

Поколения и взаимодействие с ними



Классическая теория поколений

Теория создана американцами **Ниллом Хоувом** и **Уильямом Штраусом** в 1991 году. Она разделяет жителей США на возрастные группы, поколения. Люди одного поколения росли и формировали свои **ценности** под воздействием определенных **перемен в технологиях, политике, культуре и т. д.**

Социолог и экономист **Вадим Радаев** в книге **«Миллениалы: Как меняется российское общество»** адаптировал теорию поколений для жителей **России**, составив список факторов, влияющих на формирование ценностей представителей каждого поколения.



G.I. (1900-1923)

«Поколение Победителей»

Революционные события 1905 и 1917 годов, коллективизация, электрификация.



Silent Generation (1924-1943)

«Разбитое поколение»

Сталинские репрессии, Вторая мировая война, восстановление разрушенной страны, открытие антибиотиков.



Baby Boomers (1944-1963)

«Поколение демографического взрыва»

ВВ

Советская "оттепель", покорение космоса, СССР – мировая супердержава, "холодная война", первые пластические операции и создание противозачаточных таблеток, единые стандарты обучения в школах и гарантированность медицинского обслуживания. В результате появилось поколение с психологией победителей.



X (1964-1983)

«Неизвестное поколение»

«13-ое поколение»

«Поколение с ключом на шее»

Продолжение "холодной войны", Перестройка, СПИД, наркотики, война в Афганистане.



Y (1984-2003)

"Generation why?"

«Миллениалы»

«Эхо Бумеры» «Нулевые»

Распад СССР, теракты и военные конфликты, атипичная пневмония, развитие цифровых технологий. Мобильные телефоны и интернет – их привычная действительность. Эпоха брендов.



Z (2004+)

«Домоседы»

«Родившиеся с гаджетом»

Огромное количество информации и технологий, усиленный контроль старших поколений, коронавирус.



16 вопросов

225 респондентов

1 представитель Silent Generation

18 представителей Baby Boomer

76 представителей X

50 представителей Y

79 представителей Z

официальные источники

23 слайда

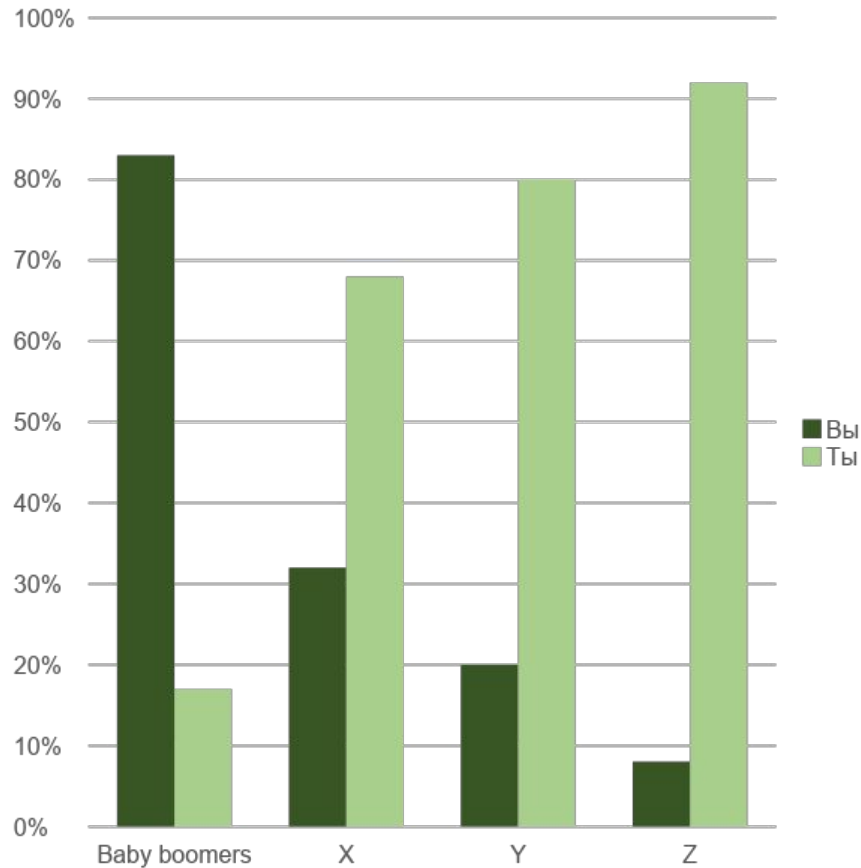
2,3 - информация о теории поколений

5-19 - обоснование результатов опроса

20-23 - краткие выводы

Источники информации в заметках под некоторыми слайдами

Поколениям комфортнее, когда к ним обращаются на ты или на вы



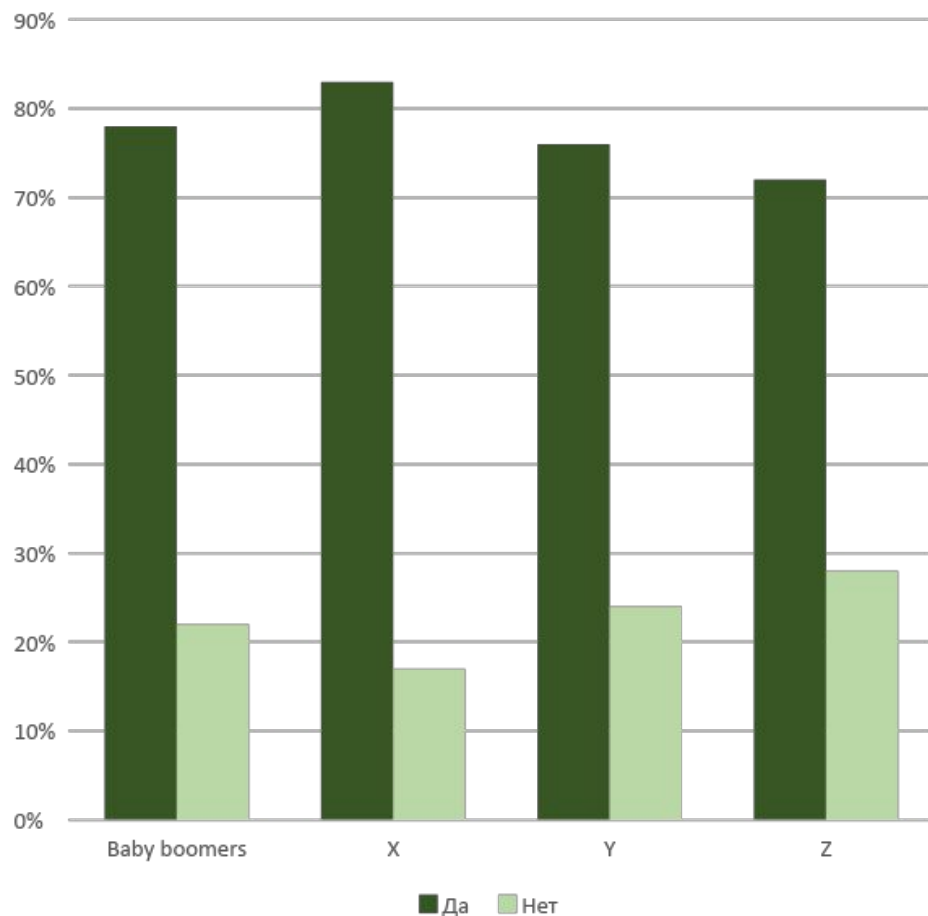
1944-1963 BB
1964-1983 X
1984-2003 Y
2004+ Z

Как видно на диаграмме, старшее поколение предпочитает, когда к ним обращаются на «вы». Чем старше человек, тем больше уважения он требует к себе и своему статусу. Из этого также следует, что при общении с **BB** можно упомянуть их высокие достижения или каким-либо другим способом подчеркнуть уважение к ним. Однако не стоит говорить с ними об их возрасте и богатом жизненном опыте, для них важно чувствовать себя молодыми и оставаться в строю.

Для поколения **Z** еще сложно слышать обращение на «вы», они к этому не привыкли. Также им важно чувствовать себя еще подростками, поэтому «вы» может их не только смутить, но и расстроить.

Для поколений же **X** и **Y** чаще всего проще и удобней «фамильное» общение, когда они чувствуют себя равными с вами, поэтому обращение на «ты» чаще всего нравится им больше. К тому же им тоже хочется чувствовать себя молодыми.

Нравится ли поколениям работать в команде?

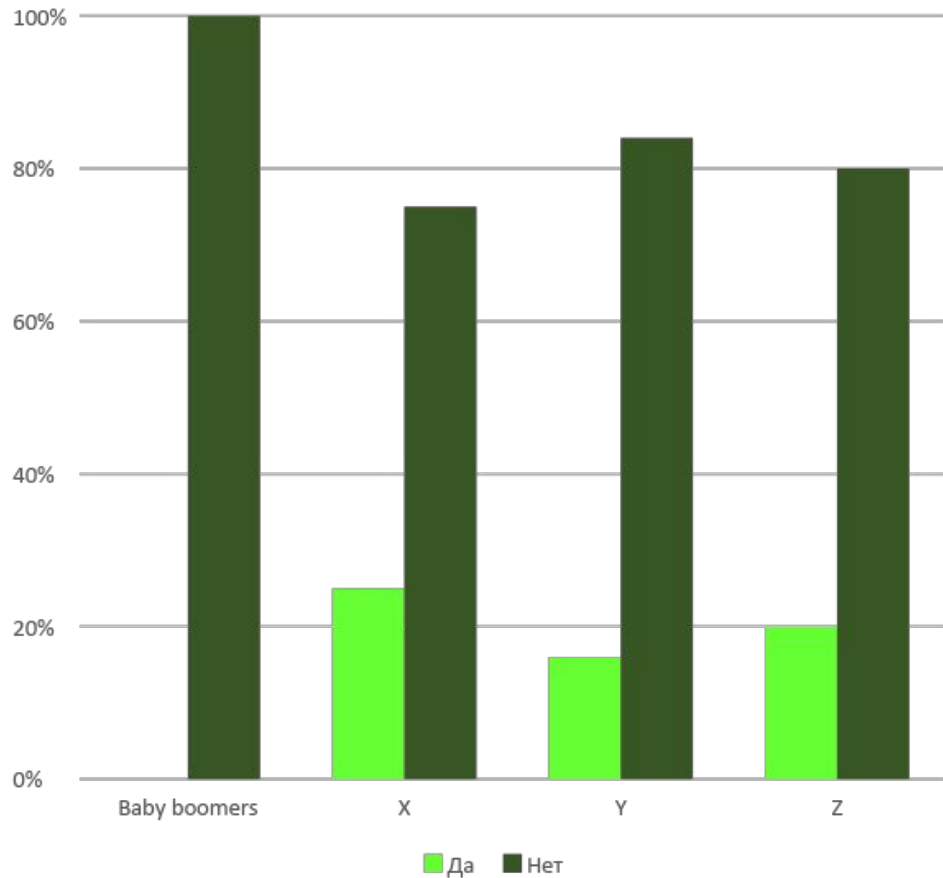


Как видно по диаграмме, ответы поколений на этот вопрос не сильно отличаются, т. к. почти все люди любят чувствовать себя частью команды. К тому же, в большинстве случаев, в команде можно достигнуть большего, чем в одиночку.

Однако на поколения **ВВ** и **X** повлияла коллективизация, поэтому им важнее чувствовать себя в команде, чем другим. С ними старайтесь чаще употреблять слово «команда», прислушивайтесь к ним, в их понимании в команде должен быть капитан, являющийся непререкаемым авторитетом и лидером. Члены команды друг друга поддерживают и помогают просто потому, что это нужно команде.

1944-1963 BB
1964-1983 X
1984-2003 Y
2004+ Z

Легко ли поколениям доверять свои проблемы, секреты?



Сложнее всего рассказывать о своих секретах и проблемах ВВ, дайте им к себе привыкнуть, прежде чем говорить о доверии.
Вообще большинству людей достаточно сложно говорить о своих проблемах, нет времени и эмоциональных сил, чтобы рассказывать о них многим людям сразу, поэтому если ваш друг вам что-то не рассказал, это скорее всего не означает, что он перестал вам доверять.

1944-1963 BB
1964-1983 X
1984-2003 Y
2004+ Z

Нравится ли поколениям, когда люди рассказывают им о своих проблемах и почему?

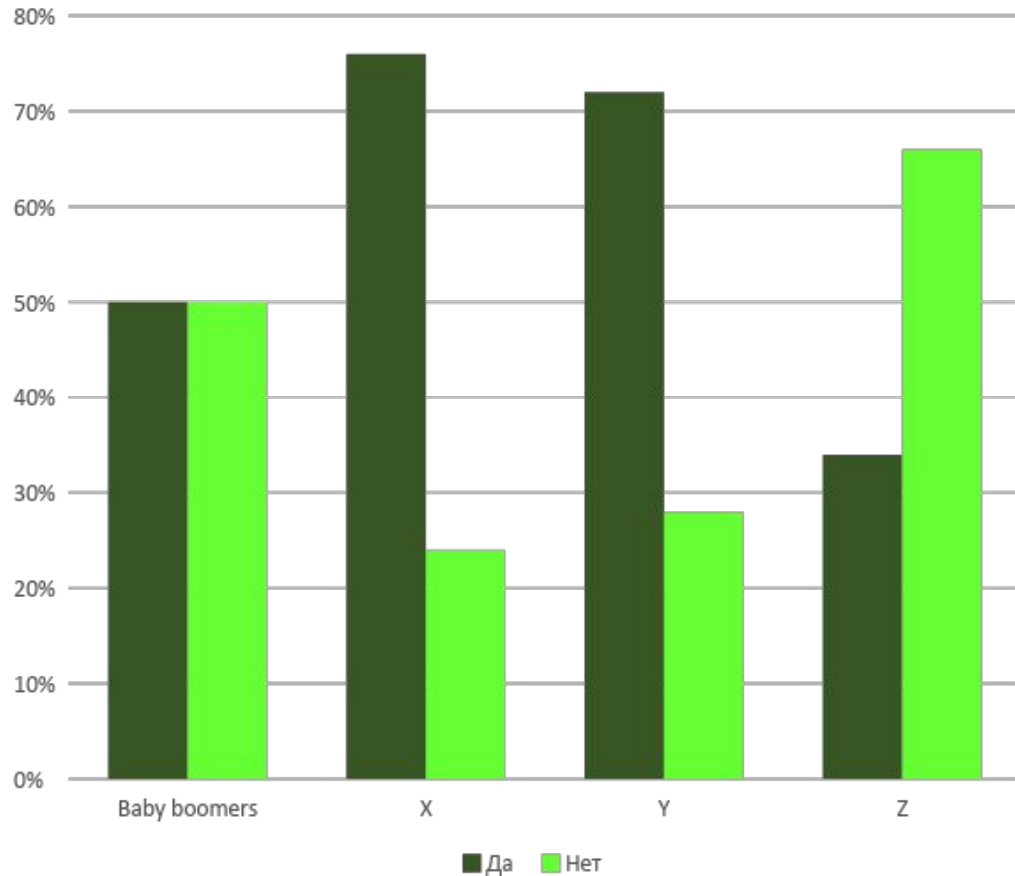
	Baby boomers	X	Y	Z
Да	78%	34%	47%	58%
Нет	22%	36%	18%	19%
Зависит от человека	0%	14%	31%	12%
Когда как	0%	16%	4%	12%

Как видите, больше всего разговоры о проблемах любят бумеры, им вы можете рассказывать свои истории почти бесконечно, а меньше всего – иксы. Это совсем не значит, что вторые не ценят доверие, просто они предпочитают дозировать такие разговоры. Для большинства игреков важно, кто рассказывает ему о проблемах, поэтому лучше сначала убедиться, что вы сблизились с человеком и приятны ему.

Поколению Z нравится, когда им доверяют, однако учитывая их потребность в «смене темы», лучше не стоит заикливаться на своих проблемах и говорить о них постоянно.

1944-1963 BB 1964-1983 X 1984-2003 Y 2004+ Z

Шутить во время серьезных разговоров уместно?



Как видно по результатам опроса, больше всего нравятся шутки во время серьезных разговоров поколениям X и Y. «Шутки помогают разрядить напряженную атмосферу, сделать разговор более свободным.» – сказал мне представитель миллениалов (Y).

Для большинства представителей поколения Z серьёзные разговоры подразумевают серьезной настрой, поэтому шутки они считают неуместными.

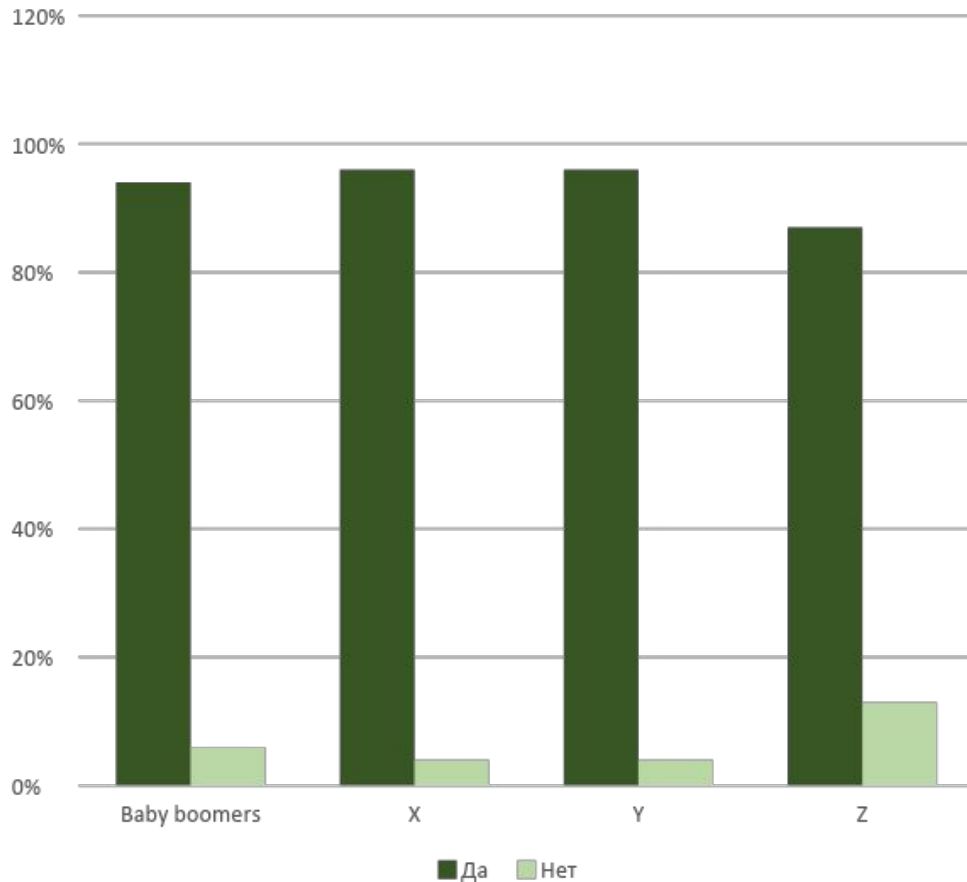
На что поколения в первую очередь обращают внимание в стиле общения собеседника?

	Baby boomers	X	Y	Z
Жесты	3%	17%	18%	17%
Тембр голоса	14%	12%	13%	12%
Темп речи	14%	11%	12%	16%
Дистанция между вами	22%	14%	16%	16%
Слэнг (жаргон)	25%	18%	16%	18%
Внешний вид (аккуратность)	3%	22%	21%	14%
Внешний вид (стиль одежды)	19%	6%	4%	7%

Люди «встречают по одежке», как бы ни было печально (или радостно) это признавать. Поэтому, чтобы первое впечатление о вас было хорошим, стоит показать себя с лучшей стороны.

Здесь приведены аспекты вашего поведения, на которые обращают внимания поколения при общении. Если хотите сразу наладить контакт с человеком, поработайте над деталями внешнего вида и стиля разговора.

Нравится ли поколениям общаться с людьми, которые более успешны в важной для них области?



Как видите, большинство людей любят общаться с людьми, которые успешнее их, поэтому не бойтесь показывать свои успехи. Однако нужно понять грань между «показывать свои успехи» и «указывать на неудачи собеседника». Ваши слова не должны причинять обиду собеседнику. Большинство людей, которые на этот вопрос ответили «да», ждут получения новых знаний от общения успешными людьми, а не показа превосходства на собой.

1944-1963 BB
1964-1983 X
1984-2003 Y
2004+ Z

Считаете ли вы себя перфекционистом*?

Как видите, среди поколения Y перфекционистов больше, чем среди других поколений. В целом, почти никто не любит вот такие вещи:



Поэтому лучше будьте аккуратны, особенно при миллениалах.

* Перфекционист – человек, убежденный, что идеал может и должен быть достигнут, что несовершенный результат работы не имеет права на существование.

	Baby boomers	X	Y	Z
Совсем нет	11%	4%	0%	3%
Скорее нет	6%	8%	10%	6%
Средне	33%	34%	32%	34%
Скорее да	44%	42%	34%	39%
Точно да	6%	12%	24%	18%

1944-1963 BB
1964-1983 X
1984-2003 Y
2004+ Z

Как представители поколений относятся к критике?

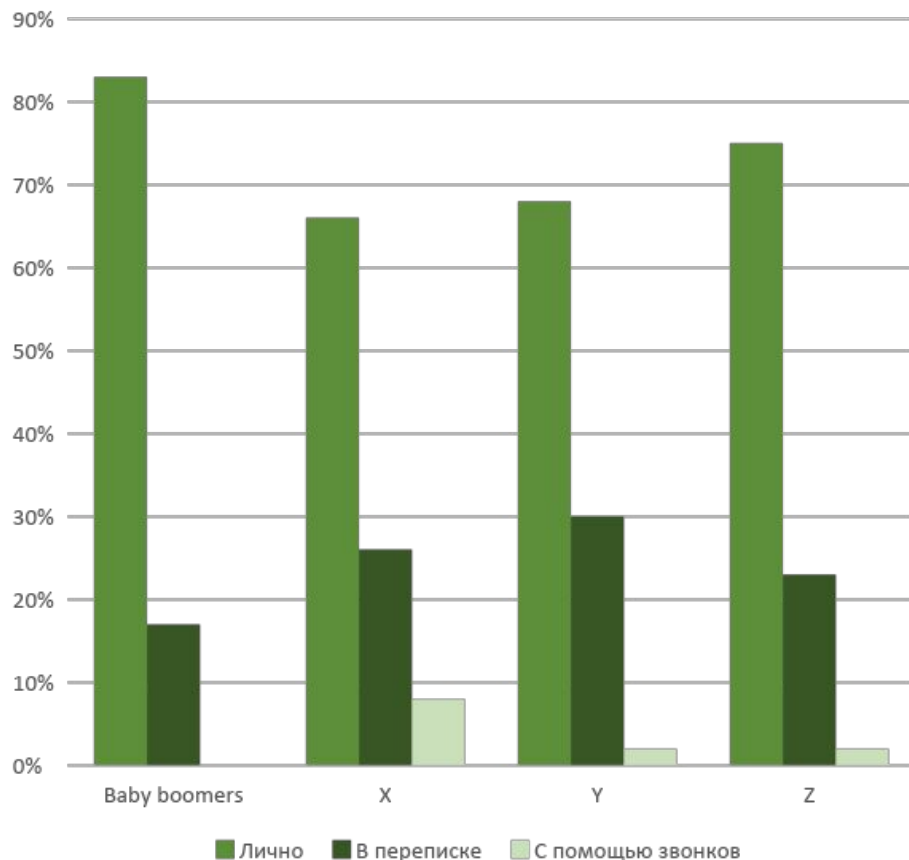
	Baby boomers	X	Y	Z
Плохо, мои недостатки - мои проблемы	17%	1%	4%	8%
Сложно ее принять, но если она объективная, то обижаться на нее бессмысленно	39%	39%	42%	48%
Хорошо, она нужна для прогресса	33%	49%	42%	24%
Иногда даже сам/а прошу покриковать	11%	11%	12%	20%

Большинству людей достаточно сложно принимать критику, поэтому кого-бы вы ни критиковали, делайте это аккуратно. Что значит аккуратно?

- Не критикуйте, если человек не может ничего изменить.
- Не критикуйте будучи в компании (лучше наедине). Также не стоит критиковать, когда вы злитесь.
 - Сначала похвали, потом покрикуй.
 - Будьте конкретны.
- Дайте понять, что все еще можно исправить.
 - Одобрите исправление.

Тяжелее всего критику принимать Бумерам. И никогда не стоит их критиковать, если вы мало знакомы.

Поколениям комфортнее общаться



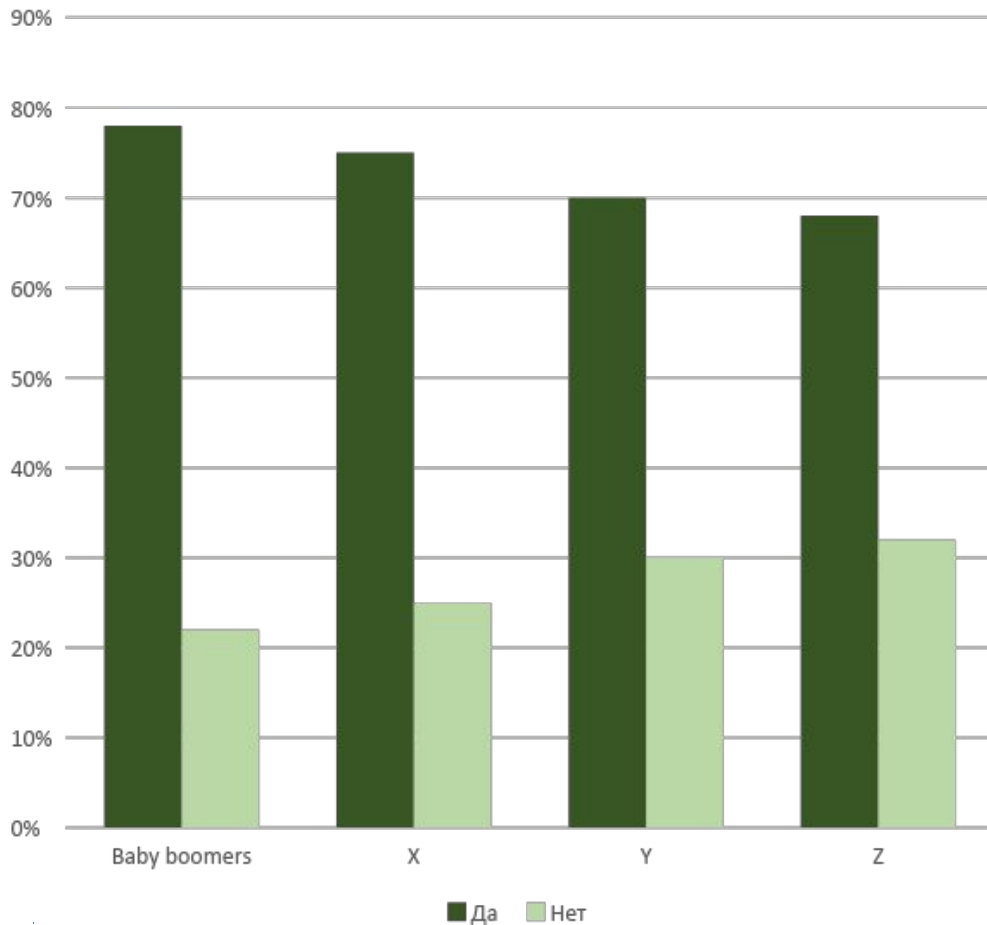
Как видите, Бумерам больше всего удовольствие доставляет общение лично. Для них чаще всего сложно осваивать новые технологии и большинство их них не видят в этом смысла. Поэтому, когда есть возможность, лучше поговорить с ними лично.

Поколение X: в их юности началось быстрое развитие технологий и поэтому им не только удобно общаться в переписке – но и чаще всего интересно. Поколения X и Y – большая часть работоспособного населения, поэтому для них переписка - спасение. Гаджеты помогают им экономить время и делают их жизнь проще.

Поколение Z с пеленок знакомы с гаджетами, это неотъемлемая часть их жизни. Они все больше начинают ценить общение вживую, ведь люди часто больше ценят то, чего им не хватает.

1944-1963 BB
1964-1983 X
1984-2003 Y
2004+ Z

Можете ли вы запросто подойти к незнакомому человеку и спросить у него что-либо?



1944-1963 BB
1964-1983 X
1984-2003 Y
2004+ Z

■ Да ■ Нет

«Смелость» человека в основном зависит от его жизненного опыта, от его уверенности в себе. Более старшим поколениям составляет меньше трудностей подойти к незнакомому человеку, поэтому при возможности не стоит посылать ребенка «взять у соседки молока», ему с большей вероятностью будет сделать сложнее, чем вам. Это работает и в обратную сторону. Подросток намного сильнее удивится/испугается, если у него что-то спросят на улице, чем Бумер. Это связано с тем, что в детстве более старших поколений уровень преступности был гораздо меньше и дети не боялись взаимодействовать с незнакомцами. К тому же сейчас у людей практически нет потребности узнавать какую-либо информацию таким способом (из-за существования гаджетов)

Часто ли вы подстраиваетесь под других людей?

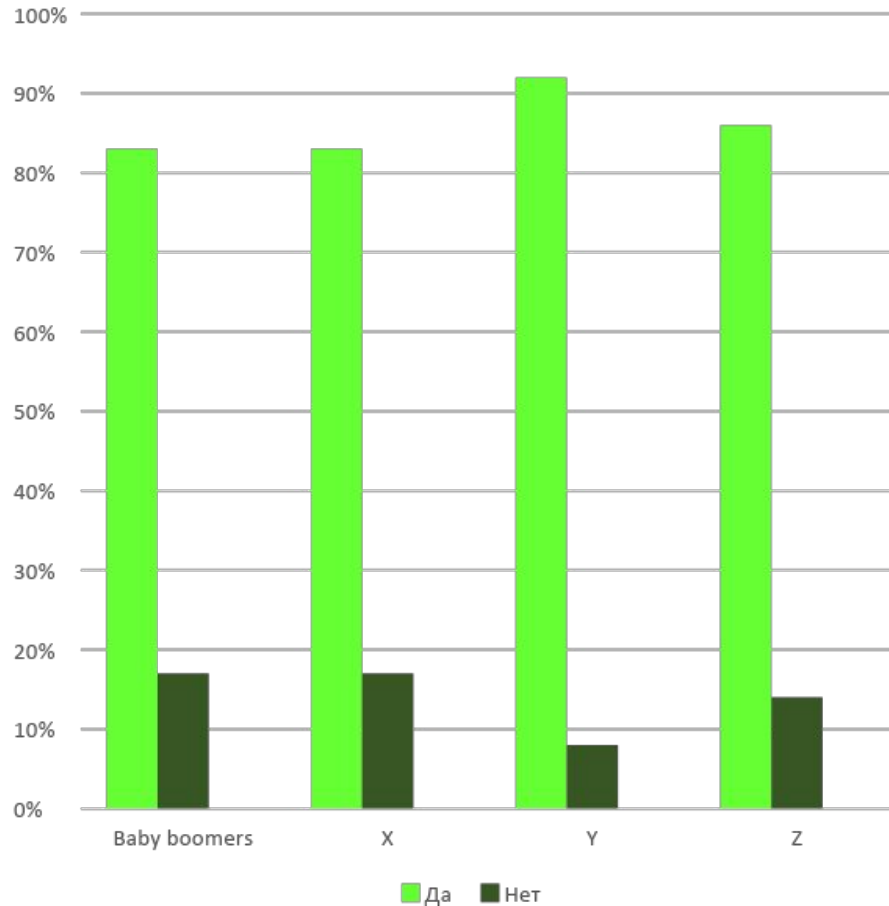
	Baby boomers	X	Y	Z
Да, это просто и помогает в жизни	33%	45%	4%	42%
Да, это помогает в жизни, но это сложно	45%	41%	42%	37%
Нет, я бы хотел(а), но не получается	0%	5%	42%	6%
Нет, это против моих принципов	22%	9%	12%	15%

Опрос показал, что все поколения, с трудом или без, умеют подстраиваться под людей и активно делают это. Но приносит ли это радость? Чаще нет, ведь собеседники в этом случае не всегда открыты и в результате вы видите не доверительные и легкие отношения, и даже не односторонние, а часто пустые и бессмысленные.

Но почему бы не начать удовлетворять потребности обеих сторон? Для этого нужно научиться договариваться и превращать конфликт интересов в кооперацию интересов.

В этом может помочь книга «Хватит быть хорошим» Томаса Д-ансенбура и глава «Win-Win» в книге «7 навыков высокоэффективных людей» Стивена Кови.

Любите ли вы, когда официальная встреча проходит в неформальной, свободной атмосфере?

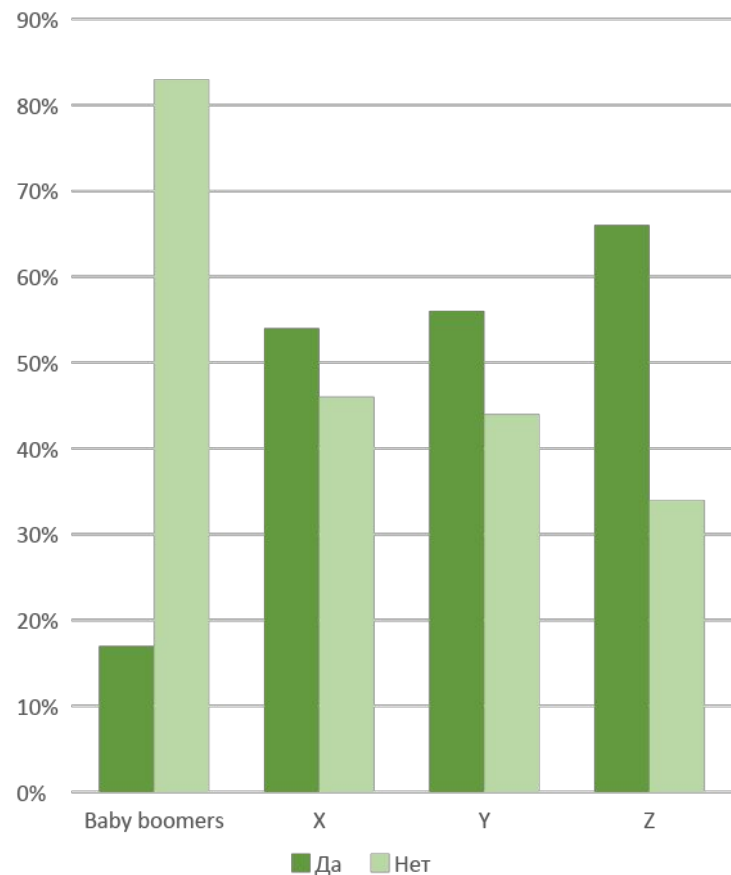


Миллениалам больше чем кому-либо еще важна комфортная, позитивная атмосфера. В их ценности входит яркая, красочная, комфортная жизнь. Поэтому им больше всего нравится проводить официальные встречи в неформальной атмосфере.

Однако как видите, это нравится не только им, но и всем остальным поколениям.

1944-1963 BB
1964-1983 X
1984-2003 Y
2004+ Z

Часто ли вы меняете что-либо в своей жизни, пробуете новое?

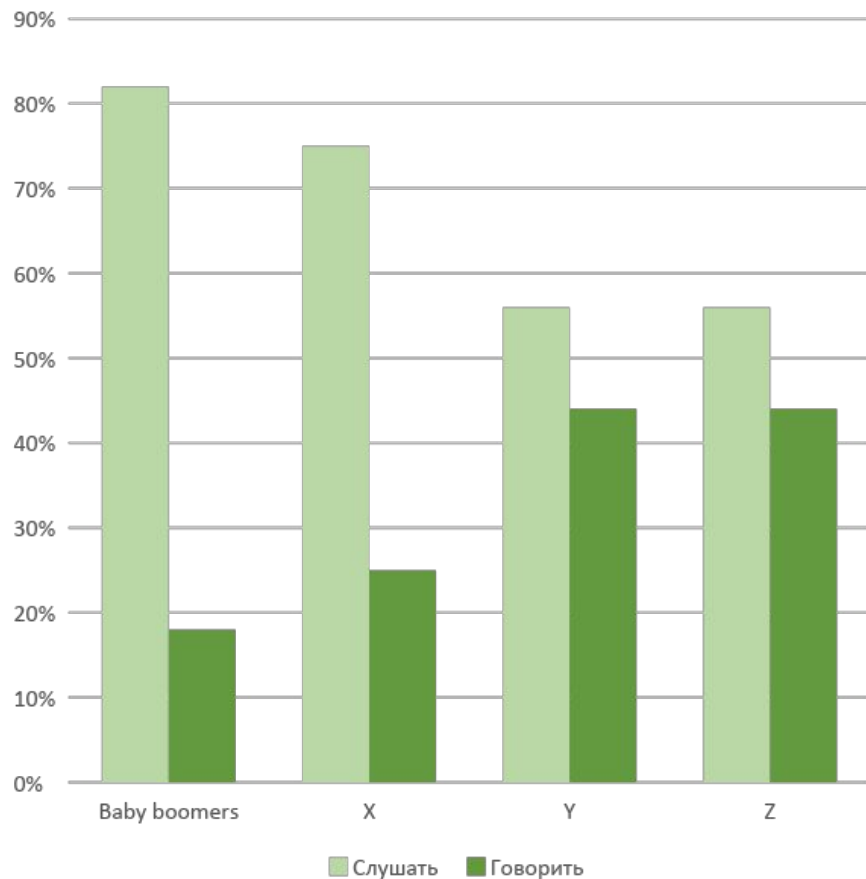


Бумерам не просто и не нужно менять что-либо в своей жизни. Их привычки, образ жизни для них невероятно ценны. Им важно чувствовать себя молодыми, но чаще всего у них нет сил или желания на изучение новинок.

Далее, чем моложе поколение, тем чаще его представители меняют свою жизнь. У людей в более зрелом возрасте (Y, X) меньше возможностей пробовать новое, так как им важно получать стабильный заработок, заботиться о семье. Однако несмотря на это, большинство из них все равно хотят и меняют свои привычки.

Младшее же поколение пока с легкостью может и хочет менять что-то в своей жизни. Им можно посоветовать попробовать новое хобби и они скорее всего попробуют. Посмотрите, как часто меняются тренды поколения Z.

Любите ли вы больше говорить или слушать?



Старшее поколение меньше меняет что-либо в жизни, поэтому и рассказывать о поразительном новом хобби они не могут.

А младшие поколения проще открываются людям, поэтому поколение Z намного больше любит говорить, чем Бумеры. Однако это конечно не означает, что BB совсем не нуждаются в том чтобы их выслушали.

Каждому человеку это необходимо и если вы не будете интересоваться делами Бумера, вы рискуете быть обвинены в неуважении и эгоизме.

1944-1963 BB
1964-1983 X
1984-2003 Y
2004+ Z

Baby Boomers (1944-1963)

- Обращаться уважительно
- Подчеркивать их важность
- Хорошо и правильно говорить
- Доверять им
- Просить научить
- Не критиковать, если ты не в команде
- Уделять им много внимания
- Быть с ними «на волне»

Так как лучше с ними общаться?

- Дать к себе привыкнуть
- Просить совет
- Не перебивать

X (1964-1983)

Так как лучше с ними общаться?

- Обращаться уважительно, но не бояться говорить им «ты»
- Спрашивать об интересах и рассказывать своих
- Не перебарщивать с разговорами о себе и своих проблемах
- Шутить
- Быть с ними в команде
- Не требовать доверия

- Договариваться «по-человечески»
- Благодарить их
- Напоминать про цели, амбиции

У (1984-2003)

- Проговаривать долгосрочную перспективу
- Обращать на «ты», но не забывать об уважении
- Подводить итоги в терминах полученного опыта
- Наполнять жизнь позитивом
- Использовать яркие цвета и позитивные образы
- Давать четкий ответ
- Говорить о разных вещах
- Не бояться писать им
- Доверять им

Так как лучше с ними общаться?

- Хвалить
- Четко ставить цели
- Слушать
- Давать свободу
- Стараться быть ближе к идеалу

Z (2004+)

- Пояснять смысл ограничений
- Быть им друзьями
- Доверять им, особенно если он в вас заинтересован
- Подчеркивать индивидуальность
- Аргументировать, объяснять
- Интересоваться ими, показывать заботу и небезразличие
- Давать свободу
- Говорить четко и достаточно быстро

Так как лучше с ними
общаться?

- Быть уверенным в себе
- Переключаться на разные темы
- Шутить