorithm. The statistical significance of the regression model parameters was determined by the Student’s criterion. The statistical significance of the entire model was determined by the Fisher’s criterion.

Table 5 shows the predictors of procrastination in group of middle managers.

In the group of middle managers Fatalistic present and Future indicators were included as predictors of procrastination in the final model. All predictors were statistically significant. The whole model describes more than 84% of the original feature’s variations. The biggest influence on the procrastination level is exerted by Fatalistic present followed by Future.

Table 6 shows the predictors of procrastination in the top managers’ group.

For top managers, the Aims in life, Process of life, “Locus control-ego” indicators were included as predictors of procrastination in the final model. All predictors were statistically significant. The whole model describes more than 86% of the original feature’s variations. The levels of the top managers’ procrastination are most affected by Aims in life followed by Process of life and Locus control – ego.

Discussion

Results of our research show that procrastination, orientation of time perspective and life-purpose orientation are interconnected confirming Hypothesis 1.

Table 5

Results of regression analysis in the group of middle managers

Predictors	Standardized coefficient	Student’s <i>t</i>	<i>p</i>
Fatalistic present	0.48	7.47	<.001
Future	−0.16	−2.80	.007

Table 6

Results of regression analysis in the group of top managers

Predictors	Standardized coefficient	Student’s <i>t</i>	<i>p</i>
Aims in life	−0.46	−6.57	<.001
Process of life	−0.34	−4.99	<.001
Locus control – ego	−0.18	−2.47	.016

These results are in line with the results of a research by Barabanshchikova and Ivanova (2016) that reflects the fact that individuals inclined to procrastination are less able to control the situation and deter the decision-making process. Available research data proves the results of our study. The ability to manage time determines success in professional activities that was revealed by comparing the criterion of time perspective with procrastination in the top and middle managers' groups with their success determined by their focus on the future and low levels of procrastination. We assume that this may be connected with management experience when most important production tasks require immediate attention while all the others were delegated and procrastinated. This type of management conforms to the rational time management and Pareto 8/20 principle. Our work can also prove the results of research by Chu and Choi (2005), Choi and Moran (2009), Prokhorova (2002), Il'in (Iliin, 2011), Demeter and Davis (2013), Lee (2013), and Barabanshchikova and Marusanova (2015). The authors consider constructive procrastination an original coping strategy and a predictor of successful activities. From their point of view, procrastination serves as a deliberately chosen strategy leading to positive operating results instead of negative and allows the focus on more important things. Our research confirmed that personal time perspective, time orientations and Purpose-in-Life are related to the process of procrastination that confirms Hypothesis 1. It was also found that top managers and middle managers are characterized by different types of time perspective, Purpose-in-Life and procrastination levels, which confirms Hypothesis 2.

Conclusion

The study of time orientation, perception of time and relations of the individual by time allows us to assume that time is one of important reserves of the organization of professional activities. As we have been able to verify, at the moment the bulk of the studies on the procrastination phenomenon, its nature and causes of manifestation, are realized on the material of academic activities, in connection with their undoubted relevance and accessibility of the object of study. The results of the research obtained on the student sample certainly contributed to understanding of the procrastination phenomenon. However, this problem is relevant not only in educational activities; it also applies to the professional activities of individuals. The obtained results allow us to plan some future perspectives for research of the contents and consequences of procrastination in different types of activities. The prospect of further study of the phenomenon of procrastination may be associated with identifying consequences of procrastination, both in its negative impact on the activities of individuals and on its positive consequences. We also see prospects of our further work in identifying a number of predictors of procrastination in the workplace.

Limitations of the Study

One of the limitations of the study is the heterogeneous nature of the sample. In our next study, we will try to ascertain whether the differences may depend on the

employment of respondents, rather than on their position in the organization. We will check whether employees of ministries and state-owned enterprises may be more prone to procrastination than respondents employed in the private sector, where market conditions leave less time. The data will allow us to deepen and expand the understanding of the phenomenon of procrastination and its causes in professional activity.

References

- Abulkhanova, K. A., & Berezina, T. N. (2001). *Vremia lichnosti i vremia zhizni* [Time of the person and time of life]. Saint Petersburg: Aletheia. (in Russian)
- Barabanshchikova, V. V., & Ivanova, S. A. (2016). Impact of organizational and personal factors on level of procrastination in employees of modern organization. *Ekspierimentalnaiia Psikhologiya* [Experimental Psychology], 9(1), 95–111. (in Russian)
- Barabanshchikova, V. V., & Kaminskaya, E. O. (2013). Procrastination phenomenon in virtual project team members. *Natsionalny Psikhologichy Zhurnal* [National Psychological Journal], 2(10), 43–51. (in Russian)
- Barabanshchikova, V. V., & Marusanova, G. I. (2015). Perspectives for research of the procrastination phenomenon in professional work. *Natsionalny Psikhologicheskyy Zhurnal* [National Psychological Journal], 4(20), 130–140. (in Russian)
- Bennis, U., & Nanus, B. (2001). *Lidery* [Leaders]. Moscow: Sil'van. (in Russian)
- Bluedorn, A. C., & Ferris, S. P. (2004). Temporal depth, age, and organizational performance. In C. F. Epstein & A. L. Kalleberg (Eds.), *Fighting for time: Shifting boundaries of work and social life* (pp. 113–149). New York: Russell Sage Foundation.
- Bolotova, A. K. (2007). *Chelovek i vremya v poznanii, deyatelnosti, obshchenii* [Man and time in knowledge, activity, communication]. Moscow: The HSE Publishing House. (in Russian)
- Bolotova, A. K., & Chevrenidi, A. A. (2017). Time modus of procrastination in retrospect: types, predictors and consequences. *Kul'turno-Istoricheskaya Psikhologiya* [Cultural-Historical Psychology], 13(4), 101–108. (in Russian)
- Chernysheva, N. A. (2016). Procrastination: actual condition of the problem and prospect of studying. *Vestnik Permskogo Gosudarstvennogo Gumanitarno-Pedagogicheskogo Universiteta. Seriya 1. Psikhologicheskie i Pedagogicheskie Nauki*, 1, 17–26. (in Russian)
- Choi, J. N., & Moran, S. V. (2009). Why not procrastinate? Development and validation of a new active procrastination scale. *Journal of Social Psychology*, 149(2), 195–212.
- Chu, A. H. C., & Choi, J. N. (2005). Rethinking procrastination: Positive effects of “active” procrastination behavior on attitudes and performance. *The Journal of Social Psychology*, 145(3), 245–264.
- Crumbaugh, J. S., & Maholick, L. (1964) An experimental study in existentialism: The psychometric approach to Frankl's concept of noogenic neurosis. *Clinical Psychology*, 20(2), 200–207.
- Das, T. K. (2004). Strategy and time: really recognizing the future. In H. Tsoukas & J. Shepherd (Eds.), *Managing the future: Strategic foresight in the knowledge economy* (pp. 58–74). Oxford: Blackwell Publishing Ltd.
- Demeter, D. V., & Davis, S. E. (2013). Procrastination as a tool: exploring unconventional components of academic success. *Creative Education*, 4(7), 144–149.

- Ferrari, J. R. (1990). Self-handicapping by procrastinators: Effects of performance privacy and task importance. *Dissertation Abstracts International*, 50(11-B), 5377.
- Frank, L. K. (1939). Time perspectives. *Journal of Social Philosophy*, 4, 293–312.
- Iliin, E. P. (2011). *Rabota i lichnost. Trudogolizm, perfektsionizm, len* [Work and personality. Workaholism, perfectionism, laziness]. Saint Petersburg: Piter. (in Russian)
- Lay, C. H. (1986). At last, my research article on procrastination. *Research on Personality*, 20(4), 474–495.
- Lee, D. (2013). Differences in passive/active procrastination, happiness, and depression by the clusters of perfectionism in college students. *Korea Journal of Counseling*, 14(2), 857–875.
- Lens, W. (1986). Future time perspective: a cognitive-motivational concept. In D. R. Brown & J. Veroff (Eds.), *Frontiers of motivational psychology: Essays in honor of John W. Atkinson* (pp. 173–190). New York: Springer-Verlag Publishing.
- Leontiev, D. A. (2000). *Test smyslozhiznennyye orientatsii* [Test Life Meaning Orientation]. Moscow: Smysl. (in Russian)
- Leontiev, D. A. (2004). O vremeni: illiuziya otvetov [About time: the illusion of answers]. *Ekzistentsialnaya Traditsiya: Filosofiya, Psikhologiya, Psikhoterapiya*, 1(4), 113–118. (in Russian)
- Lewin, K. (2001). *Dinamicheskaya psikhologiya. Izbrannyye trudy* [Dynamic Psychology. Selected Papers]. Moscow: Smysl. (in Russian)
- Marusanova, G. I., & Barabanshchikova, V. V. (2015). Osobennosti russkoyazychnoy adaptatsii oprosnika “Novaya shkala aktivnoi prokrastinatsii” [Peculiarities of the Russian-language adaptation of the questionnaire a New scale of active procrastination]. In *Ot istokov k sovremenosti. Vserossiiskaya konferentsiya* [From origins to contemporaneity: All-Russian conference] (pp. 34–36). Moscow. (in Russian)
- McGrath, J., & Kelly, J. (1986). *Time and human interaction: Towards a social psychology of time*. New York: Guilford Press.
- Nestik, T. A. (2009). Videnie budushchego kak liderskaya kompetentsiya i ego svyaz s vremennoi perspektivoy lichnosti [Vision of the future as a leadership competence and its connection with the time perspective of the individual]. In *Psychological and pedagogical aspects of the formation of professional and social competence. International Scientific and Practical Conference* (pp. 85–89). Ivanovo. (in Russian)
- Nestik, T. A. (2011). *Otnoshenie ko vremeni v malykh gruppakh i organizatsiyakh* [Relation to time in small groups and organizations]. Moscow: Institute of Psychology of RAS. (in Russian)
- Pavlova, T. A. (1988). *Organizatsiya vremeni zhizni kak komponent struktury lichnosti studenta* [The organization of a life time as a component of the personality structure of students] (PhD dissertation). Moscow, Russian Federation. (in Russian)
- Prokhorova, A. P. (2002). *Russkaya model upravleniya* [Russian management model]. Moscow: CJSC “Journal of Expert”. (in Russian)
- Pychyl, T. A. (2000). Five days of emotion: an experience sampling study of undergraduate student procrastination. *Journal of Social Behavior and Personality*, 15(5), 3–13.
- Pychyl, T. A., & Flett, G. L. (2012). Procrastination and self-regulatory failure: an introduction to the special issue. *Journal of Rational-Emotive and Cognitive Behavior Therapy*, 30(4), 203–212.
- Rebetez, M. M. L., Rochat, L., & Van der Linden, M. (2005). Cognitive, emotional, and motivational factors related to procrastination: a cluster analytic approach. *Personality and Individual Differences*, 76, 1–6.
- Rubinstein, S. L. (2000). *Osnovy obchei psikhologii* [Fundamentals of general psychology]. Saint Petersburg: Piter. (in Russian)

- Sircova, A., Sokolova, E. T., & Mitina, O. V. (2008). Adaptation of Zimbardo Time Perspective Inventory. *Psikhologicheskii Zhurnal*, 29(3), 101–109. (in Russian)
- Steel, P. (2007). The nature of procrastination: a meta-analytic and theoretical review of quintessential self-regulatory failure. *Psychological Bulletin*, 133(1), 65–94.
- Steel, P. (2010). Arousal, avoidant and decisional procrastinators: do they exist? *Personality and Individual Differences*, 48, 926–934.
- Varvaricheva, Ya. I. (2010). The procrastination phenomenon: Problems and prospects for research. *Voprosy Psikhologii*, 3, 121–131. (in Russian)
- Vindeker, O. S., & Ostanina, M. V. (2014). Formalnyi i soderzhatelnyi analiz shkaly obshchei prokrastinatsii C.H. Lay (na primere studencheskoi vyborke) [Formal and substantial analysis of the General procrastination scale C. H. Lay (for example, student samples)]. *Aktualnye Problemy Psikhologicheskogo Znaniya: Teoreticheskie i Prakticheskie Problemy Psikhologii*, 1(30), 116–126. (in Russian)
- Wilson, B. A., & Nguyen, T. D. (2012). Belonging to tomorrow: an overview of procrastination. *International Journal of Psychological Studies*, 4(1), 211–217.
- Zaleski, Z. (1996). Future anxiety: concept measurement and preliminary research. *Personality and Individual Differences*, 21, 165–174.
- Zeigarnik, B. V. (1982). *Teoriya lichnosti v zarubezhnoi psikhologii* [Theories of personality in foreign psychology]. Moscow: Moscow University Press. (in Russian)
- Zimbardo, P. G., & Boniwell, I. (2004). Balancing one's time perspective in pursuit of optimal functioning. In P. A. Linley & S. Joseph (Eds.), *Positive psychology in practice* (pp. 162–180). Hoboken, NJ: Wiley.
- Zimbardo, Ph. G., & Boyd, J. N. (1999). Putting time in perspective: a valid, reliable individual differences metric. *Journal of Personality and Social Psychology*, 77(6), 1271–1278.
- Zimbardo, Ph., & Boyd, J. (2010). *Paradoks vremeni. Novaya psikhologiya vremeni, kotoraya uluchshit vashu zhizn* [The paradox of time is a new psychology of time, which will improve your life]. Saint Petersburg: Rech'. (in Russian; transl. of: Zimbardo, Ph., & Boyd, J. (2008). *The time paradox: The new psychology of time that will change your life*. New York: Simon & Schuster.)

Anastasiya A. Chevrenidi — Ph.D. student, National Research University Higher School of Economics.

Research area: psychology of time, time management, temporal competence.

E-mail: chevrenidi2011@yandex.ru

Alla K. Bolotova — professor, National Research University Higher School of Economics, D.Sc.

Research area: psychology of time, time management, temporal competence.

E-mail: bolotova@hse.ru

Взаимосвязь временных перспектив и прокрастинации у сотрудников разного должностного статусаА.А. Чеврениди^а, А.К. Болотова^а

^а *Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики», 101000, Россия, Москва, ул. Мясницкая, д. 20*

Резюме

Освещается современное состояние проблемы временной перспективы и феномена прокрастинации в профессиональной деятельности. В статье отражены результаты исследования особенностей временной перспективы и прокрастинации у сотрудников разного должностного статуса. Представлено эмпирическое исследование взаимосвязи временной перспективы и прокрастинации у сотрудников организации разных должностных статусов. Результаты показали, что топ-менеджерам свойственна высокая ориентация на временные перспективы будущего (59.03) и позитивного прошлого (36.06), а уровень прокрастинации снижен (53.45). В группе мидл-менеджеров выявлены высокий уровень прокрастинации (57.2), ориентация на временные перспективы гедонистического настоящего (24.6) и негативного прошлого (31.26). Доказан статистически значимый уровень различий выраженности прокрастинации по всей выборке (1211 при $p \leq 0.01$). Установлена связь смысложизненных ориентаций и временных представлений: наиболее результативными оказались такие показатели СЖО у топ-менеджеров, как Цели в жизни (35.28), Локус контроля — жизнь (32.7) и Осмысленность жизни (155.25), а в группе мидл-менеджеров эти данные выражены слабее. Корреляционный анализ с применением коэффициента Спирмена позволил выявить в группе мидл-менеджеров высокий уровень прокрастинации, обусловленный ориентацией на временную перспективу негативного прошлого на фоне низкой направленности на будущее, что затрудняет успешность профессиональной деятельности. С помощью регрессионного анализа удалось выявить предикторы прокрастинации в группе топ- (цели в жизни, процесс жизни и локус контроля—Я) и мидл-менеджеров (Фаталистическое настоящее и будущее). Можно предположить, что временная перспектива личности и ее временные ориентации взаимосвязаны с процессами прокрастинации и могут рассматриваться как ее негативные, но и позитивные последствия, что соотносится с результатами последних исследований прокрастинации в профессиональной деятельности.

Ключевые слова: временная перспектива, прокрастинация, структура прокрастинации.

Чеврениди Анастасия Андреевна — аспирант, Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики».

Сфера научных интересов: психология времени, тайм-менеджмент, временная компетентность. Контакты: chewrenidi2011@yandex.ru

Болотова Алла Константиновна — профессор, Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики», доктор психологических наук, профессор.

Сфера научных интересов: психология времени, тайм-менеджмент, временная компетентность. Контакты: bolotova@hse.ru

THE ROLE OF LEADERSHIP IN THE RELATIONSHIP BETWEEN COLLECTIVE ORGANIZATIONAL EFFICACY AND COLLECTIVE WORK ENGAGEMENT

E.M. KRAVCHENKO^a

^a *National Research University Higher School of Economics, 20 Myasnitskaya Str., Moscow, 101000, Russian Federation*

Abstract

The present study analyses the mediating role of transactional and transformational leadership in the relationship between collective organizational efficacy and collective work engagement. The data was collected from 86 employees working in nine Italian companies of the Food & Beverage sector. The questionnaire included three scales: a) collective organizational efficacy (Bohn, 2010); b) collective work engagement (Schaufeli & Bakker, 2003); c) Multifactor Leadership Questionnaire (MLQ) (Bass & Avolio, 1995). Results showed positive relationship between one component of transactional leadership – contingent reward – and collective work engagement. This result confirms that even if it lacks inspirational appeal in some situations contingent reward could be a rather effective leadership style contributing to employees' work engagement. Also a positive relationship was found between collective work engagement and three components of transformational leadership – intellectual stimulation, idealized influence (behavior) and idealized influence (attributed) that is consistent with the studies that investigated individual work engagement and leadership. The mediation effects of contingent reward and transformational leadership on the relationship between collective organizational efficacy and collective work engagement were confirmed. This result has an important practical implication: managers can promote collective work engagement through development of a sense of collective organizational efficacy using not only transformational leadership style but also contingent reward. Directions of future research are discussed.

Keywords: collective organizational efficacy, collective work engagement, transactional leadership, contingent reward, transformational leadership.

Introduction

Research studies have revealed that collective organizational efficacy predicts collective work engagement (Kravchenko & Zappalà, 2017). However, it has not been explored which psychological constructs have an impact on the relationship between beliefs about organizational efficacy and the demonstration of high interpersonal energy, persistence and collective immersion in work. In this study we explored the role of transactional and transformational leadership in mediating the relations between collective organizational efficacy and collective work engagement.

Collective organizational efficacy is a belief of members of an organization about the organization's capacity to produce desired outcomes (Bandura, 1997). Collective organizational efficacy is determined by successful or unsuccessful patterns of previous performance and by some internal organizational processes, such as communication, collaboration, or cohesion (Heuzé, Raimbault, & Fontayne, 2006; Kozub & McDonnell, 2000; Martínez-Santos & Ciruelos, 2013; Paskevich, Brawley, Dorsch, & Widmeyer, 1999; Spink, 1990). Collective organizational efficacy has implications for organizational commitment (Borgogni, Dello Russo, Petitta, & Latham, 2009; Borgogni, Petitta, & Mastroilli, 2010; Petitta & Borgogni, 2011), organizational citizenship behavior (Chen & Kao, 2011), job satisfaction (Stephanou, Gkavras, & Doukeridou, 2013), work engagement (Borgogni, Petitta, & Steca, 2001), and collective work engagement (Kravchenko & Zappalà, 2017; Salanova, Llorens, Cifre, Martinez, & Schaufeli, 2003).

Collective work engagement refers to the judgement of employees about how strongly their work group as a whole is involved and concentrated on work (Richardson & West, 2010). Collective work engagement occurs when employees work together, communicate with each other, transfer their willingness to work, and influence their colleagues (Bakker, van Emmerik, & Euwema, 2006). Little research is currently available on collective work engagement. Bakker et al. (2006) found that team work engagement appears when engaged employees share their positive attitudes and influence their colleagues. Salanova et al. (2003) investigated the relationship between collective work engagement and performance, and found out that collective efficacy determines levels of collective work engagement and moderate task performance. Kravchenko and Zappala (2017) confirmed that collective organizational efficacy predicts all three dimensions of collective work engagement – vigor, dedication, and absorption. Nevertheless, Bakker, Albrecht and Leiter (2011) noticed that literature on collective work engagement is rather limited, and further research of the construct is necessary.

Leadership behaviour is an important determinant of collective efficacy and work engagement (Dussault, Payette, & Leroux, 2008; Kovjanic, Schuh, & Jonas, 2013). Previous research demonstrated a positive correlation of transformational leadership style with collective efficacy and work engagement (Bradford, 2011; Ghadi, Fernando, & Caputi, 2013). Still few studies investigated the relationship of collective organizational efficacy, collective work engagement and transactional and transformational leadership. The present study aims to fill up this gap in the literature and extend theorization of these constructs.

Theory

Collective Organizational Efficacy

In organizations people act together to achieve outcomes that they are not able to achieve on their own. They accomplish the goals by not simply sharing knowledge and skills, but also interacting together and coordinating efforts. During this process people share beliefs between each other about their collective power: about their and others' capabilities and the ability of the whole organization to produce high performance. Bandura (1997) called such beliefs collective organizational efficacy.

As Bandura (2000) stated, “the locus of perceived collective efficacy resides in the minds of group members” (p. 76). This means that people implement their individual behavior and judge how well other members of their team act and execute their roles. For example, in judging efficacy, a sales manager considers the sales volume that he was able to achieve, the quality of products that the production department ensures, the advertising support for these products provided by the marketing department, and, of course, how well they all work together as an organization. Thus, collective organizational efficacy combines individual factors and interactive ones. It is admitted that people in a team have different perceptions of collective organizational efficacy, and for this reason Bandura (2000) suggested using personal responses about team’s capability operating as a whole in order to measure perceived collective organizational efficacy.

Collective organizational efficacy predicts how well work teams can manage their collective effort in order to perform their work activities (Katz-Navon & Erez, 2005; Little & Madigan, 1997). Patterns of own or similar organizations’ past success (failure) are important determinants of collective organizational efficacy as they lead to development of positive (negative) beliefs about ability and probability to achieve organizational goals in the future (Bandura, 1997).

Leadership behavior is another important determinant of collective organizational efficacy. The theory of transformational leadership emphasizes that effective leaders encourage their subordinates and enhance the perceptions of their capabilities (Bass, 1985; Dussault et al., 2008; Ross & Gray, 2006). The study of Bradford (2011) indicated that work teams guided by transformational leaders had greater levels of collective efficacy.

Other internal organizational processes, such as communication, collaboration, and cohesion, also determine a sense of collective organizational efficacy (Heuzé et al., 2006; Kozub & McDonnell, 2000; Martínez-Santos & Ciruelos, 2013; Paskevich et al., 1999; Spink, 1990).

Collective organizational efficacy has implications for organizational commitment (Borgogni et al., 2009; Borgogni et al., 2010; Petitta & Borgogni, 2011), organizational citizenship behavior (Chen & Kao, 2011), engagement and job satisfaction (Borgogni et al., 2001; Stephanou et al., 2013).

Collective organizational efficacy could not be considered as an objective evaluation of organizational performance because it just treats subjective employees’ perceptions and beliefs. But when employees perceive high collective efficacy, they most likely make additional efforts toward organizational goal accomplishment. For this reason the construct of collective organizational efficacy is important to understanding the issues of organizational performance, and research in organizational psychology needs to investigate this construct.

Collective Work Engagement

The concept of collective work engagement emerges from individual work engagement through collaboration and communication of employees (Bakker et al., 2006; Gracia, Salanova, Grau, & Cifre, 2013). Collective work engagement

refers to the judgement of employees about how strongly their work group as a whole is involved and concentrated on the work (Richardson & West, 2010). Vigor reflects interpersonal energy. Dedication characterizes the work group's identification to a vision, its commitment to tasks and roles, and persistence when the group deals with challenges. Absorption characterizes a level of collective immersion in work when the work group finds it difficult to detach itself from its tasks.

Collective work engagement is based on social interactions. Through these interactions group's members share information and form close relationships; people also combine their knowledge, skills, and abilities. As Richardson and West (2010) stated, collective work engagement manifests particularly in situations of high challenges when only collective resources and shared experience can bring a resolve to current problems.

Job and personal resources (e.g., autonomy, self-efficacy, or resilience) predict work engagement (Bakker & Leiter, 2010; Barbier, Hansez, Chmiel, & Demerouti, 2013; Schaufeli & Bakker, 2004; Schaufeli, Bakker, & van Rhenen, 2009). Job resources are most predictive of work engagement under conditions of high job demands (e.g., workload, performance expectations, or role conflicts) because they help employees to cope better with job demands (Bakker & Demerouti, 2007).

Work engagement stimulates job satisfaction and organizational commitment, and reduces absenteeism and turnover (Salanova et al., 2003; Schaufeli & Bakker, 2004; Schaufeli, Salanova, Gonzalez-Roma, & Bakker, 2002). Engaged employees are more likely to improve their work and increase their professional knowledge, they are highly-efficacious and problem focused too (Bakker & Demerouti, 2008; Rothmann & Storm, 2003; Xanthopoulou, Bakker, Demerouti, & Schaufeli, 2007, 2009a). Work engagement also has a positive impact on job performance that was confirmed in a wide range of studies (de Beer, Rothmann, & Pienaar, 2012; Hakanen, Schaufeli, & Ahola, 2008; Halbesleben & Wheeler, 2008; Kim, Kolb, & Kim, 2013; Robertson, Birch, & Cooper, 2012; Salanova, Agut, & Peiry, 2005; Xanthopoulou, Bakker, Demerouti, & Schaufeli, 2009b).

Little research is currently available on collective work engagement. Bakker et al. (2006) found that team-level work engagement was related to individuals' engagement. Kravchenko and Zappala (2017) confirmed that collective organizational efficacy predicts collective work engagement. The results of Salanova et al. (2003) confirmed that collective efficacy determines levels of collective work engagement and moderate task performance. Nevertheless, Bakker et al. (2011) noticed that literature on collective work engagement is rather limited, and further research of the construct is necessary.

Transactional and Transformational Leadership

Transactional leadership focuses on the exchanges between leaders and their followers, and occurs when a leader rewards or disciplines followers according to the results of their performance. Transformational leadership refers to the process of engagement, motivation and reinforcement of morality in both the leader and the followers, and pays much attention to followers' needs, motives, and emotions (Bass, 1985).

Transformational leadership is positively related to non-financial performance (e.g., customer satisfaction), higher followers' satisfaction, psychological well-being of followers, and commitment (Arnold, Turner, Barling, Kelloway, & McKee, 2007; Avolio, Zhu, Koh, & Bhatia, 2004; Erkutlu, 2008; Lowe, Kroeck, & Sivasubramaniam, 1996; Patiar & Mia, 2009). Chun, Yammarino, Dionne, Sosik, and Moon (2009) and Hater and Bass (1988) confirmed that transformational leadership enhances work team performance. Several studies confirmed positive interrelations between transformational leadership and work engagement (Ghadi et al., 2013; Kovjanic et al., 2013). We expect to find positive relationships between transformational leadership and work engagement at the collective level too:

H1: Transformational leadership (intellectual stimulation and idealized influence) is positively related to collective work engagement.

Bass (1985, 1998) stated that transformational leadership is more effective than transactional one, while contingent reward is considered as an effective type of transactional leadership (Avolio, Waldman, & Einstein, 1988; Bass, 1998; Walumbwa, Wu, & Orwa, 2008). Previous research found that in certain situations contingent reward could be even more effective than transformational behavior (Judge & Piccolo, 2004). We suppose that as an effective leadership style contingent reward could have the same relationship with collective work engagement as transformational leadership. Therefore we hypothesize that

H2: Contingent reward is positively related to collective work engagement.

Previous studies demonstrated that collective organizational efficacy predicts collective work engagement (Kravchenko & Zappalà, 2017). We expect that leadership style will mediate the effect of collective organizational efficacy on collective work engagement. The research model is displayed graphically in Figure 1.

Therefore, the main hypotheses of the study are the following:

H3: Transformational leadership (intellectual stimulation and idealized influence) mediates the relationship between collective organizational efficacy and collective work engagement.

And if H2 is true, we hypothesize that

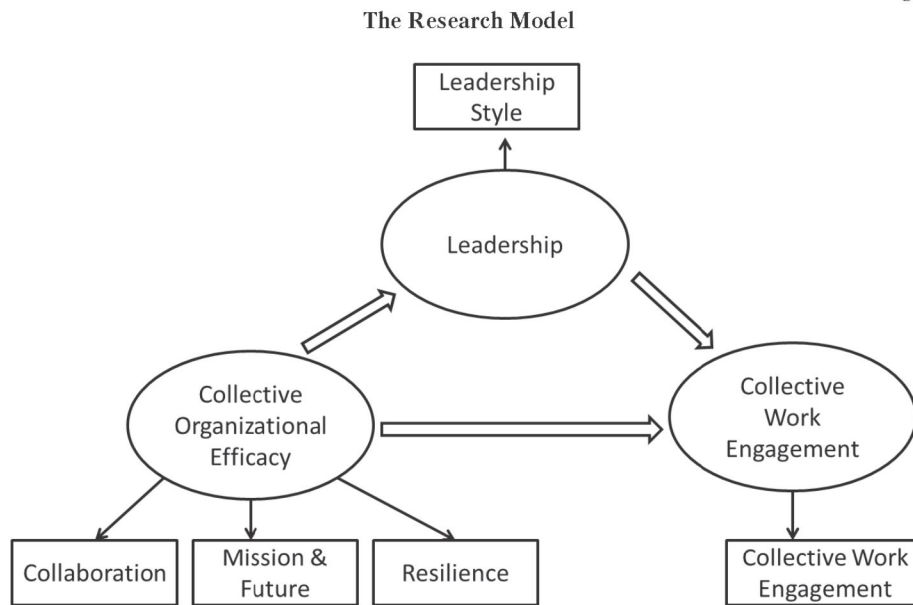
H4: Contingent reward mediates the relationship between collective organizational efficacy and collective work engagement.

Method

Participants

Eighty six employees from nine Italian companies of the Food & Beverage Sector participated in the present study. Respondents were 41.5% females and 58.5% males; ages ranged from less than 25 years (5.2%) to 36–50 years (50.6%), with the majority between 36 and 50 years. As for their education, 32.2% respondents had a secondary school diploma and 28.7% a university degree. Total years in the company ranged from less than two years (11.1%) to more than 10 years (40%) with the majority of respondents working in the company for more than 10 years.

Figure 1



Measures

Collective organizational efficacy ($\alpha = .93$) was measured using the 17-items scale developed by Bohn (2010) and adapted in Italian language by Capone and Petrillo (2015) that measures three dimensions: collaboration (nine items; e.g. “In this organization everyone works together very effectively”), mission and future (five items, e.g. “This organization is confident about its future”), and resilience (three items, e.g. “This organization has no hope of surviving more than a year or two”). Respondents indicated their agreement with each statement using a 6-point Likert scale (1 = “Strongly disagree”, 6 = “Strongly agree”).

Collective work engagement ($\alpha = .90$) was measured using 8-items of Utrecht Work Engagement Scale (UWES), adapted shorten version from Schaufeli and Bakker (2003). Following previous researches of Salanova et al. (2003) and Kravchenko and Zappala (2017) all items were reformulated in order to adapt them at the collective level, for instance, “I am immersed in my work” was changed to “Individuals in this organization are immersed in their work”. The item “When I get up in the morning, I feel like going to work” from the scale vigor was eliminated because it could not be adapted on the collective level. The scale measures three dimensions: vigor (two items; e.g. “Individuals in this organization feel bursting with energy at their work”), dedication (three items; e.g. “Individuals in this organization are enthusiastic about their job”), and absorption (three items; e.g. “Individuals in this organization are immersed in their work”). According to the suggestion of Schaufeli and Bakker (2003) the total score of collective work

engagement was used. Respondents indicated their agreement with each statement, using a 7-point Likert scale (0 = "Never", 6 = "Always, every day").

Transactional and transformational leadership ($\alpha = .92$) was measured using 12-items of MLQ adapted from Bass and Avolio (1995) that measures one component of transactional leadership – contingent reward (three items) and three components of transformational leadership – intellectual stimulation (three items), idealized influence (behaviour) (three items), idealized influence (attributed) (three items). Examples of the items are not provided because of copyright restrictions. Respondents indicated their agreement with each statement, using a 5-point Likert scale (0 = "Not at all", 4 = "Frequently, if not always").

Items were randomized to minimise the response set. The questionnaire was developed in the Italian language. The items of all scales were taken from an Italian version of these scales.

Procedure

The questionnaires were handed to the employees by the researcher and were filled in writing by respondents. Participation in the study was voluntary and confidentiality was guaranteed.

Measurement Issues

In the present study we investigate individual beliefs about collective constructs – how well people in an organization are able to perform (collective organizational efficacy) and how strongly employees of a given organization are involved in their work (collective work engagement). As stated by Bandura (2000), "it is people acting coordinatively on a shared belief, not a disembodied group mind that is doing cognizing, aspiring, motivating, and regulating" (p. 76). Therefore, in spite of all scales referring to an organization rather than to a single individual, we do not aggregate the data at the organizational level.

The same approach was used in previous studies of collective efficacy and collective work engagement. For example, Borgogni et al. (2009) assessed collective efficacy measuring respondents' beliefs about the ability of the city hall as a whole to cope effectively with the daily routines. All items of collective efficacy scale referred to a group perspective and were formulated as statements of individuals responding to issues related to the team (e.g., "I believe that my work group is able to cope effectively with emergencies"). As concerns collective work engagement, Salanova et al. (2003) measured it at the individual level adapting the standard UWES at the work group level and reformulating the items, as it was described above.

Fit Indices

We used Structural Equation Modelling (SEM), implemented by the AMOS program (Arbuckle, 1997), for the data analyses. Maximum-likelihood estimation

methods were used, and the goodness of fit of the models was evaluated using the following indices: (a) the chi-square goodness-of-fit statistic, (b) the root-mean-square error of approximation (RMSEA), (c) p of close fit (PCLOSE), (d) normed fit index (NFI), (e) the comparative fit index (CFI). RMSEA values of less than .08 are assumed to indicate a good fit between the hypothesized model and the observed data. For the NFI and CFI the values greater than .90 are considered as indicating a good fit (Byrne, 2001). As the sample size was not large we used bootstrapping method (Preacher & Hayes, 2004) in order to assess the significance of a mediation effect.

Results

Descriptive Statistics

Table 1 shows mean values, standard deviations, and intercorrelations of the scales. Intellectual stimulation, idealized influence (behavior) and idealized influence (attributed) are positively correlated with collaboration (mean $r = .41$), mission & future (mean $r = .50$), and resilience (mean $r = .45$). Also contingent reward is positively correlated with collaboration ($r = .43$), mission & future ($r = .47$), and resilience ($r = .36$).

The components of transformational leadership – intellectual stimulation, idealized influence (behavior) and idealized influence (attributed) – are positively correlated with collective work engagement (mean $r = .43$) that confirms the hypothesis 1. Besides, there is a positive significant correlation between a component of transactional leadership, contingent reward, and collective work engagement ($r = .49$) that also confirms the hypothesis 2.

Table 1

Means, Standard Deviations, and Intercorrelations

	M	SD	1	2	3	4	5	6	7
1. Collaboration	4.30	0.85							
2. Mission & Future	4.55	0.84	.75						
3. Resilience	5.25	0.97	.43	.62					
4. Collective work engagement	3.90	1.25	.55	.52	.37				
5. Intellectual stimulation	2.90	0.82	.46	.51	.45	.44			
6. Idealized influence (behavior)	3.15	0.87	.42	.46	.40	.40	.73		
7. Idealized influence (attributed)	3.00	0.88	.36	.52	.50	.44	.72	.63	
8. Contingent reward	2.91	0.85	.43	.47	.36	.49	.77	.76	.67

Note. All correlations are significant at $p < .01$.

Structural Equation Modelling

According to Baron and Kenny (1986), in order to test the hypotheses 3 and 4 we fit our research model to the data. The results are given in Table 2. They demonstrate that the research model fits the data with all indices meeting the criteria for both transformational leadership and contingent reward as mediators.

Figure 2 illustrates the test of the mediation effect of transformational leadership (intellectual stimulation and idealized influence behavior and attributed) on the relationship between collective organizational efficacy and collective work engagement.

Figure 3 illustrates the test of the mediation effect of contingent reward in the relationship between collective organizational efficacy and collective work engagement.

Table 1

The Fit of the Research Model

	2	df	RMSEA	PCLOSE	NFI	CFI
Mediation effect of transformational leadership	40.39***	12	.08	.04	.97	.98
Mediation effect of contingent reward	44.07***	12	.08	.02	.95	.96

*** $p < 0.001$.

Figure 2

The Test of Indirect Effect of Collective Organizational Efficacy on Collective Work Engagement through Transformational Leadership

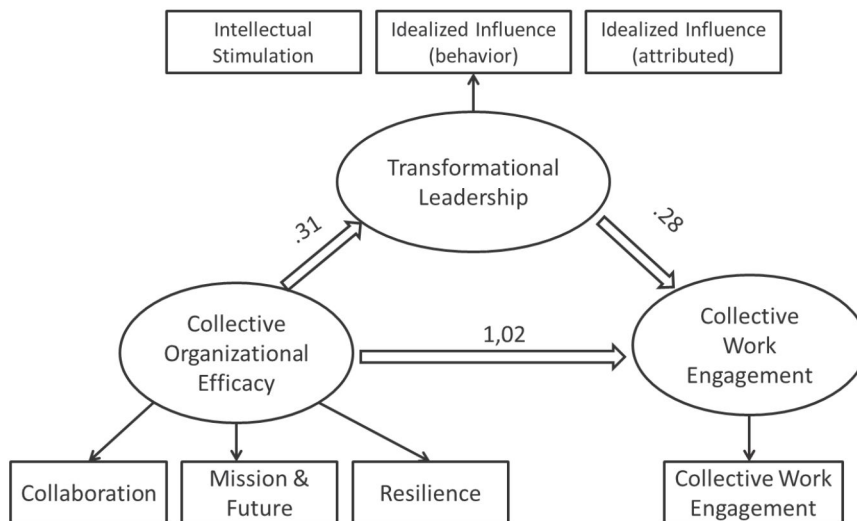


Figure 3

The Test of Indirect Effect of Collective Organizational Efficacy on Collective Work Engagement through Contingent Reward

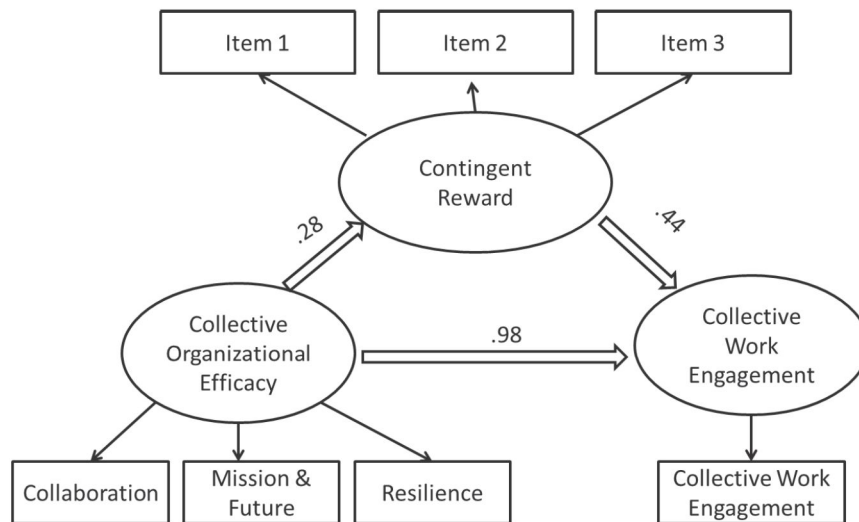


Table 3

The Results of the Bootstrap of the Mediation Effect

Hypothesis	Direct effect	Indirect effect
Mediation effect of transformational leadership	1.02***	.085**
Mediation effect of contingent reward	.984***	.123*

* $p < 0.05$, ** $p < 0.01$, *** $p < 0.001$.

As the sample was not large, we used bootstrapping method (2000 bootstrap samples and 90% of bias-corrected confidence intervals) in order to investigate a kind of mediation effect (Preacher & Hayes, 2004). Table 3 demonstrates that the relationship between collective organizational efficacy and collective work engagement in a presence of mediators, transformational leadership or contingent reward, is still significant. Therefore we can conclude about a partial mediation of leadership on the relationship between these constructs.

Thus, the hypotheses were supported by the data, and the results show the partial mediation of leadership in the relationship between collective organizational efficacy and collective work engagement.

Discussion and Summary

The results confirmed the positive relation between collective work engagement and transformational leadership that is consistent with the studies that inves-

tigated individual work engagement and leadership (Ghadi et al., 2013; Kovjanic et al., 2013; Tims, Bakker, & Xanthopoulou, 2011). The results also demonstrate that transformational leadership mediates the relationship between collective organizational efficacy and collective work engagement. When employees perceive leader's determination and inspiration, the positive mood and optimism spread among employees, and they become more motivated to dedicate their extra effort to work.

According to Bakker, Albrecht and Leiter (2011), transactional leadership lacks motivational power and inspirational appeal, and for this reason the authors suppose that it will unlikely contribute to employees' work engagement. However, the findings of the present study demonstrate that the most effective component of transactional leadership, contingent reward, is positively related to collective work engagement. Moreover, the results of the study confirm that contingent reward mediates the relationship between collective organizational efficacy and collective work engagement, as transformational leadership does. Contingent reward leaders assign what needs to be done, clarify roles and objectives, and promise rewards. Such transparency and predictability of the relationship between leaders and their followers reinforce employees' willingness to dedicate their extra effort on behalf of the organization. Therefore contingent reward could act as a kind of a job resource that fosters employees' achievements, and they perceive higher collective work engagement. Both in case of high and low perceived organizational capacities clear roles, goals, and instructions facilitate collective effort, and employees are likely to be concentrated on what needs to be done. Thus, the results of the present study are consistent with the findings of other authors that contingent reward could be a rather effective leadership style (Avolio et al., 1988; Bass, 1998; Judge & Piccolo, 2004; Walumbwa et al., 2008).

The present results have relevant practical implications for companies. As work engagement has a strong positive impact on job performance (Salanova et al., 2005; Xanthopoulou et al., 2009b), management should pay attention to promotion of work engagement and collective work engagement in their employees. In accordance with previous research (Kravchenko & Zappalà, 2017) our study has shown that managers can promote collective work engagement through the development of a sense of collective organizational efficacy. We have pointed out that one of the ways could be the implementation of transformational leadership or contingent reward. For example, in case employees are faced with a new and difficult task, managers may develop a sense of collective organizational efficacy if they promote sharing knowledge among employees and introduce group tasks. In addition, they may inspire employees with their vision, determine high standards of work, encourage employees to try new approaches, and stimulate their innovativeness and creativity. These will result in higher collective work engagement of employees. Instead, in case employees deal with routine or unchallenging tasks, managers may divide these tasks into small subtasks and share employees' duties in order to enhance collective organizational efficacy. Also they may establish simple short-term goals and define clear group rewards for the accomplishment of these goals. In this way they promote collective work engagement through contingent reward.

The findings invite to use the full version of MLQ in further studies in order to test a mediation effect of other components of transformational leadership – inspirational motivation and individualized consideration. This study investigated only one possible mediator of the relationship between collective organizational efficacy and collective work engagement – leadership style. Further studies are necessary in order to test other eventual mediators, such as organizational commitment and job satisfaction. Also some specific research issues should be tested in future research, such as the interaction effect of general and specific collective organizational efficacy on collective work engagement through mediation of other constructs.

References

- Arbuckle, J. (1997). *Amos users' guide, version 3.6*. Chicago: Marketing Division, SPSS Incorporated.
- Arnold, K. A., Turner, N., Barling, J., Kelloway, E. K., & McKee, M. C. (2007). Transformational leadership and psychological well-being: the mediating role of meaningful work. *Journal of Occupational Health Psychology, 12*, 193–203.
- Avolio, B. J., Waldman, D. A., & Einstein, W. O. (1988). Transformational leadership in a management game simulation impacting the bottom line. *Group and Organization Management, 13*, 59–80.
- Avolio, B. J., Zhu, W., Koh, W., & Bhatia, P. (2004). Transformational leadership and organizational commitment: Mediating role of psychological empowerment and moderating role of structural distance. *Journal of Organizational Behavior, 25*, 951–968.
- Bakker, A. B., Albrecht, S. L., & Leiter, M. P. (2011). Key questions regarding work engagement. *European Journal of Work and Organizational Psychology, 20*, 4–28.
- Bakker, A. B., & Demerouti, E. (2007). The job demands-resources model: State of the art. *Journal of Managerial Psychology, 22*, 309–328.
- Bakker, A. B., & Demerouti, E. (2008). Towards a model of work engagement. *Career Development International, 13*, 209–223.
- Bakker, A. B., & Leiter, M. P. (Eds.). (2010). *Work engagement: A handbook of essential theory and research*. New York: Psychology Press.
- Bakker, A. B., van Emmerik, I. J. H., & Euwema, M. C. (2006). Crossover of burnout and engagement in work teams. *Work and Occupations, 33*, 464–489.
- Bandura, A. (1997). *Self-efficacy: The exercise of control*. New York: W. H. Freeman and Company.
- Bandura, A. (2000). Exercise of human agency through collective efficacy. *Current Directions in Psychological Science, 9*, 75–78.
- Barbier, M., Hansez, I., Chmiel, N., & Demerouti, E. (2013). Performance expectations, personal resources, and job resources: How do they predict work engagement? *European Journal of Work and Organizational Psychology, 22*, 750–762.
- Baron, R., & Kenny, D. (1986). The moderator–mediator variable distinction in social psychological research: Conceptual, strategic, and statistical considerations. *Journal of Personality and Social Psychology, 51*, 1173–1182.
- Bass, B. M. (1985). *Leadership and performance beyond expectations*. New York: Free Press.
- Bass, B. M. (1998). *Transformational leadership: Industrial, military and educational impact*. Mahwah, NJ: Lawrence Erlbaum Associates, Publishers.

- Bass, B., & Avolio, B. (Eds.). (1995). *MLQ: multifactor leadership questionnaire for research: permission set*. Palo Alto, CA: Mind Garden.
- Bohn, J. (2010). Development and exploratory validation of an organizational efficacy scale. *Human Resource Development Quarterly*, *21*, 227–251.
- Borgogni, L., Dello Russo, S., Petitta, L., & Latham, G. P. (2009). Collective efficacy and organizational commitment in Italian City Hall. *European Psychologist*, *14*, 363–371.
- Borgogni, L., Petitta, L., & Mastrorilli, A. (2010). Correlates of collective efficacy in the Italian Air Force. *Applied Psychology: An International Review*, *59*, 515–537.
- Borgogni, L., Petitta, L., & Steca, P. (2001). Efficacia personale e collettiva nei contesti organizzativi. In G. V. Caprara (Ed.), *La valutazione dell'autoefficacia: Interventi e contesti culturali* (pp. 157–171). Trento: Erickson.
- Bradford, S. K. (2011). Leadership, collective efficacy and team performance: A new paradigm for the next generation. *International Journal of Web-Based Learning and Teaching Technologies*, *6*, 35–45.
- Byrne, B. M. (2001). Structural equation modeling: Perspectives on the present and the future. *International Journal of Testing*, *1*, 327–334.
- Capone, V., & Petrillo, G. (2015). Organizational efficacy, job satisfaction and well-being: The Italian adaptation and validation of Bohn organizational efficacy scale. *Journal of Management Development*, *34*, 374–394.
- Chen, C., & Kao, R. (2011). A multilevel study on the relationships between work characteristics, self-efficacy, collective efficacy, and organizational citizenship behavior: The case of Taiwanese police duty-executing organizations. *Journal of Psychology: Interdisciplinary and Applied*, *145*, 361–390.
- Chun, J., Yammarino, F. J., Dionne, S. D., Sosik, J. J., & Moon, H. (2009). Leadership across hierarchical levels: Multiple levels of management and multiple levels of analysis. *The Leadership Quarterly*, *20*, 689–707.
- de Beer, L., Rothmann, S. R., & Pienaar, J. (2012). A confirmatory investigation of a job demands-resources model using a categorical estimator. *Psychological Reports*, *111*, 528–544.
- Dussault, M., Payette, D., & Leroux, M. (2008). Principals' transformational leadership and teachers' collective efficacy. *Psychological Reports*, *102*, 401–410.
- Erkutlu, H. (2008). The impact of transformational leadership on organizational and leadership effectiveness: The Turkish case. *Journal of Management Development*, *27*, 708–726.
- Ghadi, M., Fernando, M., & Caputi, P. (2013). Transformational leadership and work engagement: The mediating effect of meaning in work. *Leadership and Organization Development Journal*, *34*, 532–550.
- Gracia, E., Salanova, M., Grau, R., & Cifre, E. (2013). How to enhance service quality through organizational facilitators, collective work engagement, and relational service competence. *European Journal of Work and Organizational Psychology*, *22*, 42–55.
- Hakanen, J. J., Schaufeli, W. B., & Ahola, K. (2008). The Job Demands-Resources model: A three-year cross-lagged study of burnout, depression, commitment, and work engagement. *Work and Stress*, *22*, 224–241.
- Halbesleben, J. R., & Wheeler, A. R. (2008). The relative roles of engagement and embeddedness in predicting job performance and intention to leave. *Work and Stress*, *22*, 242–256.
- Hater, J. J., & Bass, B. M. (1988). Superiors' evaluations and subordinates' perceptions of transformational and transactional leadership. *Journal of Applied Psychology*, *73*, 695–702.
- Heuzé, J. P., Raimbault, N., & Fontayne, P. (2006). Relationships between cohesion, collective efficacy and performance in professional basketball teams: An examination of mediating effects. *Journal of Sports Sciences*, *24*, 59–68.

- Judge, T. A., & Piccolo, R. F. (2004). Transformational and transactional leadership: a meta-analytic test of their relative validity. *Journal of Applied Psychology, 89*, 755–768.
- Katz-Navon, T. Y., & Erez, M. (2005). When collective-and self-efficacy affect team performance the role of task interdependence. *Small Group Research, 36*, 437–465.
- Kim, W., Kolb, J., & Kim, T. (2013). The relationship between work engagement and performance: A review of empirical literature and a proposed research agenda. *Human Resource Development Review, 12*, 248–276.
- Kovjanic, S., Schuh, S. C., & Jonas, K. (2013). Transformational leadership and performance: An experimental investigation of the mediating effects of basic needs satisfaction and work engagement. *Journal of Occupational and Organizational Psychology, 86*, 543–555.
- Kozub, S., & McDonnell, J. (2000). Exploring the relationship between cohesion and collective efficacy in rugby teams. *Journal of Sport Behaviour, 23*, 120–129.
- Kravchenko, E., & Zappalà, S. (2017). Collective organizational efficacy and collective work engagement in internationalized companies: The moderating role of specific collective organizational efficacy. *Psicologia Sociale, 12*, 55–74.
- Little, B. L., & Madigan, R. M. (1997). The relationship between collective efficacy and performance in manufacturing work teams. *Small Group Research, 28*, 517–534.
- Lowe, K. B., Kroeck, K. G., & Sivasubramaniam, N. (1996). Effectiveness correlates of transformational and transactional leadership: A meta-analytic review of the MLQ literature. *The Leadership Quarterly, 7*, 385–425.
- Martínez-Santos, R., & Ciruelos, O. (2013). Collective efficacy, cohesion and performance in Spanish amateur female basketball. *Revista de Psicología del Deporte, 22*, 235–238.
- Paskevich, D. M., Brawley, L. R., Dorsch, K. D., & Widmeyer, W. N. (1999). Relationship between collective efficacy and team cohesion: Conceptual and measurement issues. *Group Dynamics: Theory, Research, and Practice, 3*, 210–222.
- Patiar, A., & Mia, L. (2009). Transformational leadership style, market competition and departmental performance: Evidence from luxury hotels in Australia. *International Journal of Hospitality Management, 28*, 254–262.
- Petitta, L., & Borgogni, L. (2011). Differential correlates of group and organizational collective efficacy. *European Psychologist, 16*, 187–197.
- Preacher, K., & Hayes, A. (2004). SPSS and SAS procedures for estimating indirect effects in simple mediation models. *Behavior Research Methods, 36*, 717–731.
- Richardson, J., & West, M. A. (2010). Engaged work teams. In S. L. Albrecht (Ed.), *Handbook of employee engagement: perspectives, issues, research and practice* (pp. 323–340). Cheltenham, UK/Northampton, MA: Edward Elgar.
- Robertson, I. T., Birch, A. J., & Cooper, C. L. (2012). Job and work attitudes, engagement and employee performance: Where does psychological well-being fit in? *Leadership and Organization Development Journal, 33*, 224–232.
- Ross, J. A., & Gray, P. (2006). School leadership and student achievement: The mediating effects of teacher beliefs. *Canadian Journal of Education, 29*, 798–822.
- Rothmann, S., & Storm, K. (2003). *Work engagement in the South African Police Service*. Paper presented at the 11th European Congress of Work and Organizational Psychology, 14–17 May 2003, Lisbon, Portugal.

- Salanova, M., Agut, S., & Peiry, J. M. (2005). Linking organizational resources and work engagement to employee performance and customer loyalty: The mediation of service climate. *Journal of Applied Psychology, 90*, 1217–1227.
- Salanova, M., Llorens, S., Cifre, E., Martinez, I., & Schaufeli, W. (2003). Perceived collective efficacy, subjective well-being and task performance among electronic work groups: An experimental study. *Small Group Research, 34*, 43–73.
- Schaufeli, W. B., & Bakker, A. (2003). *UWES. Utrecht Work Engagement Scale. Preliminary Manual*. Occupational Health Psychology Unit, Utrecht University.
- Schaufeli, W. B., & Bakker, A. B. (2004). Job demands, job resources and their relationship with burnout and engagement: A multi-sample study. *Journal of Organizational Behavior, 25*, 293–315.
- Schaufeli, W. B., Bakker, A. B., & van Rhenen, W. (2009). How changes in job demands and resources predict burnout, work engagement, and sickness absenteeism. *Journal of Organizational Behavior, 30*, 893–917.
- Schaufeli, W., Salanova, M., Gonzalez-Roma, V., & Bakker, A. (2002). The measurement of engagement and burnout: A confirmative analytic approach. *Journal of Happiness Studies, 3*, 71–92.
- Spink, K. S. (1990). Group cohesion and collective efficacy of volleyball teams. *Journal of Sport and Exercise Psychology, 12*, 301–311.
- Stephanou, G., Gkavras, G., & Doulkeridou, M. (2013). The role of teachers' self- and collective-efficacy beliefs on their job satisfaction and experienced emotions in school. *Psychology, 4*, 268–278.
- Tims, M., Bakker, A. B., & Xanthopoulou, D. (2011). Do transformational leaders enhance their followers' daily work engagement? *The Leadership Quarterly, 22*, 121–131.
- Walumbwa, F. O., Wu, C. & Orwa, B. (2008). Contingent reward transactional leadership, work attitudes, and organizational citizenship behavior: The role of procedural justice climate perceptions and strength. *The Leadership Quarterly, 19*, 251–265.
- Xanthopoulou, D., Bakker, A. B., Demerouti, E., & Schaufeli, W. B. (2007). The role of personal resources in the job demands-resources model. *International Journal of Stress Management, 14*, 121–141.
- Xanthopoulou, D., Bakker, A. B., Demerouti, E., & Schaufeli, W. B. (2009a). Reciprocal relationships between job resources, personal resources, and work engagement. *Journal of Vocational Behavior, 74*, 235–244.
- Xanthopoulou, D., Bakker, A. B., Demerouti, E., & Schaufeli, W. B. (2009b). Work engagement and financial returns: A diary study on the role of job and personal resources. *Journal of Occupational and Organizational Psychology, 82*, 183–200.

Evgeniya M. Kravchenko – senior lecturer, Department of Psychology, Faculty of Social Sciences, National Research University Higher School of Economics, Ph.D.
Research area: organizational effectiveness, work engagement, leadership.
Email: ekravchenko@hse.ru

Роль лидерства во взаимосвязи между коллективной организационной эффективностью и коллективной вовлеченностью в работу**Е.М. Кравченко^а**

^а *Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики», 101000, Россия, Москва, ул. Мясницкая, д. 20*

Резюме

Данное исследование анализирует эффект медиации транзакционного и трансформационного лидерства во взаимосвязи между коллективной организационной эффективностью и коллективной вовлеченностью в работу. Данные были собраны среди 86 сотрудников девяти итальянских компаний, работающих в секторе пищевых продуктов и напитков. Опросник включал три шкалы: а) коллективная организационная эффективность (Bohn, 2010); б) коллективная вовлеченность в работу (Schaufeli, Bakker, 2003); в) Многофакторный опросник лидерства (MLQ) (Bass, Avolio, 1995). Результаты обнаружили положительную связь между одним из компонентов транзакционного лидерства – зависимые вознаграждения – и коллективной вовлеченностью в работу. Этот результат подтверждает, что, несмотря на то, что стиль зависимых вознаграждений не характеризуется воодушевлением сотрудников, в некоторых ситуациях он тем не менее может усиливать вовлеченность сотрудников в работу. Также положительная связь была найдена между коллективной вовлеченностью в работу и тремя компонентами трансформационного лидерства – интеллектуальное стимулирование, идейное влияние (поведенческое) и идейное влияние (личностное), что согласуется с результатами исследований индивидуальной вовлеченности в работу и лидерства. Результаты подтвердили эффект медиации зависимых вознаграждений и трансформационного лидерства во взаимосвязи между коллективной организационной эффективностью и коллективной вовлеченностью в работу. Этот результат имеет важное практическое применение: менеджеры могут влиять на коллективную вовлеченность в работу посредством развития чувства коллективной организационной эффективности, используя при этом не только трансформационное лидерство, но и стиль зависимых вознаграждений. В статье обсуждаются направления дальнейших исследований.

Ключевые слова: коллективная организационная эффективность, коллективная вовлеченность в работу, транзакционное лидерство, зависимые вознаграждения, трансформационное лидерство.

Кравченко Евгения Михайловна – старший преподаватель, департамент психологии, факультет социальных наук, Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики», Ph.D.

Сфера научных интересов: организационная эффективность, вовлеченность в работу, лидерство.

Контакты: ekravchenko@hse.ru

Reviews

NEURAL MECHANISMS OF POST-DECISIONAL SPREADING OF ALTERNATIVES

M. COLOSIO^a, E.P. RYBINA^a, A.N. SHESTAKOVA^a, V.A. KLUCHAREV^a

^a *National Research University Higher School of Economics, 20 Myasnitskaya Str., Moscow, 101000, Russian Federation*

Abstract

Human choices are not only driven by inner preferences, but also have an impact on behavior. Economists and psychologists have extensively demonstrated that choosing between two attractive options leads to a downgrade of the rejected option and to an upgrade of the chosen one. Preference modulation after the mere act of making a choice has been repeatedly demonstrated over the last 50 years by an experimental paradigm called the ‘free-choice paradigm’. In the past decade the phenomenon of choice-induced preference change generated by cognitive dissonance has been explored by neuroscientists. An increasing amount of research has highlighted the central role of the posterior medial frontal cortex (pmFC) in social conformity and cognitive dissonance. This area represents the dissonance between one’s currently inconsistent and ideally consistent states. However, other brain areas have been linked to cognitive dissonance and its resolution, but as yet the mechanisms underpinning cognitive dissonance and the functional connection among brain areas found involved in cognitive dissonance are still unknown. Here, we firstly review the neural mechanisms and brain areas involved in post-decisional preference change and cognitive dissonance. Secondly, we suggest an integration of the existing neurocognitive mechanism of cognitive dissonance. Finally, we suggest new research lines to further explore neural principles of cognitive dissonance and subsequent post-decisional preference change.

Keywords: cognitive dissonance, preference change, decision making, medial prefrontal cortex, nucleus accumbens, dorsolateral prefrontal cortex.

Introduction

Every day, people make numerous decisions that include different degrees of complexity. Classical economics decision theory assumed that when people select

between equally attractive options, the decision-making process reflects individual inner preferences (i.e., hedonic utility). However, many psychological studies have challenged hedonic utilitarianism and demonstrated that human choices are more than a consequence of inner preferences (see Harmon-Jones & Harmon-Jones, 2008, for review); individual preferences are influenced by various endogenous and exogenous factors, including cognitive consistency. A set of theories in social and cognitive psychology (see Hinojosa, Gardner, Walker, Cogliser, & Gullifor, 2016, for a review) argues that people adjust their preferences and values to make them cognitively consistent with an already existing set of cognitions, values, and preferences. Among these theories, the most prominent is the cognitive dissonance theory (CDT) (Festinger, 1957), which states that individuals experience a feeling of discomfort when they hold two or more contradictory cognitions. This negative feeling motivates people to either avoid or at least reduce their discomfort by changing one of the contradictory cognitions, including preferences, to minimize any discrepancies between them. Importantly, per CDT, conflictual decisions trigger cognitive dissonance and subsequently preference changes. In this review, we focus on the neurobiological mechanisms of preference changes that are induced by cognitive dissonance.

Many studies have documented consequences of cognitive dissonance, or “post-decisional preference change,” which refers to reevaluating options after either selecting or rejecting one option due to a conflict (Brehm, 1956). Psychologists and neuroscientists have extensively used either the original or the modified version of Brehm’s (1956) “free-choice paradigm” to induce cognitive dissonance and measure the magnitude of a post-decisional preference change.

In the original version of the free-choice paradigm, participants 1) rate a set of items (rating I) and then 2) choose between two equally liked alternatives (choice task) before 3) rating the same set of items again (rating II). During the choice task (decisional stage), participants are forced to select only one item of the pair, which causes conflictual decisions. By subtracting the mean second rating (rating II) from the mean initial rating (rating I), it is possible to measure the choice-induced preference change. Because Brehm’s (1956) free-choice paradigm studies have repeatedly demonstrated that the mere act of choosing between two equally attractive alternatives induces preference change, preferences for the chosen items increases, while preferences for the rejected items decreases (Brehm, 1956; Colosio, Shestakova, Nikulin, Blagovechtchenski, & Klucharev, 2017; Festinger, 1957; Gerard & White, 1983; Izuma et al., 2010). Thus, contrary to normative economic theory, individuals not only behave in accordance with their preferences but also change their preferences to match their previous choices and behavior.

The Neuronal Mechanism of Cognitive Dissonance

Posterior medial cortices. A growing body of evidence (see Izuma, 2013, for review) has suggested that frontal cortices play a critical role in both detecting dissonance and the reevaluation of options. The key brain region that is involved in cognitive dissonance is the posterior medial frontal cortex (pmMFC). This is a medi-

al area that is formed by the supplementary motor area (SMA), the pre-SMA, the dorsal medial frontal cortex, and the dorsal anterior cingulate cortex (*ibid.*). The pMFC is known to be involved in conflict-induced tasks, such as the Stroop task (Botvinick et al., 2001) and the flanker task. It also reflects performance monitoring and error detection mechanisms (Carter et al., 1998; Holroyd, Nieuwenhuis, Yeung, & Cohen, 2003). The signal generated by the pMFC is often measured using electroencephalography (EEG) as a negative deflection in the event-related potential, which is called error-related negativity (ERN). It is a frontocentral evoked response that appears between 60 and 120ms after an error response (Bellebaum & Colosio, 2014; Debener, 2005; Holroyd et al., 2003; Holroyd & Coles, 2002).

The action-based model of cognitive dissonance proposes that cognitive dissonance could interfere with effective actions; thus, post-decisional reevaluation of options facilitates the execution of effective actions (Harmon-Jones & Harmon-Jones, 2008). This theory suggests that the activity of the pMFC underlies cognitive conflict recognition and contributes to the reduction of cognitive dissonance (Amodio et al., 2004; Carter et al., 1998; Izuma et al., 2010). Pioneering functional magnetic resonance imaging (fMRI) studies have employed different paradigms (Izuma et al., 2010; Jarcho, Berkman, & Lieberman, 2011; Kitayama, Chua, Tompson, & Han, 2013; van Veen, Krug, Schooler, & Carter, 2009) and revealed a strong activation of the pMFC in tasks that are related to cognitive dissonance. Importantly, the magnitude of activity of the pMFC is correlated with the magnitude of the post-decisional preference change following any decisions that are associated with a high degree of cognitive dissonance (Izuma et al., 2010).

Brain stimulation studies have demonstrated the causal role of the pMFC in both the generation and subsequent reduction of cognitive dissonance. Izuma and colleagues (2015) found a significant reduction of choice-induced preference changes following the downregulation of the pMFC using transcranial magnetic stimulation (TMS). No significant behavioral modulation was observed after either sham stimulation over the pMFC region or the downregulation by TMS of the control brain regions (the parietal posterior cortex). Thus, the authors demonstrated the causal relation between the activity of the pMFC and the post-decisional preference change for the first time. Notably, Izuma and colleagues (2015) down-regulated the pMFC right after the choice task and just before the rating II task.

Many neuroimaging studies (Izuma et al., 2010; Qin et al., 2011; Sharot, De Martino, & Dolan, 2009) have employed the free-choice paradigm by focusing on neural activity during the rating II task. Such an approach implies that preference changes take place during the rating II task when participants reduce cognitive dissonance by reevaluation of the option. However, it is also possible that post-decisional spreading of alternatives already happens either during or right after the choice task to reduce negative emotions during choices.

In a recent EEG study, Colosio and colleagues (2017) disentangled the neural signatures of cognitive dissonance during the choice task. The authors observed stronger ERN at the pMFC during difficult (high degree of cognitive dissonance) decisions as compared to easy (low degree of cognitive dissonance) decisions. Furthermore, the magnitude of the ERN was significantly correlated with the subsequent behavioral

preference change. Stronger conflict-related pMFC activity (e.g., larger ERN) was followed by stronger preference changes for rejected items. The resting-state of the frontocentral cortices predicted the magnitude of the ERN and the subsequent preference change: long-range temporal correlations (LRTC) of alpha oscillations correlated with the magnitude of the ERN and the spread of alternatives. LRTC is a relatively new approach to electrophysiological data that helps determine the intrinsic functional state of a targeted cortical region. Thus, this EEG study demonstrated that individual differences in cognitive dissonance are reflected during both the resting state and choice-related activities of the pMFC throughout the early stages of the free-choice paradigm.

Dorsal lateral prefrontal cortex. In addition to the pMFC, the left dorsolateral prefrontal cortex (dlPFC) has also been regularly associated with cognitive control and conflict resolution (Botvinick et al., 2001; Botvinick, Cohen, & Carter, 2004; Miller & Cohen, 2001).

Both fMRI and EEG studies have linked the activity of the left dlPFC with post-decisional preference change, which indicates the important role of the left dlPFC in cognitive dissonance resolution (Harmon-Jones, Gerdjikov, & Harmon-Jones, 2008; Qin et al., 2011). A recent study by Managrelli et al. (2015) found that post-decisional preference changes were significantly reduced after cathodal transcranial direct current stimulation over the left (but not the right) dlPFC, which showed the causal role of the left dlPFC in cognitive dissonance. Other studies have suggested that dlPFC activity does not reduce cognitive inconsistency; rather, it contributes to more general cognitive control mechanisms (Izuma et al., 2015) and performance adjustment (Ridderinkhof, Ullsperger, Crone, & Nieuwenhuis, 2004). Thus, the role of the left dlPFC is still under debate and requires further study. It would be particularly interesting to study the relationship of the pMFC and the left dlPFC during choice-induced adjustments of preferences.

Nucleus accumbens and the posterior cingulate cortex. Recent studies have also demonstrated activation of nucleus accumbens (NAcc) during the making of difficult choices (Izuma et al., 2010; Kitayama et al., 2013). NAcc play a key role in action selection by integrating cognitive and affective information that is processed by the frontal and temporal cortices (Floresco, 2015). NAcc are involved in reward expectation (Knutson, Delgado, & Phillips, 2009) and the monitoring of subjective values (Bartra, McGuire, & Kable, 2013). Izuma and colleagues (2010) also found that changes in activity of NAcc for rejected items were significantly lower than for selected ones. Similarly, Kitayama and colleagues (2013) found a significant, positive correlation between increased preference for chosen items and the NAcc. However, it remains unclear at which stage of the free-choice paradigm that NAcc become involved in post-decisional preference changes.

The posterior cingulate cortex (PCC) has been associated with an extensive number of cognitive functions, including conscious awareness and cognitive control (Leech, Kamourieh, Beckmann, & Sharp, 2011), emotional memory encoding (Maddock, Garrett, & Buonocore, 2001), memory retrieval and planning (Vann, Aggleton, & Maguire, 2009), maintaining changes in the external environment

(Pearson, Heilbronner, Barack, Hayden, & Platt, 2011), and controlling the balance between external and internal attention (Leech & Sharp, 2014). Previous fMRI studies have observed stronger activity of the PCC either during difficult choices (Kitayama et al., 2013; Qin et al., 2011; Tompson, Chua, & Kitayama, 2016) or after difficult choices (Izuma et al., 2010) as compared to easy choices. Another study showed that PCC activity is positively correlated with the perceived desirability of objects (Kawabata & Zeki, 2008). All these results suggest that the PCC might play a central role in preference adjustments during the spreading of alternatives. Thus, further studies are needed to understand the roles of NAcc and the PCC in cognitive dissonance.

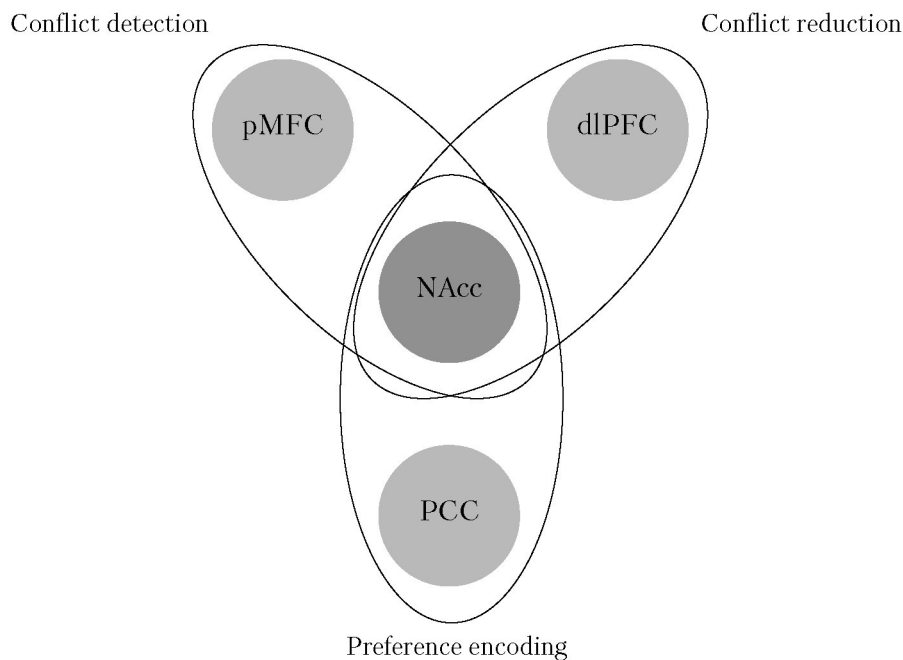
Conclusions

Overall, evidence from cognitive and social neuroscience has suggested that the activities of the pMFC, dlPFC, NAcc, and PCC underlie post-decisional preference changes that are induced by cognitive dissonance. However, previous studies have not suggested a univocal neurocognitive mechanism (model) of cognitive dissonance.

Many neuroimaging studies have suggested that NAcc create an anatomical hub that connects the PFC, dlPFC, and PCC (Di Martino et al., 2008). Figure 1 illustrates a hypothetical neurocognitive mechanism of post-decisional preference

Figure 1

A hypothetical neurocognitive mechanism of post-decisional preference changes



changes that were evoked by cognitive dissonance. Here, (a) the pMFC detects internal conflicts during difficult choices; (b) the dlPFC implements cognitive control to change preferences and reduce cognitive dissonance; (c) the NAcc code preferences and emit a learning signal, which are important for preferences changes and choice justification; (d) the PCC encodes long-lasting changes of preferences. Further studies should combine different neuroimaging methods to develop and clarify the proposed model of post-decisional preference changes.

References

- Amodio, D. M., Harmon-Jones, E., Devine, P. G., Curtin, J. J., Hartley, S. L., & Covert, A. E. (2004). Neural signals for the detection of unintentional race bias. *Psychological Science, 15*(2), 88–93.
- Bartra, O., McGuire, J. T., & Kable, J. W. (2013). The valuation system: A coordinate-based meta-analysis of BOLD fMRI experiments examining neural correlates of subjective value. *NeuroImage, 76*, 412–427.
- Bellebaum, C., & Colosio, M. (2014). From feedback- to response-based performance monitoring in active and observational learning. *Journal of Cognitive Neuroscience, 26*(9), 2111–2127.
- Botvinick, M. M., Braver, T. S., Barch, D. M., Carter, C. S., & Cohen, J. D. (2001). Conflict monitoring and cognitive control. *Psychological Review, 108*(3), 624–652.
- Botvinick, M. M., Cohen, J. D., & Carter, C. S. (2004). Conflict monitoring and anterior cingulate cortex: an update. *Trends in Cognitive Sciences, 8*(12), 539–546.
- Brehm, J. W. (1956). Postdecision changes in the desirability of alternatives. *The Journal of Abnormal and Social Psychology, 52*(3), 384–389.
- Carter, C. S., Braver, T. S., Barch, D. M., Botvinick, M. M., Noll, D., & Cohen, J. D. (1998). Anterior cingulate cortex, error detection, and the online monitoring of performance. *Science, 280*(5364), 747–749.
- Colosio, M., Shestakova, A., Nikulin, V. V., Blagovechtchenski, E., & Klucharev, V. (2017). Neural mechanisms of cognitive dissonance (revised): An EEG study. *The Journal of Neuroscience, 37*(20), 5074–5083.
- Debener, S. (2005). Trial-by-trial coupling of concurrent electroencephalogram and functional magnetic resonance imaging identifies the dynamics of performance monitoring. *Journal of Neuroscience, 25*(50), 11730–11737.
- Di Martino, A., Scheres, A., Margulies, D. S., Kelly, A. M. C., Uddin, L. Q., Shehzad, Z., Milham, M. P. (2008). Functional connectivity of human striatum: A resting state fMRI study. *Cerebral Cortex, 18*(12), 2735–2747.
- Festinger, L. (1957). *A theory of cognitive dissonance*. Stanford, CA: Stanford University Press.
- Floresco, S. B. (2015). The nucleus accumbens: An interface between cognition, emotion, and action. *Annual Review of Psychology, 66*(1), 25–52.
- Gerard, H. B., & White, G. L. (1983). Post-decisional reevaluation of choice alternatives. *Personality and Social Psychology Bulletin, 9*(3), 365–369.
- Harmon-Jones, E., Gerdjikov, T., & Harmon-Jones, C. (2008). The effect of induced compliance on relative left frontal cortical activity: A test of the action-based model of dissonance. *European Journal of Social Psychology, 38*(1), 35–45.

- Harmon-Jones, E., & Harmon-Jones, C. (2008). Action-based model of dissonance: A review of behavioral, anterior cingulate, and prefrontal cortical mechanisms. *Social and Personality Psychology Compass*, 2(3), 1518–1538.
- Hinojosa, A. S., Gardner, W. L., Walker, H. J., Coglisier, C., & Gullifor, D. (2016). A review of cognitive dissonance theory in management research: Opportunities for further development. *Journal of Management*, 43(1), 170–199.
- Holroyd, C. B., & Coles, M. G. H. (2002). The neural basis of human error processing: reinforcement learning, dopamine, and the error-related negativity. *Psychological Review*, 109(4), 679–709.
- Holroyd, C. B., Nieuwenhuis, S., Yeung, N., & Cohen, J. D. (2003). Errors in reward prediction are reflected in the event-related brain potential. *Neuroreport*, 14(18), 2481–2484.
- Izuma, K. (2013). The neural basis of social influence and attitude change. *Current Opinion in Neurobiology*, 23(3), 456–462.
- Izuma, K., Akula, S., Murayama, K., Wu, X. D., Iacoboni, X. M., & Adolphs, R. (2015). A causal role for posterior medial frontal cortex in choice-induced preference change. *The Journal of Neuroscience*, 35(8), 3598–3606.
- Izuma, K., Matsumoto, M., Murayama, K., Samejima, K., Sadato, N., & Matsumoto, K. (2010). Neural correlates of cognitive dissonance and choice-induced preference change. *Proceedings of the National Academy of Sciences*, 107(51), 22014–22019.
- Jarcho, J. M., Berkman, E. T., & Lieberman, M. D. (2011). The neural basis of rationalization: Cognitive dissonance reduction during decision-making. *Social Cognitive and Affective Neuroscience*, 6(4), 460–467.
- Kawabata, H., & Zeki, S. (2008). The neural correlates of desire. *PLoS ONE*, 3(8), e3027.
- Kitayama, S., Chua, H. F., Tompson, S., & Han, S. (2013). Neural mechanisms of dissonance: An fMRI investigation of choice justification. *NeuroImage*, 69, 206–212.
- Knutson, B., Delgado, M. R., & Phillips, P. E. M. (2009). Representation of subjective value in the striatum. In P. W. Glimcher, C. F. Camerer, E. Fehr, & R. A. Poldrack (Eds.), *Neuroeconomics: Decision making and the brain* (pp. 389–406). San Diego, CA: Elsevier Academic Press.
- Leech, R., Kamourieh, S., Beckmann, C. F., & Sharp, D. J. (2011). Fractionating the default mode network: distinct contributions of the ventral and dorsal posterior cingulate cortex to cognitive control. *The Journal of Neuroscience: The Official Journal of the Society for Neuroscience*, 31(9), 3217–3224.
- Leech, R., & Sharp, D. J. (2014). The role of the posterior cingulate cortex in cognition and disease. *Brain*, 137(Pt 1), 12–32.
- Maddock, R. J., Garrett, A. S., & Buonocore, M. H. (2001). Remembering familiar people: The posterior cingulate cortex and autobiographical memory retrieval. *Neuroscience*, 104(3), 667–676.
- Miller, E. K., & Cohen, J. D. (2001). An integrative theory of prefrontal cortex function. *Annual Review of Neuroscience*, 24, 167–202.
- Pearson, J. M., Heilbronner, S. R., Barack, D. L., Hayden, B. Y., & Platt, M. L. (2011). Posterior cingulate cortex: Adapting behavior to a changing world. *Trends in Cognitive Sciences*, 15(4), 143–151.
- Qin, J., Kimel, S., Kitayama, S., Wang, X., Yang, X., & Han, S. (2011). How choice modifies preference: neural correlates of choice justification. *NeuroImage*, 55(1), 240–246.
- Ridderinkhof, K. R., Ullsperger, M., Crone, E. A., & Nieuwenhuis, S. (2004). The role of the medial frontal cortex in cognitive control. *Science*, 306(5695), 443–447.
- Sharot, T., De Martino, B., & Dolan, R. J. (2009). How choice reveals and shapes expected hedonic outcome. *Journal of Neuroscience*, 29(12), 3760–3765.

- Tompson, S., Chua, H. F., & Kitayama, S. (2016). Connectivity between mPFC and PCC predicts post-choice attitude change: The self-referential processing hypothesis of choice justification. *Human Brain Mapping, 37*(11), 3810–3820. doi:10.1002/hbm.23277
- Van Veen, V., Krug, M. K., Schooler, J. W., & Carter, C. S. (2009). Neural activity predicts attitude change in cognitive dissonance. *Nature Neuroscience, 12*(11), 1469–1474.
- Vann, S. D., Aggleton, J. P., & Maguire, E. A. (2009). What does the retrosplenial cortex do? *Nature Reviews Neuroscience, 10*(11), 792–802. doi:10.1038/nrn2733

Marco Colosio — Ph.D. student, Centre for Cognition and Decision Making, Institute for Cognitive Neuroscience, National Research University Higher School of Economics.
Research area: cognitive neuroscience.
E-mail: mcolosio@hse.ru

Elena P. Rybina — student, Centre for Cognition and Decision Making, Institute for Cognitive Neuroscience, National Research University Higher School of Economics.
Research area: cognitive neuroscience.
E-mail: rybina.e.p@gmail.com

Anna N. Shestakova — director, Centre for Cognition and Decision Making, Institute for Cognitive Neuroscience, National Research University Higher School of Economics, Ph.D.
Research area: cognitive neurobiology.
E-mail: a.shestakova@hse.ru

Vasily A. Klucharev — director, Institute for Cognitive Neuroscience; leading research fellow, Centre for Cognition and Decision Making, Institute for Cognitive Neuroscience, National Research University Higher School of Economics, Ph.D.
Research area: cognitive neurobiology.
E-mail: vklucharev@hse.ru

Нейромеханизмы изменения предпочтения после принятия решений

М. Колозио^а, Е.П. Рыбина^а, А.Н. Шестакова^а, В.А. Ключарев^а

^а *Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики», 101000, Россия, Москва, ул. Мясницкая, д. 20*

Резюме

Процесс выбора не только основывается на личных предпочтениях, но также влияет на дальнейшее поведение человека. Экономисты и психологи приводят множество доказательств того, что после выбора между двумя одинаково привлекательными альтернативами происходит уменьшение ценности отвергнутой альтернативы по сравнению с той, которой было отдано предпочтение, т.е. наблюдается «расхождение альтернатив» как результат переживания когнитивного диссонанса. В экспериментальных исследованиях принятия решений подобные изменения предпочтений изучаются с помощью парадигмы «свободного выбора». В последнее время феномен изменения

предпочтений вследствие выбора, вызванного когнитивным диссонансом, оказался в фокусе специалистов в области когнитивных нейронаук. В результате появились убедительные доказательства вовлечения задней медиальной области лобной коры (зМЛК) в процесс изменения мнения в результате переживания внутренних конфликтов. Как показали психофизиологические исследования, в частности методами функциональной магниторезонансной томографии, столкновение конфликтующих представлений отражается в изменение активности зМЛК. Вместе с тем экспериментальные данные указывают на связь зМЛК с другими областями мозга, включая дорзальные области лобной коры. По мнению авторов, мозговые механизмы, лежащие в основе когнитивного диссонанса, изучены недостаточно полно. В данной статье приведен обзор новейших представлений о нейрокогнитивных механизмах когнитивного диссонанса, а также результатов функционального нейрокартирования взаимодействия различных областей мозга, принимающих участие в процессах изменения предпочтений в результате выбора. В заключение представлены новые методы исследований функционального картирования (к примеру, транскраниальная магнитная/электрическая стимуляция), позволяющие существенно углубить представления о механизмах изменения предпочтений в результате выбора.

Ключевые слова: когнитивный диссонанс, изменение предпочтений, принятие решений, медиальная префронтальная кора, прилежащее ядро, дорсолатеральная префронтальная кора.

Колозю Марко — аспирант, Центр нейроэкономики и когнитивных исследований, Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики». Сфера научных интересов: когнитивная психология. E-mail: mcolosio@hse.ru

Рыбина Елена Петровна — студент, Центр нейроэкономики и когнитивных исследований, Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики». Сфера научных интересов: когнитивная психология. E-mail: rybina.e.p@gmail.com

Шестакова Анна Николаевна — директор, Центр нейроэкономики и когнитивных исследований, Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики», Ph.D. Сфера научных интересов: когнитивная нейробиология. E-mail: a.shestakova@hse.ru

Ключарев Василий Андреевич — директор, Институт когнитивных нейронаук; ведущий научный сотрудник, Центр нейроэкономики и когнитивных исследований, Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики», кандидат биологических наук. Сфера научных интересов: когнитивная нейробиология. E-mail: vklucharev@hse.ru

Правила подачи статей и подписки можно найти на сайте журнала:
<http://psy-journal.hse.ru>

Свидетельство о регистрации средства массовой информации
ПИ № ФС77-66610 от 08 августа 2016 г. зарегистрировано Федеральной
службой по надзору в сфере связи, информационных технологий и массовых
коммуникаций (РОСКОМНАДЗОР).

Адрес издателя и распространителя
Фактический: 117418, Москва, ул. Профсоюзная, 33, к. 4,
Издательский дом НИУ ВШЭ
Тел. +7(495) 772-95-90 доб. 15298

Почтовый: 101000, Москва, ул. Мясницкая, д. 20
Тел. +7(495) 772-95-90, E-mail: id.hse@mail.ru

Формат 70x100/16. Тираж 350 экз. Печ. л. 13.5

ВЫСШАЯ
ШКОЛА
ЭКОНОМИКИ



Интернет-магазин



<http://id.hse.ru/shop>

**В интернет-магазине можно приобрести все
книги Издательского дома ВШЭ,
имеющиеся в продаже**

Интересующие вас книги вы можете найти в нашем каталоге,
воспользовавшись поиском по тематике, серии, названию и автору,
списком книжных новинок

**Заказ можно оформить круглосуточно на нашем сайте
или по тел. +7 495 772-95-90 *15295
по рабочим дням с 10.00 до 18.00 мск**

Возможна оплата банковскими картами и наличными,
доставка курьерской службой в 300 городов России
или получение в пунктах самовывоза в 49 городах