

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РФ

Федеральное государственное бюджетное образовательное
учреждение высшего образования

ПЕНЗЕНСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ

Факультет педагогики, психологии
и социальных наук

Кафедра «Прикладная
психология»

Направление подготовки 44.04.02 «Психолого-педагогическое образование»
Магистерская программа «Социальная психология в образовании»

Магистерская диссертация
на тему

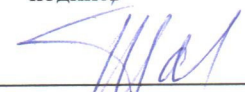
«Особенности мотивационной сферы старшеклассников с признаками
алекситимии»

Студент


подпись

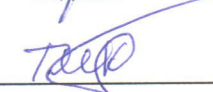
Михайлова Светлана Николаевна

Научный руководитель


подпись

Тарасов С.В.

Нормоконтролёр


подпись

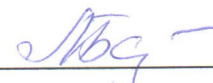
Карманова Т.М.

Рецензент к. псих. н., доцент кафедры
«Защита в чрезвычайных ситуациях»

ПКИТ (филиал) ФГБОУ ВО

«Московский государственный университет

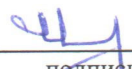
технологий и управления имени К.Г. Разумовского»


подпись

Бочкарева Л.П.

Работа допущена к защите (протокол заседания кафедры от 15.02.2021 № 12)

Заведующий кафедрой


подпись

Медведева И.А.

Работа защищена с отметкой хорошо (протокол заседания ГЭК от 3.03.21 № 13)

Секретарь ГЭК


подпись

Карманова Т.М.

Пенза 2021

Содержание

Введение.....	3
Глава 1. Анализ научных данных по проблеме исследования.....	10
1.1. Понятия эмоций и эмоциональной сферы. Нарушения эмоциональной сферы.....	10
1.2. Алекситимия как психологическая проблема. Формы, причины, признаки.....	18
1.3. Проблема мотивации в психологических исследованиях.....	24
1.4. Особенности аффективно-мотивационной сферы старшеклассников.....	32
Выводы по главе I.....	36
Глава 2. Изучение различий в показателях мотивационной сферы у старшеклассников с признаками алекситимии.....	39
2.1. Описание процедуры и методов исследования.....	39
2.2. Анализ и интерпретация диагностических данных.....	46
Выводы.....	65
Заключение.....	70
Список используемых источников.....	72
Приложение 1.....	79
Приложение 2.....	91

Введение

Алекситимия, являясь личностным конструктом, встречается у психически здоровых людей различного возраста. В гендерном отношении алекситимия чаще обнаруживается у представителей мужского пола [42; 64].

Большинство исследователей сходятся во мнении, что алекситимия – это первичная личностная характеристика по отношению к тревоге и депрессии, повышающая риск развития последних под влиянием стресса [2].

Многие специалисты не причисляют алекситимию к заболеваниям, считая ее в большей степени проблемой психологического характера, комплексной характеристикой личности. Но в системе других факторов риска алекситимия как личностный конструкт может являться преморбидным фоном развития пограничных психических расстройств, развития аддикций, соматических и психосоциальных проявлений неблагополучия [2].

Алекситимию относят к психологическим характеристикам личности, которая заключается в снижении или отсутствии способности к распознаванию, различению и выражению эмоциональных переживаний и телесных ощущений. Иногда к алекситимии относят и низкую эмоциональную чувствительность в отношении других людей, низкую эмоциональную вовлеченность в быденной жизни и т.д. Следовательно, это понятие связано с понятием эмоционального интеллекта. Некоторые исследователи считают, что алекситимия – это именно проявление низкого уровня эмоционального интеллекта [40].

Некоторые исследователи рассматривают алекситимию как социокультурный феномен, который связан с низким социальным статусом индивида, низким уровнем образованности и словесной культуры. В психоанализе данное явление рассматривается как защитный механизм, который «включается» при наличии травмирующего эмоционального

фактора. В таких условиях постоянное подавление эмоциональных реакций приводит к снижению эмоциональной чувствительности в отношении этого фактора. Затем чувства и эмоции становятся менее выраженными даже при отсутствии травмирующих обстоятельств.

Рассмотрение причин алекситимии обращает наше внимание на особенности воспитания, при котором эмоциональные реакции детей блокируются родительскими запретами.

Актуальность проведенного исследования связана с тем, что, согласно статистике, в последнее время алекситимия стала часто обнаруживаемой в детской и взрослой популяции [21, с. 57-58]. В старшем школьном возрасте она может стать причиной неспособности адаптивно справиться со стрессовой ситуацией, а также может привести к проблемам в межличностных отношениях [42].

Фоном развития в ранней юности является интенсивность эмоциональных переживаний. Начиная с подросткового возраста, наблюдается эмоциональная нестабильность, склонность к аффектам, и эта тенденция сохраняется на более старшем возрастном этапе. Для старшеклассников также характерны быстро меняющиеся полярные эмоциональные состояния, немотивированные перепады настроения, что свидетельствует о пролонгированном эффекте «подросткового комплекса».

Однако в период старшего школьного возраста переживания становятся глубже, появляются более стойкие чувства, эмоциональное отношение к разным явлениям жизни делается длительнее и устойчивее, значительно более широкий круг аспектов социальной действительности небезразличен старшекласснику и порождает у него различные эмоции. При такой насыщенности эмоциональной сферы среди старших школьников выделяются учащиеся с признаками алекситимии.

Индивиды с признаками алекситимии испытывают трудности в различении и описании эмоциональных переживаний как у себя, так и у

других людей. Межличностные связи таких людей часто ограничены и ригидны, они имеют тенденцию к избеганию общения с другими людьми. Алекситимия является благоприятной почвой для развития депрессий и психогений.

Большая часть исследований по проблеме алекситимии в контексте изучения психологических факторов, направлены на установление взаимосвязи алекситимии с индивидуальными характеристиками и ресурсами человека. Есть данные о связи алекситимии с такими личностными характеристиками, как агрессивность (Е.Н. Левшунова), акцентуации характера (О.П. Бартош, Т.П. Бартош), механизмы психологической защиты и совладающее поведение (А.К. Акименко, А.Ю. Искусных), эмоциональный интеллект (Е.С. Иванова).

Изначально феномен алекситимии изучался с психодинамических позиций. В этой парадигме алекситимия рассматривается как соматический симптом, образующийся вследствие действия примитивной психологической защиты, вызванное стрессом, когда возбуждение не получает психической переработки, а потому сразу переходит на уровень психосоматики.

На сегодняшний день известны социо-культуральные, когнитивно-психологические, нейропсихологические и психофизиологические исследования алекситимии. Так, например, выявлены некоторые нейрофизиологические особенности лиц с высоким уровнем алекситимии, объясняющие характерные для них трудности в эмоциональной регуляции и переработке эмоционально окрашенной информации. С учетом новых данных сегодня большинство исследователей склоняется к мнению о том, что алекситимия является относительно устойчивой, частично генетически, частично культурально обусловленной характеристикой.

Проблема алекситимии проявляет себя в искажении взаимодействия личности и среды. В основе этой проблемы лежит специфическая совокупность признаков, характеризующая психический генетически

обусловленный склад индивидов, предрасполагающий к возникновению этого психосоматического явления.

Что касается социальной обусловленности, то здесь исследователи чаще всего упоминают деструктивные изменения в институте семьи, негативно влияющие на психическое здоровье её членов. В первую очередь, это касается подрастающего поколения. В семьях, где отсутствует передача опыта эмоционального взаимодействия между поколениями, нарушены условия воспитания, в семьях с низкой психологической культурой алекситимические проявления у детей встречаются чаще (Н.И. Олифирович, Э.Г. Эйдемиллер и др.).

В проведенном исследовании мы рассматриваем алекситимию как многомерную системную психологическую характеристику, формирующуюся на основе биопсихосоциальных факторов.

Изучение особенностей мотивационной сферы старших школьников с признаками алекситимии представляет исследовательский интерес в связи с существенными преобразованиями в строении мотивационно-личностной сферы в этом возрасте. Мотивы в ранней юности становятся не непосредственно действующими, а возникающими на основе сознательно принятого решения, многие интересы принимают характер стойкого увлечения. Мотивационная сфера объединяет как личностные структуры, так и деятельностные, что наибольшим образом соответствует особенностям старшего школьного возраста, в котором переплетаются процессы личностного роста и социализации.

В рамках психологических исследований, базирующихся на теории поколений, у представителей «мультимедийных технологий» отмечаются депривационные когнитивные и коммуникативные особенности, свидетельствующие о накоплении алекситимических проявлений (О.С. Гостимская, М.А. Селюкова, Г.В. Солдатова и др.). Очевидно, что современные технологии, прежде всего компьютерные, меняют контакт

между людьми. Снижение тактильного контакта, изменения форм общения, сокращение прямой, непосредственной коммуникации – все это способствует нарастанию проявлений аутизации, тревожности и депрессивности, всем сопутствующим алекситимии характеристикам (Е.Ю. Зотова, М. Лебешева, Г.В. Солдатова, В. Шляпников).

Актуальность исследований, опосредованно связанных с алекситимией и ее проявлениями в молодом возрасте, определяется необходимостью поисков новых форм психологического сопровождения, направленного на сохранение здоровья, социальную адаптацию и гармоничное личностное развитие в юношеском возрасте.

Целью проведенного исследования стало изучение особенностей мотивационной сферы старших школьников с признаками алекситимии для использования диагностических данных в диагностической, консультативной и коррекционной практике педагога-психолога при работе со старшеклассниками, их родителями и педагогами.

Объект исследования - мотивационная сфера старших школьников.

Предмет - характеристики мотивационной сферы старших школьников с признаками алекситимии.

Гипотеза: мотивационная сфера старших школьников с признаками алекситимии характеризуется низким уровнем потребности в новых ощущениях, сниженной мотивацией достижения, низкой потребностью в одобрении и преобладанием нейтрально-негативных социально-перцептивных установок.

Для реализации цели исследования и проверки выдвинутой гипотезы были определены следующие **задачи**:

1. Провести анализ данных психологических исследований по вопросам развития в старшем школьном возрасте, выделить особенности аффективной и мотивационной сферы периода ранней юности; рассмотреть понятие алекситимии и причины ее формирования.

2. Определить методики для диагностики признаков алекситимии и некоторых характеристик мотивационной сферы старших школьников.

3. Сформировать выборку исследования и провести диагностические процедуры.

4. Проанализировать полученные диагностические данные, интерпретировать выявленные связи и различия, сформулировать выводы.

В ходе исследования были использованы такие **методики**, как:

- Торонтская шкала алекситимии;
- методика «Диагностика потребности в поисках ощущений»

М. Цукермана;

- методика «Готовность к риску» (PSK) А.М. Шуберта;
- методика измерения потребности в достижении Ю.М. Орлова;
- методика «Оценка потребности в одобрении» Д. Крауна и Д. Марлоу;
- методика оценки социально-перцептивной установки личности Т.Д.

Дубовицкой.

Для математико-статистической обработки данных были использованы угловое преобразование Фишера, Т-критерий Стьюдента для независимых выборок и коэффициент ранговой корреляции Спирмена.

Исследование с применением Торонтской шкалы алекситимии проводилось на выборке из 68 человек. В дальнейшем исследовании приняли участие 33 испытуемых без признаков алекситимии (Группа I) и 15 испытуемых, чьи показатели соответствуют явной алекситимии или относятся к промежуточной степени (Группа II).

Научная новизна исследования заключается в расширении данных о психологических особенностях лиц с признаками алекситимии. Известная информация об особенностях эмоциональной сферы лиц с этой психологической проблемой дополнена данными, характеризующими их мотивационную сферу. Результаты проведенного исследования указывают на ряд особенностей мотивационной сферы старшеклассников с признаками

алекситимии, которые проявляются в показателях потребности в поиске ощущений, мотивации достижения, в показателях потребности в одобрении и в социально-перцептивных установках. Также выявлены различия в связях между потребностью в одобрении и мотивации достижения, между потребностью в поисках новых ощущений и склонностью к риску у лиц с признаками алекситимии и без них.

Практическая значимость: выявленные особенности мотивационной сферы учащихся с признаками алекситимии создают основу для разработки коррекционных программ, направленных на снижение выраженности алекситимического пространства в подростково-юношеской среде, на профилактику рисков нарушения психического и соматического здоровья школьников.

Структура работы: магистерская диссертация состоит из введения, двух глав, выводов, заключения, списка используемых источников и двух приложений. Список литературы включает 71 источник. Объем диссертации составляет 94 страницы машинописного текста.

Глава 1. Анализ научных данных по проблеме исследования

Понятия эмоций и эмоциональной сферы. Нарушения эмоциональной сферы

Эмоции сопровождают большую часть проявлений человеческой жизнедеятельности, оказывая регулирующее действие на деятельность психики, поведение. Таким образом, эмоции обеспечивают удовлетворение актуальные потребностей.

Существует множество различных эмоций и их классификаций. Критериями разграничения эмоций являются:

- знак (положительные и отрицательные эмоции);
- модальность;
- степень и характер активации физиологических процессов;
- интенсивность и продолжительность;
- уровень развития [62].

Человек нуждается в положительных эмоциях и стремится к ним, отрицательных же старается избегать и игнорировать. Такое разграничение эмоций определяет их мотивационную роль.

Ожидание успеха, достижение цели, удовлетворение потребности обеспечивают возникновение положительных эмоций. Однако не всегда ситуация порождает такие эмоции: они возникают, если человек знает, с помощью чего достичь желаемого. Следовательно, положительные эмоции – это сигнал собственной поведенческой компетентности. А если достижение успеха происходит при использовании другого, нового, подхода, то положительная эмоция способствует их закреплению.

Отрицательные эмоции возникают в ситуации блокированной потребности, фрустрации – когда появляются препятствия на пути к достижению цели. Зачастую такие препятствия мнимы и преувеличены.

Также отрицательные эмоции связаны с потерями, боязнью ответственности, некомпетентностью. Конструктивность отрицательных эмоций обуславливается тем, что они позволяют увидеть проблемы и направления развития, блокируют неэффективные стратегии поведения. Негативные эмоции способствуют нашему развитию в случае, если они осознаются и принимаются, а не подавляются. Помимо этого, отрицательные эмоции выполняют функции активации механизмов психологической защиты [18].

По модальности различают следующие эмоции: тревога, страх, обида, вина, разочарование, скука, тоска, радость, удовольствие, гнев и другие. Тревога – это ощущение приближающего несчастья, беды, которое проявляется в ощущении напряжения, чувстве беспокойства. Страх – это переживание опасности для жизни, здоровья и благополучия. Он обычно связан с конкретными ситуациями, конкретными объектами или людьми, то есть является опредмеченной тревогой. Обида – это чувство недовольства, проявляющееся одновременно со стремлением к обвинению другого и переносу на него ответственности за неуспех. Вина противоположна обиде и связана с переживанием личной ответственности с упреками и осуждением самого себя. Разочарование возникает в ситуации утраты ценностный ориентаций и проявляется как потеря веры в то, что ранее имело смысл. Скука возникает при переживании «пустоты жизни», когда интересы и стремления отсутствуют. Тоска – это переживание потери, ощущение душевной тяжести и боли. Радость проявляется как предчувствие, ожидание или переживание успеха. Удовольствие – это нечто приятное от сделанного, оно возникает при удовлетворении потребности. Гнев – это бурное проявление недовольства, при этом необязательны враждебное отношение и агрессия [18]. Таким образом, нами описаны основные эмоции согласно их модальности. Однако этот список может быть продлен.

Эмоции оказывают влияние на активность организма. Некоторые из них активируют организм (например, гнев) и называются стеническими

эмоциями. Астенические эмоции (например, тоска), наоборот, снижают уровень активности [20, с. 33].

Также разделяют эмоции ожидания и эмоции покоя. Эмоции ожидания характеризуются напряженностью. Последняя может возрастать по мере достижения цели, а также появляется при столкновении полярных желаний. Эмоции покоя появляются в ситуации достижения цели или понимания невозможности ее достижения. Эти эмоции характеризуются расслабленностью (например, умиротворенность или разочарование) [18].

Качество и количество ожидаемой или полученной информации, ее ожидаемый и реальный формат, а также момент ее получения определяют характер эмоциональной реакции. Не менее важно то, как человек воспринимает и интерпретирует эту информацию.

Структура эмоций включает в себя 3 компонента:

- непосредственное переживание – совокупность телесных ощущений (легкость, напряжение и т.д.);
- побудительный компонент (к какой-либо деятельности);
- когнитивный компонент: в ситуации недостатка информации эмоции побуждают человека к тем или иным действиям, которые могут оказаться в той или иной степени полезными [18].

Эмоции могут проявляться в формах аффекта, страсти, настроения и эмоциональных реакций.

Аффект – это короткое по длительности, но сильное эмоциональное проявление, которое сопряжено с внезапным изменением личностно значимых обстоятельств жизни. При этом есть связь с имеющейся ситуацией. Аффект не возникает относительно воображаемых, возможных событий и событий будущего. Также аффект характеризуется обобщенностью: основной раздражитель образует единое целое с сопутствующими раздражителями, которые поддерживают аффект. Именно поэтому, например, трудно успокоить разъяренного человека. А аффект ужаса может

поддерживаться любыми случайными вещами, отчего человек в панике мечется в разные стороны.

Еще одна характеристика аффекта – интенсивность. Признаком высокой интенсивности эмоции аффекта могут служить физиологические проявления, например, спазм сосудов. В отдельных случаях наблюдается изменение состояния сознания. Обычно наблюдается выраженное в той или иной степени «сужение» сознания [18].

Существуют физиологический и патологический варианты аффекта. Многие считают, что аффекты способствуют дезадаптации. Между тем существует мнение, что опыт аффекта помогает определить аффектогенные ситуации, осуществить подготовку к ним или вовремя сдержать. Многие знакомы с понятием эмоциональной «разрядки», что ярко ощущается после аффекта. Также аффекты способствуют развитию самосознания посредством осмысливания последствий поступков, совершаемых в данный момент [18].

Страсть представляет собой сильное и стабильное во времени чувство, при котором на объекте, порождающем это чувство, сконцентрированы все внимание, мысли и действия человека. Страсть не может быть «плохой» или «хорошей», она неразрывно связано с человеком и является его «отражением».

Настроение – это устойчивое эмоциональное состояние, которое зависит от восприятия человеком происходящего и его физическим состоянием. Устойчивое хорошее настроение – это показатель психологического здоровья и интегрированности личности. В настроении отражается физиологическое самочувствие, уровень активации, готовность действовать.

Эмоциональные реакции ситуативны и коротки по длительности. Это относительно спокойные реакции организма, которые связаны с внешними событиями и с внутренним состоянием [18].

Эмоции – это форма индивидуального и видового опыта. Под их влиянием человек не всегда осознает целесообразность совершаемых им действий, саму ситуацию деятельности. Так, столкновение осознаваемых и неосознаваемых эмоций – одна из главных причин возникновения неврозов.

Способности к дифференциации эмоций, к расширению круга эмоциогенных объектов, к эмоциональному и поведенческому контролю служат показателями развития эмоциональной сферы [18].

Первичная форма эмоций – это эмоциональный тон ощущений, который распознается в целом как переживание приятного или неприятного, что порождает активность субъекта в направлении к объекту-раздражителю или, наоборот, от него.

Также выделяют органические и социальные эмоции. Первые строятся на основе физиологических процессов, инстинктивной деятельности организма, вторые возникают в ситуациях межличностного общения (вина, обида и т.п.).

Достижение высшего уровня развития эмоциональной сферы осуществляется посредством проявления духовных по своей природе чувств (нравственных, эстетических), связанных с ценностными ориентациями личности.

Эмоциональный опыт человека количественно и качественно складывается в процессе развития личности – при сопереживании, идентификации, подражании другим людям, в ходе изучения их психологического склада, при попытках в определенных условиях предсказать их эмоциональные проявления, а также при созерцании предметов искусства, под влиянием СМИ.

Эмоции – важная составляющая человеческого общения: они влияют на выбор партнеров по общению, направленность на общение и его средства и формы.

Эмоции сопровождаются различными изменениями в функционировании организма. Вегетативные сдвиги, характеризующие эмоции, могут иметь симпатикотоническую или ваготоническую направленность. Преобладание тонуса симпатического отдела вегетативной нервной системы обуславливает возникновение негативных эмоций, преобладание тонуса парасимпатического отдела – положительных эмоций. Между тем нередко симпато-адреналовые и вагоинсулярные реакции сочетаются между собой при отсутствии явно доминирующих [18].

Одной из первых попыток объяснить физиологическую природу эмоций была теория Джемса-Ланге. В соответствии с ней, внешние впечатления рефлекторным путем, минуя сознание, вызывают в организме определенные вегетативные реакции и побуждают к выполнению соответствующих действий. Последующее осознание происшедших изменений субъективно переживается как эмоция.

Позднее исследовательским путем была определена роль центральных нервных образований в возникновении эмоций. Всевозможные аспекты эмоциональных состояний находятся под контролем определенных структур нервной системы, работа которых представляет собой слаженный механизм. Так, эмоциональная окраска речи определяется работой зрительного бугра; за выражение эмоций отвечает стриопаллидарная система; гипоталамус отвечает за регуляцию вегетативных, метаболических и сосудистых процессов при эмоциональных состояниях; на кору больших полушарий головного мозга влияет ретикулярная формация. Также выявлено, что функция коры больших полушарий не сводится к пассивной рецепции эмоциональных процессов. Результат деятельности коры головного мозга – высшие эмоциональные проявления [18].

Далее мы рассмотрим нарушения эмоциональной сферы.

Патологический аффект – это бурная эмоциональная реакция гнева или ярости, которая появляется при воздействии незначительных раздражителей.

Патологическому аффекту сопутствуют агрессивные действия, нацеленные на раздражитель. Данная эмоциональная реакция проявляется стремительно на фоне помраченного сознания по типу сумеречного. Выход из этого состояния сопровождается потерей памяти пережитого.

Эйфория – это патологически завышенное, неадекватное раздражителю, сверхрадостное настроение, которое сопровождается чувством беззаботности, беспечности, абсолютной симпатией к происходящему. Даже негативные (в том числе трагические) моменты жизни воспринимаются только в положительном свете. Отметим, что чувство эйфории сопровождает многие психические и соматические заболевания.

Мория – это повышенное настроение, ничем не мотивируемое и сопровождающееся расторможенностью влечений. Данное расстройство обычно диагностируется у лиц с органическим поражением лобных долей [58].

Дистимия – это патологически сниженное, подавленное настроение, возникающее при отсутствии на то причин. Мрачность, отсутствие перспектив, безысходность, пессимизм – вот что характерно для восприятия окружающего мира человека, находящегося в этом состоянии. Дистимия считается одной из основных причин суицидальных мыслей и действий, ведь жизнь кажется безрадостной и бессмысленной.

Тревога – это тоска, проецируемая в будущее. Она характеризуется беспокойством, вызванным беспричинным ожиданием больших неприятностей, которые могут произойти как с самим человеком, так и с его близкими. Тревога может быть ситуационно-обусловленной (связанной с конкретной, обычно преувеличенной жизненной ситуацией) и диффузной (не связанной с какими-либо фактами или событиями). Часто тревоге сопутствуют ярко проявляющиеся вегетативные реакции и двигательное возбуждение. Многие психические и соматические расстройства содержат в себе тревожную симптоматику [58].

Дисфория – это беспричинное тоскливо-злобное настроение, сопровождающееся ярко демонстрируемыми недовольством, гневом, раздражительностью по отношению к окружающим и, иногда, к самому себе. За этими эмоциональными реакциями следуют соответствующие им поведенческие – внезапно проявляющиеся разрушительные действия.

Эмоциональная лабильность – это выражено неустойчивое настроение, при котором воздействие незначительных раздражителей приводит к резкому переходу с одного эмоционального состояния в другое, полярное. Такие люди чрезмерно сентиментальны. Для эмоционально лабильного человека характерны частые смены настроения в течение дня.

Эмоциональная тупость сопровождается постепенным исчезновением высших чувств – нравственных, эстетических, интеллектуальных. Человек со временем теряет способность сопереживать и становится безразличным, грубым по отношению к окружающим, даже близким людям. Одновременно с этим изменения не затрагивают низшие чувства, направленные на удовлетворение биологических потребностей [58].

Апатия – это отсутствие любых желаний, полное безразличие к окружающим и к себе. Сохраняя в целом способность мыслить, в состоянии апатии человек в состоянии апатии теряет способность действовать.

Мания характеризуется повышенным настроением, психическим и двигательным возбуждением (быстрая речь, резкие движения). При таком расстройстве аффективной сферы доминируют низшие эмоции, связанные с удовлетворением биологических потребностей. Самооценка человека в состоянии мании находится на высоком уровне (так называемая «мания величия»).

Неспособность контролировать поведенческие проявления эмоций, нарушения эмоциональных реакций при воспоминании о каких-либо событиях, сентиментальность могут говорить о проявлении такого аффективного расстройства, как недержание аффекта. Оно может

рассматриваться как специфичное восприятие окружающего мира, обусловленное индивидуальными особенностями человека. При этом человек способен осознавать свои эмоциональные реакции и часто стремится скрыть это [58].

Эксплозивность (взрывчатость) – это чрезмерная эмоциональная возбудимость, сопровождающаяся бурными аффективными вспышками – агрессией, направленной вовне или на самого себя. При эксплозивности снижается самоконтроль.

Эмоциональная вязкость – это стойкая фиксация на каком-либо событии, ситуации, объекте. Для нее характерны злопамятность, приверженность к определенному распорядку жизни (и никак иначе), консерватизм во взглядах и привычках, косность, оппозиционное отношение ко всему новому, излишняя сконцентрированность на психотравмирующих ситуациях (на неудачах, обидах).

Одним из нарушений эмоциональной сферы выступает алекситимия. Поскольку темой нашего исследования является мотивационная сфера старшеклассников с признаками алекситимии, рассмотрим этот вариант эмоционального нарушения отдельно.

Алекситимия как психологическая проблема. Формы, причины, признаки

По данным различных исследований, алекситимия в том или ином варианте проявления встречается у 5-25% населения [58].

Алекситимия характеризуется неспособностью к выражению и описанию эмоций. Большинство специалистов не считают алекситимию заболеванием, указывая на ее психологический (а не психиатрический) характер. Это явление связано с некоторыми особенностями нервной

системы человека. Алекситимия не влияет на интеллектуальную деятельность.

Термин «алекситимия» впервые ввел в употребление в 1973 году психиатр П. Сифнеос. В своих работах врач описывал результаты своих наблюдений за пациентами клиники, в которой лечили психосоматические заболевания. Все пациенты обладали такими чертами, как конфликтность, низкая стрессоустойчивость, неразвитая фантазия. Им было трудно подобрать слова, чтобы описать собственные эмоции [58].

Рассмотрим формы и вероятные причины алекситимии. Выделяют первичную (врожденную) и вторичную (приобретенную) алекситимию. Первичная – обычно следствие каких-либо нарушений внутриутробного развития, патологий родов: незначительные пороки развития, последствия гипоксии в перинатальном и постнатальном периодах, заболевания в раннем детском возрасте. Это стойкая форма алекситимии, которая плохо поддается лечению и требует медицинского сопровождения.

Вторичная форма проявляется в более позднем возрасте и, как правило, не сопровождается соматическими заболеваниями. Приобретенная алекситимия возникает обычно под воздействием неких неблагоприятных факторов (психических травм, стрессов и т.д.). Алекситимия сопровождает ряд психических заболеваний (например, шизофрению, аутизм и другие).

Некоторые исследователи определяют алекситимию как социокультурный феномен, который связан с низким социальным статусом индивида, низким уровнем образованности и словесной культуры.

В психоанализе данное явление рассматривается как защитный механизм, который «включается» при наличии травмирующего эмоционального фактора. В таких условиях постоянное подавление эмоциональных реакций приводит к снижению эмоциональной чувствительности в отношении этого фактора. Затем чувства и эмоции

становятся менее выраженными даже при отсутствии травмирующих обстоятельств [56].

К причинам возникновения алекситимии относят особенности семейного воспитания. Навязывание ребенку определенных стереотипов типа «мужчины не плачут», «нельзя выражать свои эмоции на публике» и т.п. приводит со временем к потере способности выражать собственные эмоции и чувства. Человек в любом случае будет испытывать эмоции, однако при таких условиях он неосознанно учится их игнорировать, так как возникает своеобразное их блокирование. Соответственно, человек становится своего рода защищенным от внутренних переживаний, лишаясь при этом возможности понимать их и говорить о них [45].

Рассматривая гендерный аспект данной проблематики, следует отметить, что алекситимия чаще проявляется у мужчин. В обществе бытует мнение, что настоящий мужчина должен быть сдержанным в своих эмоциональных проявлениях. Проблема остро проявляется, когда, будучи во взрослом возрасте, человек сталкивается со стрессом и яркими эмоциональными переживаниями. Выход тому часто – соматические заболевания психогенной природы [21].

Таким образом, большинство психологов сходятся во мнении, что основная причина возникновения алекситимии – именно специфичная система воспитания, когда родители или опекуны тем или иным образом препятствуют нормальному развитию эмоциональной сферы, формированию опыта эмоциональных переживаний ребенка. Такие действия взрослых обычно подкрепляются наличием у них самих подобных проблем. Создается замкнутый круг.

Сегодня активно проводятся научные исследования, в ходе которых ученые ищут причины возникновения алекситимии в органических нарушениях в структуре головного мозга. По мнению ряда специалистов, данное расстройство становится следствием микроповреждений мозолистого

тела – структуры головного мозга, которая отвечает за межполушарную связь. В данном случае работа левого полушария, выполняющего функцию эмоционального контроля, подавляется, возникает состояние непрерывного межполушарного конфликта [58]. Данное нарушение обнаруживается у некоторых пациентов с психосоматическими заболеваниями.

Теперь подробнее рассмотрим проявления алекситимии. Она относится к нарушениям аффективной сферы и проявляется рядом особенностей характера индивида. Однако данная проблема затрагивает и другие сферы психики. Основные признаки алекситимии:

- трудности в восприятии и словесном выражении собственных чувств: человек вполне способен к эмоциональным переживаниям широкого спектра, однако не в состоянии описать их. Следствие этого – сложности в понимании эмоций других людей;
- самодостаточность, склонность к одиночеству, что появляется у алекситимиков постепенно;
- ограниченность воображения, неспособность к любой творческой деятельности;
- достаточно развитая способность к логическому структурированию при утилитарном мышлении, отсутствие склонности к фантазированию;
- отрицание существования интуиции.

Интересен тот факт, что алекситимики часто путают эмоции со своими телесными ощущениями. На вопрос о том, что они сейчас чувствуют, они отвечают что-то вроде «тепло», «неудобно», «давит» и т.п. [8].

Алекситимия может проявлять себя в различной степени. Определить ее признаки у человека достаточно легко: бедность репертуара телодвижений, однотипность и постоянство позы, выражения лица (создается ощущение «смены маски»), а также тривиальность суждений, сниженная способность к осуществлению творческой деятельности, ограниченность воображения, суждения связаны с повседневностью человека. При этом

такие люди часто показывают себя как умные и талантливые, обладающие достаточно развитым интеллектом.

Также алекситимик не понимает чувств других людей и не способен им сопереживать. Следовательно, у него низко развита способность к эмпатии. В ситуации столкновения с эмоциональными проявлениями других людей алекситимии теряется, не знает, как себя вести. Это проявляется даже в ситуации общения с близкими людьми. Так, появляется потребность в одиночестве, стремление к отчуждению. При этом неосознанно такие люди чувствуют страх эмоциональной привязанности [8].

Что касается поведенческих особенностей алекситимиков, то таким людям не свойственно проявление героизма, высоких чувств, они не склонны к самопожертвованию. Их высказывания очень рациональны.

Состояние удовлетворения люди с алекситимией связывают с материальными приобретениями, продвижением по карьерной лестнице и пр. Стремление отрационализировать подавленные чувства порождает у таких людей внутреннее беспокойство. Алекситимики постоянно стремятся чем-то заниматься, заполнить жизненное пространство, а бездействие для них невыносимо.

Как уже говорилось ранее, человек не может полностью контролировать свои эмоциональные проявления. Поэтому у людей с алекситимией порой возникают кратковременные, но выраженные эмоциональные срывы. Подобные явления сопровождаются испугом, так как это чуждые алекситимику ощущения [21].

Неспособность выразить эмоции приводит к их накоплению, которые спустя некоторое время трансформируются в различного рода патологии соматического характера. В первую очередь, происходит дисбаланс на уровне нейромедиаторной и гормональной регуляции. Затем появляются собственно телесные ощущения в виде проблем с артериальным давлением, ишемической болезни сердца, атеросклеротических поражений сосудов,

гастритов, колитов, язвенной болезни, бронхиальной астмы, мигрени, нейродерматитов, аллергии. В некоторых случаях алекситимия приводит к возникновению расстройств пищевого поведения (и, как следствие, к избыточному весу), а также алкоголизму и наркомании [58]. Так, исследование, проведенное М.Ю. Келиной и Т.А. Мешковой среди старшеклассниц и студенток города Москвы показало, что встречаемость расстройств пищевого поведения среди алекситимиков выше [64].

В целях диагностики алекситимии в психологии используются различные методики. Наиболее известной в этом отношении является опросник «Торонтская шкала», разработанный в Институте им. В.М. Бехтерева. Методика включает некоторое количество вопросов, при ответе на которые испытуемому предлагается сделать выбор в пользу одного из вариантов ответа. Уровень алекситимии определяется, исходя из суммы набранных баллов [54].

Терапевтические методы воздействия на человека с алекситимией зависят от ее формы. Первичная алекситимия достаточно плохо поддается лечению, вторичная же часто требует только психокоррекционных мероприятий. Довольно результативны в этом отношении гештальт-терапии, психодинамические методы и арт-терапия.

Большинство специалистов указывают на комплексный подход в терапии алекситимии. Внимание следует уделять лечению тех психосоматических расстройств, которые возникли вследствие длительно протекающей алекситимии. Обязательным является восстановление нормальной работы иммунной системы, метаболических процессов и гормональной регуляции организма.

Основная задача в работе с данной проблемой – это развитие способности осознавать и описывать собственные чувства, а также развитие воображения, что позволит расширить спектр эмоциональных проявлений [61].

Проблема мотивации в психологических исследованиях

Поиски ответов на вопросы «почему?», «зачем?», «для какой цели?», «ради чего?», «какой смысл?» при попытке объяснения поведения человека, его деятельности составляют представление о мотивационной сфере. Посредством мотивации человек входит в действительность. Выявление причин стабильных поведенческих изменений человека дает возможность ответа на вопрос, каковы мотивы таких поступков.

В современной психологической науке термин «мотивация» понимается двояко. С одной стороны, мотивация – это совокупность факторов, определяющих то или иное поведение. Это стремление человека что-либо сделать (это касается потребностей, мотивов, целей, намерений, инстинктов, влечений и эмоций, установок и идеалов, стремлений и других – всего, что побуждает человека к той или иной деятельности, ради чего она совершается). С другой стороны, мотивация – это характеристика процесса, стимулирующая и поддерживающая на некоем уровне поведенческую активность человека [25, с. 267].

Многие отечественные психологи при попытке определить понятие мотивации в качестве основы берут постулат, в котором говорится о единстве динамической и содержательной ее сторон. По С.Л. Рубинштейну, «мотивация – это через психику реализующая детерминация. Мотивация – это опосредованная процессом ее отражения субъективная детерминация поведения человека» [50, с. 486].

По Н.В. Ключевой, мотивация – это «соотнесение целей, стоящих перед человеком, которые он стремился достигнуть, и внутренней активности личности, то есть ее желаний, потребностей и возможностей» [25, с. 267].

Мотив отличается от мотивации тем, что он принадлежит самому субъекту поведения, является устойчивой характеристикой, побуждающей человека выполнять те или иные действия.

Взгляды на сущность и происхождение мотивации человека, как и на многие другие психологические явления, менялись на протяжении истории развития психологического знания. На этапе ассоциативной эмпирической психологии мотивы никоим образом подвергались исследованиями. Доминирующим на тот момент было представление, согласно которому вся психическая жизнь подчиняется неким законам ассоциации. Такое механическое понимание движущих сил поведения человека отвергает положение о роли самого субъекта в этом вопросе.

Позднее экспериментальные исследования К. Левина и его учеников позволили преодолеть такое понимание психологических источников активности человека. Эти исследования основывались на позициях гештальт-психологии. К. Левин противопоставил свой подход ассоциативной психологии. В ходе этих изысканий были найдены экспериментальные приемы исследования потребностей человека, что дало рывок к изучению мотивационной сферы. Однако в этих исследованиях была проигнорирована содержательная сторона психических процессов, а аналитический подход к изучению мотивации носил достаточно формальный характер [22].

Психоаналитический взгляд на данную проблематику указывает на то, что основные мотивы человека формируются в раннем детстве и в последующем в целом неизменно проявляют себя. Например, мотивация достижения, предполагающая постановку новых целей и стремление к успешному их достижению, считается результатом детского конфликта: ребенок, пытающийся привлечь к себе внимание родителя противоположного пола, стремится превзойти в чем-либо родителя своего пола как своего основного конкурента. Такая трактовка мотивации человека отрицает возможность целенаправленного ее формирования на более поздних возрастных этапах.

Психоаналитическое влияние на исследование мотивации достижения конца 50-х годов XX века направило ученых на анализ специфики

воспитания в условиях семьи. Это позволило бы детерминировать определенный уровень выраженности мотива достижения теми или иными особенностями такого воспитания. Так, изучая условия формирования мотива достижения, Д. Макклеланд выделил определенные характеристики семейного воспитания:

- синдром достижения, при котором стремление к успеху преобладает над стремлением к избеганию неудач;
- склонность к самоанализу;
- сформированность наиболее подходящей тактики целеобразования в тех или иных формах поведения и в жизни в целом;
- поддержка со стороны близких [25].

В 1956 году в журнале «Вопросы психологии» А.В. Веденов высказал мысль: ошибочно связывать все стимулы поведения человека с его потребностями. По его мнению, личностью человек становится с рождения, что позволяет ему его физическая организация. Соответственно, с этого момента человек способен к осуществлению целеустремленной созидательной деятельности [10].

А.Н. Леонтьев в своем докладе на XVIII Международном психологическом конгрессе выступил с идеей понимания мотивов как объектов воспринимаемых, представляемых, в которых конкретизируются потребности. Эти объекты отражают предметное содержание тех потребностей, которые в них воплощены. По мнению ученого, мотив – это «то, что является единственным побудителем направленной деятельности. Мотив есть не сама по себе потребность, а предмет, отвечающий данной потребности. Предмет потребности – материальный или идеальный, чувственно воспринимаемый или данный только в представлении, в мысленном плане, – мы называем мотивом деятельности» [31, с. 40].

Развитие потребностей, по А.Н. Леонтьеву, происходит в результате количественного и качественного изменения объектов, посредством которых

эти потребности удовлетворяются. Также важно уметь обрабатывать эти объекты и производить новые. В данном процессе изменяется содержание естественных потребностей, и формируются новые, социальные потребности.

Функции мотивов:

- мотивы побуждают и направляют деятельность;
- мотивы придают деятельности личностный смысл.

Таким образом, мотив определяет смысл деятельности человека [29, с. 93].

Исследования учеников А.Н. Леонтьева (Л.И. Божович, А.В. Запорожца и других) показали, что изменение мотивов влечет за собой изменение самой деятельности. Так, в исследованиях А.В. Запорожца говорится о зависимости протекания мыслительных процессов ребенка от мотивов его деятельности [1, с. 37].

Но, несмотря на множество крупных исследований, многие психологи по сей день расходятся во мнениях по вопросу сущности мотива. К мотивам относят самые разные психологические явления. Л.И. Божович указывает на то, что область мотивов включает в себя намерения, представления, чувства и переживания [7, с. 58]. Х. Хекхаузен относит к ним потребности, влечения, побуждения и склонности [60, с. 38]. По Г.А. Ковалеву, к мотивам относятся моральные установки и помыслы. К.К. Платонов утверждает, что в круг мотивов входят психические процессы, состояния и свойства личности. А. Маслоу относит сюда установки, К. Вилюнас – условия существования. По В.С. Мерлину, мотивы – это побуждения, которые обуславливают целенаправленный характер действий [19, с. 56].

Е.П. Ильин определил структуру мотивов, состоящую из трех блоков:

- потребностный блок, включающий биологические, социальные потребности и долженствование;
- блок внутреннего фильтра, включающий предпочтение по внешним признакам, внутреннее предпочтение (к ним относятся интересы и

склонности), нравственный контроль (сюда относятся убеждения, идеалы, ценности, установки, убеждения), оценку собственных возможностей, оценку собственного состояния в данный момент времени, анализ условий собственных достижений, поставленных целей, прогнозирование исходов собственных поступков и деятельности в целом;

- целевой блок, включающий цель потребности, действие и процесс удовлетворения потребности [19, с. 48].

В качестве базиса какого-либо решения или действия в конкретном случае из каждого блока может быть взят один из компонентов. В то же время структура конкретного мотива как основы действия складывается за счет комбинации этих компонентов. Общий «вид» этого мотива, так или иначе, запоминается и хранится и в процессе какой-либо деятельности, и после нее. В сознании человека описанные компоненты мотива могут выражаться в образной или речевой форме и не все одновременно.

Структура мотива может быть и вертикальной. По мнению Е.П. Ильина, мотив может включать один или некоторое количество компонентов из какого-либо блока. При этом один из них выступает как основной, главный, а другие – как дополнительные, вспомогательные. Таким образом, структура мотива характеризуется многокомпонентностью и содержит в себе несколько причин и целей [19, с. 118].

Наиболее важными показателями мотива являются его сила и устойчивость. Первая проявляется в стремлениях личности и оценивается согласно степени его интенсивности. Эта характеристика обусловлена различными факторами – физиологическими (сила мотивационного возбуждения) и психологическими (понимание результатов деятельности и ее смысла). Вторая характеристика мотива – устойчивость – определяется его сохранностью во времени. Речь идет, прежде всего, об устойчивости установок, ценностных ориентаций, намерений.

Функционал мотивов широк. Выделим главные их функции:

- побуждающая: мотив обуславливает активность человека, его поступки и деятельность;
- направляющая: мотив определяет стремление к достижению конкретных целей;
- регулирующая: мотив обуславливает характер поведения и деятельности. Это является показателем удовлетворения либо альтруистических, либо эгоистических потребностей. Данная функция связана с иерархией мотивов. Регулятивный характер мотивов проявляется в дифференциации мотивов: какие из них наиболее в данный момент наиболее значимы, соответственно, те и влияют в большей степени на поведенческие особенности человека [19, с. 342-356.].

Множество взглядов на сущность мотивов порождает множество их классификаций. Каждая из них имеет под собой ту или иную основу.

Так, разграничение мотивов на биологические и социальные, обособление мотивов самоуважения, самоактуализации, достижения базируется на выделении и классификации биологических и социальных потребностей человека.

Другая классификация за основу берет принадлежность стимулов, вызывающих потребности, к внешним или внутренним. В этой связи выделяют внутреннюю (заинтересованность теми или иными сторонами самой деятельности) и внешнюю (положительные оценки, результат деятельности, социальные перспективы) мотивацию. Соответственно, укрепление внешней мотивации происходит посредством поощрения, наград, демонстрации позитивного отношения к субъекту. Внутренняя мотивация поддерживается доступом к познавательным ресурсам и ситуациям. Внешняя мотивация обычно имеет дистантный, отдаленный характер и нацелена на достижение конечного результата учения. При этом она достаточно сильно стимулирует деятельность человека, так как она ориентирована на «сверхзадачу».

В свою очередь внешняя мотивация делится на социальную и узколичностную. По П.М. Якобсону, широкая социальная мотивация «связана с достаточно остро переживаемым чувством гражданского долга перед страной, перед дорогами, близкими людьми, связана с представлением об учении как дороге к освоению больших ценностей культуры, как средстве, позволяющем в более разумной форме сделать людям доброе и полезное, с представлением об учении как пути к осуществлению своего назначения в жизни» [65, с. 228]. Узколичностная мотивация отражает отношение человека к деятельности и ее результатам как к способу самоутверждения, а иногда и к возможности достичь личного благополучия.

Нравственность личности и ее установки служат основанием для дифференциации мотивов на общественные (значимые для общества) и личностные (с эгоистической направленностью).

Магомед-Эминов предложил классификацию на основании структуры мотива, обозначив обобщенные устойчивые мотивы (обуславливающие индивидуально-личностные характеристики человека), конкретные устойчивые мотивы, общие неустойчивые мотивы и конкретные неустойчивые мотивы [34].

В классификации мотивов критерием могут выступать виды активности. Так, выделяют мотивы общения, мотивы игры, учебной, профессиональной и досуговой деятельности, общественной деятельности.

В зарубежной психологии существует тенденция не к классификации потребностей, а к указанию их перечня. Так, Г. Мюррей в 1938 году выделил такие психогенные потребности: в агрессии, аффилиации, доминировании, достижении, защите, игре, избегании вреда, избегании неудач, избегании обвинений, независимости, неприятии, осмыслении, познании, помощи, покровительстве, понимании, порядке, привлечении внимания к себе, признании, приобретении, противодействии, разъяснении (обучении), сексе, созидании, сохранении (бережливости), уважении, унижении [19, с. 43].

Э. Фромм (1998) составил свой список социальных потребностей:

- в человеческих связях (идентификация с группой, чувство «мы», уход от одиночества);
- в самоутверждении (потребность подтвердить собственную значимость, чтобы избежать чувство неполноценности);
- в привязанности (потребность испытывать близость к кому-либо, ответственность этих чувств, иначе – апатия, негативизм по отношению ко всему);
- в самосознании (потребность чувствовать себя особенным и неповторимым);
- в системе ориентации и объекте поклонения (потребность быть частью той или иной культуры) [19, с. 43].

Длительное время взаимосвязь мотива и деятельности носила мономотивационный характер. Рассматривая мотив как системообразующий фактор деятельности и поведения, исследователи причисляли конкретные потребности к конкретным мотивам. Из такого понимания вытекают 3 положения:

- формула «один мотив – одна деятельность»;
- на основе того или иного мотива формируются тот или иной вариант поведения;
- содержание деятельности определяется ее мотивом.

Сегодня в психологической среде распространено такое мнение: деятельность и поведение человека определяются одновременно несколькими мотивами. Так, А.Н. Леонтьев, выдвигая положение полимотивированности деятельности, основывался на постулате, что сложные формы поведения и деятельности, как правило, обуславливаются многими потребностями [30].

Б.А. Сосновский говорит о том, что идея полимотивированности деятельности обязывает ввести понятие «полиосмысленность деятельности». Согласно этой идее, мотив выступает как многогранно осмысленный предмет

потребности. Однако не каждый такой предмет, соответствующей той или иной потребности, становится мотивом, порождающим новую деятельность. По Б.А. Сосновскому, только достижение человеком отдаленной цели порождает истинную полимотивацию. Любая деятельность включает в себя совокупность частных деятельностей. Каждая из них обусловлена частными мотивами по отношению к общему. Они составляют структуру общего мотива и одновременно с этим являются относительно самостоятельными образованиями. Каждый из них направлен на достижение конечной цели [52].

Проблема мотивации является одной из стержневых и наиболее многогранных и сложных в психологии. Несмотря на существующие расхождения в определении понятия мотива, специалисты сходятся в том, что качество выполнения деятельности и ее результат зависят, прежде всего, от потребностей индивида, его мотивации. Последняя стимулирует активность человека по достижению поставленной цели. Эта активность является системообразующим фактором развития человека.

Особенности аффективно-мотивационной сферы старшекласников

Старшекласники – это возрастная группа от 15 до 17 лет, которая, согласно возрастной периодизации Д.Б. Эльконина, именуется как период ранней юности. Это период следует за подростковым. Последний, в свою очередь, накладывает определенный отпечаток на дальнейшее развитие личности молодого человека. Поэтому бесспорно, что некоторые особенности аффективной сферы в ранней юности коренятся в происходящих в предыдущий и данный возрастной период физиологических процессах. По мнению советского психиатра А.Е. Личко, лица от 14 до 18 лет входят в группу риска по развитию психопатологий личностной сферы [33, с. 14].

Особенности аффективной сферы в период ранней юности таковы: расширяется спектр эмоциональных реакций, увеличивается их продолжительность. Это повышает вероятность проявления механизмов психологической защиты. Вместе с этим повышается уровень эмоциональной устойчивости, более развитой становится способность к саморегуляции.

Тем не менее, в старшем школьном возрасте часто возникают так называемые немотивированные поступки, которые обуславливаются внутренними или внешними (межличностными) конфликтами. Со стороны такие действия могут казаться нелогичными [43, с. 12]. В целом эмоциональное реагирование в раннем юношеском возрасте отличается большей стабильностью и меньшей интенсивностью, по сравнению с подростковым возрастом.

Существенного уровня развития достигают высшие чувства, которые обуславливают целый ряд потребностей: эстетических, интеллектуальных, социально-нравственных. В условиях постоянной коммуникации интенсивно развиваются социальные чувства: эмпатия, чувство взаимопонимания, духовного единства, отзывчивости и т.п.

Поведение старшеклассников все больше отражает их индивидуально-типологические особенности. Так, экстраверты более открыто и отчетливо демонстрируют свои переживания; интроверты же, на первый взгляд, малоэмоциональны и редко выносят свои переживания на публику [51, с. 44]. Поверхностным взглядом на интроверта легко поставить клеймо алекситимика. Однако интроверты все же глубоко эмоциональные индивиды, способные тем или иным способом рассказать о своих переживаниях. Алекситимикам же даже невербальное описание собственного эмоционального состояния недоступно.

Развитие в старшем школьном возрасте мотивационной сферы происходит в двух направлениях:

- учебно-профессиональном, когда происходит формирование мотивов учебной деятельности в соответствии с выбранной профессией;

- личностном, где мотивы формируются, исходя из потребностей в межличностном общении, в эмоциональной привязанности к кому-либо, а также потребностей в самопознании и саморазвитии [55, с. 52].

Таким образом, на данном возрастном периоде появляется потребность в самоопределении – профессиональном и личностном. Л.И. Божович так описывает старших школьников: «это люди, обращенные в будущее, и все настоящее выступает для них в свете этой основной направленности их личности» [37, с. 274].

В старшем школьном возрасте молодые люди ярко демонстрируют общественную направленность личности, в чем удовлетворяется их потребности принести пользу другим. Тем самым, важное место в мотивационной структуре начинают занимать широкие социальные мотивы, в частности, стать полноценным членом общества. Но не у всех старшеклассников это проявляется. Последним обычно свойственны иждивенчество, потребительское отношение к обществу, нежелание и неспособность вносить вклад в жизнь общества.

По сравнению с подростками, у старшеклассников интерес к учению повышается. Появляется интерес не только к информации практического характера (фактам), но и к теоретическим проблемам, методам исследования [57, с. 763]. Однако есть определенные факторы, препятствующие становлению мотивации учения в старшем школьном возрасте:

- сосредоточенность только лишь на конкретных учебных предметах в ущерб другим;

- единообразие в проведении учебных занятий, особенно при отсутствии творческой и проблемно-поисковой деятельности;

- жесткий контроль со стороны учителя;

- неустойчивость мотивов, сохранение их ситуативного характера, особенно при наличии препятствий на пути их реализации [36, с. 86].

Значительно развиваются мотивы самообразования. В связи с обращенностью молодых людей на этом возрастном этапе в будущее, в мотивационной структуре доминируют отдаленные цели, связанные с перспективами в жизни, профессиональным выбором и самовоспитанием.

Существенно развиваются мотивы и способы самообразовательной деятельности. На этом этапе самообразования доминируют далекие цели, связанные с жизненными перспективами, выбором профессии и самовоспитанием. Все это обуславливает развитие новых способов деятельности, направленной на самообразование.

Однако все же многие старшеклассники проявляют больший интерес к содержанию, нежели к процессу получения знаний. Это может свидетельствовать о большей развитости учебно-познавательных мотивов, нежели широких познавательных [16].

Изменения происходят и в социальных позиционных мотивах. Выражена потребность в выстраивании доверительных отношений со сверстниками. Соответственно, ситуация, когда молодой человек не принимается коллективом, порождают такие негативные чувства, как неудовлетворенность, беспокойство и другие. В то же время отношения с учителем становятся более стабильными. В старшей школе учащийся хочет по отношению к себе уважительного отношения, а его действия все больше демонстрируют его позицию как взрослого и самостоятельного человека [59].

Снова актуализируется мотив получения «хорошей» отметки, что связано с итоговыми отметками, указываемыми в аттестате.

Доминирующими становятся мотивы, связанные с самоопределением и подготовкой к самостоятельной жизни. Такие мотивы приобретают личностный смысл и проходят сквозь любой вид деятельности представителя

раннего юношеского возраста. Эта цепочка составляет новую мотивационную структуру учения [3].

Особенностью мотивационной сферы представителя старшего школьного возраста служит сочетание и взаимодействие широких социальных и познавательных мотивов. Мотивация приобретает характер произвольности и устойчивости, молодой человек способен подчинять свои действия сознательно поставленным целям. Это способствует гармонизации личностного развития старшеклассника. Мотивы теперь носят смыслообразующий характер, благодаря чему мотивы становятся более действенными, осознанными и самостоятельными [35].

В проведенном нами исследовании изучались особенности мотивационной сферы старшеклассников с признаками алекситимии.

Выводы по главе I

Эмоции являются одним из главных механизмов регуляции психической деятельности и поведения, которые направлены на удовлетворение актуальных потребностей. Существует множество различных эмоций и их классификаций, построенных на основе различных критериев.

Эмоциональный опыт человека накапливается и качественно меняется в ходе развития личности. Эмоции сопровождаются различными изменениями в функционировании организма. С этими изменениями связаны разнообразные субъективные ощущения, сопутствующие аффективным реакциям и выразительным движениям.

К нарушениям эмоциональной сферы относятся патологический аффект, эйфория, мория, дистимия, тревога, дисфория и другие. Одним из них также выступает алекситимия.

Алекситимия характеризуется неспособностью к выражению и описанию эмоций. Большинство специалистов не считают алекситимию заболеванием, указывая на ее психологический (а не психиатрический) характер. Это явление связано с некоторыми особенностями нервной системы человека. Выделяют первичную (врожденную) и вторичную (приобретенную) алекситимию. К причинам возникновения алекситимии относят особенности семейного воспитания. Данное психологическое явление чаще обнаруживается у мужчин.

Часто алекситимики имеют в анамнезе разного рода соматические заболевания, а порой и расстройства психики (такие как алкогольная или наркотическая зависимость, расстройства пищевого поведения). Поэтому наибольший терапевтический эффект достигается при использовании комплексного подхода – психокоррекция и медикаментозное лечение имеющихся соматических патологий. Основная задача в работе с данной проблемой – это развитие способности осознавать и описывать собственные чувства, а также развитие воображения, что позволит расширить спектр эмоциональных проявлений.

Особенности аффективной сферы в период ранней юности таковы: расширяется спектр эмоциональных реакций, увеличивается их продолжительность. Это повышает вероятность проявления механизмов психологической защиты. Вместе с этим повышается уровень эмоциональной устойчивости, более развитой становится способность к саморегуляции. Тем не менее, в старшем школьном возрасте часто возникают так называемые немотивированные поступки, которые обуславливаются внутренними или внешними (межличностными) конфликтами.

Еще одной психологической составляющей человека являются его мотивы. Посредством мотивации человек входит в действительность. С одной стороны, мотивация – это совокупность факторов, определяющих то или иное поведение. Это стремление человека что-либо сделать. С другой

стороны, мотивация – это характеристика процесса, которая стимулирует и поддерживает поведенческую активность на определенном уровне. Мотивы побуждают и направляют деятельность, придают ей личностный смысл.

Особенность мотивационной сферы старшеклассника состоит в сочетании и взаимодействии широких социальных и познавательных мотивов. Мотивация приобретает характер произвольности и устойчивости, молодой человек способен подчинять свои действия сознательно поставленным целям. Мотивы теперь носят смыслообразующий характер, благодаря чему они становятся более действенными, осознанными и самостоятельными.

Теоретический анализ аффективно-мотивационной сферы старшеклассника позволяет нам перейти к практической части нашей работы, где мы отобразим результаты исследования мотивационной сферы представителей данной возрастной группы с отсутствием алекситимии и при наличии ее признаков.

Глава 2. Изучение особенностей мотивационной сферы у старшекласников с признаками алекситимии

Описание процедуры и методов исследования

Всего в исследовании приняли участие 68 респондентов – учащиеся старших классов школ города Пензы.

В ходе исследования были использованы такие методики, как:

- Торонтская шкала алекситимии;
- методика «Диагностика потребности в поисках ощущений» М. Цукермана;
- методика «Готовность к риску» (PSK) А.М. Шуберта;
- методика измерения потребности в достижении Ю.М. Орлова;
- методика «Оценка потребности в одобрении» Д. Крауна и Д. Марлоу;
- методика оценки социально-перцептивной установки личности Т.Д. Дубовицкой.

- Методика «Торонтская шкала алекситимии» направлена на изучение наличия признаков и уровня алекситимии. Методика апробирована в институте им. В.М. Бехтерева.

Пользуясь данной шкалой испытуемым нужно указать степень согласия или не согласия с каждым из следующих утверждений. На каждое утверждение дается только один ответ:

- совершенно не согласен;
- скорее не согласен;
- ни то, ни другое;
- скорее согласен;
- совершенно согласен.

Ответы «совершенно не согласен» оцениваются в 1 балл; «скорее не согласен» - 2; «ни то, ни другое» - 3; «скорее согласен» - 4; «совершенно согласен» - 5.

Эта система баллов действительна для пунктов шкалы 2, 3, 4, 7, 8, 10, 14, 16, 17, 18, 19, 20, 22, 23, 25, 26.

Отрицательный код имеют пункты шкалы: 1, 5, 6, 9, 11, 12, 13, 15, 21, 24. Для получения итоговой оценки в баллах следует проставить противоположную оценку по этим пунктам.

Сумма баллов по всем пунктам дает итоговый показатель алекситимичности.

Теоретическое распределение результатов возможно от 26 до 130 баллов. Нормальным уровнем считается не более 62 баллов. Значения в 74 и более балла соответствуют явной алекситимии, остальные значения - промежуточным степеням.

- Методика «Диагностика потребности в поисках ощущений» разработана М. Цукерманом.

Испытуемым предлагается ряд утверждений, которые объединены в пары. Из каждой пары необходимо выбрать одно, которое наиболее характерно для него, и отметить его в бланке соответствующей буквой.

Бланк для ответов

№	А	Б	№	А	Б	№	А	Б	№	А	Б
1			5			9			13		
2			6			10			14		
3			7			11			15		
4			8			12			16		

Полученные ответы соотносятся с ключом:

1	А	5	Б	9	А	13	Б
2	А	6	Б	10	Б	14	Б
3	Б	7	Б	11	А	15	А
4	Б	8	Б	12	Б	16	Б

Каждый ответ, совпавший с ключом, оценивается в 1 балл. Полученные баллы суммируются.

Высокий уровень потребности в ощущениях (11-16 баллов) означает наличие влечения, возможно бесконтрольного, к новым впечатлениям, что часто может провоцировать субъекта на участие в рискованных мероприятиях и авантюрах.

Средний уровень потребности в ощущениях (6-10 баллов) свидетельствует об умении контролировать эту потребность, об умеренности в ее удовлетворении, т.е., с одной стороны - об открытости новому опыту, с другой - о сдержанности и рассудительности в определенные моменты жизни.

Низкий уровень потребности в ощущениях (0-5 баллов) означает присутствие предусмотрительности и осторожности в ущерб получению новых впечатлений и информации. Человек с таким показателем предпочитает стабильность и упорядоченность неизвестному и неожиданному.

Методика диагностики степени готовности к риску Шуберта показывает готовность индивида рисковать и насколько эта готовность является необходимой и целесообразной.

Опросник А.М. Шуберта чаще всего проводится вместе с методиками по изучению мотивации достижения успеха.

Испытуемым предлагается оценить степень готовности совершить те или иные действия, связанные с риском. Всего в методике 25 вопросов, на которые испытуемый отвечает, используя следующую шкалу:

- 2 балла - полностью согласен;
- 1 балл - скорее согласен;
- 0 баллов - неопределенная позиция;
- 1 балл - скорее не согласен;
- 2 балла – категорически не согласен.

Подсчитывается общая сумма баллов. Полученные результаты могут иметь положительное и отрицательное значение, от -50 до +50. При этом положительные ответы свидетельствуют о склонности к риску, отрицательные о разной степени осторожности.

Результаты менее -30 баллов указывают на излишнюю осторожность; показатели от -10 до +10 баллов свидетельствуют о готовности к риску при достаточно определенных условиях; результаты более +20 баллов указывают на явно выраженную склонность к риску.

Проведенные исследования с использованием данной методики свидетельствуют о следующих данных, значимых для нашей работы:

- 1) Высокая готовность к риску сопровождается, как правило, низкой мотивацией к избеганию неудач;
- 2) Готовность к риску возрастает в ситуациях отверженности личности, а также при переживании внутреннего конфликта;
- 3) В условиях группового взаимодействия готовность к риску проявляется сильнее, чем при действиях в одиночку;
- 4) Готовность к риску зависит от групповых ожиданий.

Методика измерения потребности (мотива) в достижении, разработанная Ю.М. Орловым, представляет собой опросник, содержащий 23 положения, с которыми испытуемый соглашается или нет.

За каждый ответ ставится 1 балл: только за ответы «да» - по положениям 2, 6-8, 14, 16,

18, 19, 21-23; только за ответы «нет» - по положениям 1, 3-5, 9-13, 15, 17, 20.

Потребность в достижениях (ПД) равна сумме баллов за ответы «да» и «нет». Таким образом, оценочная шкала - от 0 до 23 баллов.

Данная методика направлена на выявление степени выраженности потребности человека в достижении успеха в любой деятельности, которая, по сути, является личностным свойством, установкой. Чем больше баллов в

сумме набирает испытуемый, тем в большей степени у него выражена потребность в достижениях.

Методика «Оценка потребности в одобрении» Д. Крауна и Д. Марлоу. Русский вариант опросника разработан Ю.Л. Ханиным. Из общего количества вопросов шкалы мотивации одобрения оставлено 20.

Стремление заслужить похвалу, одобрение является одной из значимых потребностей человека. Выявлению этой потребности служит шкала мотивации одобрения, разработанная американскими психологами Дугласом П. Крауном и Дэвидом А. Марлоу. Она позволяет определить косвенную меру потребности человека в одобрении других людей. Чем выше эта потребность, тем больше поведение испытуемого соответствует одобряемому образцу. Такие люди не возражают против неинтересной работы, сдерживают свои агрессивные реакции, в целом более конформны, податливы социальным воздействиям.

Испытуемым предлагается ряд утверждений, на которые нужно ответить согласием или несогласием. Ответ по каждой позиции оценивается в 1 балл. Общий итоговый показатель потребности в одобрении получают суммированием всех полученных баллов. Чем он выше, тем больше потребность в одобрении. Она показывает степень зависимости субъекта от благоприятных оценок со стороны других людей, его ранимость и чувствительность к межличностным влияниям и влияниям среды.

При суммарном показателе 13 баллов и выше диагностируется высокий уровень потребности одобрения, 10-12 баллов - средний уровень потребности, ниже 10 баллов - низкий уровень.

Высокий показатель отражает привычный стиль реагирования, а также особенности ожиданий субъекта в ситуации оценки со стороны других. Низкий суммарный показатель свидетельствует о том, что собственные убеждения субъекту дороже, а также о его независимости от группы. Он

конфликтен и не податлив социальному влиянию, не стремится походить на образец.

Методика Т.Д. Дубовицкой позволяет определить такие виды социально-перцептивной установки личности, как позитивная, нейтральная и негативная. Стимульным материалом являются 16 пословиц, отражающие особенности человеческих взаимоотношений, по-разному характеризующих людей.

После прочтения каждой из пословиц испытуемые выражают свое согласие или несогласие с ней. В бланке ответов ставится знак, соответствующий мнению респондента. Вариантов ответов три:

- + - согласен, содержание пословицы соответствует моему мнению;
- - не согласен с содержанием пословицы;
- ? - трудно сказать.

Высокие баллы свидетельствуют о таких свойствах личности, как готовность доверять людям, помогать им, умение видеть позитивный потенциал других людей, эмоциональное принятие, доброжелательность.

Средние показатели говорят о направленности испытуемого на близкие и доверительные отношения, сотрудничество, старание понять другого человека, при этом отражают возникающие периодически противоречия с другими людьми. Такой уровень свидетельствует о способности респондента конструктивно разрешать возникающие время от времени конфликты и проблемы в отношениях.

Низкие показатели отражают свойственную респонденту подозрительность, ожидание негативного к себе отношения. По отношению к другим характерно эмоциональное неприятие, повышенная критичность, обвинения, которые используются для оправдания своих негативных действий (агрессии) в отношении них.

Результаты диагностики обрабатываются путем сравнения ответов испытуемых с ключом. Совпадение с ключом оценивается в 2 балла,

несовпадение - 0 баллов, за неопределенный ответ начисляется 1 балл. Затем подсчитывается общее количество баллов по всем пунктам методики.

Оценка социально-перцептивных установок производится в соответствии со шкалой:

- от 22 до 32 баллов - высокие показатели – позитивная установка;
- от 11 до 21 баллов - средние показатели – нейтральная установка;
- от 0 до 10 баллов - низкие показатели – негативная установка.

На первом этапе исследования в нем приняли участие 68 респондентов – учащиеся старших классов.

По результатам диагностики по методике «Торонтская алекситимическая шкала» были выявлены респонденты с признаками алекситимии, всего 18 человек.

В дальнейших диагностических процедурах приняли участие 33 человека без признаков алекситимии и испытуемые, чьи показатели соответствуют явной алекситимии (от 74 баллов и выше) или относятся к промежуточной степени (от 63 до 74 баллов) - 15 человек. Таким образом, были сформированы две группы испытуемых.

На втором этапе исследования с помощью подобранного диагностического комплекса были изучены такие аспекты мотивационной сферы испытуемых обеих групп, как потребность в поисках ощущений, склонность к риску, мотив достижения, потребность в одобрении и социально-перцептивные установки.

Диагностика в исследуемых группах проходила по одинаковой схеме.

Для математико-статистической обработки данных были использованы угловое преобразование Фишера, Т-критерий Стьюдента для независимых выборок и коэффициент ранговой корреляции Спирмена.

Анализ и интерпретация диагностических данных

На первом этапе в исследовании приняли участие 68 учащихся старших классов. Диагностика проводилась по методике «Торонтская алекситимическая шкала». Индивидуальные диагностические данные приведены в табл. 1 и 2 Приложения 1.

Ниже в табл. 1 и на диаграмме представлено распределение полученных результатов.

Таблица 1

Данные диагностики по методике «Торонтская алекситимическая шкала»

№ п/п	баллы	Уровень	№ п/п	баллы	уровень	№ п/п	баллы	уровень	№ п/п	баллы	уровень
1	56	Н	18	51	Н	35	71	П	52	43	Н
2	59	Н	19	65		36	47	Н	53	65	П
3	77	А	20	42	Н	37	68	П	54	68	П
4	58	Н	21	43	Н	38	52	Н	55	47	Н
5	51	Н	22	74	А	39	41	Н	56	51	Н
6	72	П	23	51	Н	40	44	Н	57	40	Н
7	54	Н	24	55	Н	41	50	Н	58	46	Н
8	46	Н	25	58	Н	42	78	А	59	49	Н
9	52	Н	26	56	Н	43	70	П	60	55	Н
10	54	Н	27	66	П	44	54	Н	61	79	А
11	70	П	28	53	Н	45	57	Н	62	58	Н
12	62	Н	29	54	Н	46	73	П	63	56	Н
13	45	Н	30	67	П	47	57	Н	64	53	Н
14	69	П	31	60	Н	48	54	Н	65	51	Н
15	48	Н	32	43	Н	49	52	Н	66	60	Н
16	51	Н	33	47	Н	50	59	Н	67	69	П
17	48	Н	34	50	Н	51	68	П	68	56	Н

* Н – норма;
П – наличие признаков;
А – явная алекситимия.

Возможное распределение результатов находится в диапазоне от 26 до 130 баллов. Нормальным уровнем считается показатель не более 62 баллов.

Значения в 74 и более балла соответствуют явной алекситимии, остальные значения - промежуточным степеням.

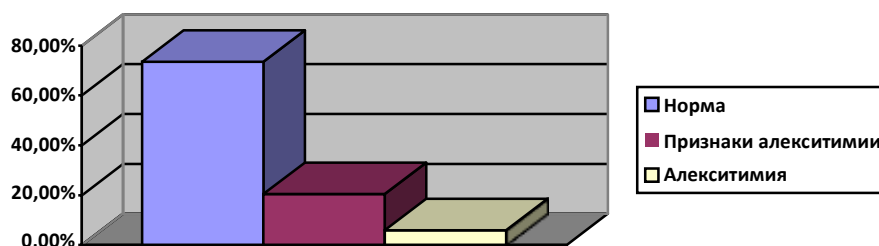


Рис. 1. Соотношение диагностических данных по шкале алекситимии в исследуемой группе

Таким образом, по результатам диагностики по методике «Торонтская алекситимическая шкала» были выявлены респонденты с признаками алекситимии (14 человек – 20,5%) и с явной алекситимией (4 человека – 6%), всего 18 человек – 26,5%.

Разделение явной алекситимии и алекситимических признаков основано на степени проявления следующих особенностей:

- трудности в распознавании эмоций и чувств;
- трудности в описании эмоций и чувств;
- трудности в выражении эмоций и чувств;
- трудности в дифференциации чувств и телесных ощущений;
- склонность к описанию эмоций с позиции телесных ощущений и поведенческих реакций;
- недостаточность развития, бедность воображения;
- большая ориентированность на внешние события в сравнении с внутренними переживаниями.

Отметим, что в исследуемой выборке из 68 человек явная алекситимия продиагностирована у четырех респондентов (6%).

В дальнейшем исследовании приняли участие 33 человека без признаков алекситимии и испытуемые, чьи показатели соответствуют явной

алекситимии или относятся к промежуточной степени, 15 человек. Таким образом, были сформированы две группы испытуемых.

На втором этапе исследования с помощью подобранного диагностического комплекса были изучены такие аспекты мотивационной сферы испытуемых, как потребность в поисках ощущений, склонность к риску, мотивация достижения, потребность в одобрении и социально-перцептивные установки.

Диагностика в обеих группах проходила по одинаковой схеме.

Рассмотрим диагностические результаты, полученные по методике М. Цукерман. Индивидуальные диагностические данные по этой методике представлены в табл. 2 и 3 Приложения 1.

Таблица 2

Результаты диагностики потребности в поисках ощущений

Группы	Уровни		
	высокий	средний	низкий
I	7 человек (21%)	21 человек (64%)	5 человек (15%)
II	1 человек (7%)	9 человек (60%)	5 человек (33%)

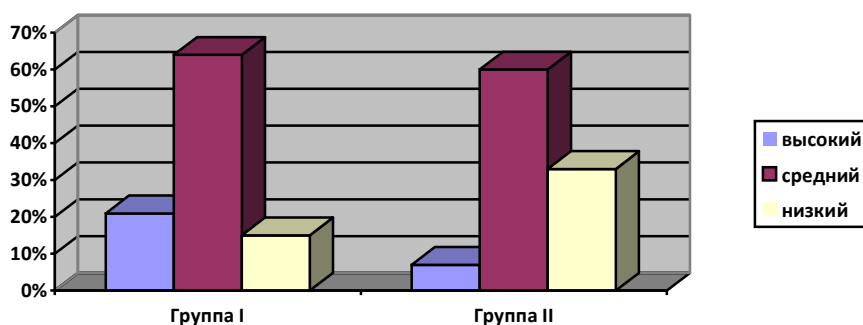


Рис. 2. Соотношение уровней выраженности потребности в поисках ощущений в исследуемых группах

Полученные диагностические данные указывают на преобладание среднего (умеренного) уровня потребности в поисках новых ощущений у испытуемых обеих групп. Умеренный уровень свидетельствует о способности контролировать свои желания и об умеренности в них

удовлетворении. С одной стороны, человек открыт новому опыту, с другой - способен сдерживать свои желания и проявлять рассудительность в необходимые для этого моменты; он готов к познанию и исследованию нового, но в значимых для него ситуациях проявляет сдержанность и рассудительность.

Средний уровень потребности в поисках ощущений зафиксирован у 33% испытуемых второй группы, у остальных - низкий уровень этого показателя. Таким образом, испытуемым с признаками алекситимии в большей мере свойственна предусмотрительность и осторожность в ущерб получению новых впечатлений. Неизвестности, неизведанности они предпочитают стабильность и упорядоченность.

Высокий уровень потребности в ощущениях указывает на бесконтрольность влечений к новым впечатлениям, что может привести к участию в мероприятиях с негативными последствиями. Различия по высокому уровню проявления потребности в поиске новых ощущений выше у испытуемых без алекситимических признаков, однако, различия эти не достигают уровня диагностической значимости ($\varphi^*_{эмп} = 1.397$).

Низкий уровень потребностей в новых ощущениях свидетельствует о доминирующей в структуре личности предусмотрительности, осторожности, склонности к стабильности и упорядоченности, что может быть препятствием не только для получения новых впечатлений, но и новой информации. Этот уровень в большей степени свойственен испытуемым с признаками алекситимии. Однако различия по этому показателю не достигают диагностической значимости: $\varphi^*_{эмп} = 1.378$.

Сравнение средних диагностических значений с помощью Т-критерия Стьюдента указывает на значимость различий между группами по показателю потребности в поисках ощущений (при $p \leq 0.05$):

Сред. значения группы I = 8.24;

Сред. значения группы II = 6.4.

$$T_{\text{эмп.}} = 2.3.$$

Критические значения

$T_{\text{кр}}$	
$p \leq 0.05$	$p \leq 0.01$
2.01	2.69

Поиск новых ощущений исследователи определяют как личностную черту, которая выражается на поведенческом уровне. Это «генерализованная тенденция к поиску ранее неизведанных, разнообразных и интенсивных ощущений и переживаний и подвергании себя физическому риску ради такого чувственно-эмоционального опыта» [67].

Потребность в поиске новых ощущений имеет большое значение для личностного роста человека. Наличие такой потребности не только свидетельствует о хорошо развитом воображении и эмоциональной сфере, но и стимулирует их развитие, усиливает творческий потенциал.

Ряд исследователей (С.Г. Лафи, М.С. Меркулова) относят поиск новых ощущений к базовым потребностям человека, которая влияет на социальную самореализацию личности. Будучи элементом мотивационно-потребностной сферы, поиск новых ощущений связан с получением опыта новых переживаний, а также с процессом и результатами самоутверждения. Конечной целью этой потребности является получение человеком обратной связи о себе.

Потребность во впечатлениях является основой психического развития. У лиц с нарушениями эмоциональной сферы в форме алекситимии при их эмоциональной «зажатости» этот механизм развития не работает или работает недостаточно.

Склонность к поиску новых ощущений предполагает и оценку удовлетворённости человеком качеством собственной жизни. Связь потребности к поиску новых ощущений с удовлетворенностью или

неудовлетворенностью жизнью опосредована множеством социально-психологических факторов и нередко бывает связана со склонностью к социальному или физическому риску.

Для диагностики склонности к риску нами была использована методика «Готовность к риску» (PSK) А.М. Шуберта. Методика диагностики степени готовности к риску Шуберта показывает готовность индивида рисковать и насколько эта готовность является необходимой и целесообразной.

Индивидуальные диагностические данные по этой методике представлены в табл. 2 и 3 Приложения 1.

Таблица 3

Результаты диагностики потребности/склонности к риску

Группы	Уровни		
	высокий	средний	низкий
I	9 человек (27%)	19 человек (58%)	5 человек (15%)
II	3 человека (20%)	11 человек (73%)	1 человек (7%)

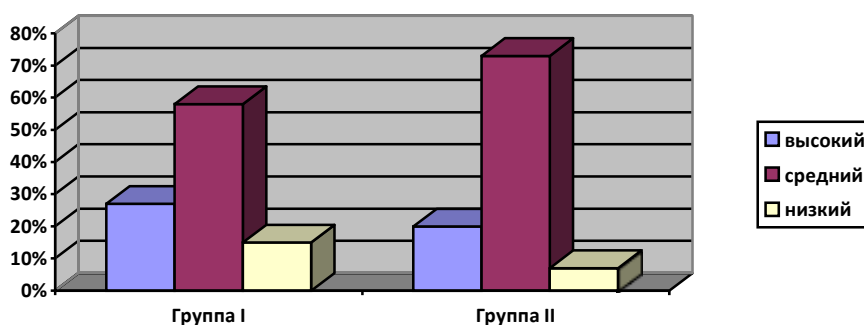


Рис. 3. Соотношение уровней выраженности склонности к риску в исследуемых группах

Риск - это категория, «характеризующая поведение субъектов в условиях неопределенности при выборе оптимального решения из числа альтернативных на основе оценки вероятности достижения желаемого результата и степени отклонения от него. Риск при принятии решения

появляется тогда, когда результаты не определены, но вероятность характеристики каждого из них известна» [68].

По показателю склонности к риску в обеих группах преобладает средний уровень ее выраженности. Средние значения по результатам диагностики свидетельствуют о готовности к риску при достаточно определенных условиях, когда риск можно отнести к необходимой мере в предлагаемых обстоятельствах. Этот уровень чаще проявляется у респондентов с признаками алекситимии, но значимых различий между группами по среднему уровню склонности к риску не выявлено ($\phi^*_{\text{эмп}} = 1.069$).

Среди испытуемых без признаков алекситимии больше тех, кто имеет как высокий, так и низкий уровень склонности к риску.

Высокая склонность к риску сочетается с такими личностными чертами, как потребность в независимости, склонность к доминированию и с импульсивностью как индивидуально-психологической характеристикой. Особенностью людей с высоким уровнем готовности к риску является намеренный выбор опасных вариантов поведения, хотя стоящая перед ними задача или поставленная цель может быть достигнута и более безопасным путем.

У субъектов с низким уровнем готовности к риску, как правило, низкий уровень мотивации достижения, снижена потребность в новых ощущениях. Они не готовы действовать непривычным для себя образом, больше привязаны к штампам, у них доминирует направленность на избегание ситуаций неопределенности.

Сравнение средних диагностических значений с помощью Т-критерия Стьюдента указывают на отсутствие значимых различий между группами по показателю склонности к риску:

Сред. значения группы I = 4.61;

Сред. значения группы II = 4.1;

$$T_{\text{эмп.}} = 0.1.$$

Критические значения

$T_{\text{кр}}$	
$p \leq 0.05$	$p \leq 0.01$
2.01	2.69

Мы уже упоминали указанную исследователями связь между склонностью к поиску новых ощущений и склонностью к риску. С помощью коэффициента ранговой корреляции Спирмена мы посмотрели, насколько эта связь характерна для испытуемых исследуемых групп.

Связь между потребностью в поисках ощущений и склонностью к риску:

Группа I = Результат: $r_s = 0.809$.

Критические значения для $N = 33$

N	p	
	0.05	0.01
33	0.34	0.45

Группа II = Результат: $r_s = -0.477$

Критические значения для $N = 15$

N	p	
	0.05	0.01
15	0.52	0.66

Полученные данные свидетельствуют о том, что в Группе I связь между потребностью в поисках ощущений и склонностью к риску достоверная и положительная. Потребность в новых ощущениях у испытуемых без признаков алекситимии стимулирует их к участию в

рискованных мероприятиях. У респондентов с высокими значениями потребности поиска новых ощущений склонность к риску выражена больше, а у респондентов с низкими значениями потребности в ощущениях склонность к риску ниже.

В группе испытуемых с признаками алекситимии достоверная связь между двумя этими показателями не выявлена. Более того, полученный результат указывает на тенденцию обратной связи. На основе полученных данных мы можем заключить, что готовность к риску у испытуемых этой группы может быть вызвана не потребностью в новых ощущениях, а иными факторами, например агрессивностью, определенными типами акцентуации характера, особенностями психологической защиты, сниженным социальным интеллектом и др.

Следующей используемой в исследовании методикой стал опросник измерения потребности (мотива) в достижении, разработанный Ю.М. Орловым. Индивидуальные диагностические данные по этой методике представлены в табл. 4 Приложения 1.

Таблица 4

Результаты диагностики потребности в достижении

Группы	Уровни		
	высокий	средний	низкий
I	7 человек (21%)	22 человека (67%)	4 человека (12%)
II	2 человека (13%)	8 человек (53%)	5 человек (33%)

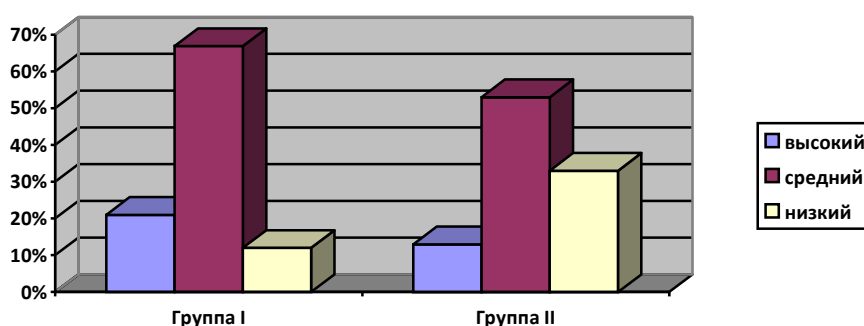


Рис. 4. Соотношение уровней выраженности потребности в достижении в исследуемых группах

Как видно из графических данных, в обеих группах преобладает средний уровень потребности в достижении, значимых различий между группами нет: $\varphi^*_{эмп} = 1.069$.

В группе испытуемых без признаков алекситимии больше респондентов с высоким уровнем потребности в достижении ($\varphi^*_{эмп} = 1.763$), во второй группе - испытуемых с низким уровнем этой потребности. Проверка значимости различий между показателями высокого уровня потребности в достижении испытуемых двух групп достигает диагностической значимости ($\varphi^*_{эмп} = 1.667$).

Мотивация достижения является побуждающей силой, и выражается в стремлении человека увеличить свои способности к определенным видам деятельности. Показатели потребности в достижении отражают стремление субъекта превзойти ранее достигнутые результаты. Эта потребность определяет соревновательную позицию с другими людьми или с самим собой, с прежними своими результатами.

Люди с высоким уровнем потребности достижения ориентированы на свои эмоции переживания успеха, именно они стимулируют стремление завершить работу любой ценой, настойчивость в преодолении препятствий. Человек с высокой мотивацией достижения получает удовлетворение, не просто решая поставленную задачу, а делая это наиболее эффективным способом.

Низкий уровень потребности достижения свидетельствует о низкой эмоциональной вовлеченности человека в круг решаемых им задач, указывает на его малую заинтересованность как в результате деятельности, так и в ее оценке.

Мотивация достижения соотносится с такой характеристикой как «временной горизонт». Высокие показатели потребности в достижении указывают на то, что испытуемые имеют цели, связанные с будущим.

Устремленность в будущее связана с такими характеристиками как эмоциональная стабильность, устойчивость.

Фиксация на настоящем, погруженность в актуальные проблемы снижает способность человека не только учитывать свой прошлый опыт, но и энергию направленности на будущее. Низкие показатели потребности в достижении отражают превышение общего уровня мотивов поддержания над развивающими мотивами, либо конфронтацию различных мотивационных факторов внутри общей структуры личности.

У испытуемых с признаками алекситимии преобладают средне-низкие показатели потребности в достижении, что может быть отражением недостаточной дифференцированности мотивационной иерархии испытуемых, ее бедности. Полученные нами данные согласуются с описанием психологических характеристик алекситимичной личности, где отмечено, что алекситимики «по доминирующим поведенческим стереотипам не являются «людьми действия»» [71].

Сравнение средних диагностических значений с помощью Т-критерия Стьюдента указывают на значимость различий между группами по показателю потребности в достижении (при $p \leq 0.05$):

Сред. значения группы I = 12.72;

Сред. значения группы II = 10.53;

$T_{\text{эмп.}} = 2.1$.

Критические значения

$T_{\text{кр}}$	
$p \leq 0.05$	$p \leq 0.01$
2.01	2.69

Полученные результаты подтверждают известное мнение о том, что эмоциональное реагирование играет значимую роль в мотивационной сфере

личности. Сниженная эмоциональность отрицательно влияет на показатели потребности в достижении успеха. При участии положительных эмоций от достигнутого у субъекта формируется стремление вновь получить подобные результаты. Именно эмоциональный эффект от результатов деятельности повышает мотивацию достижения. Эмоции обуславливают мотивы и потребности личности, которые, в свою очередь, детерминируют первые.

Рассмотрим диагностические данные, полученные по методике «Оценка потребности в одобрении» Д. Крауна и Д. Марлоу. Индивидуальные диагностические данные по этой методике приведены в табл. 5 Приложения 1.

Ниже в таблице и на диаграмме представлены результаты диагностики потребности в одобрении испытуемых двух исследуемых групп.

Таблица 5

Результаты диагностики потребности в одобрении

Группы	Уровни		
	высокий	средний	низкий
I	11 человек (33%)	15 человек (46%)	7 человек (21%)
II	2 человека (13%)	5 человек (33%)	8 человек (53%)

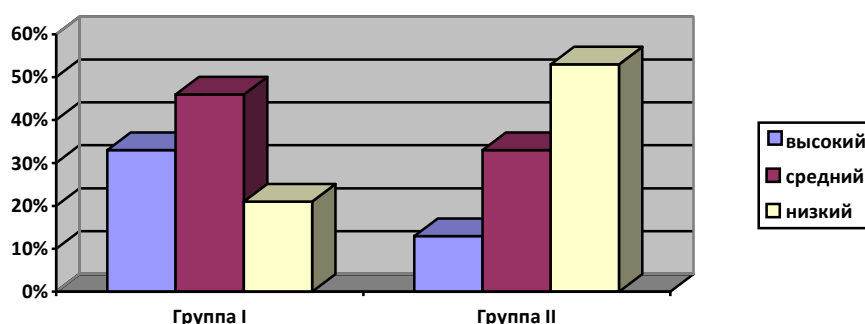


Рис. 5. Соотношение уровней выраженности потребности в одобрении в исследуемых группах

Результаты диагностики потребности в одобрении отличаются от данных, полученных по другим методикам. Отличие заключается в явном преобладании низкого уровня исследуемой потребности у испытуемых с

признаками алекситимии. Различия между группами по этому уровню потребности в одобрении достигает диагностической значимости ($\phi^*_{\text{эмп}} = 2.184$).

Для индивидов с низким уровнем потребности в одобрении характерна независимость от группы, конфликтность и неподатливость социальному влиянию. Они не стремятся походить на образец, собственные убеждения и собственное видение ситуации для них важнее.

Характерные для алекситимиков эмпатийные затруднения, снижение способности продуктивно проживать и перерабатывать эмоциональный опыт препятствуют формированию у них социальных ориентиров, снижают потребность в одобрении.

У испытуемых первой группы преобладают средне-высокие показатели потребности в одобрении.

Социальное одобрение воспринимается как положительная оценка личности в социальном контексте. В процессе социализации человек усваивает определенные паттерны поведения и следует им. В связи со множеством коммуникативных потребностей, как то потребность в другом человеке и во взаимоотношениях с ним; в принадлежности к социальной группе; в сопереживании и сочувствии; потребность в помощи и поддержке со стороны других а также потребность в оказании помощи и поддержки другим; в совместной деятельности и сотрудничестве; в постоянном обмене информацией, знаниями, опытом и т.д., психически здоровый человек настроен на позитивное взаимодействие с социумом.

Социальное одобрение имеет особую ценность для юношеского возраста, так как является одним из показателей успешного взаимодействия индивида со своей социальной группой, а также ориентиром в процессе формирования идентичности. Низкий уровень потребности в одобрении может представлять определенный риск в плане конфликтного поведения.

Сравнение средних диагностических значений с помощью Т-критерия Стьюдента указывают на значимость различий между группами по показателю потребности в достижении (при $p \leq 0.05$):

Сред. значения группы I = 11.76;

Сред. значения группы II = 8.87;

$T_{\text{эмп.}} = 3.4$.

На основе полученных результатов мы можем заключить, что алекситимия существенным образом затрудняет процесс коммуникации, поскольку он не поддерживается изнутри направленностью на другого человека. Эмоциональные проблемы в форме алекситимии препятствуют формированию у молодых людей социальных ориентиров, снижают потребность в одобрении.

С учетом известного в психологии факта связи между потребностью в достижении и потребности в одобрении, мы рассмотрели как она проявляется в исследуемых группах.

С помощью коэффициента ранговой корреляции Спирмена были получены следующие результаты:

Группа I: $r_s = 0.546$.

Критические значения для $N = 33$

N	p	
	0.05	0.01
33	0.34	0.45

Группа II: $r_s = -0.078$.

Критические значения для $N = 15$

N	p	
	0.05	0.01
15	0.52	0.66

Полученные данные указывают на достоверную положительную связь между потребностью в достижении и потребностью в одобрении в группе испытуемых без признаков алекситимии. Для респондентов этой группы характерно увеличение значений потребности в достижении при повышении значений потребности в одобрении, и наоборот, чем ниже потребность в достижении, тем меньшее значение для испытуемых этой группы имеет одобрение окружающих.

Выявленная в первой группе связь подтверждает, что одним из мотиваторов социально-психологической активности являются социальные ориентиры, связь эта может быть объяснена, как минимум, двумя способами:

- 1) Получение одобрения является для субъекта способом подтверждения собственных успехов, и, если он не получает положительной обратной связи о своей деятельности, мотивация достижения снижается;

- 2) Высокая мотивация достижения может осуществлять компенсаторную роль при депривации других потребностей (например, потребности в принятии и др.), тогда можно предположить, что мотивация достижения выполняет эту функцию через получение одобрения при достижении определенных успехов. И тот личностный ресурс, который мог быть использован для установления и развития межличностных связей, переходит в энергию самореализации в других сферах.

У испытуемых с признаками алекситимии достоверной связи между потребностью в достижении и потребностью в одобрении выявлено не было, это означает, что внешнее одобрение не является для них побуждающей силой. Постановка целей и их реализация у этих испытуемых не имеет четко выраженных социальных ориентиров, и весьма незначительно зависит от внешних оценок. Более того, в этой группе обнаружена тенденция отрицательной связи между показателями двух этих потребностей.

Свобода от внешних оценок не всегда может быть объяснена высоким уровнем личностной свободой и независимости. Полученные данные

указывают скорее на наличие у испытуемых этой группы нарушений взаимодействия с социумом, на низкую способность к интеграции поведения.

Для изучения социально-перцептивных установок испытуемых была использована методика Т.Д. Дубовицкой, которая позволяет определить такие их виды, как позитивная, нейтральная и негативная.

Индивидуальные диагностические значения представлены в Приложении 1 (табл. 6 и 7). В нижеследующей таблице и на диаграмме отражены данные для сравнения видов социально-перцептивных установок в исследуемых группах.

Таблица 6

Социально-перцептивные установки

Группы	позитивные	нейтральные	негативные
I	8 человек (24%)	21 человек (64%)	4 человека (12%)
II	1 человек (7%)	11 человек (73%)	3 человека (20%)

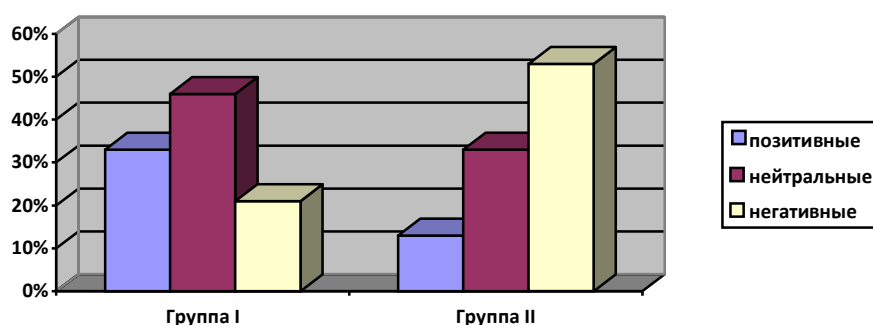


Рис. 6. Соотношение видов социально-перцептивных установок в исследуемых группах

Данные диагностики свидетельствуют о преобладании в обеих группах нейтральных социально-перцептивных установок.

Различия заметны по показателям позитивных и негативных установок. Позитивные социально-перцептивные установки в большей степени характерны для испытуемых первой группы, негативные - для второй. Однако значимых различий по этим позициям между группами не

обнаружено (позитивная социальная перцепция: $\varphi^*_{\text{эмп}} = 1.622$; негативная социальная перцепция: $\varphi^*_{\text{эмп}} = 0.694$).

Анализируя результаты, полученные в первой группе, мы можем сделать вывод о позитивно-нейтральной направленности восприятия других людей у испытуемых без признаков алекситимии. Во второй группе преобладают нейтрально-негативные установки восприятия.

По общему показателю различия достигают диагностической значимости (Т- критерий при $p \leq 0.05$).

Сред. значения группы I = 15.61;

Сред. значения группы II = 12.47;

$T_{\text{эмп.}} = 2.1$.

Критические значения

$T_{\text{кр}}$	
$p \leq 0.05$	$p \leq 0.01$
2.01	2.69

Социальная перцепция включает в себя различные варианты восприятия другого субъекта. Сам факт восприятия человеком других людей является обязательным условием для общения, и в рамках психологической литературы определяется через термин «перцептивной стороны общения».

Восприятие в рамках перцептивной деятельности выполняет роль активного процесса, который способствует построению субъективного образа участников общения. Восприятие одним человеком другого определяет как сам процесс, так и результат коммуникации.

Одной из характеристик социальной перцепции является тот факт, что субъект и объект восприятия воспринимают не только физические и внешние характеристики друг друга, но также и поведенческие. В ходе взаимодействия формируются суждения об эмоциях, мотивах и способностях собеседника. Лица с признаками алекситимии склонны к аффективной

ригидности, им свойственна совокупность признаков особого коммуникативного стиля, который характеризуется затруднением в распознавании эмоциональных состояний как своих собственных, так и других людей.

Кроме этого, стоит отметить выявленный исследователями феномен тревоги, связанный с алекситимией. Повышенная тревожность снижает возможность распознавания чувств другого, и тогда индивид не только оценивает ситуацию как опасную, но и не располагает готовыми и надежными способами ее разрешения [71]. Широкий спектр негативных эмоций, сопровождающих тревогу, существенно снижают возможность позитивного восприятия окружающего мира. Негативная перцепция выступает как примитивный способ защиты себя от субъективно отрицательного и враждебного воздействия.

Проблемы в эмоциональной сфере, такие как сниженная эмпатия, неспособность к распознаванию чувств и эмоций других людей, повышенная тревожность – все это способствует негативному восприятию и негативной интерпретации поведения другого.

Тип социально-перцептивной установки отражает уровень доверия, принятия. Позитивная установка свидетельствует о таких свойствах личности, как готовность доверять людям, эмоциональное принятие, умение видеть позитивный потенциал других людей.

Показатели нейтральной социально-перцептивной установки свидетельствуют о направленности на близкие и доверительные отношения, сотрудничество, но при этом отражают и определенную осторожность во взаимодействии, особенно в незнакомых ситуациях с незнакомыми людьми.

Негативная установка указывает на подозрительность, ожидание негативного к себе отношения.

Таким образом, полученные в ходе исследования результаты подтверждают мнение о том, что эмоциональное реагирование играет значимую роль в мотивационной сфере личности.

В результате проведенного исследования были выявлены особенности мотивационной сферы старших школьников с признаками алекситимии, которые проявляются в потребности в новых ощущениях, мотивации достижения, потребности в одобрении и в социально-перцептивных установках.

По сравнению с респондентами, не имеющими алекситимических признаков, испытуемые, чьи показатели соответствуют явной алекситимии или относятся к промежуточной степени характеризуются низким уровнем потребности в новых ощущениях, сниженной мотивацией достижения, низкой потребностью в одобрении и преобладанием нейтрально-негативных социально-перцептивных установок. Особенно заметны различия по показателю потребности в одобрении.

Кроме того, было установлено, что у лиц с признаками алекситимии связь между показателями потребности в новых ощущениях и готовности к риску, а также связь мотива достижения с потребностью в одобрении имеет иное выражение по сравнению с показателями этих связей в группе лиц, не имеющих алекситимических признаков.

Выводы

Проведенное исследование было направлено на изучение особенностей мотивационной сферы старших школьников, имеющих признаки алекситимии.

Было выдвинуто предположение о том, что мотивационная сфера старших школьников с признаками алекситимии характеризуется низким уровнем потребности в ощущениях, низкой склонностью к риску, низкой потребностью в достижении и низкой потребностью в одобрении, а также негативными социально-перцептивными установками.

В ходе исследования были изучены связи между потребностью в ощущениях и склонностью к риску, а также между потребностью в достижении и потребностью в одобрении у испытуемых с признаками алекситимии и без них.

В ходе исследования были использованы такие методики, как:

- Торонтская шкала алекситимии;
- методика «Диагностика потребности в поисках ощущений»

М. Цукермана;

- методика «Готовность к риску» А.М. Шуберта;
- методика измерения потребности в достижении Ю.М. Орлова;
- методика «Оценка потребности в одобрении» Д. Крауна и Д. Марлоу;
- методика оценки социально-перцептивной установки личности Т.Д.

Дубовицкой.

Для математико-статистической обработки данных были использованы угловое преобразование Фишера, Т-критерий Стьюдента для независимых выборок и коэффициент ранговой корреляции Спирмена.

В ходе исследования были получены следующие данные:

1. Из общей выборки (68 человек) признаки алекситимии были выявлены у 18 старшеклассников (27%), при этом, явная алекситимия продиагностирована только у четырех респондентов (6%).

2. У старшеклассников исследуемой выборки преобладает средний (умеренный) уровень потребности в поисках ощущений. Средний уровень потребности в поисках ощущений отмечен у 60% испытуемых с признаками алекситимии, низкий уровень – у 33% испытуемых этой группы. Сравнение средних диагностических значений с помощью Т-критерия Стьюдента указывает на значимость различий между группами по показателю потребности в поисках ощущений (при $p \leq 0.05$): $T_{\text{эмп.}} = 2.3$. Старшеклассникам с признаками алекситимии в большей мере свойственна предусмотрительность и осторожность в ущерб получению новых впечатлений.

3. По показателю склонности к риску в обеих группах преобладает средний уровень ее выраженности. Сравнение средних диагностических значений с помощью метода математической статистики указывает на отсутствие значимых различий между группами по показателю склонности к риску: $T_{\text{эмп.}} = 0.1$.

4. Изучение связи между склонностью к поиску новых ощущений и склонностью к риску показало, что в группе испытуемых без признаков алекситимии связь эта достоверная и положительная. В группе испытуемых с признаками алекситимии достоверная связь между двумя этими показателями не выявлена. Более того, полученный результат указывает на тенденцию обратной связи. На основе полученных данных мы сделали вывод о том, что готовность к риску у старшеклассников с признаками алекситимии может быть вызвана не потребностью в новых ощущениях, а иными факторами, предположительно такими, как агрессивность, определенные типы акцентуации характера, особенности психологической защиты и совладающего поведения, сниженный социальный интеллект и др.

5. В обеих исследуемых группах преобладает средний уровень потребности в достижении. У испытуемых с признаками алекситимии чаще встречаются средне-низкие показатели потребности в достижении, что может быть отражением недостаточной дифференцированности мотивационной иерархии испытуемых, ее бедности. Различия между группами по показателю потребности в достижении достигают диагностической значимости ($T_{\text{эмп.}} = 2.1$).

6. Результаты диагностики потребности в одобрении указывают на преобладание низкого уровня этой потребности у испытуемых с признаками алекситимии. У испытуемых первой группы преобладают средне-высокие показатели потребности в одобрении. Различия между группами по показателю потребности в достижении достигают диагностической значимости: $T_{\text{эмп.}} = 3.4$. На основе полученных данных мы можем заключить, что эмоциональные проблемы в форме алекситимии препятствуют формированию у старших школьников социальных ориентиров, снижают потребность в одобрении.

7. В группе старшеклассников без признаков алекситимии была выявлена достоверная положительная связь между потребностью в достижении и потребностью в одобрении. Для респондентов этой группы характерно увеличение значений потребности в достижении при повышении значений потребности в одобрении, и наоборот, чем ниже потребность в достижении, тем меньшее значение для испытуемых этой группы имеет одобрение окружающих. У испытуемых с признаками алекситимии достоверной связи между потребностью в достижении и потребностью в одобрении выявлено не было, это означает, что внешнее одобрение не является для них побуждающей силой. Постановка целей и их реализация у этих испытуемых не имеет четко выраженных социальных ориентиров, и весьма незначительно зависит от внешних оценок.

8. Изучение социально-перцептивных установок указывает на различия между группами по показателям позитивных и негативных установок. Позитивные социально-перцептивные установки в большей степени характерны для испытуемых первой группы, негативные - для второй. Однако значимых различий по этим позициям между группами не обнаружено. Полученные результаты свидетельствуют о позитивно-нейтральной направленности восприятия других людей у старшеклассников без признаков алекситимии, в то время как у испытуемых с признаками алекситимии преобладают нейтрально-негативные установки восприятия.

Таким образом, результаты проведенного исследования указывают на ряд особенностей мотивационной сферы старшеклассников с признаками алекситимии, которые проявляются в показателях потребности в поиске ощущений, готовности к риску, мотивации достижения, потребности одобрения и в социально-перцептивных установках.

Заключение

Алекситимия считается одним из вариантов нарушений в развитии эмоциональной сферы. Результаты ряда исследований говорят о нарастающей «популярности» алекситимии как в детской, так и во взрослой популяции. В старшем школьном возрасте алекситимия может стать причиной дезадаптированности в условиях стресса, может повлиять на сферу межличностного общения, в плане возрастания риска конфликтности, а также может препятствовать процессам личностного самоопределения.

Изучение особенностей мотивационной сферы старшеклассников с признаками алекситимии представляет исследовательский интерес в связи с тем, что мотивы на этой стадии возрастного развития носят уже стойкий и смыслообразующий характер, в то время, как аффективная сфера характеризуется интенсивностью эмоциональных переживаний, определенной эмоциональной нестабильностью, которая частично сохраняется вследствие пролонгированного эффекта «подросткового комплекса».

Алекситимия рассматривается как некоторая форма частичной задержки психического развития, при которой у индивида снижена способность к выражению эмоций, к их распознаванию. Также недостаточно развитое воображение алекситимиков определяет нарушения в процессе идентификации человека с окружающими, из-за чего страдает сфера коммуникаций. Данные исследований указывают на то, что в системе других факторов риска алекситимия как личностный конструкт может являться преморбидным фоном развития пограничных психических расстройств, развития аддикций, соматических и психосоциальных проявлений неблагополучия.

Актуальность исследований по проблеме алекситимии и ее проявлений в юношеском возрасте определяется необходимостью поисков новых форм

психологического сопровождения, направленного на сохранение здоровья, социальную адаптацию и гармоничное личностное развитие в юношеском возрасте.

В ходе проведенного исследования были выявлены особенности мотивационной сферы старшеклассников с признаками алекситимии, которые проявляются в показателях потребности в ощущениях, склонности к риску, мотивации достижения, потребности в одобрении, а также в социально-перцептивных установках.

Полученные результаты подтверждают, что особенности эмоционального реагирования играют различную роль в мотивационно-потребностной сфере от отражательной и оценочной до основополагающей и побудительной, в зависимости от степени вовлеченности эмоций в эту деятельность.

Диагностические данные по изучению особенностей мотивационной сферы старшеклассников с признаками алекситимии могут быть использованы в консультативной и коррекционной практике педагога-психолога при работе с подростками, их родителями и педагогами.

Список используемых источников

1. Асеев В.Г. Мотивация поведения и формирования личности. – М.: Мысль, 1976. – 159 с.
2. Бадалян А.Ю. Алекситимия у подростков с разным типом акцентуации характера. // Молодой ученый. – 2016. – №27. – С. 239-241.
3. Баньковская Н.И. Взаимосвязь мотивации к учебной деятельности со смысловыми образованиями личности школьника. // Известия Тульского государственного университета. – 2012. – [Электронный ресурс]. – URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/vzaimosvyaz-motivatsii-k-uchebnoy-deyatelnosti-so-smyslovymi-obrazovaniyami-lichnosti-shkolnika> (дата обращения: 25.11.2019).
4. Батаршев А.В. Диагностика пограничных психических расстройств личности. – М.: ИИП, 2004. – 201 с.
5. Бодалев А.А. Восприятие и понимание человека человеком. – М.: Изд-во Моск. ун-та, 1982. – 200 с.
6. Божович Л.И. Потребность в новых впечатлениях. // Божович Л.И. Проблемы формирования личности. / Под ред. Д.И. Фельдштейна. – М.-Воронеж, 1995. – С. 157-162.
7. Божович Л.И. Проблемы формирования личности: избр. психол. тр. / Под ред. Д.И. Фельдштейна; Рос. акад. образования, Моск. психол.-соц. ин-т. – 3-е изд. – М.: МПСИ; Воронеж: МОДЭК, 2001. – 349 с.
8. Борисова С. Неспособность выразить свои чувства. – [Электронный ресурс]. – URL: <https://www.b17.ru/article/aleksitimia1/> (дата обращения: 16.10.2019).
9. Брель Е.Ю. Возможности лонгитюдного исследования развития алекситимии в структуре «практически здоровой личности». // Казанский педагогический журнал. – 2018. – №3. – С. 186-190.

10. Веденов А.В. Вопросы коммунистического воспитания и психологическая наука. // Вопросы психологии. – 1963. – №4. – С. 15.
11. Ведмеш Н.А. Алекситимия. – [Электронный ресурс]. – URL: <http://psihomed.com/aleksitimiya/> (дата обращения: 04.12.2019).
12. Вилюнас В.К. Психологические механизмы мотивации человека. – М.: Изд-во МГУ, 1990. – 288 с.
13. Вилюнас В.К. Психология развития мотивации. – СПб: Речь, 2006. – 458 с.
14. Гозман Л.Я. Психология эмоциональных отношений. – М.: МГУ, 1987. – 175 с.
15. Гордеева Т.О. Психология мотивации достижения. – 2-е изд, исп. и доп. – М.: Смысл, 2015. – 334 с.
16. Долобаева А.Е., Баязитова Г.А. Влияние мотивационной сферы личности в период старшего школьного возраста. // Психология, социология и педагогика. – 2012. – №6. – [Электронный ресурс]. – URL: <http://psychology.snauka.ru/2012/06/827> (дата обращения: 25.11.2019).
17. Ересько Д.Б. Алекситимия и методы ее определения при пограничных психосоматических расстройствах. – СПб.: НИПНИ им. Бехтерева, 2005. – 172 с.
18. Жмуров В.А. Психопатология. Ч. 1. – [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.psychiatry.ru/lib/1/book/91/chapter/8> (дата обращения: 12.12.2019).
19. Ильин Е.П. Мотивация и мотивы. – СПб.: Питер, 2011. – 512 с.
20. Ильин Е.П. Эмоции и чувства. – 2-е изд., перераб. и доп. – СПб: Питер, 2013. – 783 с.
21. Искусных А.Ю. Алекситимия. Причины и риски возникновения расстройства. // Личность, семья и общество: вопросы педагогики и психологии. – 2015. – [Электронный ресурс]. – URL:

<https://cyberleninka.ru/article/n/aleksitimiya-prichiny-i-riski-vozniknoveniya-rasstroystva> (дата обращения: 15.09.2019).

22. История исследований мотивации. – [Электронный ресурс]. – URL: https://studme.org/259479/psihologiya/istoriya_issledovaniy_motivatsii (дата обращения: 22.05.2019).

23. Капра Дж., Сервон Д. Психология личности. – СПб.: Питер, 2003. – 640 с.

24. Карабанова О.А. Возрастная психология : конспект лекций. – М.: Айрис-пресс, 2005. – 238 с.

25. Ключева Н.В. Педагогическая психология. – М.: Владос, 2003. – 400 с.

26. Кон И.С. Психология ранней юности. – М.: Просвещение, 1989. – 256 с.

27. Крайг Г., Бокум Д. Психология развития. – 9-е изд. – СПб.: Питер, 2019. – 940 с.

28. Кулагина Н.Ю., Колюцкий В.Н. Возрастная психология. Полный жизненный цикл развития человека. – 3-е изд. – М.: Академический проект, 2018. – 420 с.

29. Леонтьев А.Н. Деятельность. Сознание. Личность. – М.: ООО «Книга по Требованию», 2011. – 130 с.

30. Леонтьев А.Н. Мотивы. – [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.psychology-online.net/articles/doc-307.html> (дата обращения: 21.05.2019).

31. Леонтьев А.Н. Потребности, мотивы и эмоции. // Хрестоматия по общей психологии. – Рига: Высшая школа психологии. – 2002. – С. 389-396.

32. Леонтьев А.Н. Психология личности. / Под ред. Ю.Б. Гиппенрейтер, А.А. Пузыря. – М.: Изд-во Моск. ун-та, 1982. – 288 с.

33. Личко А.Е. Психопатии и акцентуации характера у подростков. // Психология индивидуальных различий. / Под ред. Е. Власовой. – СПб.: Питер, 2019. – 304 с.
34. Магомед-Эминов М.Ш. Мотивация достижения: структура и механизмы : автореферат дис. канд. психол. наук. – М.: 1987. – [Электронный ресурс]. – URL: <https://www.dissercat.com/content/motivatsiya-dostizheniya-struktura-i-mekhanizmy> (дата обращения: 21.09.2019).
35. Макарычева И.А. Мотивационная сфера школьника. Общее понятие мотива и мотивации в учебной деятельности. // Вестник науки и образования. – 2018. – Т. 1. – [Электронный ресурс]. – URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/motivatsionnaya-sfera-shkolnika-obschee-ponyatie-motiva-i-motivatsii-v-uchebnoy-deyatelnosti/viewer> (дата обращения: 26.11.2019).
36. Маркова А.К. Формирование мотивации учения в школьном возрасте: пособие для учителя. – М.: Просвещение, 1990. – 192 с.
37. Матюхина М.В., Михальчик Т.С., Прокина Н.Ф. Возрастная и педагогическая психология. / Под ред. М. В. Гамезо и др. – М.: Просвещение, 1984. – 303 с.
38. Мильман В.Э. Метод изучения мотивационной сферы личности. / Практикум по психодиагностике. Психодиагностика мотивации и саморегуляции. – М., 1990. – С .23-43.
39. Мухина В.С. Возрастная психология. Феноменология развития. – М.: Академия, 2019. – 656 с.
40. Николаева В.В. О психологической природе алекситимии. – [Электронный ресурс]. – URL: <http://nature.web.ru:8002/db/msg.html?mid=1155658> (дата обращения: 05.11.2019).
41. Нюттен Ж. Мотивация. // Экспериментальная психология. / Под ред. П. Фресса, Ж. Пиаже. – Т. 5. – М., 1975. – С. 15-110.

42. Особенности развития эмоциональной сферы подростка с алекситимией. – [Электронный ресурс]. – URL: <https://clck.ru/Shjj5> (дата обращения: 25.11.2019).
43. Пантелеева Т.В. Психологические особенности и развитие эмоциональной сферы и интеллектуальных способностей в ранней юности. // Психологические науки: теория и практика: материалы IV Междунар. науч. конф. (г. Москва, ноябрь 2015 г.). – М.: Буки-Веди, 2015. – С. 11-14.
44. Проблема мотивации в психологии. – [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.dagac.ru/fopebs-644-3.html> (дата обращения: 12.03.2019).
45. Проявления алекситимии у детей подросткового возраста с нарушениями зрения. – [Электронный ресурс]. – URL: <http://elar.uspu.ru/bitstream/uspu/3206/1/12Kabenkin.pdf> (дата обращения: 15.10.2019).
46. Психология мотивации и эмоций. / Под ред. Ю.Б. Гиппенрейтер, М.В. Фаликман. – М.: АСТ, 2009. – 704 с.
47. Психология человека от рождения до смерти. / Под ред. А.А. Реана. – М.: АСТ, 2015. – 656 с.
48. Райс Ф., Долджин К. Психология подросткового и юношеского возраста. – 12-е изд. – СПб.: Питер, 2014. – 816 с.
49. Ракович Н.К. Практикум по психодиагностике личности. – Минск: БГПУ, 2002. – 248 с.
50. Рубинштейн С.Л. Основы общей психологии. – СПб.: Питер, 2019. – 713 с.
51. Сергеева О.А. Эмоциональное развитие старшеклассника как объект педагогического влияния. // Вестник Костромского государственного университета им. Н.А. Некрасова. – 2011. – Т. 17. – С. 44-46.
52. Сосновский Б.А. Мотивы и смысл: психолого-педагогическое исследование. – М.: Прометей, 1993. – 199 с.

53. Сосновский Б.А. Психология : учебник для вузов. – М.: Изд-во «Юрайт», 2010. – 660 с.
54. Старостина Е.Г., Тэйлор Г.Д. и др. Торонтская шкала алекситимии (20 пунктов): валидизация русскоязычной версии на выборке терапевтических больных. // Социальная и клиническая психиатрия. – 2010. – Т. 20. – № 4. – С. 31-38.
55. Ульянова Н.А. Важность профессиональной мотивации старшеклассников. // Инновационные проекты и программы в образовании. – 2010. – №23. – С. 52-53.
56. Урванцев Л.П. Алекситимия как фактор психосоматических заболеваний. – [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.medpsy.ru/meds/meds015.php> (дата обращения: 14.10.2019).
57. Филиппова И.Н. Формирование ценностного отношения старшеклассников к учебной деятельности. // Молодой ученый. – 2014. – №6 (65). – С. 762-764.
58. Формы, причины и психотерапия алекситимии. – [Электронный ресурс]. – URL: <https://odepressii.ru/narusheniya/emotsionalnoy-sfery/aleksitimiya.html> (дата обращения: 14.10.2019).
59. Хайруллин И.Н. Учебная мотивация школьников как показатель результативности образовательного процесса. – [Электронный ресурс]. – URL: <https://pandia.ru/text/78/440/75997-6.php> (дата обращения: 25.11.2019).
60. Хекхаузен Х. Мотивация и деятельность. – СПб.: Питер; - М.: Смысл, 2003. – 860 с.
61. Шмелева С.Е. Терапия алекситимии. – [Электронный ресурс]. – URL: <https://www.b17.ru/article/111231/> (дата обращения: 16.11.2019).
62. Эмоции – цветная краска на сером холсте. – [Электронный ресурс]. – URL: <http://psihoanalitik.net/library/articles/emotion> (дата обращения: 12.11.2020).

63. Юткина О.С. Алекситимия у детей. // Амурский медицинский журнал. – 2018. – С. 56-58.
64. Юткина О.С. Изучение уровня алекситимии у детей школьного возраста. // Современные проблемы науки и образования. – 2017. – №2. – [Электронный ресурс]. – URL: <https://science-education.ru/ru/article/view?id=26273> (дата обращения: 25.11.2019).
65. Якобсон П.М. Психологические проблемы мотивации человека. – М.: Просвещение, 1969. – 317 с.
66. <https://psycabi.net/testy/273-metodika-diagnostiki-stepeni-gotovnosti-k-risku-shubert-test-sklonnosti-k-risku-shuberta> Методика диагностики готовности к риску А.М. Шуберта
67. <http://pem.esrae.ru/pdf/2016/2/116.pdf> Т.Ю.Шварц Потребность в ощущениях: о диагностической состоятельности методики М. Цукермана.
68. <http://intjournal.ru/sklonnost-k-risku-kak-ustojchivoe-svoystvo-lichnosti/> Склонность к риску как устойчивое свойство.
69. <http://psychology.academic.ru/1247/> Мотивация достижения
70. <http://www.voppsy.ru/issues/1981/816/816059.htm> Влияние мотивации достижения успеха и избегания неудачи на регуляцию деятельности
71. <https://www.dissercat.com/content/aleksitimiya-v-norme-i-patologii-psikhologicheskaya-struktura-i-vozmozhnosti-preventsii> Алекситимия в норме и патологии: психологическая структура и возможности превенции

Приложение 1
Таблица 1

Данные диагностики по методике «Торонтская алекситимическая шкала»

№ п/п	ПУНКТЫ ШКАЛЫ																									
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26
1	3	2	3	2	1	2	3	3	2	1	3	2	2	1	3	2	2	1	2	3	1	3	2	3	2	4
2	1	2	4	2	1	2	3	3	3	1	4	3	1	1	4	3	2	2	2	3	1	2	1	2	3	3
3	4	3	4	3	3	3	3	3	3	3	3	2	3	2	2	3	3	4	3	4	4	2	3	2	2	3
4	2	3	3	2	2	3	2	2	3	1	1	3	2	1	3	2	2	2	3	3	1	3	1	2	3	3
5	2	1	1	2	1	2	1	3	2	1	3	2	1	1	2	3	2	4	3	1	3	1	2	2	3	2
6	3	3	4	3	3	2	3	3	2	2	3	2	3	2	2	3	3	4	3	3	4	2	3	2	2	3
7	2	2	2	3	2	2	4	2	4	1	2	2	1	1	2	1	2	3	2	4	1	2	1	1	2	3
8	1	1	2	2	1	2	1	2	4	1	2	3	2	1	2	1	2	1	2	2	1	2	1	3	2	2
9	3	2	3	2	1	1	2	1	2	1	2	3	2	2	1	1	2	2	4	3	1	4	1	2	2	2
10	2	3	4	2	1	2	2	2	4	1	1	2	3	1	3	2	3	2	1	3	1	3	1	2	2	2
11	3	2	3	3	3	2	3	3	4	4	2	3	3	2	2	3	2	2	3	3	2	3	3	3	3	4
12	4	3	2	2	3	2	2	2	2	1	2	3	2	2	3	3	3	2	3	3	2	3	2	2	3	2
13	1	2	1	2	2	2	3	2	2	2	1	2	1	1	1	1	2	1	2	1	2	2	1	3	2	3
14	3	3	5	3	3	3	3	3	3	3	2	3	2	2	3	3	4	3	4	4	2	2	3	2	3	3
15	2	1	3	1	2	3	3	1	3	2	3	2	2	1	1	1	1	1	2	1	1	2	1	3	2	3
16	2	3	3	2	2	3	2	1	3	1	3	2	2	1	2	1	2	1	3	2	1	2	1	1	3	2
17	1	1	2	1	1	2	3	1	2	3	1	2	1	1	2	2	2	2	3	2	1	4	2	1	3	2
18	3	2	3	2	2	2	1	2	2	1	2	1	2	2	1	1	1	2	4	3	2	2	2	1	3	2
19	3	3	4	3	3	3	3	3	3	3	2	3	2	2	3	2	4	3	4	4	2	2	2	2	3	3
20	2	1	1	1	1	1	1	3	2	3	2	2	1	1	1	2	3	1	1	2	1	2	1	2	1	3

№ п/п	ПУНКТЫ ШКАЛЫ																									
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26
21	2	1	2	1	1	2	2	4	2	1	1	1	2	1	1	1	2	1	3	2	1	2	1	1	2	3
22	4	3	5	3	3	3	3	3	2	4	2	3	2	2	3	2	3	3	3	4	2	2	2	2	3	3
23	3	2	4	2	2	3	1	3	1	1	2	3	1	1	2	3	2	2	2	2	2	2	2	2	2	3
24	1	2	4	2	1	2	3	3	3	1	4	3	1	1	4	3	2	2	2	3	1	2	1	2	2	3
25	2	2	2	3	2	2	4	2	4	1	2	2	1	1	2	1	2	3	2	4	1	2	1	1	2	3
26	1	1	2	2	1	2	1	2	4	1	2	3	2	1	2	1	2	1	2	2	1	2	1	2	2	2
27	5	3	5	3	3	3	3	3	2	4	2	3	2	2	2	2	3	3	3	4	2	2	2	2	2	3
28	2	2	3	2	2	3	1	3	1	1	2	3	1	1	2	3	2	2	2	2	2	2	2	2	3	3
29	1	2	4	2	1	2	3	3	3	1	4	3	1	1	4	3	2	2	2	3	1	2	1	2	2	3
30	2	3	2	3	3	3	2	2	3	2	2	2	2	2	2	3	3	3	3	3	3	3	3	2	2	2
31	2	1	3	1	2	3	3	1	3	2	3	2	2	1	1	1	1	1	2	1	1	2	1	3	2	3
32	2	3	3	2	2	3	2	1	3	1	3	2	2	1	2	1	2	1	3	2	1	2	1	1	3	2
33	1	1	2	1	1	2	3	1	2	3	1	2	1	1	2	2	2	2	3	2	1	4	2	1	3	2
34	1	1	2	2	1	2	1	2	4	1	2	3	2	1	2	1	2	1	2	2	1	2	1	2	2	2
35	4	3	4	3	3	3	3	3	3	3	2	3	2	2	3	3	4	3	4	4	3	3	2	3	3	3
36	3	2	4	2	2	3	1	3	1	1	2	3	1	1	2	3	2	2	2	2	2	2	2	2	2	3
37	3	3	4	3	3	3	3	3	3	4	2	3	2	3	3	3	3	3	3	3	2	3	2	1	2	2
38	1	1	2	1	1	2	3	1	2	3	1	2	1	1	2	2	2	2	3	2	1	4	2	1	2	2
39	2	2	3	2	2	2	1	2	2	1	2	1	2	2	1	1	1	2	4	3	2	2	2	1	3	2
40	1	2	4	2	1	2	3	3	3	1	4	3	1	1	4	3	2	2	2	3	1	2	1	2	2	4
41	2	2	2	3	2	2	4	2	3	1	2	2	1	1	2	1	2	3	2	4	1	2	1	1	2	3
42	4	4	4	3	3	3	3	3	3	3	2	3	2	2	3	3	4	3	4	4	2	2	2	2	3	4
43	3	3	4	3	3	3	3	3	3	3	3	3	2	2	3	3	4	3	4	4	2	2	3	2	3	4

44	3	2	4	2	2	3	1	3	1	1	2	3	1	1	2	3	2	2	2	2	2	2	2	2	3
45	1	2	4	2	1	2	3	3	3	1	4	3	1	1	4	3	2	2	2	3	1	2	1	2	3
46	3	3	5	3	3	3	3	4	2	4	3	3	2	2	3	2	3	3	3	4	2	2	2	3	3
47	2	2	4	2	1	2	3	4	3	1	4	3	1	1	4	3	2	2	2	3	1	2	1	2	3
48	3	2	3	2	2	3	1	3	1	1	2	3	1	1	2	3	2	2	2	2	2	2	2	2	3
49	1	2	3	2	1	2	3	3	3	1	3	3	1	1	4	3	2	2	2	3	1	2	1	2	2
50	1	2	4	2	1	2	3	3	3	1	3	3	1	1	4	3	2	2	2	3	1	2	1	2	3
51	3	3	4	3	3	3	3	3	3	4	2	3	2	3	3	3	3	3	3	3	3	2	2	2	2
52	1	1	2	2	1	2	1	2	4	1	2	3	2	1	2	1	2	1	2	2	1	2	1	2	2
53	3	3	2	3	3	3	2	2	3	3	2	2	2	2	2	3	3	3	3	3	3	3	2	2	2
54	3	3	4	3	3	3	3	3	3	4	2	3	2	3	3	3	3	3	3	3	2	3	2	2	2
55	3	2	3	2	2	3	1	3	1	1	2	3	1	1	2	3	2	2	2	2	2	2	2	2	4
56	2	2	4	2	1	2	3	4	3	1	4	3	1	1	4	3	2	2	2	3	1	2	1	2	3
57	2	2	2	3	2	2	4	2	4	1	2	2	1	1	2	1	2	3	2	3	1	2	1	1	3
58	1	1	2	2	1	2	1	2	4	1	2	3	2	1	2	1	2	1	2	2	1	2	1	1	2
59	3	2	3	2	2	3	1	3	1	1	2	3	1	1	2	3	2	2	2	2	2	2	2	2	3
60	1	2	3	2	1	2	3	3	3	1	3	3	1	1	4	3	2	2	2	3	1	2	1	2	2
61	3	3	5	3	3	3	3	3	3	3	3	3	2	2	3	3	4	3	4	4	2	2	3	2	4
62	2	2	4	2	2	3	1	3	1	1	2	3	1	1	2	3	2	2	2	2	2	2	2	2	3
63	1	2	4	2	1	2	3	3	3	1	4	3	1	1	4	3	2	2	2	3	1	2	1	2	3
64	3	2	4	2	2	3	1	3	1	1	2	3	1	1	2	3	2	2	2	2	2	2	2	2	3
65	3	2	3	2	2	3	1	3	1	1	2	3	1	1	2	3	2	2	2	2	2	2	2	2	2
66	1	2	3	2	1	2	3	3	3	1	3	3	1	1	4	3	2	2	2	3	1	2	1	2	2
67	3	3	2	3	3	3	2	2	3	3	2	3	2	2	2	3	3	3	3	3	3	3	2	2	3
68	1	2	3	2	1	2	3	3	3	1	3	3	1	1	4	3	2	2	2	3	1	2	1	2	2

Таблица 2

Данные диагностики потребности в поисках ощущений и склонности к риску
испытуемых Группы 1

№ п/п	Потребность в поисках ощущений		Склонность к риску	
	баллы	уровень	баллы	уровень
1	12	высокий	17	высокий
2	7	средний	8	средний
3	8	средний	8	средний
4	5	низкий	-3	средний
5	11	высокий	17	высокий
6	6	средний	-5	средний
7	8	средний	9	средний
8	10	средний	15	высокий
9	7	средний	-2	низкий
10	9	средний	17	высокий
11	5	низкий	-14	низкий
12	13	высокий	18	высокий
13	6	средний	4	средний
14	4	низкий	-9	средний
15	7	средний	9	средний
16	7	средний	5	средний
17	9	средний	11	высокий
18	8	средний	-7	
19	12	высокий	19	высокий
20	5	низкий	2	средний
21	11	высокий	10	средний
22	7	низкий	-11	низкий
23	6	средний	-3	средний
24	9	средний	12	высокий
25	9	средний	-13	низкий
26	12	высокий	10	средний
27	8	средний	3	средний
28	10	средний	6	средний
29	7	средний	5	средний
30	14	высокий	18	высокий
31	4	низкий	-15	низкий
32	9	средний	6	средний
33	7	средний	5	средний

Данные диагностики потребности в поисках ощущений и склонности к риску
испытуемых Группы 2

№ п/п	Потребность в поисках ощущений		Склонность к риску	
	баллы	уровень	баллы	уровень
1	3	низкий	11	высокий
2	6	средний	-2	средний
3	7	средний	12	высокий
4	8	средний	6	средний
5	11	высокий	3	средний
6	4	низкий	8	средний
7	5	низкий	4	средний
8	7	средний	-3	средний
9	6	средний	5	средний
10	5	средний	12	высокий
11	8	средний	-11	низкий
12	4	низкий	9	средний
13	10	средний	7	средний
14	3	низкий	6	средний
15	9	средний	-4	средний

Таблица 4

Данные диагностики потребности в достижении

№ п/п	Группа 1																						
	Утверждения																						
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23
1	+	+	+	-	+	-	+	+	+	-	+	+	-	+	-	+	+	+	+	+	+	-	+
2	-	+	-	+	-	-	+	-	+	+	-	+	-	+	-	+	-	+	-	+	+	-	-
3	+	-	-	+	-	-	+	+	+	-	+	+	-	+	+	-	+	-	+	-	+	-	-
4	-	-	-	+	+	-	-	+	+	-	-	+	-	+	-	+	-	-	+	-	+	-	-
5	+	+	-	+	+	-	-	+	+	+	+	-	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	-
6	+	-	-	-	-	+	-	+	+	-	-	+	-	+	-	+	-	+	-	-	+	-	-
7	-	+	-	+	-	-	+	-	+	+	-	+	-	+	-	+	-	+	-	+	-	-	-
8	+	+	+	-	+	-	+	+	+	-	+	+	-	+	-	+	+	+	+	+	+	-	+
9	-	-	-	+	+	-	-	+	+	-	-	+	-	+	-	+	-	-	+	-	-	-	-
10	+	+	-	+	+	-	+	+	+	+	+	-	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	-
11	-	+	-	+	-	-	+	-	+	+	-	+	-	+	-	+	-	+	-	+	-	-	-
12	+	+	+	-	+	+	+	+	+	-	+	+	-	+	-	+	+	+	+	+	+	-	+
13	-	+	-	+	-	-	+	-	+	+	-	+	-	+	-	+	-	+	-	+	+	-	-
14	+	-	-	-	-	+	-	+	+	-	-	+	-	+	-	+	-	+	-	-	+	-	-
15	+	+	-	+	+	-	-	+	+	+	+	-	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	-
16	-	+	-	+	-	-	+	-	+	+	-	+	-	+	-	+	-	+	-	+	+	-	-
17	+	-	-	+	-	-	+	+	+	-	+	+	-	+	+	-	+	-	+	-	+	-	-
18	+	+	+	-	+	+	+	+	+	-	+	+	-	+	-	+	+	+	+	+	+	-	+
19	-	+	-	+	-	-	+	-	+	+	-	+	-	+	-	+	-	+	-	+	-	-	-
20	+	-	-	+	-	-	+	+	+	-	+	+	-	+	+	-	+	-	+	-	+	-	-
21	+	+	-	-	+	+	+	+	+	-	+	+	-	+	-	+	+	+	+	+	+	-	+
22	-	+	-	-	+	+	-	-	+	-	-	+	-	+	-	+	-	-	+	+	-	-	-
23	+	+	+	-	+	-	+	+	+	-	+	+	-	+	-	+	+	+	+	+	+	-	+
24	-	+	-	+	-	-	+	-	+	+	-	+	-	+	-	+	-	+	-	+	-	-	-

№ п/п	Утверждения																						
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23
25	+	+	-	-	+	+	+	+	+	-	+	+	-	+	-	+	+	+	+	+	+	-	+
26	+	-	-	-	+	+	+	+	+	-	+	+	-	+	-	+	+	+	+	+	+	-	+
27	-	+	-	-	+	+	-	-	+	-	-	+	-	+	-	+	-	-	+	+	-	-	-
28	+	-	-	+	-	-	+	+	+	-	+	+	-	+	+	-	+	-	+	-	+	-	-
29	-	+	+	-	+	-	+	+	+	-	+	+	-	+	-	+	+	+	+	+	+	-	+
30	+	-	-	+	-	-	+	+	+	-	+	+	-	+	+	-	+	-	+	-	+	+	-
31	-	+	-	+	-	-	+	-	+	+	-	+	-	+	-	+	-	+	-	+	-	-	-
32	+	+	-	+	+	-	-	+	+	+	+	-	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	-
33	-	+	-	-	+	+	-	-	+	-	-	+	-	+	-	+	-	-	+	+	-	-	-
Группа 2																							
№ п/п	Утверждения																						
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23
1	-	+	-	-	-	-	+	-	+	+	-	+	-	+	-	+	-	+	-	+	-	-	-
2	-	+	-	+	-	-	+	-	+	+	-	+	-	+	-	+	-	+	-	+	-	-	-
3	+	+	-	+	-	-	+	-	+	+	-	+	-	+	-	+	-	+	-	+	-	-	-
4	-	-	-	-	+	-	-	+	+	-	-	+	-	+	-	+	-	-	+	-	-	-	-
5	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+
6	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+
7	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+
8	-	-	-	+	-	-	-	+	+	-	-	-	-	+	-	+	-	-	+	-	-	-	-
9	+	-	-	+	-	-	+	+	+	-	+	+	-	+	+	-	+	-	+	-	+	-	-
10	+	+	+	-	+	-	+	+	+	-	+	+	-	+	-	+	+	+	+	+	+	-	+
11	-	-	-	+	+	-	-	+	+	-	-	+	-	+	-	+	-	-	+	-	-	-	-
12	-	+	-	-	+	+	-	-	+	-	-	+	-	+	-	+	-	-	+	+	-	-	-
13	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+
14	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+
15	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+

Данные диагностики потребности в одобрении

№ п/п	Баллы	Уровень	№ п/п	Баллы	Уровень
1	10	средний	1	7	низкий
2	11	средний	2	13	высокий
3	17	высокий	3	6	низкий
4	9	низкий	4	14	высокий
5	18	высокий	5	5	низкий
6	9	низкий	6	10	средний
7	8	низкий	7	11	средний
8	17	высокий	8	4	низкий
9	9	низкий	9	7	низкий
10	13	высокий	10	10	средний
11	11	средний	11	11	средний
12	12	средний	12	8	низкий
13	10	средний	13	7	низкий
14	11	средний	14	9	низкий
15	15	высокий	15	11	средний
16	12	средний			
17	11	средний			
18	14	высокий			
19	11	средний			
20	12	средний			
21	12	средний			
22	10	средний			
23	14	высокий			
24	14	высокий			
25	13	высокий			
26	11	средний			
27	12	средний			
28	7	низкий			
29	8	низкий			
30	9	низкий			
31	13	высокий			
32	15	высокий			
33	10	средний			

Данные диагностики социально-перцептивной установки
испытуемых Группы 1

№ п/п	Баллы	Уровень доверия, принятия	Тип социально- перцептивной установки
1	23	высокий	позитивная
2	25	высокий	позитивная
3	17	средний	нейтральная
4	8	низкий	негативная
5	15	средний	нейтральная
6	26	высокий	позитивная
7	15	средний	нейтральная
8	7	низкий	негативная
9	14	средний	нейтральная
10	15	средний	нейтральная
11	17	средний	нейтральная
12	23	высокий	позитивная
13	13	средний	нейтральная
14	11	средний	нейтральная
15	22	высокий	позитивная
16	17	средний	нейтральная
17	22	высокий	позитивная
18	9	низкий	негативная
19	14	средний	нейтральная
20	16	средний	нейтральная
21	13	средний	нейтральная
22	12	средний	нейтральная
23	8	низкий	негативная
24	24	высокий	позитивная
25	12	средний	нейтральная
26	16	средний	нейтральная
27	22	высокий	позитивная
28	12	средний	нейтральная
29	14	средний	нейтральная
30	14	средний	нейтральная
31	11	средний	нейтральная
32	13	средний	нейтральная
33	15	средний	нейтральная

Данные диагностики социально-перцептивной установки
испытуемых Группы 2

№ п/п	Баллы	Уровень доверия, принятия	Тип социально- перцептивной установки
1	12	средний	нейтральная
2	22	высокий	позитивная
3	13	средний	нейтральная
4	12	средний	нейтральная
5	8	низкий	негативная
6	17	средний	нейтральная
7	12	средний	нейтральная
8	9	низкий	негативная
9	13	средний	нейтральная
10	12	средний	нейтральная
11	14	средний	нейтральная
12	11	средний	нейтральная
13	6	низкий	негативная
14	14	средний	нейтральная
15	12	средний	нейтральная

Сводные диагностические данные испытуемых Группы 1

№ П/П	Диагностика				
	потребности в поисках ощущений	склонности к рisku	потребности в достижении	потребности в одобрении	социально- перцептивной установки
1	12	17	17	10	23
2	7	8	11	11	25
3	8	8	12	17	17
4	5	-3	7	9	8
5	11	17	18	18	15
6	6	-5	8	9	26
7	8	9	10	8	15
8	10	15	17	17	7
9	7	-2	6	9	14
10	9	17	19	13	15
11	5	-14	10	11	17
12	13	18	16	12	23
13	6	4	11	10	13
14	4	-9	8	11	11
15	7	9	18	15	22
16	7	5	11	12	17
17	9	11	12	11	22
18	8	-7	16	14	9
19	12	19	10	11	14
20	5	2	12	12	16
21	11	10	15	12	13
22	7	-11	11	10	12
23	6	-3	17	14	8
24	9	12	10	14	24
25	9	-13	15	13	12
26	12	10	14	11	16
27	8	3	11	12	22
28	10	6	12	7	12
29	7	5	14	8	14
30	14	18	13	9	14
31	4	-15	10	13	11
32	9	6	18	15	13
33	7	5	11	10	15

Сводные диагностические данные испытуемых Группы 2

№ П/П	Диагностика				
	потребности в поисках ощущений	склонности к рisku	потребности в достижении	потребности в одобрении	социально- перцептивной установки
1	3	11	9	7	12
2	6	-2	10	13	22
3	7	12	11	6	13
4	8	6	7	14	12
5	11	3	10	5	8
6	4	8	17	10	17
7	5	4	11	11	12
8	7	-3	6	4	9
9	6	5	12	7	13
10	5	12	17	10	12
11	8	-11	8	11	14
12	4	9	11	8	11
13	10	7	11	7	6
14	3	6	10	9	14
15	9	-4	8	11	12

Автоматический расчет t-критерия Стьюдента

Потребность в поисках ощущений

№	Выборки		Отклонения от среднего		Квадраты отклонений	
	В.1	В.2	В.1	В.2	В.1	В.2
1	12	3	3.76	-3.4	14.1376	11.56
2	7	6	-1.24	-0.4	1.5376	0.16
3	8	7	-0.24	0.6	0.0576	0.36
4	5	8	-3.24	1.6	10.4976	2.56
5	11	11	2.76	4.6	7.6176	21.16
6	6	4	-2.24	-2.4	5.0176	5.76
7	8	5	-0.24	-1.4	0.0576	1.96
8	10	7	1.76	0.6	3.0976	0.36
9	7	6	-1.24	-0.4	1.5376	0.16
10	9	5	0.76	-1.4	0.5776	1.96
11	5	8	-3.24	1.6	10.4976	2.56
12	13	4	4.76	-2.4	22.6576	5.76
13	6	10	-2.24	3.6	5.0176	12.96
14	4	3	-4.24	-3.4	17.9776	11.56
15	7	9	-1.24	2.6	1.5376	6.76
16	7		-1.24		1.5376	
17	9		0.76		0.5776	
18	8		-0.24		0.0576	
19	12		3.76		14.1376	
20	5		-3.24		10.4976	
21	11		2.76		7.6176	
22	7		-1.24		1.5376	
23	6		-2.24		5.0176	
24	9		0.76		0.5776	
25	9		0.76		0.5776	
26	12		3.76		14.1376	
27	8		-0.24		0.0576	
28	10		1.76		3.0976	
29	7		-1.24		1.5376	
30	14		5.76		33.1776	
31	4		-4.24		17.9776	
32	9		0.76		0.5776	
33	7		-1.24		1.5376	
Суммы:	272	96	0.08	-0	216.0608	85.6
Среднее:	8.24	6.4				

Результат: $t_{\text{эм}} = 2.3$

Автоматический расчет t-критерия Стьюдента

Склонность к риску

№	Выборки		Отклонения от среднего		Квадраты отклонений	
	B.1	B.2	B.1	B.2	B.1	B.2
1	17	11	12.39	6.8	153.5121	46.24
2	8	-2	3.39	-6.2	11.4921	38.44
3	8	12	3.39	7.8	11.4921	60.84
4	-3	6	-7.61	1.8	57.9121	3.24
5	17	3	12.39	-1.2	153.5121	1.44
6	-5	8	-9.61	3.8	92.3521	14.44
7	9	4	4.39	-0.2	19.2721	0.04
8	15	-3	10.39	-7.2	107.9521	51.84
9	-2	5	-6.61	0.8	43.6921	0.64
10	17	12	12.39	7.8	153.5121	60.84
11	-14	-11	-18.61	-15.2	346.3321	231.04
12	18	9	13.39	4.8	179.2921	23.04
13	4	7	-0.61	2.8	0.3721	7.84
14	-9	6	-13.61	1.8	185.2321	3.24
15	9	-4	4.39	-8.2	19.2721	67.24
16	5		0.39		0.1521	
17	11		6.39		40.8321	
18	-7		-11.61		134.7921	
19	19		14.39		207.0721	
20	2		-2.61		6.8121	
21	10		5.39		29.0521	
22	-11		-15.61		243.6721	
23	-3		-7.61		57.9121	
24	12		7.39		54.6121	
25	-13		-17.61		310.1121	
26	10		5.39		29.0521	
27	3		-1.61		2.5921	
28	6		1.39		1.9321	
29	5		0.39		0.1521	
30	18		13.39		179.2921	
31	-15		-19.61		384.5521	
32	6		1.39		1.9321	
33	5		0.39		0.1521	
Суммы:	152	63	-0.13	0	3219.8793	610.4
Среднее:	4.61	4.2				

Результат: $t_{\text{эмп}} = 0.1$

Автоматический расчет t-критерия Стьюдента
Потребность в достижении

№	Выборки		Отклонения от среднего		Квадраты отклонений	
	В.1	В.2	В.1	В.2	В.1	В.2
1	17	9	4.27	-1.53	18.2329	2.3409
2	11	10	-1.73	-0.53	2.9929	0.2809
3	12	11	-0.73	0.47	0.5329	0.2209
4	7	7	-5.73	-3.53	32.8329	12.4609
5	18	10	5.27	-0.53	27.7729	0.2809
6	8	17	-4.73	6.47	22.3729	41.8609
7	10	11	-2.73	0.47	7.4529	0.2209
8	17	6	4.27	-4.53	18.2329	20.5209
9	6	12	-6.73	1.47	45.2929	2.1609
10	19	17	6.27	6.47	39.3129	41.8609
11	10	8	-2.73	-2.53	7.4529	6.4009
12	16	11	3.27	0.47	10.6929	0.2209
13	11	11	-1.73	0.47	2.9929	0.2209
14	8	10	-4.73	-0.53	22.3729	0.2809
15	18	8	5.27	-2.53	27.7729	6.4009
16	11		-1.73		2.9929	
17	12		-0.73		0.5329	
18	16		3.27		10.6929	
19	10		-2.73		7.4529	
20	12		-0.73		0.5329	
21	15		2.27		5.1529	
22	11		-1.73		2.9929	
23	17		4.27		18.2329	
24	10		-2.73		7.4529	
25	15		2.27		5.1529	
26	14		1.27		1.6129	
27	11		-1.73		2.9929	
28	12		-0.73		0.5329	
29	14		1.27		1.6129	
30	13		0.27		0.0729	
31	10		-2.73		7.4529	
32	18		5.27		27.7729	
33	11		-1.73		2.9929	
Суммы:	420	158	-0.09	0.05	392.5457	135.7335
Среднее:	12.73	10.53				

Результат: $t_{\text{эм}} = 2.1$

Автоматический расчет t-критерия Стьюдента
Потребность в одобрении

№	Выборки		Отклонения от среднего		Квадраты отклонений	
	В.1	В.2	В.1	В.2	В.1	В.2
1	10	7	-1.76	-1.87	3.0976	3.4969
2	11	13	-0.76	4.13	0.5776	17.0569
3	17	6	5.24	-2.87	27.4576	8.2369
4	9	14	-2.76	5.13	7.6176	26.3169
5	18	5	6.24	-3.87	38.9376	14.9769
6	9	10	-2.76	1.13	7.6176	1.2769
7	8	11	-3.76	2.13	14.1376	4.5369
8	17	4	5.24	-4.87	27.4576	23.7169
9	9	7	-2.76	-1.87	7.6176	3.4969
10	13	10	1.24	1.13	1.5376	1.2769
11	11	11	-0.76	2.13	0.5776	4.5369
12	12	8	0.24	-0.87	0.0576	0.7569
13	10	7	-1.76	-1.87	3.0976	3.4969
14	11	9	-0.76	0.13	0.5776	0.0169
15	15	11	3.24	2.13	10.4976	4.5369
16	12		0.24		0.0576	
17	11		-0.76		0.5776	
18	14		2.24		5.0176	
19	11		-0.76		0.5776	
20	12		0.24		0.0576	
21	12		0.24		0.0576	
22	10		-1.76		3.0976	
23	14		2.24		5.0176	
24	14		2.24		5.0176	
25	13		1.24		1.5376	
26	11		-0.76		0.5776	
27	12		0.24		0.0576	
28	7		-4.76		22.6576	
29	8		-3.76		14.1376	
30	9		-2.76		7.6176	
31	13		1.24		1.5376	
32	15		3.24		10.4976	
33	10		-1.76		3.0976	
Суммы:	388	133	-0.08	-0.05	232.0608	117.7335
Среднее:	11.76	8.87				

Результат: $t_{\text{эм}} = 2.1$

Автоматический расчет t-критерия Стьюдента
Социально-перцептивные установки

№	Выборки		Отклонения от среднего		Квадраты отклонений	
	В.1	В.2	В.1	В.2	В.1	В.2
1	23	12	7.39	-0.47	54.6121	0.2209
2	25	22	9.39	9.53	88.1721	90.8209
3	17	13	1.39	0.53	1.9321	0.2809
4	8	12	-7.61	-0.47	57.9121	0.2209
5	15	8	-0.61	-4.47	0.3721	19.9809
6	26	17	10.39	4.53	107.9521	20.5209
7	15	12	-0.61	-0.47	0.3721	0.2209
8	7	9	-8.61	-3.47	74.1321	12.0409
9	14	13	-1.61	0.53	2.5921	0.2809
10	15	12	-0.61	-0.47	0.3721	0.2209
11	17	14	1.39	1.53	1.9321	2.3409
12	23	11	7.39	-1.47	54.6121	2.1609
13	13	6	-2.61	-6.47	6.8121	41.8609
14	11	14	-4.61	1.53	21.2521	2.3409
15	22	12	6.39	-0.47	40.8321	0.2209
16	17		1.39		1.9321	
17	22		6.39		40.8321	
18	9		-6.61		43.6921	
19	14		-1.61		2.5921	
20	16		0.39		0.1521	
21	13		-2.61		6.8121	
22	12		-3.61		13.0321	
23	8		-7.61		57.9121	
24	24		8.39		70.3921	
25	12		-3.61		13.0321	
26	16		0.39		0.1521	
27	22		6.39		40.8321	
28	12		-3.61		13.0321	
29	14		-1.61		2.5921	
30	14		-1.61		2.5921	
31	11		-4.61		21.2521	
32	13		-2.61		6.8121	
33	15		-0.61		0.3721	
Суммы:	515	187	-0.13	-0.05	851.8793	193.7335
Среднее:	15.61	12.47				

Результат: $t_{\text{эм}} = 2.1$