

Міністерство освіти і науки України
Національний університет «Києво-Могилянська академія»
Факультет соціальних наук та соціальних технологій
Кафедра соціології

Кваліфікаційна робота
освітній ступінь—бакалавр

на тему:

**«ЦІННІСНІ ОРІЄНТАЦІЇ СТУДЕНТІВ УКРАЇНСЬКОЇ АКАДЕМІЇ
ЛІДЕРСТВА: СТРУКТУРА І ЗВ'ЯЗОК З ПОВЕДІНОЮ»**

Виконав: студент 4-го
року навчання спеціальності
054 «Соціологія»

Галімов Едем Ріфатович

Керівник: Мальцева К.С.

кандидат філософських наук, доктор філософії,
доцент кафедри соціології НаУКМА

Рецензент:

Пугачова О.Г., кандидат економічних наук, доцент

Кваліфікаційна робота захищена

з оцінкою «_____»

Секретар ЕК: _____

«___» _____ 2020 р.

Київ—2020

	2
ВСТУП.....	3
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНИЙ АНАЛІЗ ЦІННІСНИХ ОРІЄНТАЦІЙ	7
1.1. Конструкт цінностей	7
1.2.Методологія дослідження цінностей Шалома Шварца.....	12
1.3.Використання уточненої теорії базових цінностей Шалома Шварца.....	16
1.4.Зв'язок між цінностями і поведінкою	20
1.5.Висновок теоретичного розділу	25
РОЗДІЛ 2. ІНФОРМАЦІЯ ПРО ДОСЛІДЖЕННЯ.....	27
2.1. Дизайн і методологія дослідження.....	27
РОЗДІЛ 3. ЕМПІРИЧНИЙ АНАЛІЗ ЦІННОСТЕЙ СТУДЕНТІВ УКРАЇНСЬКОЇ АКАДЕМІЇ ЛІДЕРСТВА ТА ЇХНЬОГО ЗВ'ЯЗКУ З ПОВЕДІНКОЮ	31
3.1. Перевірка розрізнення 19-ти базових цінностей на вибірці студентів Української академії лідерства	31
3.2. Ієрархія базових цінностей студентів УАЛ.....	36
3.3. Цінності і поведінка.....	41
3.3.1. Зв'язок між певними цінностями і відповідною поведінкою.....	41
3.3.2. Цінності і протилежні цінності.....	41
3.3.3 Цінності і поведінка-предиктивний потенціал цінностей.....	45
3.3.4. Цінності і поведінка – загальний огляд емпіричних знахідок.....	67
ВИСНОВКИ.....	69
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ.....	72
ДОДАТОК А. Анкета.....	75
ДОДАТОК Б. Повна повернута матриця компонентів факторного аналізу.....	81
ДОДАТОК В. Кореляційна матриця між цінностями і поведінковими змінними.....	83
ДОДАТОК Г. Результати регресійних рівнянь для пояснення поведінкових змінних.	84

ВСТУП

Українська система освіти зараз знаходиться у стані активного розвитку та змін. В законі про освіту від 2017 року з'явилося декілька нових понять, в тому числі поняття про неформальну та інформальну освіту (Закон про освіту, 2017). Основною відмінністю неформальної освіти є відсутність можливості здобуття визнаних державою освітніх кваліфікацій. Інформальна ж освіта фактично є самоосвітою, яка передбачає самостійне опанування певних компетенцій. Однією з таких організацій, що діє в даному полі інформальної та неформальної освіти є Українська академія лідерства (УАЛ). УАЛ – це 10-місячна освітня програма розвитку для випускників шкіл віком від 16 до 18 років. На даний момент за програмою навчається більше 250-ти студентів в 7-ми різних осередках, які розташовані у Києві, Львові, Харкові, Полтаві, Миколаєві, Маріуполі та Чернівцях. Спільнота випускників з 2015 року налічує більше ніж 600 осіб. Організація активно розвивається і фактично збільшує кожного наступного року кількість студентів, які проходять формаційний курс. Враховуючи зростаючу популярність даної програми і неформальної/інформальної освіти загалом (що проявляється у збільшенні кількості неформальних освітніх установ, появі онлайн-платформ для самонавчання, як наприклад Prometheus, EdEra і т.д.) мій науковий інтерес полягає у тому, щоб визначити основні ціннісні орієнтації студентів УАЛ 2019-2020 років навчання.

В ході моєї курсової роботи, за допомогою портретного опитувальника Шварца (PVS-21), був проведений перший аналіз ціннісних орієнтацій студентів УАЛ (2018-2019 років навчання). Було виявлено, що найбільш важливими цінностями для студентів УАЛ є цінності стимуляції, досягнення і самостійності. Найменш важливими – влада, конформізм і традиція. При цьому суттєвих відмінностей між цінностями студентів 6-ти різних осередків (розташованих у

різних містах) виявлено не було. Жодних значущих кореляцій між соціально-демографічними характеристиками і цінностями, крім однієї, виявлено не було. Цінності студентів УАЛ 2018-2019 *не корелюють* з макрорегіоном народження, мовою, якою студенти спілкуються вдома, результатами ЗНО, суб'єктивним рівнем володіння англійською мовою. Єдина змінна із якою прослідковується певна кореляція - стать. Студенти УАЛ, незалежно від статті, низько оцінюють цінності конформізму і традиції, однак, наприклад, було виявлено, що цінність безпеки є значно більш пріоритетною для жінок, ніж для чоловіків. В свою чергу, чоловіки схильні більш високо оцінювати цінність гедонізму. Зрештою, були створені ціннісні категорії першого рівня за методологією Шварца, а УАЛ, як соціальна група, була розташована на карті з вісями цінності Консерватизму – Відкритості до змін, цінності орієнтації на себе – орієнтації на інших. Було виявлено, що студенти УАЛ є в більшій мірі відкритими до змін, а цінності орієнтації на інших незначно переважають над цінностями орієнтації на себе. Моє нове дослідження покликане протестувати уточнену теорію базових цінностей Шварца (Schwartz S. H., 2012) на вибірці студентів УАЛ 2019-2020, визначити структуру цінностей студентів УАЛ 2019-2020 і встановити зв'язки між ціннісними орієнтаціями та поведінкою.

Отже, *актуальність* моєї роботи полягає в тому, що в період суттєвих змін у країнах особливо актуальним стає дослідження молодого покоління, бо розуміння тих процесів, що відбуваються серед молоді дає змогу більш чітко прогнозувати майбутнє. Базові цінності мають предиктивний і пояснювальний потенціал не лише на індивідуальному рівні, але також і на соціальному рівні (Davidov, 2008). Крім того, одним з основних постулатів модернізаційної теорії є те, що культурна, економічна та політична зміна є сильно пов'язані між собою (Inglehart, Basafiez, & Moreno, 1998). За словами деяких дослідників, базові цінності можуть рефлектувати значні соціальні змінні в суспільствах, а також визначати їхню

направленість і швидкість. А отже, в межах моєї кваліфікаційної роботи, можна зазначити, що дослідження цінностей в таких соціальних групах, як УАЛ, є важливим.

Окрім цього, дослідження має практичне спрямування, а його результати будуть презентовані керівництву Української академії лідерства для глибшого розуміння тих процесів, що відбуваються всередині спільноти УАЛ.

Об'єктом моєї роботи є поточні студенти УАЛ 2019-2020.

Предмет - ціннісні орієнтації студентів УАЛ 2019-2020.

Метою даного дослідження є визначення структури ціннісних орієнтацій студентів УАЛ 2019-2020 і їхнього зв'язку із поведінкою.

Окрім цього, *основними завданнями* роботи є:

- 1) Визначити теоретичний конструкт цінностей;
- 2) Перевірити відтворюваність теоретичної структури уточненої теорії цінностей Шварца на вибірці студентів УАЛ 2019-2020;
- 3) Визначити ієрархічну структуру цінностей студентів УАЛ із використанням уточненої теорії базових цінностей Шварца;
- 4) Встановити наявність зв'язку між кожною з 19-ти уточнених цінностей та поведінковими змінними.

Протягом теоретичної підготовки дослідження були сформульовані наступні *гіпотези*:

- Н1: Студенти/ки УАЛ 2019-2020 за ціннісними категоріями першого рівня є більш відкритими до змін, ніж консервативними (у відповідності із результатами минулого року);

- Н2: Студенти/ки УАЛ 2019-2020 за ціннісними категоріями першого рівня є більш орієнтованими на інших, ніж орієнтованими на інших (у відповідності із результатами минулого року);
- Н3: Цінності корелюють значно сильніше із відповідним типом поведінки, ніж з будь-яким іншим, який відноситься до іншої цінності (перевіряється на кожній з 19-ти цінностей);
- Н4: Існує негативна кореляція між певною цінністю та протилежною цінністю другого порядку (перевіряється на кожній з 19-ти цінностей);
- Н5: Певна поведінка є результатом взаємодії двох аспектів (в контексті цінностей) – цінності, яка безпосередньо мотивує даний тип поведінки і цінності (-ей), яка(-і) знаходяться на протилежній частині ціннісного континууму.

Перевірка даних гіпотез відбувалася в межах кількісної парадигми. Цінності були визначені за уточненою методикою Шварца (Schwartz S. H., 2012). *Поведінка* визначалася за адаптованою версією EBQ (Schwartz, et al., 2016). Дана методологія використовує підхід, який базується на тому, що найкращий спосіб оцінити поведінку - це виміряти частоту такої поведінки за певний проміжок часу та в певних конкретних ситуаціях (Schwartz S. H., 2012). Вимірювання поведінки базувалося на техніці самозвітів. Для встановлення зв'язку між цінностями та поведінкою був використаний кореляційний, а для оцінки предиктивного потенціалу цінностей - регресійний аналіз.

РОЗДІЛ 1

ТЕОРЕТИЧНИЙ АНАЛІЗ ЦІННІСНИХ ОРІЄНТАЦІЙ

У першу чергу, вважаю за необхідне визначити сам конструкт цінностей, провести розрізнення від інших споріднених конструктів, як наприклад норми, переконання, ставлення. Також, враховуючи те, що об'єктом моєї роботи є поточні студенти УАЛ 2019-2020, то вважаю за необхідне окреслити різницю між індивідуальними та груповими (культурними) ціннісними системами. Окрім цього, пропоную розглянути одну з найбільш відомих методологій дослідження цінностей Шалома Шварца. Після цього я розгляну її уточнену версію, яка включає в себе 19 більш точних теоретичних конструктів, ніж базова, яка складалася з 10-ти. І, нарешті, в останньому підрозділі теоретичного розділу я встановлюю теоретичні засади зв'язку між цінностями та поведінкою.

1.1. Конструкт цінностей

Цінності є одним з найбільш базових елементів аналізу суспільства. Окрім цього, вони виступають і важливою частиною сучасного публічного дискурсу (Davidov, Schmidt, & Schwartz, 2008). Цінності визначають те, яким чином ми взаємодіємо зі світом, як ми його сприймаємо і через широку призму людської історії, також визначають яким чином структуровані цілі суспільства (Döring, Daniel, & KnafoNoam, 2015). Цінності використовують для того аби охарактеризувати культурні групи, цілі суспільства, індивідів, і також для фіксації зміни протягом певного відрізка часу і для пояснення мотиваційного підґрунтя ставлень та поведінки (Schwartz S. H., 2012). Хоча і дослідженню цінностей останнім часом приділяється достатньо багато уваги і вже доволі тривалий період проводяться такі відомі трендові дослідження, як Європейське соціальне дослідження (в рамках якого є блок по цінностям за методологією Шварца PVQ-

21), Світове дослідження цінностей (WVS), але в теорії цінностей досі існує явна непослідовність у визначенні даного явища (Rohan, 2000, 255).

Розуміння конструкту цінностей різниться у роботах дослідників, але є певні характеристики, спільність яких можна прослідкувати у більшості робіт. Так, більшість дефініцій цінностей пов'язують їх з мотиваційним аспектом. Олпорт (Allport), наприклад, ще у 1961 році визначив цінності, як мотиваційні компоненти, які є домінантними у житті індивідів. (Skimina, Cieciuch, Schwartz, Davidov, & Algesheimer, 2019). Трохи пізніше один з перших систематичних дослідників цінностей М. Рокіч визначав цінність, як «стандарт соціально бажаного» і вважав, що вони як і установки «регулюють поведінку» (Гарванова М. З., Гарванов И. Г., 2014, стр. 6). Деякі дослідники зазначають, що цінності можуть розглядатися як настанови на добро або настанови на найкращий спосіб життя (Rohan, 2000). Очевидно, що концепції «доброго» або «найкращого для життя» є дуже суб'єктивними, але при цьому можна припустити, що кожна культура має свої соціально бажані зразки поведінки, про які і писав Рокіч.

Д. Т. Campbell (1963), зауважив, що майже кожне з визначень цінностей має одну спільну характеристику – всюди цінності розглядаються як координатори поведінки. Тобто однією з основних функцій цінностей стає вплив на поведінку (фактично для індивідів цінності є критерієм прийняття рішення). Хоча теоретики і вважають цінності центральним концептом для розуміння не тільки поведінки, але і ставлень, однак консенсусу щодо того чи є цінності визначним «драйвером» поведінки чи є окрім цього і інші (які потенційно можуть бути більш важливими) немає. На макрорівні, ми можемо бачити результати всесвітніх досліджень, які показують, що для більш розвинених країн (які мають певні схожі характеристики, як, наприклад, високий рівень демократії, свободи слова, тощо) є характерними певні види цінностей. Інглехарт (Инглхарт Р., Вельцель К. , 2011) стверджує, що «основоположні цінності та переконання, характерні для членів передових товариств, радикальним чином відрізняються від цінностей і

переконань жителів менш розвинених країн - і що ці цінності в процесі соціально-економічного розвитку еволюціонують в передбачуваному напрямку» (с.10). В свою чергу на мікрорівні можна стверджувати, що людина не народжується з певним набором цінностей, вона набуває його протягом життя, так само як і дізнається про цінності інших людей, що потенційно може впливати на формування індивідуальної ціннісної системи. Очевидним є те, що зміни в ціннісній системі відбуваються в залежності від обставин, в яких перебуває індивід. Так, Рохан (Rohan, 2000) наводить приклад про те, що стаючи батьками у індивідів відбувається зсув до більш консервативних та традиційних цінностей. Це є прикладом трансформації цінностей через приналежність до інституту сім'ї. В свою чергу Катерина Мальцева (Maltseva, 2014) стверджує, що така зміна може відбуватися і через приналежність індивіда до певної групи (церква, професія, тощо) або відображати унікальні життєві події конкретної людини. Однак, як стверджує Катерина Мальцева (Maltseva, 2014), «найбільш інтерналізованими є не ті цінності, що ми набуваємо в результаті групової приналежності або соціальної ролі, а ті що закладені в людських потребах (потреба в соціальній підтримці, уникнення болю, тощо)». За словами Шварца (Schwartz, 2007) цінності є представленими, у формі «усвідомлених цілей, які є пов'язані з трьома універсальними потребами, з якими мають справу всі індивіди і суспільства: потреб індивідів як біологічних організмів, вимог скоординованої соціальної взаємодії і потреби групи у виживанні і добробуті» (с.267).

Тепер звернусь до одного з найбільш відомих дослідників цінностей – Шалом Шварца і продовжу концептуалізацію конструкту цінностей саме за його визначенням. Він визначає цінності, як «глибоко вкорінені, абстрактні мотиви, які керують, виправдовують або пояснюють ставлення, норми, думки та дії» (Schwartz, 2012, с.19). Але варто розуміти, що цінності це не просто цілі, це абстрактні мотивації, які глибоко вкорінені в людській свідомості. Важливою характеристикою цінностей як раз і є те, що вони є абстрактними і загальним і,

відповідно, можуть бути застосовані до широкого спектру ситуацій. Це є однією з найважливіших відмінностей цінностей, яка характеризує їхню дискримінантну валідність від інших споріднених конструктів, які були згадані вище.

Окрім цього, Шварц виділяє *5 основних характеристик*, які притаманні цінностям (Schwartz S. , 1994):

- 1) Цінності – це переконання;
- 2) Вони стосуються бажаних *кінцевих* станів або способів поведінки;
- 3) Цінності виходять за рамки конкретних ситуацій (вони є транс-ситуативними);
- 4) Вони виступають стандартом або критерієм оцінки поведінки, людей і подій;
- 5) Упорядковані за значимістю в порівнянні з іншими цінностями, щоб сформувати систему ціннісних пріоритетів.

Як зазначає Рохан (Rohan, 2000), всі ці характеристики узгоджуються з припущенням, що *система цінностей є стійкою, когнітивною системою, яка продукує смисли*. Так, наприклад, М.Рокіч стверджував, що ціннісні пріоритети займають центральне місце в когнітивних мережах ставлень та переконань. Фактично, цінності лежать в основі того, яким чином ми ставимось до оточуючого нас середовища.

На думку Шварца, важливою особливістю ціннісної системи є те, що вона є *універсальною*. Універсальність ціннісної системи походить з трьох універсальних потреб людського існування, про які було зазначено раніше. Фактично це означає те, що всі люди мають однаковий набір цінностей, але по-різному пріоритезують їх для себе. Шварц зауважує, що індивіди різняться за тим, яку відносну важливість вони надають тим чи іншим цінностям і саме таким чином створюється система пріоритетів або ієрархія цінностей (Schwartz, 2012). Визначення цінностей через мотиваційний компонент є центральним в теорії універсальних цінностей Шварца. Як стверджує Шварц, цінності є

представленими широкими цілями, які застосовуються в різному контексті і часі (Bardi, A., & Schwartz, S. H., 2003). Рохан (Rohan, 2000) наголошує на тому, що «люди вмотивовані приймати участь в тих ситуаціях, що є схожими до тих ситуацій, що призвели до позитивного впливу (або до відсутності негативного). Тобто можна зробити висновок, що індивіди співвідносять потенційні дії та результати з їхньою системою цінностей, перевіряючи їх з загальними уявленнями, що є бажаним та небажаним в рамках їхніх ціннісних пріоритетів.

Шварц (Schwartz S. H., 2004, с. 2), так само як і Інглеарт, пише про зв'язок цінностей і практик, але не тільки на макрорівні, але ще і на мікро. Він зауважує, що не тільки інституційні домовленості та політики (policies) сприймаються як вираження основних культурних цінностей суспільства, але і повсякденні практики. Рохан (Rohan, 2000) пише, що сучасні теоретики цінностей досліджують конструкт цінностей з перспективи індивіда, який оцінює утворення (entities) в його або її середовищі і вони прагнуть виміряти пріоритети людей по різним цінностям, щоб зрозуміти ті мотивації, що лежать в основі людської поведінки (Rohan, 2000, p. 256).

При цьому, в контексті дослідження ціннісних орієнтацій студентів Української академії лідерства, важливо провести розрізнення між індивідуальним і культурним рівнем цінностей. Як стверджує Катерина Мальцева (Maltseva, 2014), що хоча і теорія цінностей чітко говорить про те, що індивідуальні (individual) і культурні (cultural) цінності є різними конструктами, але в емпіричних дослідженнях це розрізнення прослідковується не завжди. Пропонується ввести розрізнення між «індивідуальними цінностями (які більше асоціюються із персональними проекціями і мотиваційними аспектами) від формулювань, які стосуються колективних ціннісних аспектів, які є відповідними до культурних особливостей (такі цінності набуваються частіше під час єдиного процесу соціального навчання та інституціоналізації)» (Maltseva, 2014). Тобто кожен індивід має певне ставлення до тієї чи іншої цінності, в його сприйнятті кожна

займає своє місце в ціннісній структурі. Використання інструментарію з розрізненням між індивідуальними та колективними цінностями може дозволити (1) виявляти відмінності та подібності у ціннісних системах у різних культурах, (2) вимірювати існуючі тенденції цінностей / норм у кроскультурному порівнянні та (3) подальший глибокий аналіз значення ціннісних орієнтацій у суспільствах (Maltseva, 2014, с. 257). Варто зауважити, що у даному дослідженні я фокусуюся саме на індивідуальному рівні цінностей і оцінюю саме індивідуальні цінності студентів Української академії лідерства.

Отже, якщо підсумувати, то було визначено, що цінності є одним з найважливіших елементів, який використовується для аналізу соціальних процесів в суспільстві. Фактично, система цінностей є стійкою, когнітивною системою, яка продукує смисли і яка має значний вплив на формування поведінки індивідів. За концептуалізацією Шалом Шварца є декілька основних характеристик цінностей, які відрізняють цінності від споріднених конструктів: цінності стосуються кінцевих бажаних станів, вони виходять за рамки конкретних ситуацій, виступають критерієм оцінки інших, є переконаннями та формують ієрархічну структуру.

1.2. Методологія дослідження цінностей Шалом Шварца

Тепер перейду до більш детального розгляду методології дослідження цінностей Шалом Шварца, яка є однією з найбільш відомих у світі. Шварц почав працювати над дослідженням цінностей ще в 1990-х роках і тоді він визначив, що існують 10 базових цінностей (влада, безпека, досягнення, гедонізм, стимуляція, самостійність, універсалізм, доброзичливість, традиції, конформізм), які властиві усім суспільствам (пізніше кількість цінностей буде переглянута, але про це далі). Кожна з цих цінностей названа у відповідність із центральною метою (мотиваційним компонентом), яку вона описує (табл.1.1). Ці 10 цінностей

визначаються Шварцем, як базові, на основі яких формується вся множина інструментальних (оперативних, поточних) цінностей, що направляють життєдіяльність індивіда (Магун В.С., Руднев М.Г., 2010).

Як вже було зазначено – однією з найважливіших характеристик цінностей є те, що їм притаманний ієрархічний порядок. Шварц зауважує, що цінності різняться за важливістю і створюють систему пріоритетів (Schwartz, 2012). З цієї пріоритетзації 10-ти цінностей створюється модель їхнього співвідношення із вісями консервативність - відкритість до змін, орієнтація на себе (self-enhancement) – орієнтація на інших (self-transcendence) (див табл. 1.1). За результатами перевірки валідності даної методології, було визначено, що в 96-ти з 97 вибірок було присутнім розрізнення за шкалою відкритості до змін – консервативності, розрізнення за другою вісю (орієнтація на себе – орієнтація на інших) було присутнім у 94 вибірках з 97. З цього можна зробити висновок, що два абстрактні виміри, що лежать в основі визначення цінностей є майже універсальними (Schwartz, 1994, с.34).

Далі розгляну детальніше яким чином конструюються ціннісні вісі (категорії) першого порядку. Ціннісна категорія першого порядку відкритості до змін свідчить про те, що цей індивід має високий рівень сприйняття нового, ймовірно акцентує увагу на цінності незалежності, здатний(а) на ризик. Ця категорія об'єднує такі базові цінності, як самостійність, стимуляція і гедонізм. На противагу цінностям відкритості виступає консерватизм. Для людей, що притримуються консервативних переконань є важливими збереження традицій і стабільності. Збереження вже наявного соціального порядку дозволяє відчувати ту певність, яку він передає (Daniel, Schiefer, Mollering, Benish-Weisman, & Knafo, 2012). Індивіди з високою оцінкою консервативних цінностей схильні дотримуватися сімейних та релігійних звичаїв, зазвичай загалом є більш релігійними і скептичними до нового.

Інша ціннісна вісь конструюється з цінностей орієнтації на себе і орієнтації на інших. Орієнтація на себе включає в себе базові цінності досягнення, влади і багатства. Для цих людей важливий власний інтерес. Такі цінності доволі часто є притаманними молоді, яка знаходиться на початку кар'єрного шляху і для якої цей мотиваційний компонент є особливо актуальним. На противагу цьому виступають цінності орієнтації на інших, які включають в себе доброзичливість та універсализм. Люди, які знаходяться з цього боку шкали прагнуть рівності, вважаються важливим допомагати іншим людям, дбають про природу.

Таблиця 1.1. Теорія базових цінностей Шварца (Bardi, A., & Schwartz, S. H., 2003)

Ціннісні осі першого рівня	Ціннісні категорії першого рівня	Базові цінності	Мотиваційні компоненти
Консерватизм - Відкритість до змін	Консерватизм	Безпека	Безпека, гармонія та стабільність в суспільстві і відносинах з іншими (сімейна безпека, національна безпека, соціальний порядок)
		Конформізм	Обмеження дій, які можуть засмутити чи заподіяти шкоду іншим та порушують суспільні очікування чи норми (ввічливість, покірність, самодисципліна, шанування батьків та старших)
		Традиція	Повага і прийняття тих звичаїв та ідей, які пропонують традиційна культура чи релігія (смиренність, приймаючи побожність, повага до традиції, поміркованість)
	Відкритість до змін	Самостійність	Самостійність думки та вчинків (творчість, свобода, незалежність, цікавість, самостійний вибір цілей)
		Стимуляція	Хвилювання, новизна та виклик у житті (сміливість, різноманітне життя, захоплююче життя)
		Гедонізм	Задоволення від життя для себе

Продовження табл. 1.1 Теорія базових цінностей Шварца ((Bardi, A., & Schwartz, S. H., 2003)

Орієнтація на себе – Орієнтація на інших	Орієнтація на себе	Досягнення	Особистий успіх через демонстрацію компетентності відповідно до соціальних стандартів (успішність, здібність, амбітність, впливовість)
		Влада	Соціальний статус та престиж, контроль чи панування над людьми та ресурсами (соціальна влада, авторитет, багатство)
	Орієнтація на інших	Доброзичливість	Піклування про добробуту людей, з якими часто контактує індивід (надійність, чесність, лояльність, відповідальність)
		Універсалізм	Толерантність та захист добробуту всіх людей та природи (соціальна справедливість, рівність, захист навколишнього середовища)

Отже, мною була розглянута теорія базових цінностей Шалом Шварца. Її центральний постулат полягає в тому, що існують 10 базових цінностей (влада, безпека, досягнення, гедонізм, стимуляція, самостійність, універсалізм, доброзичливість, традиції, конформізм), які властиві усім суспільствам. Різниця існує лише в тому яким саме чином кожен окремий індивід пріоритезує ці 10 базових цінностей. З цієї пріоритетзації 10-ти цінностей створюється модель їхнього співвідношення із вісями консервативність - відкритість до змін, орієнтація на себе (self-enhancement) – орієнтація на інших (self-transcendence). Однак, як було виявлено пізніше така операціоналізація цінностей не є всеохопною і теорія базових цінностей вимагає уточнення деяких ціннісних конструктів для підвищення валідності та предиктивного потенціалу. Про це йтиме мова далі.

1.3. Використання уточненої теорії базових цінностей Шалом Шварца

Створена в 1992 році теорія базових цінностей була використана у значній кількості досліджень. Більшість цих досліджень шукали зв'язок між 10-ма цінностями і ставленнями, переконаннями, поведінкою, особистісними і культурними характеристиками (Schwartz S. H., 2012). Однак, в багатьох дослідженнях не брався до уваги важливий аспект теорії Шварца – цінності є розташованими на континуумі і, відповідно, не варто їх сприймати як дискретні величини. Саме тому, критично важливим є розуміння структури відносин між цінностями. Ще в 1994 році Шварц (Schwartz, 1994) писав про те, що «ключ до визначення структури ціннісних відносин полягає в припущенні, що дії, до яких вдаються при досягненні кожного типу цінностей, мають психологічні, практичні та соціальні наслідки, які можуть конфліктувати або бути сумісними з іншими типами цінностей» (с.23). А отже Шварц стверджує, що цінності формують континуум, що в свою чергу вказує на те, що цінності є взаємопов'язаними. Конфліктуючі значення знаходяться в протилежних напрямках від центру; схожі по змісту значення примикають один до одного в колі. Чим далі знаходяться в колі будь-які дві цінності, тим більше відрізняються мотиви, які вони виражають. Davidov (2008) пише, що «циркулярне розташування цінностей являє собою континуум споріднених мотивацій, радше як круговий континуум кольорів, а не набір дискретних мотивів» (с.7). На практиці це означає, що дії, які направлені на встановлення соціального порядку (цінності безпеки) також, ймовірно, сприятимуть послуху (цінності конформності), однак при цьому ці самі дії, ймовірно, конфліктуватимуть з діями, які сприяють таким цінностям, як незалежність і свобода (вони розташовані з іншої сторони кола) (Bardi, A., & Schwartz, S. H., 2003). Тобто, чим більше сумісні дві будь-яких цінності, тим

ближче вони розташовані по відношенню одна до одної всередині кола, чим більш конфліктуючими вони є, тим більша між ними відстань.

Для теоретичного аспекту теорії цінностей це означає, що деякі з 10-ти цінностей в оригінальній теорії включали в себе декілька окремих конструктів. Розгляну, наприклад цінність безпеки – в PVQ-21 (методика, яку я використовував при написанні курсової роботи). Дана цінність визначається двома твердженнями:

- 1) Для нього (неї) важливо, щоб уряд гарантував його (її) безпеку від усіх загроз. Він (вона) хоче, щоб держава була сильною та могла захистити своїх громадян
- 2) Для нього (неї) важливо жити у безпечному оточенні. Він (вона) уникає всього, що може загрожувати його (її) безпеці

Фактично, даний конструкт цінності безпеки включає в себе два: соціетальну безпеку (1) та персональну безпеку (2). Соціетальна безпека стосується порядку і стабільності на вищому, соціальному рівні і скоріше стосується тих загроз, які можуть існувати на державному рівні. Персональна ж безпека очевидно про ті загрози, які індивіди можуть відчувати на мікрорівні. Як стверджує Шварц (Schwartz S. H., 2012), при побудові моделі структурного рівняння соціетальна безпека була сильним предиктором того, що імміграція має негативні наслідки, а персональна безпека взагалі цього не передбачала. Цей яскравий приклад говорить про те, що всередині деяких конструктів цінностей справді існують більша кількість концептуально різних цінностей і така ситуація вимагає покращення теорії, що потенційно може дозволити пояснювати ширший спектр соціальних явищ.

Саме тому дана ціннісна структура була переосмислена і у 2012 році Шаломом Шварцем була запропонована нова, уточнена структура цінностей, яка складається з 19 цінностей. Фактично, нові 9 цінностей доповнюють попередні і так само походять з трьох універсальних потреб людини, які згадувалися раніше у даній роботі. Для того, щоб виокремити нові цінності спочатку був взятий

мотиваційний континуум і проаналізована кожна з 10-ти вже існуючих цінностей, було визначено чи існує теоретичне підґрунтя для розділення кожної з цінностей на декілька більш точних концептуально. За результатами такого теоретичного аналізу були запропоновані 19 цінностей. Для емпіричної перевірки даного припущення був виконаний конфірматорний факторний аналіз на 4 вибірках (Schwartz S. H., 2012).

Основні зміни уточненої версії стосувалися:

1) Універсалізму (турбота про інших, турбота про природу, толерантність)

Універсалізм одна з двох цінностей, яка має найширший спектр розуміння конструкту і був розділений на 3 окремі конструкти. Перший стосується турботи про інших і виражається в тому, що індивід переживає за захищеність вразливих членів суспільства, вважає важливими рівні можливості усіх та чесність щодо усіх людей. Турбота про природу, очевидно, стосується піклування про навколишнє середовище. А толерантність в свою чергу сфокусована на прийнятті інших людей, навіть тих, які мають інші погляди.

2) Доброзичливості (турбота про інших, відчуття боргу)

Доброзичливість розділяється на 2 окремих конструкти. Перший стосується відданості добробуту членів групи, а другий саме відносин із найближчими людьми і відчуття того, що інші відчувають впевненість в індивіді.

3) Конформізму (правила, міжособистісний)

Конформізм стосується не лише формального аспекту - дотримання правил, законів та формальних зобов'язань, але і містить в собі неформальний – міжособистісний, який стосується внутрішньої взаємодії в групі і уникнення засмучення чи заподіяння шкоди іншим членам певної спільноти.

4) Безпеки (персональна, соціетальна)

Безпека, як вже було розглянуто вище на детальному прикладі є не лише індивідуальною, яка стосується щоденних ситуацій, але і соціальною, яка відноситься до забезпечення безпеки на вищому, державному рівні.

5) Влада (домінування, ресурси)

Цінність «влади» стосується не лише контролю, який індивіди бажають здійснювати за іншими, але і контролю, який виявляється через ширший доступ до матеріальних і соціальних ресурсів.

6) Самостійність (думки, вчинки)

Самостійність розділяється на два окремих конструкти. Самостійність-думки стосується самостійного формування власних поглядів, нових ідей, можливості мислити самостійно. Інший аспект даної цінності стосується самостійності вчинків – того яким чином індивід структурує власну діяльність, як приймає рішення і обирає те, чим він/вона буде займатися.

На мотиваційному континуумі самостійність-думки розташована ближче до універсалізму, а самостійність-вчинків ближче до стимуляції.

Далі розгляну інші практичні переваги даної уточненої методики, які і стали причиною того чому саме вона застосовувалася у цьогорічному дослідженні. По-перше, враховуючи в тому числі, досвід попереднього року, коли дані збиралися за PVQ-21, декілька характеристик людини всередині одного твердження доволі часто викликали труднощі в респондентів при оцінюванні схожості цих типів людей на них. Так, респонденти могли вважати характеристику, яка була описана в першому реченні одного фактору, подібною до них, але не погоджуватися із іншою частиною того самого речення (фактору). Даний коментар був одним з найбільш поширених у зворотному зв'язку до анкети. Крім цього, як зазначає і сам Шварц (Schwartz S. H., 2012) дослідники, які користувалися попереднім інструментарем помічали певні проблеми, як наприклад невисоку внутрішню валідність, перехресне навантаження факторів і мультиколінеарність близьких по

значенню цінностей. Шварц (Schwartz, et al., 2016) стверджує, що збільшення кількості цінностей призводить до того, що ми можемо визначити кожну з цінностей більш точно, кореляція між факторами, що визначають кожну з цінностей має зрости, а це призведе до збільшення внутрішньої валідності і зменшить перехресне навантаження та мультиколінеарність. Окрім цього, концептуальна точність і ясність уточненої теорії має перевагу і в тому, що вона дозволяє більш точно описувати певні явища, але при цьому не вимагає від дослідника використання усіх цінностей (Шварц, Бутенко, Седова, & Липатова, 2012). За потреби дослідник може як зменшувати кількість цінностей, які він/вона використовує при аналізі, так і збільшувати.

Отже, в межах даного підрозділу я розглянув уточнену теорію базових цінностей, в якій пропонується розрізнення 19-ти більш точних, концептуально різних теоретичних конструктів. Це уточнення в більшій мірі стосувалося вже визначених універсальних 10-ти цінностей і потенційно має надати цінностям ще більший прогностичний та практичний потенціал.

1.4. Зв'язок між цінностями і поведінкою

Одна з основних причин вивчення цінностей є припущення, що цінності можуть пояснювати, впливати і передбачати поведінку (Roccas & Sagiv, 2010, p. 33). Павленко (Павленко, 2010, стр. 116), стверджує, що майже всі дані, отримані з раніше проведених досліджень вказують на те, що цінності культури тісно пов'язані з соціальною поведінкою людей, проте це припущення ще не отримало достатньої емпіричної перевірки. Досі не встановлено чи є зв'язок між цінностями та поведінкою причинно-наслідковим, але деякі дослідження вказують на існування такого типу зв'язку. Теоретично, цінності виражають глибинні мотивації у вигляді цілей і, відповідно, цінності роблять поведінку, яка сприяє

досягненню цих цілей, більш привабливо, що в свою чергу виступає драйвером такої поведінки.

Здається логічним, що люди діють у відповідності зі своїми ціннісними орієнтаціями. Наприклад, індивіди дотримуються власних цінностей гедонізму і через це вдаються до поведінки, яка забезпечує їм задоволення. При цьому, різні види поведінки можуть включати в себе різні цінності. Особливо це стосується тих цінностей, що розташовані поблизу на мотиваційному континуумі. Виходячи з того, що цінності мають мотиваційну компоненту, індивіди формують власну поведінку у той спосіб, який сприяє досягненню їх важливих цінностей і утримуються від тої поведінки, яка заважає їх досягненню. Так наприклад, Павленко (2010, с.122) за допомогою методу оцінки поведінкових сценаріїв виявила, що цінності справді взаємопов'язані із моделями соціальної поведінки респондентів. Найбільш значущими виявилися позитивні кореляції між цінностями «Традиції» і «Влади» при оцінці ієрархічних взаємовідносин у запропонованих ситуаціях, а також негативні зв'язок між знову ж таки цінністю «Традиції» і «Влади», але із оцінкою егалітарної поведінки та протистояння корупції. Цінності впливають на поведінку і непрямим способом, тому що вони впливають на зміщення фокусу індивідів, на те, яким чином вони сприймають інформацію і те, через що вони переживають. Так, (Parks & P. Guay, 2012, стр. 167) з'ясували, що хоч цінність досягнення не впливає на академічні досягнення напряду, але аналіз зв'язку показав, що цінності досягнення мають сильний непрямий (опосередкований) зв'язок із результатами.

Окрім цього, поведінка є компромісом між тими цінностями, які мотивують саме цей тип поведінки, і тими цінностями, які є протилежними (Schwartz, 2010). Хоча і певна поведінка може бути мотивована відразу кількома цінностями, однак певні типи поведінки, ймовірно, мотивуються насамперед лише однією цінністю і стримуються її концептуально протилежною (тобто такою, що розташована на іншій стороні кола мотиваційного континууму) (Schwartz, et al., 2016). Базуючись

на вищезазначених твердженнях, я висуваю три гіпотези, які будуть перевірені на вибірці студентів Української академії лідерства:

- Н3: Цінності корелюють значно сильніше із відповідним типом поведінки, ніж з будь-яким іншим, який відноситься до іншої цінності (перевіряється на кожній з 19-ти цінностей).
- Н4: Існує негативна кореляція між певною цінністю та протилежною цінністю першого порядку (перевіряється на кожній з 19-ти цінностей);
- Н5: Певна поведінка є результатом взаємодії двох аспектів (в контексті цінностей) – цінності, яка безпосередньо мотивує даний тип поведінки і цінності (-ей), яка(-і) знаходяться на протилежній частині ціннісного континууму

Bardi і Schwartz, S. H. (2003) виявили суттєві кореляції між більшістю цінностей та відповідною поведінкою. Гіпотеза дослідників про те, що сила зв'язку між різними цінностями та поведінкою є різною підтвердилися і вони виявили, що цінність традиції та стимуляції має найсильнішу кореляцію з поведінкою, а цінності гедонізму, самостійності, універсалізму та влади виявляють менший, але все ще достатньо сильний зв'язок із відповідною поведінкою. При цьому, цінності безпеки, доброзичливості та досягнення, як правило, лише слабо стосуються поведінки, яка їх виражає (с.1216). В контексті певних цінностей (Bardi, A., & Schwartz, S. H., 2003) зазначають, що в деяких випадках доволі складно пов'язати абстрактні цінності і відповідну, поширену поведінку (common behavior). Вони вказують в першу чергу на цінність безпеки. Дослідники стверджують, що найбільша проблема існує з саме цією цінністю, яка включає в себе і національну безпеку, і соціальний порядок, і персональну безпеку (в стандартній методології Шварца). Тому набір поведінкових тверджень не виражає повністю зміст концепту цінності безпеки. Це, в свою чергу, може призвести до слабких кореляцій між цінністю безпеки та відповідною поведінкою.

Оцінки сили впливу цінностей на поведінку різняться. Деякі дослідники стверджують, що цінності впливають на поведінку в значній мірі, інші ж приходять до висновку, що вони співвідносяться із поведінкою лише частково або ж зв'язок існує лише між певними типами поведінки і визначеними цінностями (Bardi, A., & Schwartz, S. H., 2003, с. 1207). Так одні заявляють про те, що цінності можуть бути предикторами лише важливих життєвих рішень, коли в індивіда є можливість зважити плюси та мінуси і прийняти обдумане рішення. Але, як зазначає (Bardi, A., & Schwartz, S. H., 2003) поведінка є дуже спонтанним явищем і якби цінності могли пояснювати тільки обдумані поведінкові рішення, то ефект цінностей на поведінку був би дуже обмеженим. Дані дослідники не погоджуються із даною тезою і заявляють про те, що цінності можуть мати вплив на прийняття рішень, які мають значний вплив на життя (наприклад, вибір професії), так і на рішення, які індивіди приймають щодня (наприклад, цінність досягнення може впливати на щоденні рішення індивіда щодо виконання певних завдань для досягнення поставленої мети). Так, наприклад рішення «з'їсти тортика» може бути показником цінності гедонізму, а звичка перебивати співрозмовника під час бесіди – цінності влади. Такі приклади свідчать про те, що цінності стосуються і «менших» поведінкових рішень, але використання цінностей для пояснення поведінки є обмеженим. Про ці обмеження буде йти мова далі.

Однак, особисті атрибути не завжди пояснюють ситуації в рівній мірі, так (Roccas & Sagiv, 2010) вводять поняття «ситуативної сили (situational strength)» і говорять про те, що існують «слабкі» і «сильні» ситуації. Ситуація є сильною, коли соціальний контекст надає уніфіковані очікування щодо відповідної поведінки. В таких ситуаціях всі індивіди притримуються схожих моделей поведінки і варіація є вкрай низькою. На противагу цьому, існують «слабкі» ситуації, в яких не існує єдиної соціально бажаної поведінки і саме в таких ситуаціях персональні атрибути мають найбільший вплив на поведінку.

Схожу ідея прослідковується і в роботі Шварца і Барді (Bardi, A., & Schwartz, S. H., 2003). Так, при дослідженні зв'язку між цінностями і поведінкою вони виявили, що цінності, які є високосхвалювальними і поведінка, яка часто відтворюється в певному середовищі, показують слабший зв'язок між цінностями та поведінкою. Дослідники зробили припущення, що такі цінності та поведінка є радше нормативними, і, відповідно, нормативний тиск змушує людей дотримуватися групових очікувань, а не базувати свою поведінку на власних цінностях. Так, вплив індивідуальних характеристик на поведінку може залежати від соціального контексту в якому відбувається ситуація. Як стверджують (Roccas & Sagiv, 2010) розрізнення в нормативній мінливості поведінки в різних культурах, ймовірно, можуть призвести до відмінностей у силі кореляцій між цінностями та поведінкою (с.35). Однак, варто зазначити, що зв'язок між цінностями та поведінкою є сильнішим, коли індивіди мають більше свідомого вибору і можуть самостійно контролювати власні дії (Roccas, Sagiv, Schwartz, & Knafo-Noam, 2002). Я припускаю, що УАЛ є місцем, де поведінка сильно залежить від встановлених норм, бо фактично студенти проживають 24/7 разом, їх мала кількість (близько 40-ка в кожному осередку), вони самі створюють правила і постійно обговорюють динаміку взаємовідносин всередині спільноти (так звані, «спільні рефлексії»).

Як стверджує Катерина Мальцева (Мальцева, 2018) норми містять правила, що описують, якою має бути поведінка, а цінності - критерії, за якими поведінку оцінюють як добру чи погану. Фактично, це означає, що індивід може сприймати власну поведінку, як погану і таку, що йде у розріз із власними цінностями, але при цьому продовжувати її відтворювати, бо вона є соціально-бажаною. Норми діють як «те, що має бути» і, відповідно, формують поведінку такою, якою вона «повинна» бути. Однією із основних характеристик норм є те, що навіть без тиску, ми знаємо, що нам потрібно зробити, якщо ми хочемо залишатися прийнятними

членами колективу. Саме тому норми потенційно можуть бути сильніше пов'язані із поведінкою, ніж цінності.

Загалом, більшість дослідників погоджується, що зв'язок між цінностями та поведінкою існує. Фактично, поведінка є компромісом між тими цінностями, які мотивують саме цей тип поведінки, і тими цінностями, які є протилежними. Сила зв'язку між цінностями та поведінкою достатньо сильно залежить від того, якою є ситуація – «слабкою» або «сильною». В залежності від існуючого культурного контексту, на індивідів впливає нормативний тиск, який змушує їх дотримуватися групових очікувань, а такий вплив потенційно може обмежувати вплив цінностей на поведінку.

1.5. Висновок теоретичного розділу

Отже, в результаті теоретичного огляду теорії цінностей було виявлено те, що в дослідженні цінностей є явна непослідовність у визначенні цього конструкту. Однак, серед більшості дослідників існує певний консенсус щодо певних аспектів ціннісного конструкту. З великою впевненістю можна стверджувати, що ціннісні системи є саме когнітивними структурами, які продукують смисли. Цінності лежать в основі того, яким чином ми ставимось до оточуючого нас середовища і є координаторами поведінкових рішень індивідів. Один з найбільш відомих дослідників цінностей Шалом Шварц визначив, що є декілька основних характеристик цінностей, які відрізняють цінності від споріднених конструктів: цінності стосуються кінцевих бажаних станів, вони виходять за рамки конкретних ситуацій, виступають критерієм оцінки інших, є переконаннями та формують ієрархічну структуру. Після цього був розглянутий інструментарій Шварца, який є одним з найбільш відомих у дослідженні цінностей. Були розглянуті як базова теорія, яка була створена в 1992 році, так і уточнена версія 2012 року. Спочатку були розглянуті 10 базових цінностей, які конструюють ціннісні категорії першого

рівня зі змінних Консервативність-Відкритість до змін та Орієнтація на себе – Орієнтація на інших. Після цього було зазначено, що уточнена теорія стосується більш точного теоретичного визначення концептуально різних (хоч і споріднених) ціннісних конструктів. Використання уточненої версії потенційно має надати цінностям ще більший прогностичний та практичний потенціал. Наостанок, були визначені теоретичні засади зв'язку між цінностями і поведінкою. Було зазначено, що поведінка є компромісом між тими цінностями, які мотивують саме цей тип поведінки, і тими цінностями, які є протилежними. Окрім цього було визначено, що цей зв'язок є різним в залежності від кожної цінності і при оцінці предиктивного потенціалу цінностей важливо враховувати вплив норм та культурних особливостей середовища.

РОЗДІЛ 2

ІНФОРМАЦІЯ ПРО ДОСЛІДЖЕННЯ

2.1. Дизайн і методологія дослідження

Вибірка. Суцільна вибірка поточних студентів УАЛ 2019-2020. Розмір вибірки – 222 студенти (87% від загальної кількості). У вибірці 77 чоловіків (35%) і 144 жінки (65%) (табл. 2.1). Всі респонденти віком від 16-ти до 21 років. Вибірка розділена в залежності від осередку, в якому навчаються студенти: УАЛ Київ, УАЛ Львів, УАЛ Полтава, УАЛ Харків, УАЛ Миколаїв, УАЛ Чернівці, УАЛ Маріуполь (табл 2.2).

Табл 2.1 Розподіл респондентів за статтю

	Частота	Відсоток
Чоловіки	77	35%
Жінки	144	65%
Загалом	221	100%

Табл 2.2 Розподіл респондентів за приналежністю до осередків

	Частота	Відсоток
УАЛ Київ	33	15%
УАЛ Львів	27	12%
УАЛ Маріуполь	28	13%
УАЛ Миколаїв	36	16%
УАЛ Полтава	29	13%
УАЛ Харків	34	15%
УАЛ Чернівці	35	16%
Загалом	222	100%

Процедура дослідження. Об'єктом даного дослідження були поточні студенти Української академії лідерства 2019-2020. Дослідження було проведене в рамках кількісної парадигми. Дані були зібрані за допомогою веб сервісу Google Forms. Респонденти спочатку заповнюють блок по цінностям, після цього оцінюють поведінку. Тривалість заповнення анкети – близько до 20-ти хвилин. Для більш детальної інформації по анкеті дивіться Додаток А – Анкета. Результати проаналізовані за допомогою статистичного пакету SPSS. В ході аналізу сконструйовані індекси базових цінностей і ціннісних категорій першого рівня (на теоретичних основах дослідження), був використаний аналіз мір центральної тенденції, факторний аналіз (для перевірки відтворення теоретичної структури цінностей), кореляційний аналіз, а також множинна лінійна регресія.

Методологія. *Цінності* визначались за допомогою уточненої версії PVS (Portrait Value Survey). Уточнена версія опитувальника складається з 57-ми тверджень, описів певних абстрактних людей. Однак, через об'ємність опитувальника і наявність блоку з поведінковими твердженнями були використанні 39 з 57-ми тверджень. Для кожної з 19-ти цінностей було виділено 2 основних твердження (тільки для цінності Універсалізму-толерантності було обрано 3 твердження), які теоретично мають концептуальну ясність. Респонденти оцінювали схожість цих описів до них за шкалою: 1 - Зовсім не схожий на мене; 2 - Не схожий на мене; 3 - Трохи схожий на мене; 4 – Певною мірою схожий на мене; 5 - Схожий на мене; 6 - Дуже схожий на мене.

Поведінка визначалася за адаптованою версією EBQ (Schwartz, et al., 2016). Дана методологія використовує підхід, який базується на тому, що найкращий спосіб оцінити поведінку - це виміряти частоту такої поведінки за певний проміжок часу та в певних конкретних ситуаціях (Schwartz S. H., 2012). Респонденти підраховували, наскільки часто вони вдавалися до певного типу поведінки протягом минулого року відносно кількості разів, коли вони [він чи вона] мали можливість зробити це. Шкала відповідей: 0 - ніколи, 1 – рідко, 2 -

іноді, 3 - зазвичай, 4 - завжди. Додаткова альтернатива відповіді, «ніколи не мав/мала можливості зробити щось подібне», дозволяє респондентам вибрати цей варіант відповіді у разі, якщо вони не вдавалися до такої поведінки.

Однак, методологія оцінювання поведінки EBQ була модифікована. Стартовою точкою дослідження було виокремлення виокремив типів поведінки, які, як очікувалося, будуть найбільш сильно пов'язані окремо з кожною із 19 цінностей. Такі поведінкові типи називаються такими, що виражають і є відповідними до певних цінностей (Skimina, Cieciuch, Schwartz, Davidov, & Algesheimer, 2019). Деякі з виокремлених типів поведінки є стандартними з опитувальника з EBQ, а деякі є специфічними для середовища Української академії лідерства і відповідно співвідносяться саме із тою поведінкою, яка проявляється під час навчання.

При цьому існувало декілька форматів визначення зв'язку між поведінкою та цінностями. Один з них базувався на оцінюванні потенційної поведінки, але даний спосіб є менш надійним, ніж той, що використовується в даній роботі. Як зазначають (Bardi, A., & Schwartz, S. H., 2003) дослідження, що вимірюють узгодженість між потенційною поведінкою та цінностями показують, що люди часто *хочуть* діяти у відповідності зі своєю поведінкою. Однак, цінності є лише одним з факторів, який впливає на поведінку, а може бути і багато інших. Я вважаю, що більш надійним способом оцінки зв'язку між цими двома змінними є оцінювання частоти повторюваності певної поведінки за визначений проміжок часу. Респондент заявляє про частоту певної дії і це вказує на те чи він/вона справді вдається до подібних дій. Життя кожного студента в спільному середовищі надає значні переваги, бо в такому разі кожен зі студентів *має можливість* вдаватися до кожного з представлених в опитувальнику типів поведінки в приблизно однаковій мірі. Але, варто розуміти, що дослідження поведінки в лабораторних умовах (через опитування респондентів) має свої обмеження, бо вона базується на самозвітах, що потенційно може означати певну

соціальну-бажаність відповідей (особливо щодо певних «сензитивних» для конкретного культурного середовища типів поведінки).

РОЗДІЛ 3

ЕМПІРИЧНИЙ АНАЛІЗ ЦІННОСТЕЙ СТУДЕНТІВ УКРАЇНСЬКОЇ АКАДЕМІЇ ЛІДЕРСТВА ТА ЇХНЬОГО ЗВ'ЯЗКУ ІЗ ПОВЕДІНКОЮ

3.1. Перевірка розрізнення 19-ти базових цінностей на вибірці студентів Української академії лідерства

Перед переходом до визначення ціннісної структури і зв'язку ціннісних орієнтацій із поведінкою було необхідно перевірити чи відбувається розрізнення 19-ти базових цінностей на вибірці студентів Української академії лідерства. Для того аби визначити чи уточнені ціннісні конструкти відтворюються, був використаний факторний аналіз. Методом аналізу був обраний метод головних компонент, що є одним з найбільш поширених, а спосіб обертання – варімакс, який дозволяє підвищити контрастність матриці і, відповідно, полегшити інтерпретацію факторів (Наследов, 2013). В першу чергу були проаналізовані критерій адекватності вибірки Кайзера-Мейера-Олкіна і критерій сферійності Бартлета (табл 3.1), бо це є саме ті статистичні характеристики, які дозволяють оцінити якість моделі, яка була побудована методом головних компонент. В даному випадку, КМО на рівні 0,797, що є вище за встановлену межу в 0,5. А рівень значимості критерія Бартлета нульовий, що означає, що кореляції між змінними значимо відрізняються від 0 і, відповідно, побудова факторної моделі має сенс (Наследов, 2013).

Таблиця 3.1. КМО і критерій сферійності Бартлета

КМО і критерій сферійності Бартлета		
Критерій адекватності вибірки Кайзера-Мейера-Олкіна		,797
Критерій сферійності Бартлета	Approx. Chi-Square	3288,009

	Df	741
	Значимість	,000

Кількість факторів не була попередньо визначена, цей показник мав визначитися статистичними процедурами. Тут варто зазначити, що в абсолютній більшості своїх досліджень Шварц (Schwartz S. H., 2012) використовує інший вид факторного аналізу, а саме конфірматорний. В контексті цього завдання даного дослідження я надаю можливість визначення кількості факторів саме статистичній процедурі. В результаті, факторний аналіз виявив розрізнення 11-ти факторів, які пояснюють сумарно 64% дисперсії (табл 3.2).

Таблиця 3.2. Пояснена сумарна дисперсія

Пояснена сумарна дисперсія						
Компонент	Первинні власні значення			Обернені суми квадратів навантажень		
	Значення	% поясненої дисперсії	Кумулятивний %	Значення	% поясненої дисперсії	Кумулятивний %
1	7,6	19,4	19,4	3,1	7,9	7,9
2	3,5	9,0	28,4	3,0	7,8	15,7
3	2,8	7,1	35,5	2,6	6,7	22,5
4	1,9	4,9	40,4	2,5	6,5	29,0
5	1,7	4,5	44,9	2,3	6,0	35,0
6	1,5	4,0	48,8	2,2	5,6	40,6
7	1,4	3,6	52,4	2,1	5,5	46,0
8	1,4	3,5	55,9	2,0	5,2	51,3
9	1,2	3,1	59,1	2,0	5,2	56,4
10	1,1	2,7	61,8	1,7	4,3	60,7
11	1,0	2,6	64,4	1,4	3,7	64,4
Метод: Аналіз головних компонент.						

У Додатку Б можна переглянути повну повернуту матрицю компонентів. А тут детальніше розглянемо кожен з факторів і визначимо, які саме змінні його навантажують. Нагадаю, що у якості опитувальника була використана уточнена

портретна методика Шварца (PVQ-57), однак кількість тверджень була скорочена до 39 через часові обмеження і необхідність оцінки поведінкових змінних. Тому в масиві були представлені 39 змінних, які характеризують 19 цінностей. Всі цінності, окрім однієї, були визначені 2-ма змінними (які названі в масиві за стандартизованою назвою – ЦІННІСТЬ1, ЦІННІСТЬ2), а цінність універсалізму-толерантності визначалася 3-ма змінними.

Отже, для емпіричної перевірки теоретичної структури моделі базових цінностей перейдемо до розгляду кожної компоненти, яка була визначена в результаті факторного аналізу. Першим компонентом була визначена цінність влади (табл 3.3). Як можна побачити з факторних навантажень, в даній вибірці не прослідковується припущення уточненої теорії базових цінностей про розділення влади на 2 окремих конструкти. Влада-домінування і влада-ресурси формують один спільний ціннісний конструкт.

Таблиця 3.3. Цінність Влади

Влада (домінування і ресурси)	1
Влада-домінування (1)	,763
Влада-ресурси (1)	,755
Влада-домінування (2)	,736
Влада-ресурси (2)	,685

Другим фактором виступила цінність універсалізм-природа (табл 3.4). Факторне навантаження прослідковується доволі чітко.

Таблиця 3.4. Цінність Універсалізму-природи

Універсалізм-природа	2
Універсалізм-природа (1)	,797
Універсалізм-природа (2)	,794

Гедонізм виступив 3-м фактором (табл 3.5).

Таблиця 3.5. Цінність Гедонізму

Гедонізм	3
Гедонізм (2)	,746
Гедонізм (1)	,610

В 4-му факторі знову не підтвердилося розрізнення, яке було проведено в уточненій версії теорії Шварца. Універсалізм-толерантність і універсалізм-турбота про інших формують спільний ціннісний конструкт (табл 3.6).

Таблиця 3.6. Цінність Універсалізму (толерантність і турбота про інших)

	4
Універсалізм-толерантність (3)	,784
Універсалізм-толерантність (2)	,653
Універсалізм-толерантність (1)	,583
Універсалізм-турбота про інших (1)	,552
Універсалізм-турбота про інших (1)	,541

5-й фактор найбільше навантажують дві змінні, які характеризують цінність доброзичливості (відчуття боргу) (табл 3.7). Це означає, що в даному випадку теоретичне розрізнення цінності доброзичливості підтвердилося.

Таблиця 3.7. Цінність Доброзичливість - відчуття боргу

	5
Доброзичливість - відчуття боргу (1)	,804
Доброзичливість - відчуття боргу (2)	,717

6-й фактор також був визначений достатньо чітко і це є традиція (табл 3.8).

Таблиця 3.8. Цінність Традиція

	6
Традиція (1)	,840
Традиція (2)	,808

Цінність самостійності також не була виокремлена в 2 окремих ціннісних конструкти і 4 змінні, які мали б проводити дане розрізнення навантажують лише один фактор (табл 3.9).

Таблиця 3.9. Цінність Самостійність (думки і вчинків)

	7
Самостійність-думки (2)	,712
Самостійність-вчинки (1)	,689
Самостійність-думки (1)	,672
Самостійність-вчинки (2)	,451

Міжособистісна конформність була об'єднана статистичною процедурою в один фактор із скромністю (табл 3.10).

Таблиця 3.10. Цінність Конформність-міжособистісна

	8
Конформність-міжособистісна (2)	,740
Скромність (2)	,737
Конформність-міжособистісна (1)	,502
Скромність (1)	,425

Конформність із правилами в свою чергу достатньо чітко сформувала окремий конструкт від конформності міжособистісної (табл 3.11).

Таблиця 3.11. Цінність Конформність-правила

	9
Конформність-правила (1)	,812

Конформність-правила (2)	,761
--------------------------	------

Доброзичливість-турбота про інших також була виокремлена окремим фактором (табл 3.12).

Таблиця 3.12 Цінність Доброзичливість-турбота про інших

	10
Доброзичливість-турбота про інших (1)	,788
Доброзичливість-турбота про інших (2)	,716

І останньою цінністю, яка була визначена факторним аналізом на вибірці студентів Української академії лідерства стала цінність персональної безпеки (табл 3.13).

Таблиця 3.13 Цінність Безпека-персональна

	11
Безпека- персональна (2)	,498
Безпека-персональна (1)	,392

Отже, в результаті проведеного факторного аналізу було визначено, що уточнена теорія базових цінностей Шварца не в повній мірі відтворилася на вибірці студентів Української академії лідерства 2019-2020. Були чітко визначені 11 цінностей: Влада (домінування і ресурси), Універсалізм-природа, гедонізм, універсалізм (толерантність і турбота про інших), традиція, доброзичливість - відчуття боргу, самостійність (думки і вчинків), конформність-міжособистісна, конформність-правила, Доброзичливість-турбота про інших, безпека-персональна.

3.2. Ієрархія базових цінностей студентів УАЛ

Наступним завданням було визначення ієрархії базових цінностей. Однією з помітних особливостей портретної методики Шварца є те, що респонденти більш схильні користатися правою частиною шкали і оцінювати описи як такі, що є більш схожими на них (найменше середнє значення за нецентрованою шкалою має цінність Скромності -3,11). Це є звичайним явищем, Schwartz (2006) зауважує, що «люди зазвичай оцінюють цінності від середньоважливих до дуже важливих». Саме тому для нас стають важливими саме різниці між оцінками. Оцінки респондентами уточнених 19-ти цінностей Шварца були центровані.

Ієрархія базових цінностей студентів УАЛ виявилися досить неочікуваною і такою, що не відповідає результатам минулорічній структурі (табл. 3.14). За уточненою методикою Шварца, найбільш важливою цінністю для студентів УАЛ виявився гедонізм, далі йде самостійність-вчинків, а потім соціетальна безпека. Хоча і ціннісні орієнтації, як вже було зазначено, є стійкими когнітивними структурами, але варто зауважити ще раз, що польова частина дослідження проводилася під час пандемії Covid-19 і карантину і, відповідно, це могло б потенційно мати певний вплив на усвідомлення власних ціннісних пріоритетів студентами. Очевидно, що припущення щодо впливу екстраординарних ситуацій на ціннісну структуру потребує окремого дослідження, однак на даному етапі це виглядає, як одне з можливих пояснень. Високий пріоритет цінності соціетальної безпеки найкраще пояснюється саме цими обставинами і універсальній потребі індивідів у добробуті. Саме ця цінність в таких екстраординарних зовнішніх умовах опинилася під загрозою, а через масштабність проблеми вирішення даної проблеми потребує вирішення на вищому, державному рівні, звідки і виникає потреба у захищеності. Важливість цінності самостійність-вчинків пояснюється самим змістом і фокусом навчання в Українській академії лідерства. Цінність гедонізму пояснюється доволі складно і потребує детальнішого вивчення. Варто

зазначити, що гедонізм в даній методиці вимірювався двома твердженнями: 1) Для нього/неї важливо приємно проводити час; 2) Для нього/неї важливо отримувати задоволення від життя. Дані твердження можуть по-різному інтерпретуватися в залежності від певного культурного середовища, а отримання задоволення від життя і приємне проведення часу може відбуватися у різний спосіб, який потребує подальшого дослідження. Достатньо висока важливість цінності досягнення може бути пов'язана із віком. Так, в молодому віці ця цінність проявляється сильніше, а із дорослішанням вона втрачає у важливості. Хоча Шварц (2006) і стверджує, що усі ціннісні твердження показали еквівалентність значень у різних культурах в аналізах з використанням багатовимірної шкалювання (multi-dimensional scaling), але я стверджуватиму, що для менших соціальних груп (якою є Українська академія лідерства) певні твердження можуть набувати особливого значення, що не є універсальним для культур. Таке припущення потребує подальшої перевірки в рамках якісної парадигми.

Найменш важливою для студентів УАЛ є цінності влади, традиції та скромності. Як зазначав Шварц (2006, с.14) цінність влади є однією з найменш важливих, що було підтверджено на різних репрезентативних вибірках із використанням різних інструментів. Дане пан-культурне твердження було підтверджено на вибірці студентів УАЛ 2019-2020. Окрім цього, Schwartz пише (2006, с.273), що з віком важливість традиційних цінностей зростає, а в молодому віці вона, навпаки, мала. По мірі того як люди стають старшими, вони, як правило, стають сильніше інтегровані в соціальні мережі, більше прихильні до звичних моделей поведінки, і менш схильні до хвилюючих змін і викликів (Schwartz, 2006).

Таблиця 3.14. Ієрархія базових цінностей (центровані показники)

		Середнє	Стандартне відхилення
1	Гедонізм	0,92	0,56

2	Самостійність-Вчинки	0,80	0,64
3	Безпека (соціетальна)	0,70	0,63
4	Доброзичливість-турбота про інших	0,67	0,61
5	Доброзичливість-відчуття боргу	0,54	0,68
6	Досягнення	0,49	0,67
7	Безпека (персональна)	0,36	0,72
8	Стимуляція	0,27	0,76
9	Універсалізм (турбота про природу)	0,21	0,86
10	Універсалізм (толерантність)	0,20	0,72
11	Самостійність (думки)	0,13	0,80
12	Універсалізм	0,02	0,88
13	Конформність (правила)	-0,11	0,95
14	Імідж	-0,23	0,81
15	Конформність (міжособистісна)	-0,73	0,92
16	Влада (ресурси)	-0,87	1,10
17	Влада (домінування)	-0,90	1,06
18	Традиція	-1,08	1,24
19	Скромність	-1,50	0,95

Наступним моїм завданням було виокремлення 2 ціннісних категорії першого рівня: цінності Консерватизму – Відкритості до змін, цінності Орієнтації на себе – Орієнтації на інших (табл.3.15). У студентів УАЛ більше проявлені цінності відкритості до змін (середнє=0,70) у порівнянні до консервативних цінностей. Також студенти УАЛ 2019-2020 є незначно більше сфокусовані на цінностях орієнтації на інших (0,74). А отже, гіпотези Н1 і Н2, які базувалися на минулорічних знахідках, є підтвердженими.

Таблиця 3.15.. Ціннісні категорії першого рівня

	N	Min	Max	Середнє	Стандартне відхилення
Консерватизм (-5) – Відкритість до змін (+5)	129	-2,00	3,50	0,70	0,76
Орієнтація на себе (-5) – Орієнтація на інших (+5)	129	-3,60	3,60	0,74	0,95

Нижче представлений графік (рис. 3.1), на якому УАЛ 2019-2020, як соціальна група, розташований за вісями «Консервативність-Відкритість до змін» і «Орієнтація на себе-Орієнтація на інших». Окрім цього, показана динаміка у порівнянні із минулорічним аналізом, який проводився із використанням іншої методики «PVQ-21». Враховуючи даний факт і проаналізувавши отриманні дані можна зробити висновок, що хоч і ієрархічна структура зазнала певних змін у порівнянні із минулорічними результатами, але загалом студенти стали трохи більше орієнтованими на інших (у порівнянні із минулим роком), а також трохи більш консервативними (хоч і загалом відкритими до змін).



Рис.3.1. Ціннісні категорії першого порядку

3.3. Цінності і поведінка

Перед тим аби визначити які цінності є предикторами відповідних типів поведінки було проведено декілька інших видів аналізу для попереднього встановлення зв'язку певних цінностей із відповідною поведінкою, а також для встановлення зв'язку між цінностями, що знаходяться на одній стороні ціннісного континууму із цінностями, що знаходяться на протилежній.

3.3.1 Зв'язок між певними цінностями і відповідною поведінкою. Отже, моїм завданням було встановити чи дійсно цінності є пов'язані із поведінкою. Відповідно до гіпотези НЗ було зроблено припущення, що кожна з 19-ти цінностей має найбільше корелювати із відповідною до цієї цінності поведінкою. Таблиця у додатку В показує кореляційну матрицю між всіма 19-ти цінностями та поведінкою. Виділені жирним і розташовані по діагоналі є кореляції, які показують зв'язок саме між відповідними цінностями і поведінкою. Дана гіпотеза була підтверджена для 11-ти з 19-ти цінностей. Найбільш сильними виявилися кореляції із відповідною поведінкою цінностей традиції, універсалізму (турбота про природу, турбота про інших і толерантність) і влади-домінування. Однак, для 8-ми цінностей дана гіпотеза не спрацювала і ці цінності корелювали більше із іншим типом поведінки, ніж тим, який був теоретично визначений, як відповідний. Цими цінностями виявилися Самостійність-вчинків, Стимуляція, Досягнення, Влада-ресурси, Безпека-персональна, Скромність, Доброзичливість-турбота, Доброзичливість-відчуття боргу.

3.3.2 Цінності і протилежні цінності. Для перевірки зв'язку між певною цінністю і протилежною був так само проведений кореляційний аналіз. Однак, в цьому випадку, кореляційний аналіз відбувався між кожною з 19-ти цінностей і з протилежною цінністю вищого порядку. Це було зроблено з тої причини, що не завжди є можливим визначити яка цінність в мотиваційному континуумі є найбільш протилежною до певної цінності (Schwartz, et al., 2016).

1) Цінності орієнтації на інших

Отже, почну із розгляду цінностей орієнтації на інших. Всі, крім однієї, цінності орієнтації на інших мають негативний коефіцієнт кореляції із цінностями першого порядку «Орієнтації на себе» (табл. 3.16). Для універсалізму-турбота про природу, універсалізм-толерантність, універсалізм-турбота про інших, доброзичливість-турбота про інших коефіцієнти кореляції є значущими і різняться від -0,133 до -0,314. Лише для однієї цінності – доброзичливість відчуття боргу – коефіцієнт кореляції є незначущим. Однак, дана цінність розташована найближче до цінностей орієнтації на себе і, відповідно, це означає, що цінність доброзичливості-відчуття боргу є відносно найбільш наближеною до цінностей орієнтації на себе, що і може зумовлювати нижчий рівень кореляції.

Таблиця 3.16. Взаємозв'язок цінностей орієнтації на інших із цінностями орієнтації на себе

			Орієнтація на себе
Коефіцієнт кореляції Спірмена	Універсалізм-турбота про природу	Коефіцієнт кореляції	-,133*
		Значущість (двостороння)	,047
	Універсалізм – толерантність	Коефіцієнт кореляції	-,303**
		Значущість (двостороння)	,000
	Універсалізм - турбота про інших	Коефіцієнт кореляції	-,314**
		Значущість (двостороння)	,000
	Доброзичливість – турбота	Коефіцієнт кореляції	-,235**
		Значущість (двостороння)	,000
	Доброзичливість - відчуття боргу	Коефіцієнт кореляції	-,093

		Значущість (двостороння)	,169
		N	222
*. Кореляція значуща на рівні 0.05 (двостороння).			
**. Кореляція значуща на рівні 0.01 (двостороння).			

2) Цінності орієнтації на себе

При детальному аналізі кожної з 3-ох цінностей, які конструюють цінності орієнтації на себе прослідковується схожа тенденція (табл. 3.17). Цінності влади-домінування і влади-ресурсів мають значущий негативний коефіцієнт кореляції із протилежними цінностями орієнтації на інших, однак цінність досягнення не корелює негативно і значущо із протилежною цінністю першого порядку.

Таблиця 3.17. Взаємозв'язок цінностей орієнтації на інших із цінностями орієнтації на себе

			Орієнтація на інших	
Коефіцієнт кореляції Спірмена	Досягнення	Коефіцієнт кореляції	-,066	
		Значущість (двостороння)	,329	
	Влада-домінування	Коефіцієнт кореляції	-,252**	
		Значущість (двостороння)	,000	
	Влада-ресурси	Коефіцієнт кореляції	-,295**	
		Значущість (двостороння)	,000	
		N	222	
	*. Кореляція значуща на рівні 0.05 (двостороння).			
	**. Кореляція значуща на рівні 0.01 (двостороння).			

3) Цінності відкритості до змін

Дана гіпотеза в повній мірі підтверджується на 4-ох цінностях, які визначають цінності відкритості до змін – самостійність-думки, самостійність-вчинків, стимуляція і гедонізм (табл. 3.18). Кожна цінність негативно корелює із цінностями першого порядку консервативності значущо на рівні 0,01.

Таблиця 3.18. Взаємозв'язок цінностей відкритості до змін із цінностями консервативності

			Консервативність
Коефіцієнт кореляції Спірмена	Самостійність-думки	Коефіцієнт кореляції	-,330**
		Значущість (двостороння)	,000
	Самостійність-вчинки	Коефіцієнт кореляції	-,473**
		Значущість (двостороння)	,000
	Стимуляція	Коефіцієнт кореляції	-,406**
		Значущість (двостороння)	,000
	Гедонізм	Коефіцієнт кореляції	-,367**
		Значущість (двостороння)	,000
		N	222
	**. Кореляція значуща на рівні 0.01 (двостороння).		

4) Цінності консервативності

Однак, дана гіпотеза не в повній мірі підтверджується на цінностях консервативності (табл 3.19). Так, з 5-ти цінностей, які конструюють дану цінність першого порядку, лише 2 – конформність-міжособистісна та конформність-

правила – корелюють негативно з цінностями відкритості до змін. Персональна та соціетальна безпека, а також цінність традиція такого зв'язку не показали.

Таблиця 3.19. Взаємозв'язок цінностей консервативності із цінностями відкритості до змін

			Відкритість до змін
Коефіцієнт кореляції Спірмена	Безпека-персональна	Коефіцієнт кореляції	-,074
		Значущість (двостороння)	,273
	Безпека-соціетальна	Коефіцієнт кореляції	-,059
		Значущість (двостороння)	,380
	Традиція	Коефіцієнт кореляції	-,118
		Значущість (двостороння)	,078
	Конформність-правила	Коефіцієнт кореляції	-,137*
		Значущість (двостороння)	,041
	Конформність-міжособистісна	Коефіцієнт кореляції	-,322**
		Значущість (двостороння)	,000
		N	222
*. Кореляція значуща на рівні 0.05 (двостороння).			
**. Кореляція значуща на рівні 0.01 (двостороння).			

3.3.3 Цінності і поведінка-предиктивний потенціал цінностей. Тепер перейду до розгляду предиктивного потенціалу цінностей. Як вже було зазначено

- поведінка є продуктом компромісу між цінностями, які її мотивують, і цінностями, які протистоять (Schwartz, et al., 2016). Отже, в ході підготовки теоретичних основ даної роботи були визначені певні типи поведінки, більшість з яких є культурно релевантними до середовища Української академії лідерства. Була висунута гіпотеза H5, що певна поведінка є результатом взаємодії двох аспектів (в контексті цінностей) – цінності, яка безпосередньо мотивує даний тип поведінки і цінності (-ей), яка(-і) знаходяться на протилежній частині ціннісного континууму. При цьому було висунуто припущення, що перша цінність передбачає поведінку – позитивно, а друга негативно. Для оцінки предиктивного потенціалу відповідних цінностей і протилежних була використана множинна лінійна регресія. Метод додавання змінних був обраний «Stepwise». Основна перевага даного методу в тому, що він відбирає крок за кроком в рівняння регресії лише незалежні значимі змінні – програма спочатку вираховує яка незалежна змінна має найбільший коефіцієнт кореляції із залежною, а потім складає регресійне рівняння із цією змінною. Дана процедура продовжується до того моменту поки не будуть визначені усі предиктори, які здійснюють значимий вплив на залежну змінну (Наследов, 2013).

Дана гіпотеза була перевірена на 38-ми поведінкових змінних. Кожна поведінкова змінна на теоретичних основах мала виражати певний тип поведінки (зазначений в дужках біля кожного твердження). Для кожної цінності, окрім скромності (через технічну помилку), існувало 2 поведінкових змінних. Це потенційно мало б надати більш валідні висновки і запобігти інтерпретації випадкових результатів. Був запропонований такий метод прийняття або відкидання гіпотез:

- Гіпотеза буде вважатися *підтвердженою*, якщо в рівнянні регресії є декілька змінних – відповідна до певного типу поведінки цінність і одна або декілька цінностей, які знаходяться на протилежній частині ціннісного континууму. Цінності, які знаходяться на протилежній

частині мотиваційного континууму – це цінності, які відносяться до опозиційної цінності першого порядку.

- Гіпотеза буде вважатися *частково підтвердженою*, якщо в рівнянні регресії є лише одна з цінностей – яка відповідає частоті певної поведінки або та, яка, навпаки, гальмує його.
- Гіпотеза вважатиметься *не підтвердженою*, якщо в регресійному рівнянні не буде представлена жодна з визначених цінностей.

Окрім коефіцієнтів регресійного рівняння був проаналізований коефіцієнт R , який є мірою зв'язку усієї сукупності незалежних змінних і залежної змінної. Часто його називають коефіцієнтом множинної кореляції. (Наследов, 2013). Значення R^2 дорівнює долі дисперсії залежної змінної, яка пояснюється впливом незалежних змінних. Це значення називається коефіцієнтом детермінації.

Отже, перейдемо до більш детального розгляду кожної з поведінкових змінних.

1) Самостійність-думки – предиктивний потенціал цінностей

Вивчення додаткових матеріалів поза навчальним процесом Української академії лідерства було визначено, як поведінка, яка характеризує цінність самостійності-думки (табл. 3.20). Це припущення підтвердилося і цінність самостійності думки була включена у регресійне рівняння із коефіцієнтом 0,221. Однак, процедурою були включені і 4 інших цінності: досягнення, універсалізм-природа, безпека-соціетальна, безпека-персональна. Обидві цінності безпеки є розташованими на протилежній частині мотиваційного континууму, але при цьому в даному випадку, соціетальна безпека має від'ємний коефіцієнт β , як і очікувалося, а от безпека персональна додатній. Доля поясненої дисперсії біля 17%. Гіпотеза підтверджена.

Другим типом поведінки, який мав би характеризувати самостійність-думки – було читання аналітичних матеріалів для формування власного бачення подій, які відбуваються в країні. Єдина цінність, яка була включена у рівняння – гедонізм

із від'ємним коефіцієнтом. Доля поясненої дисперсії лише 3%. Гіпотеза не підтверджена.

Таблиця 3.20. Самостійність-думки – предиктивний потенціал цінностей

Модель 1 - Я вивчаю щось поза навчальним планом академії за власним бажанням (Самостійність-думки)				
	β	<i>Sig</i>	<i>R</i>	R^2
1) Самостійність-думки	,221	,001	0,412	0,17
2) Досягнення	,212	,001		
3) Універсалізм-природа	,215	,001		
4) Безпека-соцієтальна	-,225	,001		
5) Безпека персональна	,153	,017		
Модель 2 - Я читаю різного роду аналітику для того щоб сформувати власне бачення ситуації в країні (Самостійність-думки)				
	β	<i>Sig</i>	<i>R</i>	R^2
1) Гедонізм	-,184	,001	0,184	0,03

2) Самостійність-вчинків – предиктивний потенціал цінностей

Поведінкові типи, які мали б пояснюватися цінностями самостійності-вчинків слабо пояснюють дисперсію залежної змінної в обох випадках – 8% і 6% відповідно (табл. 3.21).

Взяття відповідальності на себе, навіть якщо інші студенти не погоджуються із лідерством цього конкретного/ї студента/ки було визначено, як поведінка, яка характеризує цінність самостійності-вчинків. В результаті, в регресійному рівнянні значущі коефіцієнти були лише в цінностей влади-домінування і в досягнення – 0,193 і 0,178 відповідно. Обидві ці цінності приналежать до цінностей орієнтації на себе, що є сусіднім кластером на ціннісному континуумі, а не протилежним. Однак, аналізуючи ці дані регресійного рівняння можна припустити, що даний тип поведінки може справді виражати скоріше цінності

досягнення та влади-домінування, ніж самостійності вчинків, бо він має інше мотиваційне забарвлення. Відповідно, гіпотеза не підтверджена.

Другою змінною, мала б характеризувати самостійність-вчинків – було «В багатьох ситуаціях, я сам знаю яке рішення краще прийняти». В рівнянні регресії представлена змінна конформність-міжособистісна, яка характеризує протилежну сторону мотиваційного континууму. Ця змінна має від'ємний коефіцієнт - 0,162. Окрім даної цінності, у рівняння регресії із від'ємним коефіцієнтом була включена цінність універсалізму-турботи про інших. Гіпотеза підтверджена лише частково.

Таблиця 3.21. Самостійність-вчинки – предиктивний потенціал цінностей

Модель 3 - Я беру відповідальність на себе навіть якщо хтось з інших студентів не погоджується із моїм лідерством (Самостійність-вчинки)				
	β	<i>Sig</i>	<i>R</i>	R^2
1) Влада-домінування	,193	,005	0,284	0,08
2) Досягнення	,178	,010		
Модель 4 - В багатьох ситуаціях, я сам знаю яке рішення краще прийняти (Самостійність-вчинки)				
	β	<i>Sig</i>	<i>R</i>	R^2
1) Конформність-міжособистісна	-,162	,017	0,240	0,06
2) Універсалізм-турбота про інших	-,143	,035		

3) Стимуляція – предиктивний потенціал цінностей

Було виокремлено 2 поведінкових типи, які мали б бути мотивованими цінностями стимуляції – «Я змінюю плани спонтанно» і «Я отримую задоволення від того, що в УАЛ навчальна програма охоплює такий широкий спектр сфер» (табл. 3.22). Перший тип сильніше пояснює дисперсію залежної змінної – 8%, другий – 5%.

Стимуляція виявилася значущим предиктором поведінки, яка характеризує спонтанну зміну планів. Коефіцієнт β на рівні 0,160. Окрім даної цінності в

рівнянні опинилися цінності доброзичливості-турботи про інших та цінність влади-домінування. Дані цінності знову ж таки приналежать до сусідніх кластерів на ціннісному континуумі. Це означає, що гіпотеза підтверджена частково.

Отримання задоволення від широкого спектру навчальної програми УАЛ виявилось взагалі не пов'язаним із цінностями стимуляції, так із будь-якими іншими цінностями, які приналежать до ціннісної категорії першого рівня – відкритості до змін. В регресійному рівнянні не опинилося і інших цінностей, які мали б бути в опозиції до даного типу поведінки. Предикторами даного типу поведінки виявилися 2 цінності орієнтації на інших – універсалізм-турбота про природу і доброзичливість-відчуття боргу. Це означає, що гіпотеза не підтверджена.

Таблиця 3.22. Стимуляція – предиктивний потенціал цінностей

Модель 5 - Я змінюю плани спонтанно (Стимуляція)				
	β	<i>Sig</i>	<i>R</i>	R ²
1) Стимуляція	,160	,017	0,286	0,082
2) Доброзичливість-турбота про інших	,189	,004		
3) Влада-домінування	,131	,050		
Модель 6 - Я отримую задоволення від того, що в УАЛ навчальна програма охоплює такий широкий спектр сфер (Стимуляція)				
	β	<i>Sig</i>	<i>R</i>	R ²
1) Універсалізм-природа	,191	,005	,216	,047
2) Доброзичливість-відчуття боргу	,138	,042		

4) Гедонізм – предиктивний потенціал цінностей

Гіпотеза так само підтвердилася лише частково на поведінкових типах, які теоретично мали бути пояснені цінностями гедонізму (табл.3.23).

Гіпотеза зовсім не підтвердилася на змінній «Нестача часу для відпочинку в УАЛ». Значущим предиктором із позитивним коефіцієнтом β була змінна цінність

міжособистісної конформності, яка належить до протилежної частини ціннісного континууму. Ця цінність пояснює лише 3% дисперсії залежної змінної.

Гедонізм виступив предиктором для другої поведінкової змінної «На вихідних я люблю робити щось для власного задоволення, наприклад йти в кіно (коли це було можливо:), дивитися серіал, тощо», але при цьому коефіцієнт β на рівні 0,155, що є значно меншим, ніж в інших незалежних змінних – доброзичливість-турбота про інших, безпека-соцієтальна та самостійність-вчинків. Усі цінності мають додатній коефіцієнт β . Гіпотеза підтверджена частково.

Таблиця 3.23. Гедонізм – предиктивний потенціал цінностей

Модель 7 - Мені не вистачає часу для відпочинку в УАЛ (Гедонізм)				
	β	<i>Sig</i>	<i>R</i>	R^2
1) Конформність-міжособистісна	,167	,013	,167	,028
Модель 8 - На вихідних я люблю робити щось для власного задоволення, наприклад йти в кіно (коли це було можливо:), дивитися серіал, тощо (Гедонізм)				
	β	<i>Sig</i>	<i>R</i>	R^2
1) Доброзичливість-турбота про інших	,251	,000	0,443	0,20
2) Безпека-соцієтальна	,241	,000		
3) Самостійність-вчинків	,180	,006		
4) Гедонізм	,155	,019		

5) Досягнення – предиктивний потенціал цінностей

Було виокремлено 2 поведінкових типи, які мали б бути мотивованими цінностями досягнення – «Я докладаю максимум зусиль при навчанні, участі в проєктах, зайняттях спортом, щоб досягти успіху в бажаних сферах» і «При навчанні в академії, одна з моїх цілей старатися досягати більше, ніж інші студенти УАЛ». Другий тип сильніше пояснює дисперсію залежної змінної – 16%, перший – 8% (табл. 3.24).

Однак, жодна з поведінкових змінних не пояснюється безпосередньо цінністю досягнення. Докладання максимуму зусиль пояснюється лише цінностями із від'ємними коефіцієнтами β - гедонізмом, владою-ресурсами, безпекою-соцієтальною. Жодна з цих цінностей не належить до протилежної частини ціннісного континууму, тому гіпотеза не підтверджена.

Сфокусованість на більшому досягненні, ніж інші студенти УАЛ, пояснюється трьома цінностями – позитивно цінністю влади-домінування і негативно гедонізмом та доброзичливість-турботою про інших. Лише доброзичливість-турбота про інших відноситься до протилежної частини континууму. При цьому, варто зазначити, що теоретично цінності влади-домінування і гедонізму виглядають пов'язаними із даною поведінкою. Гіпотеза підтверджена частково.

Таблиця 3.24. Досягнення – предиктивний потенціал цінностей

Модель 9 - Я докладаю максимум зусиль при навчанні, участі в проєктах, зайняттях спортом, щоб досягти успіху в бажаних сферах (Досягнення)				
	β	<i>Sig</i>	<i>R</i>	R^2
1) Гедонізм	-,198	,003	0,288	0,08
2) Влада-ресурси	-,179	,006		
3) Безпека-соцієтальна	-,141	,031		
Модель 10 - При навчанні в академії, одна з моїх цілей старатися досягати більше, ніж інші студенти УАЛ (Досягнення)				
	β	<i>Sig</i>	<i>R</i>	R^2
1) Влада-домінування	,277	,000	0,405	0,16
3) Гедонізм	-,228	,000		
4) Доброзичливість-турбота про інших	-,133	,035		

б) Влада-ресурси – предиктивний потенціал цінностей

Було виокремлено 2 поведінкових типи, які мали б бути мотивованими цінностями влади-ресурсів – «У розмовах з іншими я згадую яке широке коло соціальних контактів я маю» і «В мене виникає думка, що робота майже завжди має бути оплачуваною». Ціннісні орієнтації сильніше пояснюють другий тип поведінки, дисперсія залежної змінної – 19%, для першого – 6% (табл. 3.25).

Перший поведінковий тип, який стосувався частоти згадування широкого кола соціальних контактів був пов'язаний більше із цінністю влади-домінування, коефіцієнт β додатній – 0,172. Соцієтальна безпека в свою чергу має від'ємний коефіцієнт кореляції із даною змінною -0,179. Гіпотеза не підтверджена.

Думка про те, що робота завжди має бути оплачуваною доволі сильно пов'язана із цінністю влади-ресурси, коефіцієнт β значущий і на рівні 0,406. Окрім влади-ресурсів даний тип поведінки пояснюється гедонізмом, який також має додатній коефіцієнт кореляції. Зважаючи на це, гіпотеза підтверджена частково.

Таблиця 3.25. Влада-ресурси – предиктивний потенціал цінностей

Модель 11 - У розмовах з іншими я згадую яке широке коло соціальних контактів я маю (Влада-ресурси)				
	β	<i>Sig</i>	<i>R</i>	R ²
1) Безпека-соцієтальна	-,179	,008	0,259	0,06
2) Влада-домінування	,172	,011		
Модель 12 - В мене виникає думка, що робота майже завжди має бути оплачуваною (Влада-ресурси)				
	β	<i>Sig</i>	<i>R</i>	R ²
1) Влада-ресурси	,406	,000	0,442	0,19
2) Гедонізм	,183	,003		

7) Влада-домінування – предиктивний потенціал цінностей

Поведінкові типи, які мали б пояснюватися цінностями влади-домінування пояснюються незалежними змінними на достатньо високому рівні, дисперсія залежної змінної – 17% і 27% відповідно (табл. 3.26).

В обох випадках в регресійному рівнянні опинилася відповідна до даного типу поведінки змінна – влади-доманції. В першому випадку ця змінна має коефіцієнт β 0,526, в другому випадку менший - 0,174. Окрім цього, для поведінкової змінної «Буває, що я маніпулюю іншими для того щоб отримати» більший предиктивний потенціал має змінна влада-ресурси із коефіцієнтом β 0,235. В обох випадках цінності, які розташовані на протилежній стороні ціннісного континууму не мають значущих коефіцієнтів.

Таким чином, поведінка, яка характеризує цінність влади-домінування, пояснюється лише відповідними цінностями, що лише частково підтверджує висунуту раніше гіпотезу для обох поведінкових тверджень.

Таблиця 3.26. Влада-домінування – предиктивний потенціал цінностей

Модель 13 - В мене виникає бажання, щоб інші студенти робили те чого я забажаю (Влада-домінування)				
	β	<i>Sig</i>	<i>R</i>	R^2
1) Влада-домінування	,526	,000	0,52	0,27
2) Стимуляція	-,169	,005		
Модель 14 - Буває, що я маніпулюю іншими для того щоб отримати бажане (Влада-домінування)				
	β	<i>Sig</i>	<i>R</i>	R^2
1) Влада-ресурси	,235	,001	0,41	0,17
2) Влада-домінування	,174	,013		
3) Конформність-правила	-,142	,027		

8) Імідж – предиктивний потенціал цінностей

Гіпотеза так само підтвердилася лише частково на поведінковому типі, який мав характеризувати цінність іміджу – «Я не кажу іншим про помилки, які я допустив для того щоб захистити свій публічний імідж». Доял поясненої дисперсії – 15% (табл. 3.27).

Предикторами в даному випадку були 2 змінні – відповідна цінність іміджу із значущим додатнім коефіцієнтом кореляції 0,270 і цінність влади-домінування із коефіцієнтом 0,228.

Таблиця 3.27. Імідж – предиктивний потенціал цінностей

Модель 15 - Я не кажу іншим про помилки, які я допустив для того щоб захистити свій публічний імідж (Імідж)				
	β	<i>Sig</i>	<i>R</i>	R^2
1) Імідж	,270	,000	0,390	0,15
2) Влада-домінування	,228	,001		

9) Безпека-персональна – предиктивний потенціал цінностей

Було виокремлено 2 поведінкових типи, які мали б бути мотивованими цінностями персональної безпеки – «Я уникаю тривалих фізичних контактів із іншими людьми під час карантину для того аби не заразити себе і свою сім'ю» і «Я уникаю ходіння по ночах по темних вулицям». Однак, в обох випадках предиктором даного типу поведінки виступає цінність конформності-правила, яка хоч і належить до тої самої ціннісної категорії першого рівня (консервативності), але не є відповідною цінністю до даного типу поведінки. При цьому, для другої поведінкової змінної предиктором виступила опозиційна цінність стимуляції із від'ємним коефіцієнтом -0,266 (табл. 3.28).

Загалом, пояснена дисперсія залежної змінної персональної безпеки в першому випадку – 7%, в другому – 13%. Гіпотеза лише частково підтверджена для другої поведінкової змінної і не підтверджена для першої.

Таблиця 3.28. Безпека-персональна – предиктивний потенціал цінностей

Модель 16 - Я уникаю тривалих фізичних контактів із іншими людьми під час карантину для того аби не заразити себе і свою сім'ю (Безпека-персональна)				
	β	<i>Sig</i>	<i>R</i>	R^2
1) Конформність-правила	,267	,000	0,267	0,07
Модель 17 - Я уникаю ходіння по ночах по темних вулицям (Безпека-персональна)				
	β	<i>Sig</i>	<i>R</i>	R^2
1) Стимуляція	-,266	,000	0,356	0,13
2) Конформність-правила	,176	,008		

10) Безпека-соціетальна – предиктивний потенціал цінностей

Було виокремлено 2 поведінкових типи, які мали б бути мотивованими цінностями досягнення – «Задумуюсь в дискусіях про важливість національної безпеки» і «Під час дискусій про проблеми в Україні я згадую, що війна є однією з основних». Обидві змінної хоч і пояснюються відповідною змінною соціетальної безпеки, однак дисперсія залежної змінної поведінки лише 8% і 6% (табл. 3.29).

При цьому, в першому випадку, окрім вже загаданої вище соціетальної безпеки, предикторами виступили також і змінна унівесалізму-турбота про природу (яка за припущенням мала б мати негативний коефіцієнт) і досягнення. Для другої поведінкової змінної другим предиктором була змінна самостійності-вчинків, яка мала від'ємний коефіцієнт кореляції.

Відповідно до цих результатів, можна сказати, що гіпотеза щодо цінності соціетальної безпеки знову була підтверджена лише частково на обох поведінкових твердженнях.

Таблиця 3.29. Безпека-соціетальна – предиктивний потенціал цінностей

Модель 18 - Задумуюсь в дискусіях про важливість національної безпеки (Безпека-соціетальна)				
	β	<i>Sig</i>	<i>R</i>	R ²
1) Універсалізм-природа	,176	,010	0,298	0,08
2) Безпека-соціетальна	,162	,017		
3) Досягнення	,154	,021		
Модель 19 - Під час дискусій про проблеми в Україні я згадую, що війна є однією з основних (Безпека-соціетальна)				
	β	<i>Sig</i>	<i>R</i>	R ²
1) Безпека-соціетальна	,277	,002	0,252	0,06
2) Самостійність-вчинків	-,228	,030		

11) Традиція – предиктивний потенціал цінностей

Поведінкові типи, які мали б пояснюватися цінностями традиції пояснюються незалежними змінними на достатньо високому рівні, дисперсія залежної змінної – 20% і 25% відповідно (табл. 3.30).

В обох випадках в регресійному рівнянні опинилася відповідна до даного типу поведінки змінна – традиції. В першому випадку («святкування релігійних або етнічних свят») ця змінна є єдиною, яка має значущий коефіцієнт в регресійному рівнянні. Відвідування релігійних або духовних служб (за можливості) також пояснюється змінною традиції (коефіцієнт $\beta=0,452$), а також цінністю міжособистісної конформності (коефіцієнт $\beta=0,181$).

Отже, в даному випадку знову не були представлені цінності, які знаходяться на протилежній частині ціннісного континууму і тому гіпотеза була підтверджена лише частково для обох поведінкових змінних.

Таблиця 3.30. Традиція – предиктивний потенціал цінностей

Модель 20 - Я святкую національні або етнічні свята (Традиція)				
	β	<i>Sig</i>	<i>R</i>	R^2
1) Традиція	,452	,000	0,45	0,20
Модель 21 - Коли є можливість, я намагаюся відвідувати релігійні/духовні служби (Традиція)				
	β	<i>Sig</i>	<i>R</i>	R^2
1) Традиція	,452	,000	0,497	0,25
2) Конформність-міжособистісна	,181	,002		

12) Конформність-правила – предиктивний потенціал цінностей

Спроба дотримання правил, які встановлені в Українській академії лідерства була визначена, як поведінка, яка характеризує цінність конформності-правила. Це припущення підтвердилося і відповідна цінність була включена у регресійне рівняння із коефіцієнтом 0,394. Більше того, в рівняння була включена і цінність стимуляції із від'ємним коефіцієнтом -0,158. Це означає, що дана поведінка є такою на якій підтвердилася гіпотеза щодо того, що певна поведінка є результатом взаємодії між відповідною їй цінністю і тою, що знаходиться на протилежній стороні ціннісного континууму. Окрім цього, процедурою були включені цінності досягнення і влади-домінування. Перша із додатнім коефіцієнтом β , а друга із від'ємним. Доля поясненої дисперсії біля 26% (табл. 3.31).

Друга поведінкова змінна «Я не переходжу дорогу на червоне світло навіть коли поруч немає машин» також мала характеризувати цінність конформності до правил. Це припущення підтвердилося і конформність до правил справді виступила предиктором даного типу поведінки. Окрім цього, в рівняння регресії процедурою була додана цінність універсалізму-турботи про інших. В даному випадку цінність, яка характеризує протилежну частину мотиваційного

континууму, у рівнянні не опинилася і це означає, що гіпотеза підтверджена частково.

Таблиця 3.31. Конформність-правила – предиктивний потенціал цінностей

Модель 22 - Я намагаюся дотримуватися правил, які встановлені в академії (Конформність-правила)				
	β	<i>Sig</i>	<i>R</i>	R^2
1) Конформність-правила	,394	,000	0,514	0,26
2) Стимуляція	-,158	,012		
3) Досягнення	,167	,006		
4) Влада-домінування	-,150	,016		
Модель 23 - Я не переходжу дорогу на червоне світло навіть коли поруч немає машин (Конформність-правила)				
	β	<i>Sig</i>	<i>R</i>	R^2
1) Конформність-правила	,282	,000	0,333	0,11
2) Універсалізм-турбота про інших	,152	,019		

13) Конформність-міжособистісна – предиктивний потенціал цінностей

Було виокремлено 2 поведінкових типи, які мали б бути мотивованими цінністю міжособистісної конформності – «Я обережно підбираю слова, щоб бути впевненим, що я нікому не заподію шкоди» і «Буває, що я тримаю свою думку при собі, а не відкрито сперечаюся із іншими». Ціннісні орієнтації сильніше пояснюють перший тип поведінки, дисперсія залежної змінної – 31%, для другого – 12% (табл. 3.32).

Для першого поведінкового твердження коефіцієнт β для відповідної цінності міжособистісної конформності дорівнює 0,233. Окрім цього, значущим предиктором для даної поведінкової змінної виявилася цінність стимуляції, яка знаходиться на протилежній частині ціннісного континууму. Вона має від’ємний

коефіцієнт β -0,259. Відповідно, дана поведінка є результатом компромісу між відповідною і опозиційною цінністю. Гіпотеза для даної поведінкової змінної підтверджена.

Однак, гіпотеза була лише частково підтверджена для другої поведінкової змінної, яка характеризує цінність конформності-міжособистісної. Відповідна до даного типу поведінка виявилася значущим предиктором, який визначав наскільки часто респондент тримає думку при собі, а не відкрито сперечається із іншими. Однак, іншим предиктором для даного типу поведінки виявилася цінність скромності, яка не є розташованою на протилежній частині континууму. Гіпотеза підтверджена частково.

Таблиця 3.32. Конформність-міжособистісна – предиктивний потенціал цінностей

Модель 24 - Я обережно підбираю слова, щоб бути впевненим, що я нікому не заподію шкоди (Конформність-міжособистісна)				
	β	<i>Sig</i>	<i>R</i>	R^2
1) Конформність-міжособистісна	,233	,000	0,559	0,31
2) Універсалізм-толерантність	,256	,000		
3) Стимуляція	-,259	,000		
4) Влада-домінування	-,149	,018		
Модель 25 - Буває, що я тримаю свою думку при собі, а не відкрито сперечаюся із іншими (Конформність-міжособистісна)				
	β	<i>Sig</i>	<i>R</i>	R^2
1) Скромність	,229	,002	0,351	0,12
2) Конформність-міжособистісна	,182	,011		

14) Скромність – предиктивний потенціал цінностей

Доля поясненої дисперсії для залежних поведінкових змінних, які виражають цінність скромності на рівні 8% і 15% (табл. 3.33). Сама цінність

скромності виявилася значущим предиктором для обох виокремлених типів поведінки. В першому випадку вона виявилася єдиною змінною, яка була включена до регресійного рівняння. А у другому випадку відповідна цінність була включена на ряду із цінністю універсалізму-турботи про інших та цінністю доброзичливості-відчуття боргу. Всі 3 мають додатній коефіцієнт кореляцій, від 0,165 до 0,286. В даному випадку, предиктором виступила лише відповідна до цього типу поведінки цінність і тому гіпотеза підтвердилася лише частково.

Таблиця 3.33. Скромність – предиктивний потенціал цінностей

Модель 26 - Коли мене хвалять, я говорю, що я нічого особливого не зробив (Скромність)				
	β	<i>Sig</i>	<i>R</i>	R^2
1) Скромність	,274	,000	0,274	0,08
Модель 27 - Відчуваю себе збентежено, коли інші мене хвалять (Скромність)				
	β	<i>Sig</i>	<i>R</i>	R^2
1) Скромність	,286	,000	0,383	0,15
2) Універсалізм-турбота про інших	,197	,002		
3) Доброзичливість-відчуття боргу	,165	,009		

15) Доброзичливість-відчуття боргу – предиктивний потенціал цінностей

Було виокремлено 2 поведінкових типи, які мали б бути мотивованими цінностями доброзичливості-відчуття боргу – «Виконую свої зобов'язання перед тими, хто від мене залежить» і «Я підкреслюю хороші якості людей, коли говорю про них». В першому випадку цінності пояснюють 10% дисперсії залежної змінної, а в другому лише 4% (табл. 3.34).

Для першої цінності значущими предикторами були 3 цінності – влада-ресурси, гедонізм і скромність. Усі із від'ємними коефіцієнтами кореляції. Одна з

них – влада-ресурси – є цінністю, яка розташована на протилежній частині ціннісного континууму і тому можна вважати гіпотезу частково підтвердженою.

Однак, для даного типу поведінки сталася нестандартна ситуація – для другої поведінкової змінної відповідна цінність мала значущий коефіцієнт β , однак, він був від’ємним, що повністю спростовує висунуту гіпотезу.

Таблиця 3.34. Доброзичливість-відчуття боргу – предиктивний потенціал цінностей

Модель 28 - Виконую свої зобов’язання перед тими, хто від мене залежить (Доброзичливість-відчуття боргу)				
	β	<i>Sig</i>	<i>R</i>	R ²
1) Влада-ресурси	-,283	,000	0,315	0,10
2) Гедонізм	-,168	,011		
3) Скромність	-,152	,024		
Модель 29 - Дотримуюсь обіцянок, які я дав друзям або родині (Доброзичливість-відчуття боргу)				
	β	<i>Sig</i>	<i>R</i>	R ²
1) Безпека-соцієтальна	-,147	,028	0,201	0,04
2) Доброзичливість-відчуття боргу	-,133	,047		

16) Доброзичливість-турбота про інших – предиктивний потенціал цінностей

Підкреслення хороших якостей інших людей було визначено, як поведінка, яка характеризує цінність доброзичливості-турботи про інших. Гіпотеза не підтвердилася і як відповідна цінність, так і та, що знаходиться на протилежній частині ціннісного континууму не мали значущих предикторів. Доля поясненої дисперсії біля 7% (табл. 3.35).

Однак, гіпотеза в повній мірі підтвердилася на другому поведінковому твердженні – «Я допомагаю іншим студентам, які потребують допомоги». Цінність доброзичливості-турботи про інших мала значущий коефіцієнт β - 0,139. А цінність влади-ресурсів, яка виражає протилежну частину ціннісного континууму, в свою чергу, мала від'ємний коефіцієнт -0,246. Доля поясненої дисперсії біля 10%.

Таблиця 3.35. Доброзичливість- турбота про інших – предиктивний потенціал цінностей

Модель 30 - Я підкреслюю хороші якості людей, коли говорю про них (Доброзичливість-турбота про інших)				
	β	<i>Sig</i>	<i>R</i>	R ²
1) Універсалізм-толерантність	,219	,001	0,265	0,07
2) Конформність-правила	,137	,036		
Модель 31 - Я допомагаю іншим студентам, які потребують допомоги (Доброзичливість- турбота про інших)				
	β	<i>Sig</i>	<i>R</i>	R ²
1) Влада-ресурси	-,246	,000	0,312	0,10
2) Доброзичливість-турбота про інших	,139	,037		

16) Універсалізм-турбота про інших – предиктивний потенціал цінностей

Поведінкові типи, які мали б пояснюватися цінностями універсалізму-турбота про інших пояснюються незалежними змінними на достатньо високому рівні, дисперсія залежної змінної – 17% і 19% відповідно (табл. 3.36).

В обох випадках в регресійному рівнянні опинилася відповідна до даного типу поведінки змінна. В першому випадку («Підтримую ініціативи різних громадських організацій, які спрямовані на допомогу незахищеним прошаркам

населення») ця змінна є однією з двох (наряду із цінністю традиції), яка має значущий коефіцієнт β в регресійному рівнянні. Гіпотеза підтверджена частково, бо цінностей, які характеризують протилежну частину континууму в рівнянні не опинилося.

Частота розмов з іншими про зменшення нерівності в суспільстві також пояснюється відповідною цінністю універсалізму-турбота про інших (коефіцієнт β ,0354). Самостійність-вчинків і універсалізм-толерантність також виступають значущими предикторами даного типу поведінки із коефіцієнтами β 0,149 і 0,135. Гіпотеза підтверджена частково по тій самій причині, що і для першої поведінкової змінної.

Таблиця 3.36. Універсалізм- турбота про інших – предиктивний потенціал цінностей

Модель 32 - Підтримую ініціативи різних громадських організацій, які спрямовані на допомогу незахищеним прошаркам населення (Універсалізм - турбота про інших)				
	β	<i>Sig</i>	<i>R</i>	R ²
1) Універсалізм- турбота про інших	,419	,000	0,415	0,17
2) Традиція	,136	,040		
Модель 33 - Говорю з кимось про зменшення соціальної нерівності в суспільстві (Універсалізм - турбота про інших)				
	β	<i>Sig</i>	<i>R</i>	R ²
1) Універсалізм- турбота про інших	,354	,000	0,432	0,19
2) Самостійність-вчинки	,149	,020		
3) Універсалізм-толерантність	,135	,048		

17) Універсалізм-турбота про природу – предиктивний потенціал цінностей

Було виокремлено 2 поведінкових типи, які мали б бути мотивованими цінністю універсалізму-турбота про природу – «Піднімаю тему загроз навколишньому середовищу у розмовах» і «Я сам(-а) ініціюю або активно підтримую ініціативи в академії, які направлені на збереження навколишнього середовища (наприклад, сортування сміття)». Для обидвох залежних змінних доля поясненої дисперсії на високому рівні: для першої – 37%, для другої – 19% (табл. 3.37).

Для першого поведінкового твердження коефіцієнт β для відповідної цінності універсалізму-турботи про природу дорівнює 0,576. Окрім цього, значущим предиктором для даної поведінкової змінної виявилася цінність гедонізму, вона має від’ємний коефіцієнт β -0,135. Цінність гедонізму знаходиться по сусідству із цінністю універсалізму-турбота про природу, тому гіпотеза для даної поведінкової змінної підтверджена лише частково.

Гіпотеза так само частково була підтверджена і для другого твердження. Відповідна цінність універсалізму-турботи про природу виступила знову значущим предиктором із коефіцієнтом β 0,354. Іншими цінностями, які були включені до регресійного рівняння, були цінність традиції і цінність універсалізму— толерантності, які не є розташованими на протилежній частині мотиваційного континууму.

Таблиця 3.37. Універсалізм- турбота про природу – предиктивний потенціал цінностей

Модель 34 - Піднімаю тему загроз навколишньому середовищу у розмовах (Універсалізм – турбота про природу)				
	β	<i>Sig</i>	<i>R</i>	R ²
1) Універсалізм- турбота про природу	,576	,000	0,609	0,37
2) Гедонізм	-,135	,014		
Модель 35 - Я сам(-а) ініціюю або активно підтримую ініціативи в академії, які направлені на збереження навколишнього середовища (наприклад, сортування				

сміття) (Універсализм - турбота про природу)				
	β	<i>Sig</i>	<i>R</i>	R^2
1) Універсализм- турбота про природу	,354	,000	0,432	0,19
2) Традиція	,149	,020		
3) Універсализм-толерантність	,135	,048		

18) Універсализм-толерантність – предиктивний потенціал цінностей

У випадку із поведінкою, яка характеризує цінність універсализму-толерантності, доля поясненої дисперсії на рівні вище середнього – 15% і 16% для двох змінних відповідно (табл. 3.38).

Універсализм-толерантність виступив значущим предиктором із додатнім коефіцієнтом кореляції β на рівні 0,276 для змінної «Я вважаю, що ми повинні бути толерантними по відношенню до людей з різним способом життя». Окрім даної змінної, до регресійного рівняння потрапили цінність досягнення і споріднена цінність універсализму-турботи про інших. Тому гіпотеза підтверджена частково.

У випадку із другою поведінковою змінною («Пробую зрозуміти світогляд людей, вірування яких щодо релігії відрізняються від моїх») гіпотеза підтвердилася повністю. Відповідна цінність Універсализму-толерантності мала додатній коефіцієнт β 0,260, а цінність влади-ресурсів, яка представляє протилежну сторону ціннісного континууму, від’ємний коефіцієнт -0,218. Окрім цього, до даного регресійного рівняння із від’ємними коефіцієнтами були додані цінність гедонізму та міжособистісної конформності.

Таблиця 3.38. Універсализм - толерантність – предиктивний потенціал цінностей

Модель 36 - Я вважаю, що ми повинні бути толерантними по відношенню до людей з різним способом життя (Універсализм - толерантність)				
	β	<i>Sig</i>	<i>R</i>	R^2
1) Універсализм- толерантність	,276	,000	0,389	0,15
2) Досягнення	,202	,002		
3) Універсализм – турбота про інших	,176	,012		
Модель 37 - Пробую зрозуміти світогляд людей, вірування яких щодо релігії відрізняються від моїх (Універсализм - толерантність)				
	β	<i>Sig</i>	<i>R</i>	R^2
1) Універсализм- толерантність	,260	,000	0,399	0,16
2) Влада-ресурси	-,218	,002		
3) Конформність-міжособистісна	-,191	,005		
4) Гедонізм	-,154	,020		

3.3.4. Цінності і поведінка – загальний огляд емпіричних знахідок. Отже, якщо підсумувати усі згадані вище моделі множинної лінійної регресії із поведінковою змінною у якості залежної та цінностями у якості незалежних, можна зробити висновок, що цінності виступають предикторами частоти певної поведінки, але зі значними обмеженнями (узагальнена таблиця - див. Додаток Г). Була висунута гіпотеза, що результат частоти певної поведінки є певного роду компромісом між відповідними до цієї поведінки цінностями і тими, що є до неї опозиційними. Опозиційні цінності були визначені як ті, що знаходяться на протилежній стороні ціннісного континууму Шварца. Було висунуто припущення, що у регресійному рівнянні відповідні цінності матимуть додатній коефіцієнт β , а опозиційні – негативний. Дана гіпотеза була перевірена на 37-ми поведінкових

твердженнях (по 2 для кожної цінності, окрім цінності іміджу – через технічну помилку). В результаті, гіпотеза була повністю підтверджена лише на 5-ти поведінкових твердженнях з 37-ми. При цьому, гіпотеза була частково підтверджена на 23 змінних з 37-ми. Це означає, що в 23-ох випадках значущими предикторами була лише одна з цінностей – або та, що є відповідною до певного типу поведінки, або та, що є в опозиції. При цьому, як і допускалося, частіше цінністю-предиктором виступала саме відповідна цінність (25 випадків загалом, як для підтверджених, так і для частково підтверджених гіпотез). Цінність, яка розташована на протилежній частині ціннісного континууму, була значущим предиктором певного типу поведінки в 9 випадках. Однак, варто зазначити, що гіпотеза не була підтверджена у 9 випадках з 37-ми.

В середньому, цінності пояснювали 16% дисперсії залежної поведінкової змінної. Цей показник був найбільшим для поведінки, що характеризувала цінності універсалізму-турботи про природу (37%), міжособистісної конформності (31%), влади-домінування (27%), влади-ресурсів (26%), традиції (25%). Найжнижчі показники поясненої дисперсії залежної змінної були в поведінкових змінних, що виражали цінності стимуляції (5%), доброзичливості-відчуття боргу (4%), самостійності-думки (3%) і гедонізму (3%).

Загалом, ці знахідки підтверджують те, що цінності роблять доволі серйозний внесок у розуміння поведінки. Однак, як вже зазначалося у теоретичному розділі, у майбутньому варто детальніше розглядати вплив норм та соціально-демографічних характеристик для глибшого розуміння зразків поведінки.

ВИСНОВКИ

Дана робота була націлена на виявлення структури цінностей студентів Української академії лідерства і визначення зв'язку цих цінностей із поведінкою. Дослідження проводилося на суцільній вибірці (87% студентів пройшло опитування) за уточненою методикою дослідження цінностей Шалома Шварца. Був використаний факторний аналіз для емпіричної перевірки теоретичних припущень щодо уточненої методології Шварца. Було виявлено, що теоретична структура цінностей не в повній мірі відображається на даній вибірці – були визначені 11 з 19-ти базових цінностей.

Після цього була оцінена ціннісна структура. Було виявлено, що цінності гедонізму, самостійності-вчинків і соціальної безпеки є найважливішими цінностями для студентів УАЛ 2019-2020. Загалом, було виявлено, що у студентів УАЛ більше проявлені цінності відкритості до змін у порівнянні до консервативних цінностей. Також студенти УАЛ 2019-2020 є незначно більше сфокусовані на цінності орієнтації на інших. Порівнявши результати цього року із минулорічними (дослідження відбувалося із використанням скороченої методики PVQ-21) було виявлено, що хоч і ієрархічна структура зазнала певних змін, але загалом студенти стали трохи більше орієнтованими на інших (у порівнянні із минулим роком), а також трохи більш консервативними (хоч і загалом відкритими до змін).

Останнім завданням даного дослідження було встановлення зв'язку між цінностями і поведінкою, яка теоретично має виражати дані цінності. Для цього теоретично були визначені 37 типів поведінки, які є культурно-відповідними до середовища Української академії лідерства і було запропоновано студентам оцінити частоту такої поведінки в їхньому житті. Гіпотеза, що певна цінність буде найбільше корелювати із відповідною їй поведінкою підтвердилася на 11 цінностях з 19-ти. Найбільш сильними виявилися кореляції із відповідною поведінкою цінностей традиції, універсалізму (турбота про природу, турбота про

інших і толерантність) і влади-домінування. Однак, для 8-ми цінностей дана гіпотеза не спрацювала і ці цінності корелювали більше із іншим типом поведінки, ніж тим, який був теоретично визначений, як відповідний. Цими цінностями виявилися Самостійність-вчинків, Стимуляція, Досягнення, Влада-ресурси, Безпека-персональна, Скромність, Доброзичливість-турбота, Доброзичливість-відчуття боргу.

Окрім цього, були побудовані 37 регресійних моделей (до кожного з типів поведінки), які мали на меті визначити чи виступають відповідні до певного типу поведінки цінності і опозиційні предикторами певної поведінки. Ця гіпотеза повністю підтвердилася на 5-ти поведінкових твердженнях, а частково підтверджена на 23 змінних з 37-ми. Це означає, що в 23-ох випадках значущими предикторами була лише одна з цінностей – або та, що є відповідною до певного типу поведінки, або та, що є в опозиції. При цьому частіше значущим предиктором була саме відповідна цінність, а не опозиційна до певного типу поведінки. Таким чином, було виявлено, що цінності, які є відповідними до певних типів поведінки, більш сильно та послідовно пов'язані з поведінкою, ніж цінності, які, як очікувалося, мали б гальмувати її. В середньому цінності пояснювали близько 16% дисперсії. Цей показник був найбільшим для поведінки, що характеризувала цінності універсалізму-турботи про природу (37%), міжособистісної конформності (31%), влади-домінування (27%), влади-ресурсів (26%), традиції (25%). Найжнижчі показники поясненої дисперсії залежної змінної були в поведінкових змінних, що виражали цінності стимуляції (5%), доброзичливості-відчуття боргу (4%), самостійності-думки (3%) і гедонізму (3%). Це може означати, що цінності роблять доволі серйозний внесок у розуміння поведінки (і сила цього внеску різниться в залежності від конкретної цінності), однак варто зважати і на вплив норм, соціально-демографічних характеристик і інших змінних, що потенційно впливають на поведінку. Окрім цього, варто пам'ятати, що поведінка в даному дослідженні вимірювалася самозвітами. Такий

підхід має як свої плюси, так і мінуси. Хоч і деяка поведінка не може бути оцінена ніким іншим, ніж самими респондентами, однак варто зауважити, що самооцінювання власної поведінки може бути неточним, особливо щодо сензитивних тем і соціально-бажаної поведінки.

Отже, якщо підсумувати, я вважаю, що дослідження цінностей продовжує бути актуальним, а методики для її вимірювання потенційно можуть бути покращені для врахування культурних особливостей спільнот. Окрім цього, вважаю, що важливо продовжувати дослідження зв'язку цінностей із поведінкою і шукати нові методи вимірювання справжньої поведінки індивідів.

Список використаних джерел

- Bardi, A., & Schwartz, S. H. (2003). Values and Behavior: Strength and Structure of Relations. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 29(10), 1207–1220.
- Campbell, D. T. (1963). Social attitudes and other acquired behavioral dispositions. *Psychology: A study of a science*, Vol. 6, 94-172.
- Daniel, E., Fortuna, K., Thrun, S., Cioban, S., & Knafo, A. (2013). Brief report: Early adolescents' value development at war time. *Journal of Adolescence* 36, 651-655.
- Daniel, E., Schiefer, D., Mollering, A., Benish-Weisman, M., & Knafo, A. (2012). Value Differentiation in Adolescence: The Role of Age and Cultural Complexity. *Child Development*, January/February, Volume 83, 322-336.
- Davidov, E., Schmidt, P., & Schwartz, S. (2008). Bringing values back in: the adequacy of the European Social Survey to measure values in 20 countries. *Public Opinion Quarterly*, 72(3), 420-445.
- Dobewall, H., & Rudnev, M. (2013). Common and Unique Features of Schwartz's and Inglehart's Value Theories at the Country and Individual Levels. *Cross-Cultural Research*, 48(1), 45-77.
- Döring, A., Daniel, E., & KnafoNoam, A. (2015). Value development from middle childhood to early adulthood: New insights from longitudinal and genetically-informed research. *Social Development*, Volume 25, Issue 3, 471-481.
- Inglehart, R., Basafiez, M., & Moreno, A. (1998). *Human Values and Beliefs: Political, Religious, Sexual, and Economic Norms in 43 Societies: Findings from the 1990-1993 World Values Survey*. Michigan: The University of Michigan Press.
- Maltseva, K. (2014). Cognitive Organization of Cultural Values: Cross-Cultural Analysis of Data from Sweden. *Journal of Cognition and Culture* 14, 235–262.
- Parks, L., & P. Guay, R. (2012). Can Personal Values Predict Performance? Evidence in an Academic Setting. *Applied Psychology: An International Review*, 61 (1), 149-173.
- Roccas, S., & Sagiv, L. (2010). Personal Values and Behavior: Taking the Cultural Context into Account. *Social and Personality Psychology Compass* 4/1, 31-39.

- Roccas, S., Sagiv, L., Schwartz, S., & Knafo-Noam, A. (2002). The Big Five Personality Factors and Personal Values. *Personality and Social Psychology Bulletin* 28(6):, 789-801.
- Rohan, M. J. (2000). A Rose by Any Name? The Values Construct. *Personality and Social Psychology Review* Vol. 4, No. 3, 255–277.
- Schwartz, S. (1994). Are there universal aspects in the structure and contents of human values? *Journal of Social Issues* 50(4), 19-46.
- Schwartz, S. (2006). Basic human values: Theory, measurement, and applications. *Revue Française de Sociologie* 47(4), 929-968.
- Schwartz, S. (2007). Chapter 7 A Proposal for Measuring Value Orientations across Nations.
- Schwartz, S. H. (2004). Mapping and interpreting cultural differences around the world. *Comparing cultures: Dimensions of culture in a comparative perspective*, 43-73.
- Schwartz, S. H. (2012). An Overview of the Schwartz Theory of Basic Values. *Online Readings in Psychology and Culture*, 2(1).
- Schwartz, S. H. (2012). Refining the Theory of Basic Individual Values. *Personality processes and individual difference*, 663-688.
- Schwartz, S. H., Cieciuch, J., Vecchione, M., Torres, C., Dirilem-Gumus, O., & Butenko, T. (2016). Value Tradeoffs and Behavior in Five Countries: Validating 19 Refined Values. *European Journal of Social Psychology*.
- Skimina, E., Cieciuch, J., Schwartz, S., Davidov, E., & Algesheimer, R. (2019). Behavioral Signatures of Values in Everyday Behavior in Retrospective and Real-Time Self-Reports. *Front. Psychol.* 10:281., 1-23.
- Гарванова М. З., Гарванов И. Г. (2014). Исследование ценностей в современной психологии. *Современная психология: материалы III Междунар. науч. конф.*, (стр. 5-20).
- Инглхарт Р., Вельцель К. . (2011). *Модернизация, культурные изменения и демократия: Последовательность человеческого развития*. Москва: Новое издательство.

Магун В.С., Руднев М.Г. (2010). Базовые ценности россиян в европейском контексте.

Мальцева, К. (2018). Цінності, норми та соціальне мислення. *Наукові записки НаУКМА. Соціологія*, v. 1, 3-9.

Наследов, А. (2013). *IBM SPSS Statistics 20 и AMOS: профессиональный статистический анализ данных*. СПб: Питер.

Павленко, О. (2010). Взаимосвязь ценностей культуры и моделей социального поведения. *Альманах современной науки и образования № 10 (41)*, 116-124.

Про освіту (2017). (05 09 2017 р.). Закон України № 2145-VIII.

Шварц, Ш., Бутенко, Т., Седова, Д., & Липатова, А. (2012). Уточненная теория базовых индивидуальных ценностей: применение в России. *Психология. Журнал Высшей школы экономики №1*, 43-70.

НАСКІЛЬКИ ЦЯ ЛЮДИНА СХОЖА НА ВАС?

	Зовсім не схожа на мене	Не схожа на мене	Трохи схожа на мене	Певною мірою схожа на мене	Схожа на мене	Дуже схожа на мене
9.	Для нього/неї важливо мати владу, яку можуть забезпечити гроші.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
10.	Для нього/неї дуже важливо уникати хвороб та захищати своє здоров'я.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
11.	Для нього/неї важливо бути толерантною до різних людей та груп.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
12.	Для нього/неї важливо самостійно приймати рішення, що стосуються його/її життя.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
13.	Для нього/неї важливо мати амбіції у житті.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
14.	Для нього/неї важливо підтримувати традиційні цінності.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
15.	Для нього/неї важливо, щоб люди, яких він/вона знає, були повністю впевненими у ньому/ній.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
16.	Для нього/неї важливо бути багатою.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
17.	Для нього/неї важливо захищати свій публічний імідж.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
18.	Для нього/неї дуже важливо допомагати близьким людям.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
19.	Для нього/неї важливо бути захищеним(-ою) та бути у безпеці.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
20.	Для нього/неї важливо бути надійним(-ою) другом/подругою, який/яка заслуговує на довіру.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
21.	Для нього/неї важливий азарт в житті, навіть якщо він пов'язаний з ризиком	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
22.	Для нього/неї важливо мати владу, щоб люди частіше робили так, як він/вона хоче.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
23.	Для нього/неї важливо дотримуватись правил, навіть якщо ніхто не помітить їхнього порушення.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
24.	Для нього/неї важливо бути дуже успішним(-ою).	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
25.	Для нього/неї важливо дотримуватись сімейних традицій або релігійних звичаїв.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
26.	Для нього/неї важливо слухати та розуміти інших людей, які відрізняються від нього/неї.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
27.	Для нього/неї важливо мати сильну державу, яка здатна захистити своїх громадян.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
28.	Для нього/неї важливо отримувати задоволення від життя.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
29.	Для нього/неї важливо, щоб кожна людина у світі мала рівні можливості.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
30.	Для нього/неї важливо бути скромним(-ою).	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

Як часто ви вдаєтесь до такої поведінки?

[illegible]

Як часто ви вдаєтесь до такої поведінки?

	0 -ніколи	1 – рідко	2- іноді	3 - зазвичай	4- завжди	98 – Не знаю
26. Я намагаюся дотримуватися правил, які встановлені в академії (Conformity–rules)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
27. Я уникаю ходіння по ночах по темних вулицям (Security–personal)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
28. Пробую зрозуміти світогляд людей, вірування яких щодо релігії відрізняються від моїх (Universalism–tolerance).	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
29. Я допомагаю іншим студентам, які потребують допомоги (Benevolence–caring)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
30. В багатьох ситуаціях, я сам знаю яке рішення краще прийняти (Self-direction–action)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
31. Мені не вистачає часу для відпочинку в УАЛ (Hedonism)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
32. Буває, що я маніпулюю іншими для того щоб отримати бажане (Power–dominance)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
33. Під час дискусій про проблеми в Україні я згадую, що війна є однією з основних (Security–societal)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
34. Я не переходжу дорогу на червоне світло навіть коли поруч немає машин (Conformity–rules)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
35. Коли є можливість, я намагаюся відвідувати релігійні/духовні служби (Tradition)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
36. Говорю з кимось про зменшення соціальної нерівності в суспільстві (Universalism–concern)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
37. На вихідних я часто люблю робити щось для власного задоволення, наприклад йти в кіно (коли це було можливо:), дивитися серіал, тощо (Hedonism)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
38. Я сам ініціюю або активно підтримую ініціативи в академії, які направлені на збереження навколишнього середовища (наприклад, сортування сміття) (Universalism–nature)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

Блок 3. Соціально-демографічний.

І, нарешті, останній блок запитань. Тут я попрошу відповісти на соціально-демографічні питання.

D1. Стать

1. Чоловіча
2. Жіноча

D2. Де ви народилися?

1. Село
2. СМТ
3. Місто до 100 тис. населення
4. Місто від 100 до 500 тис. населення
5. Місто від 500 тис. населення

D3. Скільки Вам повних років?

Впишіть _____

D4. Яке з тверджень найточніше відповідає фінансовому становищу Вашої сім'ї?

- Нам не вистачає грошей навіть на їжу
- Нам вистачає грошей на їжу, але купувати одяг вже важко
- Нам вистачає грошей на їжу, одяг і ми можемо дещо відкладати
- Ми можемо дозволити собі купувати деякі коштовні речі (такі, як побутова техніка, електроніка і т.д.)
- Ми можемо дозволити собі купити все, що захочемо

D5. Чи ви вирости в релігійній сім'ї?

- Так, в релігійній
- Скоріше так (відносно релігійна сім'я)
- І так, і ні
- Скоріше ні (відносно нерелігійна сім'я)
- Ні, виріс в нерелігійній сім'я

D5. Вибери свій осередок:

- УАЛ Київ
- УАЛ Львів
- УАЛ Полтава
- УАЛ Харків
- УАЛ Миколаїв
- УАЛ Чернівці
- УАЛ Маріуполь

D6. Суб'єктивна оцінка рівня володіння англійською мовою

- A-A2
- B1
- B2
- C1
- Не знаю

Це все! Дуже дякую за час! Тут ви можете залишити свої коментарі _____

Або пишіть у ФБ

ДОДАТОК Б. Таблиця Д.3.1. Повна повернута матриця компонентів факторного аналізу.

	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
POD1	,763	-,012	-,012	,002	,064	-,069	-,106	-,069	-,105	,170	-,162
POR1	,755	-,128	-,019	,096	,062	,120	,064	,075	-,033	-,146	,204
POD2	,736	,087	,115	-,045	,069	,078	,066	-,091	,137	,156	-,109
POR2	,685	,157	,173	-,135	,022	,192	,004	,001	-,088	-,128	,266
AC2	,479	,279	,422	-,049	,165	,201	,069	,000	,213	,001	-,099
FAC2	,404	,268	,127	-,096	,497	,042	,051	-,009	-,011	,087	,138
FAC1	,366	,232	-,072	-,006	,397	-,144	,138	,153	,209	-,010	,012
ST1	,293	-,077	,124	,175	,247	,010	,301	-,213	-,284	,172	-,395
AC1	,246	,278	,497	,168	-,084	,154	,325	-,184	,197	,056	-,163
SES2	,184	,525	,141	,073	,339	,029	-,009	-,080	,147	,255	,181
SEP1	,159	,316	,181	,109	-,062	,424	,245	-,002	,148	-,014	,392
ST2	,137	,218	,585	,306	-,040	,058	,220	-,113	,060	,115	-,230
TR1	,127	,026	-,019	-,026	,132	,840	,041	,115	,132	,137	,009
BED1	,117	,073	,071	,004	,804	,169	,025	-,009	,003	-,077	,004
SDT2	,103	,035	,043	,135	,032	,233	,712	,239	-,018	-,083	-,140
SES1	,093	,570	,043	,024	,253	-,005	,152	-,075	,139	,199	,312
SEP2	,093	,297	,117	,158	,367	,137	-,096	,053	,159	,141	,498
TR2	,085	,037	,085	,006	,153	,808	-,094	,060	,037	,183	,022
BEC1	,078	,158	,199	,139	,040	,119	,104	,164	,049	,788	,132
UN2	,073	,794	,154	,166	,061	,051	,029	,136	,102	,074	-,068
SDA1	,062	,009	,402	,045	,011	,009	,689	-,073	,124	,130	,087
SDA2	,061	,045	,558	,048	-,053	-,173	,451	,088	-,076	,133	,164
COI2	,053	,163	-,048	,137	-,011	,142	-,039	,740	,141	-,004	-,049
UNT2	,049	,173	,233	,653	-,041	,098	-,022	-,089	,164	,113	-,141
HE1	,040	-,048	,610	,157	,234	,076	,080	-,053	-,032	,115	,306
HE2	,035	,108	,746	,098	,237	,041	,009	,049	-,050	,081	-,007
COR2	,028	,056	,130	,188	,035	,135	,064	,077	,761	,084	,128
BEC2	,017	,235	,139	,075	,139	,318	,013	,013	,117	,716	-,100

UNC2	,005	,255	,069	,541	,151	-,071	,081	,289	,050	-,036	,145
COR1	,003	,115	-,106	,171	,011	,041	,065	,031	,812	,061	-,007
UNT3	-,007	-,105	,082	,784	,027	-,017	,180	,037	,110	,141	,010
UN1	-,010	,797	,042	,268	-,004	,077	,091	,064	-,018	,079	-,029
BED2	-,022	,017	,208	,217	,717	,132	,028	-,012	,006	,215	-,052
HUM2	-,039	-,112	-,061	,059	-,083	-,025	,024	,737	-,094	,115	,147
UNT1	-,071	,369	,140	,583	,030	-,006	-,056	,104	,026	-,095	,114
HUM1	-,099	,147	-,020	-,023	,197	,280	,002	,425	,387	-,082	-,388
SDT1	-,128	,153	,036	-,008	,098	-,215	,672	-,231	,075	,044	,020
UNC1	-,160	,351	-,018	,552	,182	-,014	,005	,242	,216	,126	,019
COI1	-,180	,162	,214	,132	,233	,119	-,154	,502	,302	,125	-,232

SDT 'Самостійність-думки'

SDA «Самостійність-вчинки»

ST «Стимуляція»

HE «Гедонізм»

AC «Досягнення»

POD «Влада-домінування»

POR «Влада-ресурси»

FAC «Імідж»

SEP «Безпека-персональна»

SES «Безпека-соціетальна»

TR «Традиція»

COR «Конформність-правила»

COI «Конформність-міжособистісна»

HUM «Скромність»

UN «Універсалізм-прироа»

UNC «Унівесралізм-турбота про інших»

UNT «Універсалізм-толерантність»

BEC «Доброзичливість-турбота про інших»

BED «Доброзичливіст-відчуття боргу»

ДОДАТОК В

Таблиця Д.3.2. Кореляційна матриця між цінностями і поведінковими змінними.

Цінності	Поведінка																			N
	SDT	SDA	ST	HE	AC	POD	POR	FAC	SEP	SES	TR	COR	COI	HUM	UNN	UNC	UNT	BEC	BED	
SDT	,17*	,06	,08	,09	-,03	-,01	,05	-,03	-,08	,04	-,08	-,05	-,05	-,02	-,12	,01	,07	-,03	,04	1
SDA	,09	,09	,10	,2**	-,18*	,01	,09	-,07	-,10	,05	-,12	-,02	,00	,00	-,14*	,06	,05	,00	,07	
ST	,18* *	,16*	,17**	,02	,15*	,08	,09	-,02	-,21**	,03	-,08	-,21**	-,28**	-,04	-,10	-,05	,13	,00	,11	
HE	-,11	,11	,19**	,22**	-,19**	,13	,06	,04	-,14*	,02	-,05	-,02	-,01	-,04	-,10	-,01	,06	-,02	,01	2
AC	,12	,16*	,03	,00	,12	-,02	,11	-,01	-,15*	,15*	,03	-,12	-,15*	-,18**	-,06	-,04	,06	,05	,02	
POD	,02	,22**	-,01	-,04	,27**	,52**	,27**	,31**	-,11	,05	-,03	-,21**	-,29**	-,16*	-,09	-,22**	-,22* *	-,12	,00	3
POR	,01	,15*	-,05	,04	,11	,40**	,39**	,25**	,00	-,05	-,08	-,06	-,06	-,18**	-,18**	-,14*	-,16*	-,24**	-,13	
FAC	-,11	,05	-,02	-,04	,14*	,16*	,06	,28**	,05	,00	-,03	-,09	-,02	-,02	-,01	-,02	-,15*	-,16*	-,08	4
SEP	-,03	,00	,06	,17*	-,09	-,04	,03	-,04	,10	,00	-,04	,16*	,01	-,16*	,03	-,15*	,06	-,05	,08	
SES	-,03	-,04	,11	,2**	-,14*	-,01	-,14*	,04	,05	,24**	-,09	,06	-,11	-,07	,05	,06	,02	-,18**	-,05	5
TR	-,07	,07	-,10	-,15*	,07	-,01	,06	-,10	-,02	-,09	,59**	-,03	-,07	-,02	-,04	-,10	-,11	-,08	,03	6
COR	,09	-,02	-,13	-,14*	-,01	-,24**	-,14*	-,11	,27**	,05	-,03	,39**	,00	,04	-,05	-,08	,07	,11	-,03	7
COI	-,06	-,28**	-,17*	-,02	,02	-,21**	-,10	-,04	,05	-,16*	,08	,03	,35**	,2**	,01	-,01	-,10	,18**	,02	8
HUM	-,03	-,13*	-,07	-,09	-,04	-,15*	-,12	,02	,06	-,08	,04	-,05	,31**	,30**	-,04	-,05	-,10	,01	-,10	
UNN	,05	-,05	-,05	-,06	-,01	-,18**	-,25**	-,11	-,11	,07	-,10	,06	-,08	-,08	,58**	,11	,07	,04	,02	9
UNC	-,10	-,21**	-,14*	-,10	-,11	-,23**	-,28**	-,09	,07	,00	-,16*	,11	,10	,14*	,22**	,44**	,2**	,13	-,09	10
UNT	,02	-,19**	,00	-,03	-,18**	-,17**	-,12	-,22**	,03	-,12	-,27**	,03	,18**	,05	,15*	,29**	,44**	,22**	,07	11
BEC	,02	,05	,18**	,07	-,19**	-,03	-,12	-,2**	-,04	,04	,05	,06	-,04	-,03	,03	-,02	-,05	,17*	,12	
BED	-,07	-,04	,12	,11	-,13	,06	,00	,06	,00	,12	,08	-,01	-,09	,09	-,14*	-,05	-,06	,04	-,02	
n				1		2	3			4	5	6	7	8	9	10	11			

ДОДАТОК Г

Таблиця 3.3. Результати регресійних рівнянь для пояснення поведінкових змінних.

Модел	R2	Включена цінність			Гіпотеза		
		Відповідна	Протилежна	Жодна	Підтверджена	Частково	Не підтверджена
1	17%	+	+		+		
2	3%			+			+
3	8%			+			+
4	6%		+			+	
5	8%	+				+	
6	5%			+			+
7	3%			+			+
8	20%	+				+	
9	8%			+			+
10	16%		+			+	
11	6%			+			+
12	19%	+				+	
13	27%	+				+	
14	17%	+				+	
15	15%	+				+	
16	7%	+					+
17	13%		+			+	
18	8%	+				+	
19	6%	+				+	
20	20%	+				+	
21	25%	+				+	
22	26%	+	+		+		
23	11%	+				+	
24	31%	+	+		+		
25	12%	+				+	
26	8%	+				+	
27	15%	+				+	
28	10%		+			+	
29	4%			+			+
30	7%			+			+
31	10%	+	+		+		
32	17%	+				+	
33	19%	+				+	
34	37%	+				+	
35	19%	+				+	
36	15%	+				+	
37	16%	+	+		+		
	M=14%	25	9	8	5	23	9