

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 44.03.02 «Психолого-педагогическое образование»
Профиль «Психология образования»**

БАКАЛАВРСКАЯ РАБОТА

на тему:

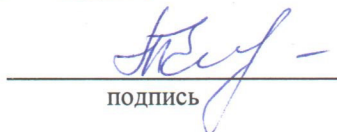
**«Различия в мотивации аффилиации у лиц с разной sibлинговой
позицией в родительской семье»**

Студент


подпись

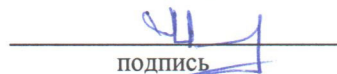
Федотов Александр Александрович

Руководитель


подпись

Тарасова Е.М.

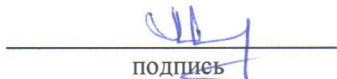
Нормоконтролёр


подпись

Медведева И.А.

Работа допущена к защите (протокол заседания кафедры от 07.06.2019 №13)

Заведующий кафедрой


подпись

Медведева И.А.

Работа защищена с отметкой хорошо (протокол заседания ГЭК от 03.07.19 № 28)

Секретарь ГЭК


подпись

Тарасова Е.М.

Пенза 2019

Содержание

Введение.....	3
Глава 1. Анализ теоретических и эмпирических данных по проблеме исследования	
1.1. Исследования связи сиблинговой позиции в семье с особенностями развития личности.....	7
1.2. Проблема мотивации аффилиации в психологии.....	19
1.3. Функции, содержание, виды и типы общения. Особенности общения в юности.....	26
Глава 2. Изучение различий в мотивации аффилиации у лиц с разной сиблинговой позицией в родительской семье	
2.1. Описание процедуры и методов исследования.....	40
2.2. Анализ и интерпретация диагностических данных.....	44
Выводы.....	57
Заключение.....	61
Список используемых источников.....	62
Приложение.....	66

Введение

Мотивация аффилиации отражает потребность человека в общении с окружающими людьми, которая выражается в желании и стремлении личности вступать в контакты с людьми, быть членом группы, принимать участие в ее жизни, оказывать помощь другим и принимать помощь от них, устанавливать эмоционально положительные межличностные отношения и поддерживать их. Различия в степени выраженности мотивации аффилиации проявляется в потребности делиться с другими людьми своими переживаниями, в интенсивности стремления к общению, в желании быть принятым в группу.

Одна из основных причин, которая побуждает обращаться исследователей к проблематике общения, - это расширение поля общения в современном мире, интенсификация социальных связей.

Общение является одним из важнейших факторов развития, решающим условием становления каждого человека как личности, осуществления личностных целей и удовлетворения важнейших потребностей. Общение составляет внутренний механизм совместной деятельности людей и является важнейшим источником информации.

В процессе межличностного общения люди сознательно или неосознанно влияют на психическое состояние, чувства, мысли и поступки друг друга. Целью влияния является реализация человеком своих личностных потребностей, таких, как потребность в уважении, одобрении, любви, принадлежности к группе, общественном признании, независимости, психологическом комфорте и др. Многие из этих потребностей не могут быть удовлетворены без помощи или вне участия других людей. Однако не всякое влияние будет конструктивным для участников общения, т.е. удовлетворяющим личностные потребности обе стороны и, по крайней мере, не противоречащим им, поскольку у партнеров по общению часто разная степень желания, стремления к общению. Понимание принципов общения, в

частности эмоционально - доверительного, имеет значение не только для достижения более эффективных результатов деятельности людей и улучшения отношений, но важно и для каждого участника контакта, так как через подобное общение человек имеет возможность больше узнать себя, понять других и, в результате, быть менее одиноким.

На разных возрастных этапах потребность в общении проявляется по-разному, оказывает разное влияние на межличностные отношения. Юношеский возраст относится к тем периодам в жизни человека, когда общение со сверстниками является не только потребностью, но и одним из важнейших механизмов развития.

Начиная с подросткового возраста, ярко проявляется аффилиативная потребность в принадлежности к какой-нибудь группе. В юности происходит переход от хаотичного группирования к избирательному общению. Стремление к доверительности во взаимоотношениях со сверстниками сохраняется, однако потребность в общении принимает другие формы своего выражения.

Центральным психологическим новообразованием юношеского возраста является идентичность - эмоционально-когнитивное единство представлений о себе, своём месте в системе взаимоотношений с другими людьми, о своём месте в мире. Признавая роль общения для личностного развития в юности, в данном исследовании мы ставим перед собой задачу изучения различий в характеристиках общения у лиц юношеского возраста с разной сиблинговой позицией в родительской семье.

Именно в семье закладываются базисные подструктуры личности и установки, и трудности, испытываемые человеком в процессе общения, являются проекцией отношений в семье. Российские психологи (Л.С. Выготский, С.Л. Рубинштейн, Л.И. Божович, В.С. Мухина и др.) в качестве доминирующей стороны в развитии личности называют социальный опыт, воплощенный в продуктах материального и духовного производства, который усваивается ребенком на протяжении всего детства. В процессе

усвоения этого опыта происходит не только приобретение человеком отдельных знаний и умений, но осуществляется развитие их способностей, формирование личности.

Рассматривая семью как важное условие обеспечения психологического благополучия ребенка, следует исходить из положения о том, что для благополучного развития ребенка необходимо осознание проблем внутрисемейных отношений.

В результате взаимовлияния индивидов в семье она выступает как персональная микросреда развития личности. Основными звеньями семьи как микросреды развития личности являются межличностные внутрисемейные отношения.

Результаты ряда исследований показывают, что очередность рождения, сиблинговая позиция имеет для человека определенные последствия, которые проявляются в дальнейшем психологической и социальной сферах. Особенно много в исследованиях такого рода уделяется внимание личностным и интеллектуальным характеристикам людей с разной позицией в семье в зависимости от очередности рождения. Исследований же влияния сиблинговой позиции на характеристики общения значительно меньше и имеющиеся эмпирические данные часто противоречивы.

При изучении мотивации аффилиации мы рассматривали такие ее составляющие, как уровень субъективного ощущения одиночества и выраженность эмпатических способностей.

Целью исследования является изучение различий в мотивации аффилиации у лиц с разной сиблинговой позицией в родительской семье для использования полученных данных в диагностической и коррекционной работе с представителями данной возрастной категории, а также в консультативной работе по вопросам семейного воспитания.

Объект исследования - мотивационно-потребностная сфера лиц юношеского возраста.

Предмет - различия в показателях аффилиативной потребности у лиц с разной sibлинговой позицией в родительской семье.

Гипотеза: у лиц с разной sibлинговой позицией в родительской семье существуют различия в мотивации аффилиации, которые дополняются разностью таких показателей, как потребность в общении, потребность в одобрении и уровень субъективного ощущения одиночества.

Исходя из цели исследования, были определены следующие **задачи**:

1. Проанализировать теоретические и эмпирические данные по проблеме мотивации аффилиации;
2. Рассмотреть особенности общения в период юности;
3. Проанализировать имеющиеся эмпирические данные по вопросу влияния очередности рождения и sibлинговой позиции в родительской семье на особенности личностного развития.
4. Подобрать диагностические методики, направленные на изучение таких составляющих мотивации аффилиации, как потребность в общении, уровень эмпатии и уровень субъективного ощущения одиночества;
5. Сформировать выборку исследования и провести диагностические процедуры с испытуемыми, имеющими разные sibлинговые позиции в родительской семье.
4. Проанализировать диагностические данные, выявить различия и связи, интерпретировать их.

В ходе диагностики были использованы следующие методики:

- методика «Изучение мотивации аффилиации» А. Мехрабиана;
- методика «Потребность в общении» Ю.М. Орлова (модификация О.Б. Поляковой);
 - методика «Оценка потребности в одобрении» Д. Крауна и Д. Марлоу;
 - методика «Диагностика уровня субъективного ощущения одиночества» Д. Рассела и М. Фергюсона.

В качестве метода математической статистики был использован критерий Крускала - Уоллиса.

Глава 1. Анализ теоретических и эмпирических данных по проблеме исследования

1.1. Исследования связи сиблинговой позиции в семье с особенностями развития личности

Результаты ряда исследований показывают, что очередность рождения имеет для человека определенные последствия, которые проявляются в психологической и социальной сферах. Особенно много в исследованиях такого рода уделяется внимание личностным и интеллектуальным характеристикам людей с разной позицией в семье в зависимости от очередности рождения.

В исследованиях этого направления выделяют два этапа. Первый этап начался с работ А. Адлера. Идея Адлера заключается в том, что порядок рождения, состав и размер семьи, количество и пол сиблингов, промежутки между рождениями детей определяют личностные черты человека. В детском возрасте это проявляется в уровне школьной адаптации, количестве и качестве контактов со сверстниками. Во взрослом состоянии это касается таких аспектов жизни, как выбор супруга, особенностей супружеских и детско-родительских отношений, риск развода, взаимоотношения с производственной и иных сферах жизни [1].

Исследования первого этапа выявили влияние порядка рождения на личностные характеристики, но причины этого влияния не были объяснены. В исследованиях второго этапа, который приходится на 70-80-е годы прошлого века, некоторые положения теории эффекта порядка рождения не подтвердились. Целый ряд экспериментальных данных показывает, что личностные характеристики, связанные с той или иной позицией ребенка в семье, не только не коррелируют друг с другом, но не связаны и собственно с порядком рождения.

Неоднозначность результатов повлекла за собой снижение интереса к проблеме фактора порядка рождения. Однако, в 1990-х годах, в работах Ф. Саллоуэя были приведены данные, которые возродили интерес к эффекту порядка рождения. Начался новый этап исследований по проблеме влияния очередности рождения на развитие психики и личности человека.

В своей работе «Рожденный бунтовать» Ф. Саллоуэй, анализируя процессы интеллектуальных и социальных революций, пришел к выводу, что первенцы чаще выступают за поддержку существующего порядка мира и вещей, а младшие дети - за его изменение. Первенцы и младшие дети в семье отличаются друг от друга по ряду личностных характеристик.

Объяснение этому связано с тем, что дети в семье конкурируют за родительские ресурсы, стремясь получить больше внимания. Первенцы занимают особую семейную нишу, ощущая свое право располагать всеми родительскими ресурсами и доминировать над младшими сиблингами. Их консерватизм основан на стремлении сохранить свое положение в семье. Последующие дети в семье используют другие соревновательные стратегии. Признавая права первенцев, они нередко вынуждены рисковать. Таким образом, у первенцев и других детей в семье разные стратегии адаптации, что отражается на всей последующей их жизни.

Однако выводы Ф. Саллоуэя были поддержаны далеко не всеми исследователями. Дж. Харрис считает, что порядок рождения не может однозначно определять поведение людей, так как оно больше зависит от контекста, в котором осуществляется. По её мнению, вне семьи перворожденные дети в своем поведении не отличаются от других детей. Дж. Харрис приводит данные других исследований, опровергающие выводы Ф. Саллоуэя. Так, например, в одном из лонгитюдов не было обнаружено значимых различий между первенцами и последующими детьми по показателям консервативности, поддержания власти и склонности к наказаниям [11].

Вместе с тем, известны работы, в которых выявлен значимый эффект порядка рождения. Например, Паулюс с соавторами показали, что первенцы более сознательные, стремящиеся к достижениям, а последующие дети - больше бунтари [11].

На сегодняшний день известен ряд теоретических концепций, объясняющих эффект порядка рождения. Среди них теория родительского фаворитизма, построенная на признании различий в отношении родителей к детям, имеющих разную очередность рождения. Эти различия формируют у детей особенности личностных характеристик. Так, например, средние дети в семье чаще получают меньше родительского внимания и поддержки, чем первенцы и младшие дети. Поэтому им свойственно искать поддержку вне семьи и это способствует развитию таких ценных для коммуникации качеств, как общительность, дружелюбность и способность к эмпатии.

В целом, многолетнее изучение эффекта порядка рождения не привело исследователей к единству в объяснении влияния порядка рождения на особенности личности. Рассмотрим данные отдельных исследований.

Австрийский психолог В. Томан, исследуя тысячи семей, выявил, что у людей одинакового пола, занимающие идентичное положение среди братьев и сестер, схожие психотипы. Многие ученые проверили его исследования и результаты совпали.

В. Томан считает, что разная очередность появления детей в семье объясняет тот факт, что у одних родителей дети бывают с совершенно разными характерами. Характеристики каждого из вариантов очередности рождения зависят от количества детей в семье, их пола и разнице в возрасте. В книге «Семейное созвездие» Вальтера Томана дается детальное описание исследований в этой области.

Существуют следующие варианты очередности рождения в семье:

- старшая сестра среди братьев;
- старшая сестра среди сестер;
- старший брат среди сестер;

- старший брат среди братьев;
- младшая сестра среди братьев;
- младшая сестра среди сестер;
- младший брат среди сестер;
- младший брат среди братьев;
- средний ребенок;
- единственный сын;
- единственная дочь;
- близнецы.

А. Адлер описал типы личности, характерные для разных sibлинговых позиций. Для нашего исследования интерес представляют описания личностных характеристик людей, имеющих разные позиции в родительской семье, связанные с очередностью рождения. Эти описания приведены в ряде источников. Проанализировав их, выделим основные характеристики людей, имеющих разную очередность рождения.

Старшие в семье дети обычно вырастают более организованными. В детстве они доминируют над младшими братьями и сестрами, поскольку являются главными помощниками родителей после рождения второго ребенка и последующих детей. Они ответственны, но при этом не терпят указаний и советов от других людей.

С первым ребенком родители часто связывают большие надежды и ожидания. Во многих семьях родители воспитывают первенцев строже остальных детей, тем самым подталкивая их к преуспеванию. Родившийся первым в семье ребенок обычно быстро взрослеет.

Тот, кто в родительской семье занимает среднюю позицию по очередности рождения, как правило, в детстве борется за родительское внимание. В этой борьбе он использует разные методы, например, симулирование болезней. В своем желании обогнать старших детей в учебе и других видах деятельности, иногда доходят до перфекционизма. Часто средние дети чувствуют, что родители их любят меньше, чем старших или

младших детей, хотя истинных оснований может и не быть. Эти переживания они стараются подавить и не показывать свои чувства окружающим, что делает их более чувствительными и интуитивными, в том числе к переживаниям других людей.

Есть еще один метод борьбы за родительское внимание - отделить себя от старшего брата или сестры способом абсолютно от них отличаться. Они стараются занять в семье свою собственную, особенную нишу. Нередко они поступают наперекор решению или примеру старших детей.

У тех, кто в родительской семье занимает позицию самого младшего ребенка обычно самое долгое детство, которое может продолжаться даже после взросления. Эти дети менее склонны к проявлениям соперничества, чем средние и старшие дети. Но иногда, чувствуя большее давление со стороны родителей, считают себя обязанными подтягиваться до уровня старших братьев и сестер.

Люди, выросшие с позицией младшего в семье, как правило, дружелюбны, легки в общении. Ряд исследований показывает, что они и более креативны. В детстве они более наблюдательны, имеют больше различных интересов и увлечений, чем их старшие братья и сестры. Они склонны к риску, любят путешествия и в целом у них более принимающее отношение к жизни, чем у старших детей. Они быстрее и легче перестраиваются, соглашаются с новыми теориями, любят менять устоявшийся порядок.

Фрэнк Саллоуэй утверждает, что старшие - консерваторы и перфекционисты, младшие - дерзкие смельчаки и творческие натуры. Он обнаружил, что среди младших детей в восемнадцать раз больше революционеров, а также ученых, «перевернувших мир», чем среди старших. Свои выводы он сделал на основе данных исследования биографий семи тысяч исторических и научных деятелей, повлиявших на атмосферу своей эпохи.

У. Тоумен, изучив тысячи современных семей, обнаружил, что модели поведения во многом определяются очередностью рождения ребенка в семье. Той же точки зрения придерживается и семейный психотерапевт Александр Черников. Он пишет о том, что многие из тех, кто занимает сходные позиции в семьях, действительно имеют похожие психологические характеристики. На консультации клиенты нередко связывают свои проблемы с переживанием позиции старшего (среднего, младшего) ребенка в родительской семье [11].

Важно и то, какого пола ребенок с определенной очередностью рождения. Если в семье дети одного пола, то у старших детей чаще проявляются такие характеристики, как целеустремленность и лидерские качества. Много общих качеств есть и у средних и младших детей одного пола. Отмечено, что у младшего брата сестер характер будет иным, чем у младшего из братьев.

Имеет значение также и разница в возрасте между старшими и младшими детьми. Если разница в возрасте между детьми больше шести лет, велика вероятность того, что у каждого из них будет психологический типаж единственного ребенка. Но все же они будут иметь определенные характеристики того ребенка в семье, к которому ближе по очередности рождения. К примеру, если сестра, которая старше брата на десять лет, будет иметь характер единственного ребенка, поскольку она таковой была в течение первых десяти лет своей жизни. Но, в то же время, она будет обладать чертами, характерными для старшей сестры братьев. Чем меньше разница по возрасту между детьми, тем больше они влияют друг на друга, тем больше сходства в их типажах.

Конечно, на формирование индивидуальных различий влияет не только место ребенка среди братьев и сестер, но и стиль родительского отношения. Естественно, что с появлением каждого следующего ребенка реакции и поведение родителей меняются. Меняется ситуация в семье, материальное положение, жизненный опыт.

По отношению к старшему ребенку родители проявляют много внимания, с ним связано и много ожиданий. Первый ребенок какое-то время остается единственным. Ему уделяют много времени, с ним много занимаются, но ему же достаются и тревоги, и неуверенность молодых родителей. Отец и мать вместе со своим первенцем проживают заново переживания своего детства, с которыми, возможно, не до конца разобрались. До рождения первенца, родители не имеют другого опыта воспитания, кроме того, какой испытали сами в своих родительских семьях. Часто со своим первым ребенком молодые родители либо повторяют известный им родительский стиль воспитания, либо пытаются все делать наоборот.

Пока у родителей один ребенок, их внимание сосредоточено только на нем. Такая позиция может восприниматься как привилегированная, но только до той поры, когда поведение ребенка перестает устраивать родителей. Тогда возникает конфликт, и взрослые нередко намерены отстаивать свою позицию во что бы то ни стало. У них нет еще других детей, которые будут претендовать на их внимание. Старший ребенок сталкивается и с испытанием, которым для него становится рождение брата или сестры.

Младший является конкурентом для старшего ребенка. У него более опытные родители, которые меньше тревожатся, чем после рождения первенца. У самого младшего ребенка нет соперника, из-за которого он чувствовал бы потребность поскорее вырасти, научиться чему-то. Поэтому младшим чаще свойственна беззаботность, оптимизм и готовность принимать чужое покровительство. У них могут возникнуть проблемы с самоорганизацией, им бывает трудно самостоятельно принимать решения. У младшего ребенка больше шансов стать любимчиком, и часто родители склонны, не осознавая этого, задерживать его взросление, оставляя его «своим малышом». Чтобы продолжать нравиться, младшие дети подчиняются желаниям родителей. Но этим он еще больше противопоставляет себя старшим детям, которые, конечно же, ревнуют.

Иногда в заботе о младшем кроется подсознательное желание «обезвредить» потенциального конкурента, не давая ему расти. И старшие готовы помочь малышу одеться или покормить его, хотя он уже умеет делать это сам.

Младшие дети часто становятся настоящими мастерами общения, ведь они живут в обществе старших и учатся выстраивать с ними отношения. Старший ребенок некоторое время общается только со взрослыми, младший выстраивает отношения еще и в сиблинге. Чем больше партнеров (братьев и сестер), тем опыт богаче и разнообразнее. Но в то же время школа общения младшего суровее: если родители всегда пойдут навстречу ребенку, то старшие брат или сестра такими снисходительными не будут. Именно поэтому у младших, как правило, есть опыт борьбы за свое место в семье.

Средний ребенок ищет свою нишу в семье, что не свойственно ни старшему, ни младшему. Побыв младшим и не вполне насладившись родительским вниманием, он теряет привилегированную позицию. При этом, быть средним порой оказывается легче. Средние дети избегают излишнего родительского давления - завышенных родительских ожиданий или гиперопеки. У среднего ребенка больше возможностей жить своей жизнью, той, которая нужна ему самому. Средние часто бывают спокойнее, безмятежнее и, являясь «золотой серединой», налаживают мир между старшим и младшим. Промежуточная позиция средних детей, стимулирует развитие у них социальных навыков, умение вести переговоры и ладить с разными людьми.

В семье с двумя детьми у каждого из них только один конкурент. Но соперничество это может быть жестким, особенно если у детей небольшая разница в возрасте. С появлением второго ребенка старший переживает кризис перераспределения ролей. Обычно девочки переживают появление второго ребенка в семье проще, легче, чем мальчики. Очень часто они с удовольствием включаются в процесс воспитания.

Младшие дети часто чувствуют, что причиняют старшим страдания, но не могут понять почему. Младшие часто сталкиваются с тем, что старший

ребенок отвергает их любовь и привязанность. В этом случае у младшего ребенка возникает и развивается комплекс вины. Он может принять бессознательную установку на поражение, чтобы отдать старшему первенство.

Очередность рождения влияет на формирование основных личностных установок. У старших детей в семье часто проявляется выраженное чувство ответственности. Любовь и забота родителей в первые годы жизни способствует определенной эмоциональной стабильности первенца. К ответственности он приучается, помогая родителям присматривать за младшими детьми, ухаживать за ними. Старшим детям родители чаще доверяют, дают больше поручений. Поэтому они склонны к порядку, любят стабильность, в большей степени предрасположены к консерватизму.

Второй ребенок, придя в мир, сталкивается с соперником. Это заставляет его искать занятия, позволяющие первенствовать. В результате у него формируется способность конкурировать в трудных условиях, а также склонность к изменению существующих обстоятельств.

Самый младший ребенок занимает в родительской семье особое положение. Он с детства окружен любовью всех членов семьи, что создает установку на ожидание всеобщей любви и на постоянное потворство со стороны окружающих.

Выросшие единственными в семье дети получают значительно больше внимания, чем дети, имеющие сиблингов. У них меньше социального опыта общегития. Часто единственным детям свойственна чрезмерная требовательность к условиям жизни. Но наряду с этим единственный ребенок получает больше реальных возможностей для всестороннего развития.

Есть данные о том, что первенцы оказываются более беспомощными и больше нуждаются в поддержке в ситуациях неопределенности. Перед первенцами родители ставят более высокие цели и предъявляют к ним повышенные требования. Первенцы обычно более целеустремленные и настойчиво добиваются успеха. Но если они не обладают особыми

способностями, но испытывают при этом родительское давление, то у них возникает ощущение собственной неполноценности. Зачастую самооценка у первенцев ниже, чем у более поздних детей. Они испытывают ощущение, что не соответствуют тем идеалам, которые перед ними ставят родители. Среди них больше и тревожных. Эмпирические данные свидетельствуют о том, что тревожность больше свойственна первенцам, тогда как среди более поздних детей она распространена значительно меньше. Исследования показывают, что у средних и младших детей на протяжении жизни тревожность ниже. В 70-е годы прошлого века западные психологи исследовали несколько десятков тысяч лиц юношеского возраста, и установили, что чем больше у них старших братьев и сестер, тем ниже их тревожность [11].

На сегодняшний день есть также ряд исследований, связывающих состав семьи и интеллектуальное развитие детей.

Результаты многих исследований свидетельствуют о превосходящих показателях интеллекта и академической успешности единственных и первенцев. Есть данные и о том, что количество сиблингов также оказывается значимой характеристикой. Чем больше детей в семье и чем меньше интервал между их рождением, тем ниже интеллектуальные показатели. При этом такая закономерность проявляется независимо от социально-экономического статуса семьи и уровня образования родителей.

Имеется несколько теорий, объясняющих эти результаты. Одной из таких является теория истощения ресурсов. С появлением каждого последующего ребенка происходит уменьшение ресурсов семьи - материальных возможностей, времени, которое родители уделяют ребенку и т.д., что приводит к снижению уровня развития, в том числе интеллектуального каждого последующего ребенка [11].

Ни одна из теорий не является исчерпывающей, и исследования приводят к отнюдь не однозначным результатам.

На выборке объемом 400 тысяч человек по тесту Равена было выявлено снижение интеллектуальных показателей в соответствии с увеличением

порядкового номера рождения ребенка. Но в исследованиях 5-6-летних детей, проведенных Х. Кох, полученные данные свидетельствуют о том, что младшие дети имеют более высокий IQ, чем старшие.

Мэрфи и Ньюкомб в своих эмпирических исследованиях выявили три типа фактов:

- перворожденные более умные, чем последующие дети;
- перворожденные менее умные;
- нет значимых различий между детьми в зависимости от того, старшие они или младшие в семье.

Первенцы в большинстве случаев получают больше внимания, чаще взаимодействуют с родителями, что способствует их интеллектуальному развитию. Взаимодействие со старшими членами семьи стимулирует их более быстрое речевое развитие, в отличие от преимущественного взаимодействия в детском коллективе. Братья и сестры, разделенные небольшим интервалом рождения, схожи по ситуации воспитания с близнецами, что отражается на их интеллектуальном развитии. Известно, что у близнецов, больше взаимодействующих друг с другом, чем с родителями или другими детьми, может возникнуть отставание в психическом развитии.

Существует модель интеллектуального развития, согласно которой в каждой семье складывается определенная интеллектуальная обстановка, которая наполняется индивидуальным опытом каждого члена семьи. Любой из членов семьи влияет на семейную систему в целом, а семья влияет на него. Из этой модели интеллектуального развития следует, что больших интеллектуальных успехов следует ожидать в семьях с малым количеством детей и с большой разницей лет между ними.

Эффект очередности рождения может быть разным для одного и того же ребенка в разном возрасте. Например, сначала интеллектуальная среда гораздо лучше для ребенка-первенца, чем для второго по рождению. Но со временем положение постепенно меняется, и интеллектуальная среда больше благоприятствует развитию второго ребенка. Модель интеллектуального

развития предсказывает отрицательный эффект очередности рождения для детей, протестированных в очень раннем возрасте, положительный эффект для детей дошкольного и младшего школьного возраста, отсутствие эффекта для детей от 9 до 12 лет и затем вновь возрастающий отрицательный эффект.

Эта концепция положила начало новым исследованиям в этой области. Появились работы, в которых оцениваются взаимосвязи между очередностью рождения и творческими способностями. Существуют три различные точки зрения на значение очередности рождения для творческих способностей. Согласно одной из них, первенцы менее способны, чем средние и младшие дети, они больше других детей в семье склонны к конформизму. Другая точка зрения заключается в том, что первенцы способнее средних и младших детей, например, в отношении беглости речи. Суть еще одной позиции состоит в отрицании влияния очередности рождения на творческие способности [10].

Подводя итог анализа работ по вопросу влияния sibлинговой позиции на развитие детей, можно сделать вывод о том, что вопрос о влиянии порядка рождения на личностные и интеллектуальные характеристики до сих пор остается открытым и составляет проблемное поле психологических исследований.

Необходимо отметить, что подавляющая часть исследований эффекта порядка рождения и размера семьи направлена на изучение личностных и/или когнитивных характеристик, но не их связей.

Конечно, sibлинговая позиция не является единственным фактором, определяющим характер и результат развития. Но его стоит учитывать при анализе показателей развития различных сторон личности, в том числе коммуникативной и мотивационной сфер. Предпринятое нами исследование направлено на изучение мотивации аффилиации у лиц с разной sibлинговой позицией в родительской семье.

1.2. Проблема мотивации аффилиации в психологии

Проблема мотивации к аффилиации и поставлена в науке относительно недавно, но сама мотивация исследуется уже не первый век, как зарубежными, так и отечественными психологами.

В данном параграфе представлены наиболее распространенные характеристики понятий «аффилиация», «мотивация», «мотивация аффилиации».

Мотивация как психологический феномен был детально исследован и раскрыт в работах Л.И. Божович, М.И. Еникеева, А.Н. Леонтьева, В.С. Мерлина, С.Л. Рубинштейна, Д.И. Узнадзе, Х. Хекхаузена и др.

Психологи по-разному трактуют данное понятие. Наиболее распространена концепция мотивация, в которой её понимают как систему целей, потребностей и мотивов человека, которые являются ядром его активности во всех сферах своей жизни.

Основные результаты эмпирических исследований мотивации говорят нам о том, что она представляет собой крайне комплексный, сложный психический феномен, который характеризуется множеством взаимосвязанных компонентов.

В том числе, выделяют мотивы, которые обусловлены потребностью в общении с другими людьми и переживании чувств, получаемых в этом процессе.

В своих работах, известный отечественный психолог и один из основоположников деятельностного подхода, А.Н. Леонтьев отмечает, что предпосылка всякой деятельности лежит в субъекте, обладающим потребностями [22]. Наличие у него потребностей, в свою очередь, является таким же фундаментальным условием его существования.

Отсюда и вытекает одна из главных характеристик потребностей - их предметность. Под потребностью мы подразумеваем «потребность в чем-то, что лежит вне индивида». Это и есть предмет потребности.

Развитие и изменение потребностей происходит благодаря развитию и изменению тех предметов, которые отвечаю им, в которых они конкретизируются и опредмечиваются. Наличие у индивида потребности является необходимой предпосылкой абсолютно любое деятельности. Однако важно заметить, что сама по себе потребность не может породить какую-либо направленность в деятельности.

Так, в отличие от целей деятельности, которые необходимо являются сознательными, мотивы, в большинстве случаев, не осознаются субъектом. В момент совершения тех или иных действий любого рода (внешних, практических, речевых, мыслительных) человек не отдает себе отчета в тех мотивах, которые их порождают.

Аффилиация является общим понятием, которое объясняется как определенное психическое явление, побуждение, намерение, мотив и стремление к другим людям. Её функциональной основой являются потребности в эмоциональных и доверительных взаимодействиях, которые и являются движущей силой общения.

Она проявляется преимущественно в стремлении индивида установить близкий характер взаимоотношений, участвовать в совместной деятельности, общении, приносящем положительные чувства. Цели данной потребности могут быть крайне различными, а иногда взаимоисключающими.

Мотивация к аффилиации - это побуждение, активностью, направлением которой является установление или же прекращение тех или иных межличностных отношений.

Она складывается из различных сил, влияющих на приближение или отдаление людей. Так, например, у человека могут наблюдаться коммуникативные навыки высокого уровня, и он все равно будет опасаться возможности отвержения и неудачи.

Кроме того, у человека может быть ярко выраженная потребность устанавливать не только краткосрочные, «шапочные» знакомства с другими, но и длительные, близкие и доверительные.

Можно выделить такие составляющие мотивации аффилиации как стремление к принятию, боязнь отвержения и потребность в эмоционально-доверительном общении [18].

И.В. Кузнецова отмечает, что А. Мехрабиан и С. Кшесински в своих работах вели понятие «направленность на аффилиацию» и рассматривают ее как внутреннюю направленность человека на установление и поддержание межличностного контакта. Как синоним к нему иногда употребляется термин «аффилиативное поведение» [18].

Это поведение, основой которого является проявление индивидом заинтересованности, доброжелательности в процессе взаимодействия с партнером по общению. Основным мотивом аффилиативного поведения может быть как, собственно, мотив аффилиации, так и мотив к достижению и самоутверждению. Таким образом, оно может исполнять и инструментальную роль в жизни человека.

Потребность в эмоционально-доверительных отношениях исходит от желания устанавливать близкие отношения с окружающими. Здесь важным становится не количество связей, а их качественные характеристики.

Аффилиативное взаимодействие - это сумма всех действий, направленных на установление, поддержку и развитие продолжительных, близких и доверительных межличностных отношений.

В отличие от аффилиативного поведения, аффилиативное взаимодействие обусловлено наличием выраженной потребности в аффилиации.

Характеристиками, присущими ему, являются доверие, легкость, эмоциональная притягательность и понимание. Каждая из них важна для установления близких отношений. Однако значимость каждой из них изменяется с течением времени, в процессе развития и изменения межличностных отношений.

В других формах общения, например, в формальных, данные характеристики могут присутствовать, однако не играют существенной функциональной роли.

Очевидно, что потребность в общении относится к общечеловеческим, она является фундаментом в стремлении людей к сотрудничеству и сообществу. Аффiliation носит фундаментальный и повседневный характер.

Однако одновременно с этим, понятие «потребность аффiliation» трактуется по-разному в различных работах.

Сам термин «аффiliation» был введен в психологию Генри А. Мюрреем в 1938 году. Он понимал под ним взаимную доверительную связь, отношение принятия, дружеской поддержки и симпатии. «Заводить дружбу и испытывать привязанность, радоваться другим людям, жить вместе с ними, сотрудничать, общаться с ними, любить, присоединяться к группам».

В этом определении мы можем выделить два основных аспекта проявления мотива аффiliation:

- потребность в личностном общении;
- потребность в присоединении.

Относительно первой отмечается важность доверительности отношений, а также потребности в эмоциональных контактах (Я. Мазуркевич, К. Обуховский), которая характеризуется ощущением аффективной близости и теплоты.

Потребность в соединении же выражается в стремлении участвовать в социальных контактах и принадлежать к определенной группе (Д. Макклеланд, Е.В. Трифонов). Одновременно с этим отмечается желание индивида искать связей с другими без относительно тех чувств, которые испытываются к референтной группе.

Такие разнообразные подходы к пониманию сфер, в которые включена аффiliation, не противоречат друг другу, так как они актуализируются в разное время. Так, если в период младенчества, тесная эмоциональная связь с матерью составляет основу для жизни ребенка, то вместе с взрослением

происходит и расширение сфер проявления этой потребности. Важным аспектом становится не только тесный эмоциональный контакт с близкими, значимыми людьми, но и сама необходимость чувствовать себя частью чего-то, быть составным элементом целого. Данная потребность проявляется в стремлении к установлению и поддержанию крепких межличностных отношений, а также в желании знакомится с различными людьми, которое принадлежат к различным социальным группам, обладают различной ориентацией и опытом. Это позволяет удовлетворить потребность в причастности и принятии.

Любому индивиду крайне необходимо ощущать себя частью общего «мы». В младшем школьном возрасте расширение личностных мотивов еще не происходит, дети не столь сильно зависят от своих сверстников и от отношений с ними. Межличностное общение на данном этапе пока не сопровождается яркими эмоциональными переживаниями. Удовлетворение аффективных потребностей происходит в контакте с родителями [18].

Однако, уже начиная с подросткового возраста, происходят стремительные изменения.

Сексуальное взросление обуславливает становление нового человека, когда одновременно с потребностью в эмоциональном контакте с родителями и получения одобрения с их стороны, появляется потребность в установлении свобод и независимости от них.

В это время происходит переориентация с контактов, направленных на взрослых: родителей, учителей, на контакты с ровесниками. В этом возрасте особую роль играет оценка подростка его окружением, поскольку именно через неё происходит формирование представления индивида о себе. Мнение ровесников становится своеобразной точкой отсчета для его образования.

В старшем подростковом возрасте личность всегда находится между двумя видами значимых групп:

- отрицательно значимые (через переживание критики, насмешек, вины, что ведет к снижению самооценки);

- позитивно значимые (через переживание чувства поддержки, одобрения, поощрения, что ведет к повышению уровня самооценки).

Воздействие в обеих сторон позволяет подростку сформировать наиболее адаптивную форму коммуникации.

В юношеском возрасте, согласно исследованиям В.А. Пахальяна, резко возрастает потребность в доверительном общении с взрослыми, которое носило бы скорее доверительный характер. В этом возрасте появляется направленность на поиск внешних социальных контактов, нового общения, в котором можно найти поддержку, которую ранее обеспечивала семья.

И.С. Кон показал, что с возрастом, начиная приблизительно с 7-го класса, постепенно начинает снижаться чувство переживания «принятости» родителями, возрастает напряженность в отношениях с ними. Резко идет на убыль уровень доверительности в отношениях с ними [15].

Н.Д. Творогова в своих работах подтверждает мнение о том, что мотивация аффилиации в студенческом возрасте снижается. С 51% на первом курсе до 35 на последнем. В это же время, мотив достижения увеличивается с 7% до 29%. В еще более старшем возрасте чувство принадлежности к социальным группам продолжает играть значимую роль во взаимоотношениях, особенно в формальных объединениях, в которые эти лица являются включенными [38].

Человек предрасположен в наибольшей степени проявлять свои дружеские чувства по отношению к другим, доверять им и быть терпимым в те моменты, когда он ощущает духовную близость. Вместе с переживанием ощущения принятия, к нему приходят чувства спокойствия духа, благополучия и безопасности.

Для того чтобы испытать духовную близость, человек способен подчиниться правилам группы, её укладу, и стремится к тому, чтобы вести себя таким образом, чтобы выделить свою принадлежность к ней. Это может достигаться через манеру одеваться, жаргон, особенности поведения.

Потребность в личностном и близком, глубинном общении сохраняется в любом возрасте, однако постепенно видоизменяется, становясь более избирательным.

В своих работах Д. Майерс, социальный психолог, пишет, что тесная привязанность к другим людям является той основой, тем фундаментом, относительно которого выстраивается жизнь человеческого индивида, от рождения до самой смерти. Благодаря этим тесным привязанностям человек получает жизненный ресурс [24].

Отмечая важность аффилиативного взаимодействия во всех жизненных сферах человека, мы сознательно концентрируемся именно на неформальном общении. Поэтому в рамках нашей работы мы останавливаемся на определении мотива аффилиации как потребности в эмоционально-доверительных отношениях, которые являются движущей стороной общения.

Мотив аффилиативного общения имеет ярко выраженный социальный характер. Это обусловлено тем, что для достижения целей, побуждаемых этим мотивом, необходимо взаимодействие с другими людьми.

Потребность в общении относится к общечеловеческим, она строится на фундаментальном стремлении человека к сотрудничеству и сообществу.

А. Мехрабиан предложил разделять мотив аффилиации на такие составляющие, как боязнь отвержения и направленность на общения. В их основе лежат обобщенный жизненный опыт личности по установлению контактов, и сформированные на их основе ожидания определенных последствий межличностного взаимодействия.

Одновременно с эти, ориентировка на собеседника обычно порождает поиск в его личности положительных качеств, что служит благоприятной почвой для формирования условий, способствующих раскрытию его внутреннего потенциала.

Однако иногда мы можем наблюдать устойчивую ориентацию также и на поиск отрицательных качеств в людях, с которыми устанавливается взаимодействие.

Р. Бирн, вместе со своими коллегами предложили перекрестную классификацию мотивов аффилиации. В ней представлены четыре типа возможных мотивов.

1) Направленность на общение преобладает над боязнью отвержения. В такой ситуации человек стремиться устанавливать как можно больше связей с окружающими людьми, будет доверять им и высоко их оценивать.

2) Направленность на общения низкая, высокая боязнь отвержения. В таком случае человек будет избегать других людей, относится к ним с подозрением и низко оценивать их личностные качества.

3) Высокая направленность на общение, высокая боязнь отвержения. Такая ситуация характеризуется постоянным личностным конфликтом индивида.

4) Средняя направленность на общение, средняя боязнь отвержения. Такой человек склонен проявлять безразличие и незаинтересованность в межличностном общении.

Важно понимать, что высокоразвитая потребность в эмоциональных и доверительных отношениях еще не гарантирует достижения доверительных отношений с другими людьми. Также необходимыми являются навыки и умения выстраивания межличностных отношений, необходимо аффилиативное поведение [18, 28].

1.3. Функции, содержание, виды и типы общения. Особенности общения в юности

Общение представляет собой процесс взаимодействия между людьми, в ходе которого они обмениваются информацией. Этот процесс связан с особенностями восприятия и понимания партнерами друг друга. Общение относится к одной из основных сторон жизни человека, являющейся не менее существенной, чем деятельность. В ходе и результате общения формируются отношения между людьми, происходит обмен представлениями, образами,

идеями. Именно в общении раскрывается субъективный мир одного человека для другого.

В процессе общения диалектически сочетаются две противоположные тенденции: одной стороны, в общении личность приобщается к жизни общества и социальной группы; но с другой, именно в этом процессе формируется индивидуальное своеобразие личности, происходит ее обособление.

Личность стремится сохранить и раскрыть в процессе общения свою индивидуальность.

В общении можно выделить ряд аспектов: функции, содержание, цель, средства, виды и типы. Рассмотрим их подробнее.

Выделяют три основные функции общения:

1. Информационно-коммуникативная функция. Она раскрывается, прежде всего, в процессах передачи и приема информации партнерами по общению. В реальных процессах общения информация не просто передается и принимается, но также и формируется. Это является важным моментом для творческого продуктивного общения. В ходе общения происходит не только выравнивание различий в исходной информированности партнеров. У партнеров по общению возникает стремление понять взгляды и установки друг друга, сравнить их со своими, сопоставить, выразить свое отношение - согласие или несогласие, а затем прийти к определенным результатам.

2. Регулятивно-управляющая функция. Она проявляется в воздействии партнеров на поведение друг друга в процессе общения. В общении человек получает возможность воздействовать на других людей, регулировать их поведение. Через глубинные психологические механизмы общения – заражение, подражание, внушение и убеждение, можно оказывать управляющее воздействие на человека, глубина этого воздействия зависит от индивидуальных свойств партнеров по общению.

3. Эмоционально-коммуникативная функция. Все многообразие человеческих эмоций возникает и развивается в процессе общения. Зачастую

потребность в общении возникает именно в связи с необходимостью изменить свое эмоциональное состояние. В ходе общения у человека может изменяться интенсивность эмоционального состояния. Может произойти также сближение или поляризация эмоциональных состояний партнеров по общению, их взаимное усиление или ослабление [2].

Есть и другое описание функций, которые выполняет общение в жизни людей - социальные и психологические функции.

К социальным функциям общения относят такие, как

- организация совместной деятельности;
- управление поведением и деятельностью;
- контроль.

К психологическим функциям общения относят обеспечение психологического комфорта личности, удовлетворение ее потребности в общении, а также функцию самоутверждения [6].

На наш взгляд, важно отметить еще одну специфическую функцию, присущую человеческому общению. Общение с другими людьми связано с возможностями и формами общения человека с самим собой, что, в конечном итоге, представляет собой механизм осуществления самосознания.

В отечественной психологии также прочно утвердилось положение о трехсторонней структуре общения [2].

При этом выделяются следующие стороны общения:

1. Коммуникативная сторона общения, которая в обмене информацией между людьми.

В структуру коммуникативного акта входят:

- возникновение потребности общения;
- выделение мотивов общения;
- определение задач коммуникации (к ним относятся информационно-познавательная задача, задача воздействия на поведение, деятельность партнера, задача изменения характера межличностных отношений, задачи

предоставления обратной связи партнеру и получения обратной связи от него о себе);

- передача информации, которую предваряет выбор ее содержания способа передачи с учетом определенной задачи коммуникации;
- получение информации партнером, при котором происходит декодирование содержания, распознавание намерений и мотивов партнера по коммуникации;
- анализ информации и принятие решения об ответном акте коммуникации.

Процесс межличностного общения опосредуется системой образов, которые выполняют регулирующую и ориентирующую функцию. Эта система включает такие образы, как «Я», «Другой моими глазами», «Я глазами другого», «Наши отношения», «Наши отношения для другого» и «Наши отношения для меня глазами другого». Эмоциональная составляющая указанных образов может приводить к перенасыщению коммуникационного канала и возможным в этом случае нарушениям межличностной коммуникации. Особенно велика вероятность этого при искажении или недостаточной адекватности хотя бы одного из этих образов [2].

Интерактивная сторона общения состоит в организации взаимодействия между партнерами (обмен действиями), и особенно отчетливо проявляется в совместной деятельности. Выделяют два противоположных типа взаимодействия - кооперация и конкуренция. Кооперация означает координацию сил участников и является необходимым элементом совместной конструктивной деятельности. Наиболее яркой формой конкуренции является конфликт.

Перцептивная сторона общения включает процессы восприятия и познания друг друга партнерами по коммуникации и установления на этой основе взаимопонимания.

Известно, что к социальной перцепции относятся процессы восприятия так называемых «социальных объектов» - людей, больших и малых

социальных групп. Если речь идет о восприятии одного человека другим, то правильнее говорить не о социальной перцепции вообще, а о межличностной перцепции или о межличностном восприятии.

Для конструктивного и эмоционально положительного общения необходимо взаимопонимание между участниками этого процесса. Взаимопонимание предполагает понимание целей, мотивов, установок партнера по взаимодействию, а также принятие, разделение этих целей, мотивов, установок. Только на таких основаниях можно не просто «согласовывать действия», но и устанавливать отношения близости, привязанности, которые проявляются в чувствах симпатии, уважения, любви.

Две эти стороны взаимопонимания дают основу двум направлениям исследований: в первом случае - в плане анализа взаимодействия, во втором - в плане анализа так называемой «аттракции».

Аттракцию в социальной психологии рассматривают как особый вид социальной установки на другого человека, в которой преобладает эмоциональный компонент. Этот «другой» оценивается преимущественно в категориях, соотносящихся с аффективными оценками. Исследования аттракции направлены в основном на выяснение факторов, которые приводят к возникновению положительных эмоциональных отношений между людьми. Известны также исследования о роли сходства характеристик субъекта и объекта восприятия в процессе формирования аттракции, о роли таких характеристик процесса общения, как близость партнеров по общению, частота встреч между ними и др.

Все перечисленные стороны общения тесно переплетены между собой, дополняют друг друга, и в целом составляют процесс общения.

Какие цели человек реализует в акте общения? Эти цели могут быть весьма разнообразными и являют собой средства удовлетворения широкого круга потребностей - социальных, культурных, творческих, познавательных, эстетических и многих других. Для правильного построения отношений и

достижения целей общения важен уровень коммуникативной компетентности.

Что касается содержания общения, то оно относится к семантической (смысловой) его стороне. Это могут быть сведения о внутреннем (эмоциональном) состоянии субъекта, об обстановке во внешней среде, об отношении к другим людям и т.п. Передача сведений и смысла в той или иной мере влияет на поведение человека, на состояние и организацию его внутреннего мира. Специфика человеческого общения в том и заключается, что это средство взаимодействия психических миров людей друг с другом. Общение играет важнейшую роль в достижении каждым человеком максимума в своем развитии.

Различают два основных вида отношений: общественные и межличностные.

Структура общественных отношений исследуется социологией. Они имеют безличный характер. В их основе лежат производственные, материальные отношения, над ними надстраивается еще целый ряд - социальные, политические, идеологические отношения. Их специфика заключается в том, что в отношениях не просто «сталкиваются» индивид с индивидом, а «встречаются» они как представители определенных общественных групп (классов, профессий, возрастов). Отношения строятся не только на основе взаимодействия конкретных личностей, но и на основе определенной социальной роли, определенного положения, занимаемого каждым в социуме.

Анализируя средства общения, изучают способы кодирования, передачи, декодирования и переработки информации, которая передается от одного партнера к другому. Информация в человеческом общении может передаваться с помощью органов чувств, речи и других знаковых систем, письменности, технических средств. Традиционно в социальной психологии средства общения принято делить на вербальные (речь в разных ее формах) и невербальные (мимика, пантомимика, жесты, проксемика и др.).

Выделяют также уровни общения:

- манипулятивный уровень, когда один из партнеров через определенную социальную роль пытается вызвать у другого определенные чувства или необходимые ему паттерны поведения;
- примитивный уровень, когда один из партнеров подавляет другого, в этом случае он - постоянный коммуникатор, а другой - реципиент;
- высший уровень, при котором, независимо от социальной роли и статуса, партнеры относятся друг к другу как к равной личности. Такое общение в социальной психологии имеет названия «субъект-субъектного», диалогичного, равноправного. [20].

На любом уровне общения возможно столкновение противоположно направленных целей, интересов, позиций, мнений субъектов взаимодействия. Такие столкновения могут приводить к конфликтам, которые представляют собой эскалацию соперничества в сфере принципиальных или эмоционально обусловленных столкновений. Конфликты нарушают личностное или межличностное равновесие.

Межличностные отношения, как отмечает В.Н. Мясищев, складываются не где-то вне общественных отношений, а внутри них, нет «чистых» общественных отношений [28]. Во всех видах групповых действий их участники выступают одновременно в двух качествах: как исполнители некой социальной роли и как неповторимые человеческие индивидуальности. Введено понятие «межличностной роли», которое фиксирует положение человека в системе групповых связей на основе его индивидуальных психологических особенностей. Важнейшей специфической характеристикой межличностных отношений является их эмоциональная основа.

Из многообразия набора чувств выделяют две группы:

- конъюнктивные - сближающие людей, объединяющие их чувства, когда стороны общения демонстрируют готовность к сотрудничеству, к совместным действиям;

- дизъюнктивные - разъединяющие людей чувства, не вызывающие желания сотрудничать, при которых отношения между людьми в группе не складываются лишь на основе непосредственных эмоциональных контактов. В таких случаях важны отношения, опосредованные совместной деятельностью. Бывают ситуации, когда акт общения должен состояться, даже если люди испытывают дизъюнктивные чувства [2].

Понятие «аффилиация» соотносится именно с конъюнктивными чувствами.

Одним из подходов к изучению общения является выделение потребностей, лежащих в основе любого межличностного общения. Одной из самых распространенных является потребность в эмоциональном переживании своих отношений с другими людьми. А. Маслоу в структуре человеческих потребностей выделял аффилиативную потребность - потребность в принятии и признании. Она может быть двух видов: дефицитарная, основанная преимущественно на удовлетворении собственных потребностей и бытийная, заключающаяся в удовлетворении собственных потребностей с учетом интересов и потребностей другого.

А. Адлер предложило осуществлять рассмотрение всех человеческих отношений по двум координатам: стремления к превосходству над слабостью своей и других и по степени интереса к людям [18].

Х. Мюррей выделил потребности, связанные с привязанностями между людьми:

- аффилиативная потребность (потребность в принятии, присоединении);
- потребность в отвержении (стремление игнорировать объекты, оставаться в стороне);
- потребность покровительства (стремление защищать);
- потребность в поддержке (стремление искать помощи, защиты).

Таким образом, мы можем заключить, что практически во всех подходах к изучению общения учитывается роль аффилиативной потребности.

Поведенное нами исследование было направлено на изучение аффилиативной потребности у лиц, занимающих разную sibлинговую позицию в родительской семье. В исследовании приняли участие лица юношеского возраста. В этой связи рассмотрим особенности общения в период юности. Начнем с краткой характеристики юношеского возраста.

Юность относят к завершающей стадии персонализации личности. Психологические новообразования юношеского возраста составляют такие, как саморефлексия, осознание собственной индивидуальности, построение жизненных планов, самоопределение, постепенное вращение в различные сферы жизни [17].

На этом этапе возрастного развития происходит становление устойчивого самосознания и стабильного образа «Я». Эти психологические новообразования относятся к центральным новообразованиям юношеского возраста. В юности у человека складывается система представлений о самом себе, которое представляет собой психологическую реальность, влияющую на поведение, порождающую те или иные переживания. Меняется так называемый «временной горизонт»: юноша начинает жить будущим. Все это влечет за собой усиление личностного контроля, волевой регуляции, самоуправления, открытие своего внутреннего мира.

Внешний мир начинает восприниматься через себя. Ярко проявляются склонность к самоанализу и потребность систематизировать, обобщать свои знания о себе. Проявляется стремление к самоутверждению.

Юность относят к решающим этапам формирования мировоззрения, которое представляет собой не только систему знаний и опыта, но и систему убеждений. Переживание убеждений постоянно подвергается ревизии на предмет их истинности, правильности. Мировоззрение юноши связано с решением смысловых проблем. Его интересуют явления

действительности не сами по себе, а в связи с его собственным отношением к ним.

Мировоззренческий поиск включает и социальную ориентацию личности, т.е. осознание себя в качестве частицы социальной общности, а также выбор своего будущего социального статуса и способов его достижения.

Юность характеризуется новым типом общения, предметом которого является сам молодой человек как субъект отношений. Самые большие открытия в таких отношениях делаются о себе самом [33].

Рассмотрим особенности общения, межличностных взаимоотношений в юности.

Общение со сверстниками в период юности является специфическим каналом информации, видом межличностных отношений, а также одним из видов эмоционального контакта. Недостаточность изнуренного опыта, свойственный юности максимализм нередко порождают резкие и конфликтные формы общения со сверстниками, когда молодые люди реагируют друг на друга резко и грубо, что является не чем иным, как отражением фрустрации потребности в общении. Депривацию общения со значимыми людьми юноша может переживать как огромную трагедию. Он может становиться замкнутым, агрессивным, саркастичным, обидчивым, эмоционально несдержанным.

Именно в юности человек приобретает устойчивые способы реагирования на других людей и мир в целом, у него формируются предпочитаемые эмоциональные состояния.

В юности человек сохраняет «подростковую» повышенную потребность в общении, но он уже не стремится к хаотическому группированию. Юность отличается от подросткового возраста избирательностью общения. Для юношества характерны принципы самодостаточности, возникает потребность в уединении, которое дает возможность «услышать себя». Центральное место в переживаниях

старшеклассника занимает его оценка себя. В этой связи у человека порождается потребность в доверительном общении с взрослым. Но далеко не всякий взрослый является значимым для юноши. Значимым может быть лишь тот, кто помогает. Главной темой общения со взрослыми становится жизненная перспектива.

Юношеский возраст характеризуется поисками дружбы как высокоиндивидуализированной, прочной и глубокой эмоциональной привязанности. Большая часть лиц этого возраста подчеркивает, что дружба отличается от приятельства, прежде всего, откровенностью, доверительностью: «Друг знает о тебе все», «С приятелем никогда не поделишься тем, что доверишь другу» Дружба - это отношение значительно более избирательное, чем приятельство. Если приятелей у многих бывает несколько, а то и много, то друзей у большинства - один, два, редко три.

Юношескому типу общения соответствует появление нового специфического вида диалога - исповедального. С друзьями обсуждаются наиболее волнующие и сокровенные темы. Юности свойственны и все остальные виды диалогов - фактический, информационный, дискуссионный. Содержание дискуссионного диалога составляют в том возрасте преимущественно ситуации нравственного выбора и поведенческих реакций в сфере отношений.

Дружба в юности важна постольку, поскольку в общении с друзьями взрослеющий человек встречает поощрение самостоятельности и ответственности. Именно в таком общении можно утверждать свое открытие мира и находить поддержку своим настроениям, чувствам, переживаниям. Дружба как особый тип общения со сверстниками очень значима и для юношей и для девушек. И те, и другие стремятся найти друзей. Но девушки чаще, чем юноши испытывают нехватку глубокой дружбы [15].

В юности дружба становится особенно эмоциональной и исключительной; юношеский идеал дружбы требует полного взаимопонимания и слияния с другом, который воспринимается в

буквальном смысле слова как Alter ego. Психологическая близость с друзьями в этом возрасте больше, чем со всеми остальными людьми.

Переход от недерефлектированного детского товарищества к глубокой юношеской дружбе отражает, прежде всего, усложнение внутреннего мира и самосознания формирующейся личности, за которым стоит переплетение нескольких взаимосвязанных процессов: перестройка организма под влиянием полового созревания, зарождение чувства взрослости и начало перестройки взаимоотношений с родителями, усложнение жизненного мира и появление первых самостоятельных мировоззренческих вопросов. В этом возрасте происходит переход самосознания на качественно новый уровень. Повышается значимость собственной ценности, отдельные частные оценки перерастают в целостное отношение к себе. Самооценка уже больше зависит от индивидуальных ценностных ориентации и менее подвержена влиянию окружающих [33].

Для начала юношеского периода типична идеализация друзей и самой дружбы. По данным ряда экспериментальных психологических исследований представление о друге в юношеском возрасте стоит значительно выше по отношению к идеальному «Я» юноши, к его нравственному и человеческому идеалу, нежели к его нравственным представлениям о реальном «Я» [23].

Именно потому, что дружба важна и необходима, в юности возникает немало проблем и сложностей, связанных именно с ней. Стремление к дружбе предполагает поиск идеального друга, но в реальной жизни достичь подобного идеала весьма сложно, если вообще возможно. Юноши и девушки, ища друг у друга поддержки, понимания, сочувствия сами далеко не всегда готовы «платить тем же». Причиной этого может быть определенный эгоцентризм, который заставляет сосредоточиться на своих проблемах, мешает видеть проблемы другого, даже ближайшего друга. Отсюда - нередкая напряженность в отношениях с друзьями.

Одновременно с усилением интимности дружбы в этом возрасте начинают активно проявляться дружеские отношения с представителями противоположного пола.

Известно, что у девушек дружеские отношения с противоположным полом завязываются раньше, чем у юношей. По данным психологического исследования, наиболее часто обсуждаемыми со сверстниками другого пола являются следующие темы доверительного общения:

- увлечения, интересы прошлого;
- особенности отношений с представителями противоположного пола;
- темы, связанные с совместным проведением досуга.

Достичь понимания в общении со сверстниками противоположного пола довольно сложно. Хотя от них ждут его еще в большей мере, чем от друзей своего пола. Если у юноши, например, установились доверительные отношения с кем-либо из сверстниц, то в разговорах с ней он обычно откровенен и доверителен больше, чем со сверстниками, кроме самых близких друзей. От девушки он ждет именно дружеского сочувствия и понимания [17].

Строить общение с лицом другого пола зачастую действительно трудно по многим причинам: мешают необоснованные претензии, неумение познакомиться, ревность, спешка и другие. Девушки чаще чувствуют себя в общении с юношами более свободно и уверенно, чем юноши с девушками.

Юношеская любовь также во многом включает элементы дружбы. В этом возрасте любовь воспринимается как высокое чувство, зачастую противоположное сексуальному влечению [15]. В целом, все модели интимно-личностных отношений, которые складываются в этом возрасте, остаются у человека и сопровождают его всю жизнь.

Подлинная интимность отношений, то есть совмещение жизненных целей и перспектив влюбленных при сохранении индивидуальности и особенности каждого, возможна только на основе относительно стабильного образа «Я». Если его нет, человек часто мечется между желанием полностью

слиться с другим человеком и страхом потерять себя в этом слиянии. В юности сильное чувство к другому человеку может стать источником фрустрации, вызывать страх, а также прочие реакции.

Исследования особенностей мотивационной сферы в период юности свидетельствуют о том, что наиболее характерной в юношеском возрасте является мотивация, направленная на собственную личность. Второе место занимает мотивация общения, и, наконец, третье место принадлежит деловой мотивации, связанной с реализацией учебных и других задач. Одновременно намечается тенденция к относительному росту деловой мотивации за счет некоторого снижения мотивации общения.

Мотив общения со сверстниками в школе более значим в подростковом возрасте, а для представителей юношеского возраста, загруженных подготовкой к выпускным и вступительным экзаменам, решением задач профессионального определения, отступает на второй план. Это не означает, что в юности общение со сверстниками становится несущественным. Потребность в общении как таковая не снижается. Возрастает стремление к доверительности во взаимоотношениях. В юношеском возрасте происходит переход от хаотичного группирования к избирательному общению. А мотивация аффилиация уже сопряжена с новым отношением и новыми требованиями к процессу общения.

Глава 2. Изучение различий в мотивации аффилиации у лиц с разной sibлинговой позицией в родительской семье

2.1. Описание процедуры и методов исследования

Проведенное исследование было направлено на изучение различий в мотивации аффилиации у лиц с разной sibлинговой позицией в родительской семье. В исследовании принимали участие лица юношеского возраста - студенты ПИ им. В.Г. Белинского ФГБОУ ВО «Пензенский государственный университет».

Было выдвинуто предположение о том, что существуют различия в мотивации аффилиации у лиц с разной sibлинговой позицией в родительской семье. Эти различия дополняются разностью таких показателей, как потребность в общении, потребность в одобрении и уровень субъективного ощущения одиночества.

Этапы исследования:

1. Подбор диагностических методик, направленных на проверку выдвинутой гипотезы; формирование выборки для проведения исследования.
2. Реализация диагностических процедур.
3. Анализ диагностических данных и проверка значимости различий в мотивации аффилиации у лиц с разной sibлинговой позицией в родительской семье.
4. Интерпретация диагностических данных и формулировка выводов.

В ходе диагностики были использованы следующие методики:

- методика «Изучение мотивации аффилиации» А. Мехрабиана;
- методика «Потребность в общении» Ю.М. Орлова (модификация О.Б. Поляковой);
- методика «Оценка потребности в одобрении» Д. Крауна и Д. Марлоу;

- методика «Диагностика уровня субъективного ощущения одиночества» Д. Рассела и М. Фергюсона.

Приведем краткое описание используемых методик.

Методика «Изучение мотивации аффилиации» А. Мехрабиана позволяет продиагностировать два обобщенных мотива, входящих в структуру мотивации аффилиации личности - 1) стремление к принятию (СП) и страх отвержения (СО). В ходе диагностики испытуемым предлагается оценить каждое утверждение стимульного материала по шкале от «+3» (полностью согласен) - «-3» (полностью не согласен). По обеим шкалам подсчитывается суммарный балл.

Для каждого из испытуемых отдельно устанавливаются уровень стремления к принятию и уровень страха отвержения. Возможны следующие типичные сочетания двух обсуждаемых мотивов:

- высокий СП и низкий СО;
- низкий СП и низкий СО;
- высокий СП и высокий СО;
- низкий СП и низкий СО.

При высоком уровне развития мотива «стремление к принятию», сочетаемый с высоким уровнем развития «боязнь быть отвергнутым» для человека характерен выраженный внутренний конфликт между стремлением к людям и их избеганием, который возникает каждый раз, когда ему приходится встречаться с незнакомыми людьми.

Высокий уровень развития мотива «стремление к принятию» в сочетании с низким уровнем страха отвержения указывает на активный поиск респондента контактов, возможностей общения. Удовлетворение этой потребности вызывает у него положительные эмоции.

Высокий уровень мотива «боязнь быть отвергнутым» в совокупности с низким уровнем развития мотива «стремление к принятию» свидетельствует об активном избегании контактов с людьми.

При низком уровне обоих мотивов человек, общаясь с другими людьми, не испытывает от этого ни положительных, ни отрицательных эмоций. В ситуации прямого общения может абстрагироваться от переживаний других людей, он переживает внутреннее равновесие как среди людей, так и без них.

При средних значениях мотивационных тенденций «стремление к принятию» и «боязнь быть отвергнутым» ничего определенного о возможном поведении человека и его переживаниях, связанных с общением, сказать нельзя.

Методика Ю.М. Орлова (модификация О.Б. Поляковой) «Потребность в общении» представляет собой опросник из ряда утверждений, каждое из которых необходимо оценить с позиции «согласен» или «не согласен». С помощью ключа определяется количество баллов по каждому показателю. Подсчитывается сумма положительных ответов, затем - отрицательных. После этого складываются оба результата.

Результаты оцениваются по следующей шкале:

0-10 баллов - низкая степень выраженности потребности в общении;

11-22 балла - средняя степень потребности в общении;

23-33 балла - высокая степень потребности в общении.

Для лиц с низкой потребностью в общении характерно отсутствие стремления к поддержанию и восстановлению хороших отношений между людьми; отсутствие сильных переживаний при разрыве хороших отношений с ними; отсутствие способности простить проступок ради восстановления хороших отношений; отсутствие склонности проявлять участие; отсутствие стремления расширить сферу своего общения.

Для лиц со средней потребностью в общении характерна неопределенность в стремлении к поддержанию и восстановлению хороших отношений между людьми; неопределенность переживания при разрыве отношений с ними; трудность принятия решения при возможности

восстановления отношений; трудности при установлении отношений с новыми людьми.

Для лиц с высокой потребностью в общении характерно стремление к поддержанию и восстановлению хороших отношений между людьми; сильные переживания при разрыве хороших отношений с ними; способность простить проступок ради восстановления хороших отношений; стремление помогать другим; способность отказаться от собственных удобств ради других; склонность проявлять участие; стремление установить добрые отношения со многими людьми; стремление расширить сферу своего общения; склонность к участию в совместных мероприятиях, целью которых является установление хорошего настроения и теплых взаимоотношений.

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 Д. Рассела и М. Фергюсона направлена на диагностику уровня субъективного ощущения одиночества.

Испытуемым предлагается ряд утверждений с установкой рассмотреть и оценить их с точки зрения частоты проявления в их собственной жизни. Для оценки используются четыре варианта ответов: «часто», «иногда», «редко», «никогда».

Подсчитывается количество каждого из вариантов ответов. Сумма ответов «часто» умножается на три, «иногда» - на два, «редко» - на один и «никогда» - на 0. Полученные результаты складываются. Максимально возможный показатель одиночества - 60 баллов.

Полученные результаты оцениваются по следующей шкале:

- от 40 до 60 баллов - высокая степень одиночества;
- от 20 до 39 баллов - средний уровень одиночества;
- 19 баллов и меньше - низкий уровень одиночества.

Для математико-статистической обработки данных был использован критерий Крускала - Уоллиса.

2.2. Анализ и интерпретация диагностических данных

На первом этапе исследования в нем приняли участие 58 человек - студенты ПИ им. В.Г. Белинского ФГБОУ ВО «Пензенский государственный

университет. С помощью методики «Изучение мотивации аффилиации» А. Мехрабиана были получены результаты по двум обобщенным мотивам личности, входящих в структуру мотивации аффилиации: стремление к принятию (СП) и страха отвержения (СО). В результате диагностики была выделена группа испытуемых с высокими и низкими показателями по этим мотивам, в которую вошли 35 человек. В дальнейшем все диагностические процедуры проводились с этой группой респондентов.

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

На основе сочетания двух исследуемых мотивов мы выделили четыре подгруппы испытуемых. Полученные результаты по методике А. Мехрабиана представлены в таблице 1.

Таблица 1

Распределений сочетаний мотивов «стремление к принятию»
и «страх отвержения» в исследуемой группе

Сочетания мотивов	Распределение в группе
высокий СП и высокий СО	8 человек (23%)
высокий СП и низкий СО	17 человек (49%)
низкий СП и высокий СО	4 человека (11%)
низкий СП и низкий СО	6 человек (17%)

Полученные диагностические данные указывают на преобладание в группе испытуемых с высоким уровнем стремления к принятию и низким уровнем страха отвержения. Люди с такими показателями обобщенных мотивов личности, входящих в структуру мотивации аффилиации, характеризуются активным поиском контактов и общения с людьми, от которых они испытывают преимущественно положительные эмоции.

На втором месте по степени выраженности оказалось сочетание высокого стремления к принятию с высоким страхом отвержения. Люди с таким сочетанием обоих мотивов, входящих в структуру мотивации аффилиации, характеризуется частым переживанием внутреннего конфликта

между стремлением к людям и их избеганием. Этот конфликт возникает, прежде всего, в ситуациях общения с незнакомыми людьми, однако может проявляться и по отношению к известным лицам и группам, значимость которых вызывает у них опасение не соответствовать им.

Низкий уровень развития обоих мотивов, входящих в структуру мотивации аффилиации, свойственен людям, которые отличаются самодостаточностью, низкой эмоциональностью, определенной независимостью от других людей. Сочетание низкого СП с низким СО характерно для 17% респондентов.

Менее всего для испытуемых исследуемой группы характерно сочетание низкого стремления к принятию с высоким уровнем страха отвержения. Индивиды с таким сочетанием мотивов, входящих в структуру мотивации аффилиации, активно избегают контактов, ищут одиночества. Нередко формирование такого сочетания обобщенных мотивов личности, входящих в структуру мотивации аффилиации, связано с пережитой в детстве травмой, и направлено на защиту собственного «Я».

Далее нами были соотнесены диагностические данные испытуемых с их sibлинговой позицией в семье. Из 35 испытуемых 14 человек занимают позицию старшего ребенка в семье, 11 человек - позицию младшего в sibлинге, 10 являются единственными детьми в семье. Результаты диагностики мотивации аффилиации в группах испытуемых с разной sibлинговой позицией представлены в нижеследующей таблице и на диаграмме.

Таблица 2

Распределение показателей мотивации аффилиации в группах испытуемых с разной sibлинговой позицией в родительской семье

Сочетания мотивов	Старшие в sibлинге	Младшие в sibлинге	Единственные дети в семье
высокий СП и высокий СО	5 (36%)	2 (18%)	1 (10%)
высокий СП и низкий СО	7 (50%)	8 (73%)	4 (40%)
низкий СП и высокий СО	-	-	2 (20%)
низкий СП и низкий СО	2 (14%)	1 (9%)	3 (30%)

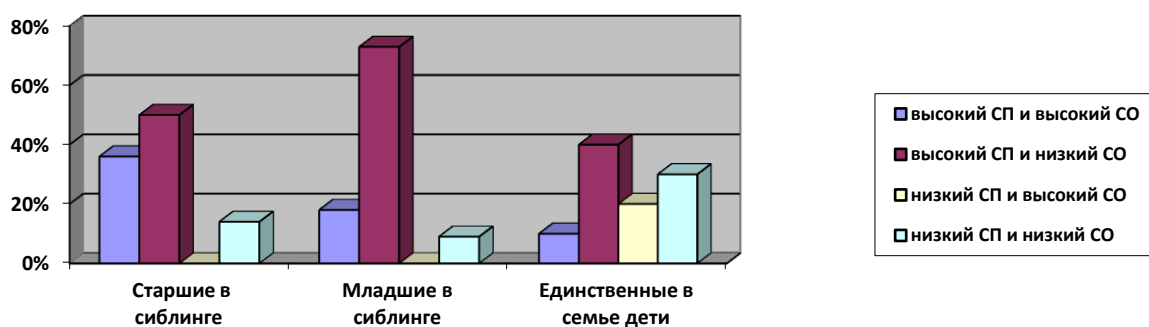


Рис. 1. Сочетания мотивов СП и СО в группах испытуемых с разной сиблинговой позицией в родительской семье

Опишем результаты диагностики мотивации аффилиации в каждой из групп.

Для половины испытуемых, имеющих позицию старшего в сиблинге, характерно сочетание высокого стремления к принятию с низким страхом отвержения, что характеризует их как открытых для общения людей, не избегающих контактов с другими людьми, не боящихся взаимодействия с новыми людьми, незнакомых ситуаций общения. Но более трети испытуемых этой группы (36%) переживают страх быть отвергнутыми в такого рода ситуациях. Они испытывают робость в общении с малознакомыми людьми, предпочитают общение в устоявшихся группах, коллективах. В отношении значимых для них лиц и референтных групп они могут испытывать одинаково выраженное стремление быть принятыми и боязнь стать отвергнутыми, что сдерживает развитие их социальных контактов, сужает круг общения. На наш взгляд, позиция старшего ребенка в семье часто связана с родительским контролем, немалой ответственностью, которую делегируют ему родители. В отношении старших детей у родителей нередко проявляется много ожиданий. Под грузом таких ожиданий у ребенка может сформироваться боязнь не соответствовать им. Как показывают результаты нашего исследования, в ситуации общения лица с позицией старшего ребенка в сиблинге нередко переживают внутренний конфликт между стремлением к людям и их избеганием.

Некоторые старшие в семье дети переживают опыт «детронизации» (термин предложен А. Адлером для описания переживаний старшего ребенка при рождении младшего). В этом случае ребенок, а позже взрослый человек, слишком боится допустить ошибку, и для него будут характерны перфекционизм. Он рано обучается «считывать» эмоции родителей, чтобы понимать «любят его или уже разлюбили», поэтому во взрослом уже состоянии он излишне чувствителен к эмоциям других людей, и избегает ситуаций негативного к себе отношения.

Низкий уровень развития обоих мотивов, входящих в структуру мотивации аффилиации, свойственно небольшой части лиц, имеющих позицию старшего ребенка в родительской семье (14%). В этой группе испытуемых не выявлено сочетания высокого уровня развития мотива «боязнь быть отвергнутым» с низким уровнем развития мотива «стремление к людям».

Для абсолютного большинства лиц, выросших в родительской семье с позицией младшего в sibлинге, характерно высокое стремление к принятию без боязни быть отвергнутыми (73%). Полученные нами данные подтверждают мнение других исследователей о том, что младшие в семье дети вырастают общительными, открытыми для новых контактов. Они легко справляются с ситуациями общения с незнакомыми людьми, легко преодолевают барьеры общения. В значимые для них группы они входят без опасения быть непринятыми.

Младший ребенок в семье окружен заботой, поэтому его чувство безопасности, защищенности и значимости сохраняется во взрослой жизни. У взрослых людей с sibлинговой позицией младшего ребенка в родительской семье часто преобладают позитивные эмоции в отношении других, они также имеют склонность к манипуляциям в общении, с которыми легко справляются.

Другие сочетания обобщенных мотивов, входящих в структуру мотивации аффилиации личности, в этой группе выражены слабо. Так же, как

и у старших сиблингов, в этой группе не выявлено сочетание высокого уровня развития мотива «боязнь быть отвергнутым» с низким уровнем развития мотива «стремление к людям». Т.е. среди испытуемых, имеющих сиблинга, нет тех, кто активно избегает контактов с людьми и ищет одиночества.

Для респондентов с позицией единственного ребенка в родительской семье характерны два сочетания мотивов, входящих в структуру мотивации аффилиации: сочетание высокого уровня развития мотива «стремление к принятию» с низким уровнем развития мотива «боязнь быть отвергнутым», а также низкий уровень развития обоих мотивов.

Позиция единственного ребенка в семье, как отмечают другие исследователи, близка и к позиции старшего ребенка, так как родительские ожидания успешности адресованы ему еще в большей степени, и к позиции младшего - так как ему не приходится соперничать с младшими братьями и сестрами [44]. Чаще всего люди с такой сиблинговой позицией имеют развитые интеллектуальные способности, но недостаточно развитые коммуникативные навыки. У них самые низкие значения потребности в аффилиации, при этом они меньше других боятся совершить ошибку или не понравиться кому-то.

Для проверки значимости различий по показателям мотивов «стремление к принятию» и «боязнь быть отвергнутым» нами был использован метод математической статистики критерий Крускала - Уоллиса.

Было установлено, что по показателю «стремление к принятию» различия между диагностическими результатами групп статистически значимы при $p \leq 0,01$ ($h_{\text{эмп.}} = 15.06433$), а по показателю «страх отвержения» статистически значимых различий между группами нет ($h_{\text{эмп.}} = 1.5709$).

Таким образом, стремление к принятию более всего характерно для лиц, имеющих в родительской семье позицию младших детей, и в наименьшей степени свойственно единственным в семье детям. Мотив

«страх отвержения» у испытуемых нашей выборки не связан с сиблинговой позицией в родительской семье.

После рассмотрения различий в мотивации аффилиации, перейдем к диагностическим данным по показателям, которые дополняют картину этих различий, таких как потребность в общении, потребность в одобрении и уровень субъективного ощущения одиночества.

Показатель потребности в общении отражает стремление к поддержанию отношений с другими людьми, интенсивность переживаний при разрыве отношений с ними, способность простить проступок ради восстановления отношений, стремление помогать другим и склонность проявлять участие, а также стремление расширить сферу общения.

Индивидуальные диагностические данные по результатам диагностики потребности в общении представлены в табл. 5-7 Приложения.

Таблица 3

Распределение показателей потребности в общении в группах испытуемых с разной сиблинговой позицией в родительской семье

Степень выраженности потребности в общении	Старшие в сиблинге	Младшие в сиблинге	Единственные дети в семье
высокая	8 чел. (57%)	7 чел. (64%)	5 чел. (50%)
средняя	5 чел. (36%)	4 чел. (36%)	3 чел. (30%)
низкая	1 чел. (7%)	-	2 чел. (20%)

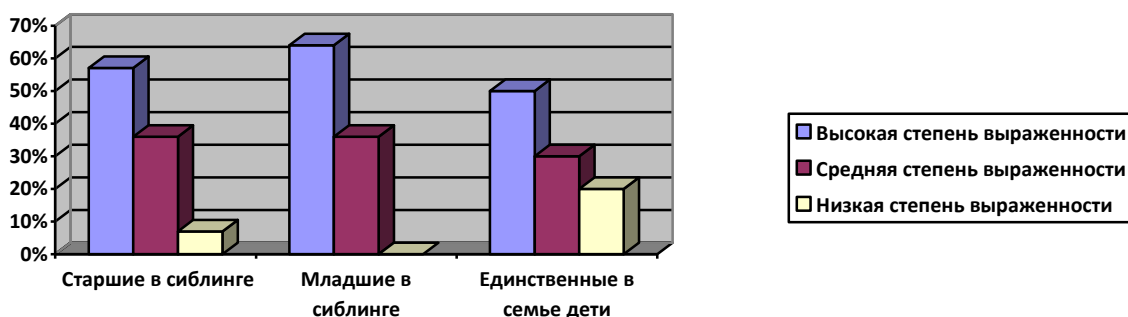


Рис. 2. Соотношение показателей потребности в общении в группах испытуемых с разной сиблинговой позицией в родительской семье

Полученные диагностические данные указывают на преобладание высокого уровня общения в целом по выборке, что соответствует закономерностям психологического развития в юношеском возрасте.

Для лиц с высокой потребностью в общении характерно стремление к поддержанию и восстановлению хороших взаимоотношений с другими людьми. Для них травматичны ситуации разрыва устоявшихся отношений и для их восстановления они готовы простить проступок или несправедливое к себе отношение. Им свойственно стремление помогать другим, они способны отказаться от собственных удобств ради других. Они склонны проявлять участие в жизни других людей и те охотно делятся с ними своими переживаниями. Свойственное им стремление установить добрые отношения со многими людьми, активное участие в совместных мероприятиях формирует у них широкий круг общения.

Полученные результаты диагностики свидетельствуют о том, что высокий уровень потребности в общении более всего свойственен испытуемым, имеющим позицию младшего сиблинга.

Показатель средней степени потребности в общении распределился примерно одинаково во всех трех группах. В каждой из групп примерно треть респондентов имеет средний уровень потребности в общении (см. табл. 3).

Низкая степень потребности в общении свойственна меньшему числу испытуемых, и более всего представлена в группе с позицией единственного ребенка в родительской семье.

Таким образом, и старшие, и младшие сиблинги, участвовавшие в исследовании, больше ориентированы на общение по сравнению с испытуемыми, занимающими позицию единственных в семье детей. Вместе с тем, применение метода математической статистики указывает на отсутствие значимых различий между группами по показателю потребности в общении ($t_{\text{эмп.}} = 2.69903$).

В табл. 8-11 Приложения представлены результаты диагностики потребности в одобрении испытуемых с разной сиблинговой позицией в родительской семье. В нижеследующей таблице и на диаграмме приведено распределение показателей потребности в одобрении в исследуемых группах.

Таблица 4

Распределение показателей потребности в одобрении в группах испытуемых с разной сиблинговой позицией в родительской семье

Уровень потребности в одобрении	Старшие в сиблинге	Младшие в сиблинге	Единственные дети в семье
высокий	10 чел. (71%)	6 чел. (55%)	6 чел. (60%)
средний	4 чел. (29%)	5 чел. (45%)	3 чел. (30%)
низкий	-	-	1 чел. (10%)

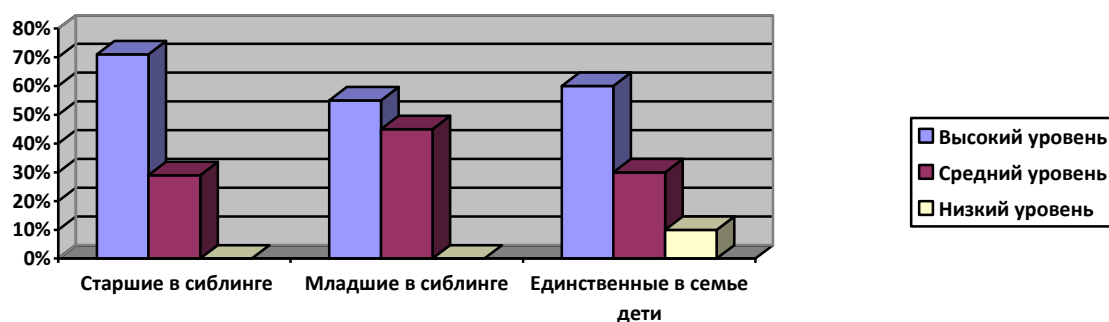


Рис. 3. Соотношение показателей потребности в одобрении в группах испытуемых с разной сиблинговой позицией в родительской семье

Стремление к одобрению со стороны окружающих является одной из значимых потребностей человека. Эта потребность отражает степень зависимости субъекта от благоприятных оценок со стороны других людей, его ранимость и чувствительность к межличностным влияниям и влияниям среды. Высокий уровень потребности в одобрении отражает зависимость субъекта от оценки со стороны других. Низкий уровень свидетельствует о том, что собственные убеждения субъекту дороже, и характеризует его как человека независимого от группы, от социального влияния. Люди с низкой

потребностью в одобрении более независимы, самодостаточны. Они больше ориентированы на достижение успеха, а не на отношения внутри группы.

По результатам диагностики было установлено, что высокий уровень потребности в одобрении преобладает во всех группах испытуемых, но более всего свойственен испытуемым с позицией старшего ребенка в сиблинге. У испытуемых с позицией младших в сиблинге показатели высокого и среднего уровня потребности в одобрении распределены примерно одинаково. А низкий уровень потребности в общении отмечен только в группе испытуемых, занимающих позицию единственного ребенка в семье (10%).

Полученные диагностические данные мы можем прокомментировать следующим образом.

Как правило, на старшем ребенке родители опробуют воспитательные системы, ожидая максимальной отдачи и результатов. Его постоянно контролируют. В результате старшие дети оказываются более чувствительными к межличностным отношениям в целом, и, в частности, к мнению окружающих. В детстве первенцы более всего ориентированы на общение со взрослыми, они склонны выстраивать свое поведение относительно директив и ожиданий старших. Для них важна оценка старших, они стремятся получить похвалу, поощрение. Это соотносится с полученными нами диагностическими данными по мотиву «стремление к принятию». У 86% испытуемых этой группы высокие значения по этому показателю.

Отношение родителей к младшим в сиблинге обычно менее директивное. Младших детей чаще балуют, прощают и оберегают. Их зона ответственности в семье меньше, чем у старших. Они привыкает получать от окружающих поддержку, принятие их такими, какие они есть. Такой опыт жизни в родительской семье формирует у них свободу самовыражения, склонность к риску и независимость.

Для единственных в семье детей характерна определенная степень эмоционально-личностного эгоцентризма. В родительской семье

единственный ребенок может проявлять и консерватизм, и строптивость. Он либо полностью принимает все ценности родителей, либо восстает против них. Люди, выросшие с позицией единственного ребенка в семье, часто амбициозны, знают, чего хотят, и мнение других для них менее значимо. Такая характеристика соотносится с полученными нами ранее данными по показателю «стремление к принятию». У половины (50%) испытуемых с позицией единственного ребенка в родительской семье продиагностирован низкий уровень этого показателя.

В результате применения метода математической статистики значимых различий между группами по показателю потребности в одобрении не обнаружено ($t_{\text{эмп.}} = 1.19046$). Вместе с тем, анализ полученных результатов позволяет говорить о большей чувствительности к одобрению испытуемых с позицией старшего ребенка в sibлинге по сравнению с младшими и единственными детьми в родительской семье.

В заключение рассмотрим результаты диагностики по методике диагностики уровня субъективного ощущения одиночества.

Индивидуальные диагностические данные по этой методике представлены в табл. 11-13 Приложения. В нижеследующей таблице и на диаграмме приведено распределение показателей субъективного ощущения одиночества в исследуемых группах.

Таблица 5

Распределение показателей субъективного ощущения одиночества в группах испытуемых с разной sibлинговой позицией в родительской семье

Уровень субъективного ощущения одиночества	Старшие в sibлинге	Младшие в sibлинге	Единственные дети в семье
высокий	-	-	1 чел. (10%)
средний	5 чел. (36%)	2 чел. (18%)	4 чел. (40%)
низкий	9 чел. (64%)	9 чел. (82%)	5 чел. (50%)

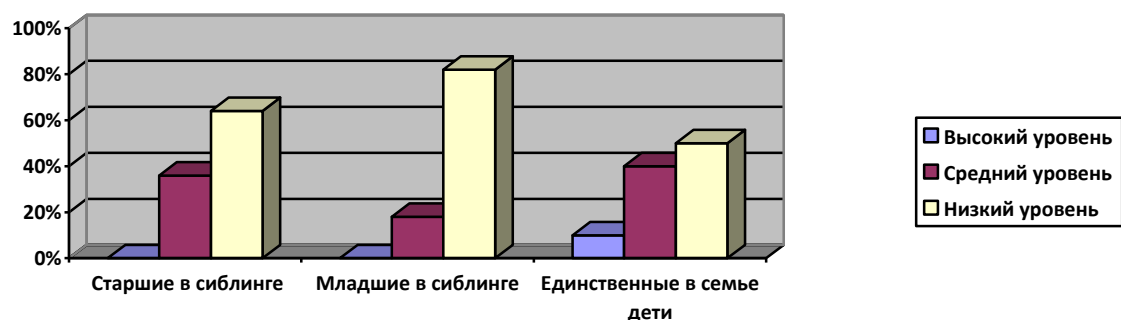


Рис. 3. Соотношение показателей субъективного ощущения одиночества в группах испытуемых с разной sibлинговой позицией в родительской семье

Во всех трех группах преобладают низкие диагностические значения уровня субъективного ощущения одиночества. Применение метода математической статистики не обнаружило значимых различий между группами ($\eta^2_{\text{мп.}} = 4.82415$). Однако анализ полученных данных свидетельствует о следующих тенденциях:

- 1) Менее всего переживание одиночества свойственно испытуемым с позицией младшего ребенка в родительской семье.
- 2) Чаше одиночество переживают испытуемые, выросшие единственными в семье детьми.

Объясним отмеченные тенденции.

Младшие в семье дети, в отличие от старших, никогда не были единственными. У них всегда был партнер по общению. Получая много внимания со стороны всех членов семьи, включая и старшего sibлинга, у этих детей редко возникают ситуации дефицита общения, им редко приходится переживать чувство ненужности, одиночества. Выросшие младшие дети имеют большой запас доверия к миру, окружающим, уверенность в принятии. Чувство одиночества, как переживаемая проблема, им не свойственна.

Единственные дети нередко переживают свое исключительное, «монопольное» положение в семье. Они труднее впоследствии, например, в подростковом возрасте, преодолевают свой детский эгоцентризм, долго

остаются инфантильно сосредоточенными на самих себе. Сверстники не разделяют их претензии на исключительность, что затрудняет отношения людей, выросших с позицией единственного ребенка, с окружающими. Они могут оказаться в позиции «непринимаемых» и даже «изгоев». Такое развитие не является предопределенным и свойственно далеко не всем людям с позицией единственного ребенка в семье. Если родители не культивируют в своем единственном ребенке самососредоточенность и эгоцентризм, то нарушения и барьеры общения у него не формируются и, как следствие, субъективное ощущение одиночества, не образует психологическую проблему.

Таким образом, проведенное нами исследование позволило выявить различия в мотивации аффилиации у лиц юношеского возраста с разной сиблинговой позицией в родительской семье, которые дополняются разностью таких показателей, как потребность в общении, потребность в одобрении и уровень субъективного ощущения одиночества.

На уровне статистической значимости эти различия проявляются по показателю «страх отвержения», по остальным показателям обнаружены различия на уровне тенденций.

Выводы

Проведенное исследование было направлено на изучение различий в мотивации аффилиации у лиц с разной сиблинговой позицией в родительской семье. Было выдвинуто предположение о том, что у лиц с разной сиблинговой позицией в родительской семье существуют различия в мотивации аффилиации, которые дополняются разностью таких показателей, как потребность в общении, потребность в одобрении и уровень субъективного ощущения одиночества.

В исследовании принимали участие лица юношеского возраста - студенты ПИ им. В.Г. Белинского ФГБОУ ВО «Пензенский государственный университет».

В ходе диагностики были использованы следующие методики:

методика «Изучение мотивации аффилиации» А. Мехрабиана;

- методика «Потребность в общении» Ю.М. Орлова (модификация О.Б. Поляковой);

- методика «Оценка потребности в одобрении» Д. Крауна и Д. Марлоу;

- методика «Диагностика уровня субъективного ощущения одиночества» Д. Рассела и М. Фергюсона.

Для математико-статистической обработки данных был использован критерий Крускала - Уоллиса.

В результате проведенного исследования были получены следующие результаты:

1. Диагностика по методике «Изучение мотивации аффилиации» А. Мехрабиана проводилась на выборке из 58 человек. В результате диагностики была выделена группа испытуемых (35 человек) с высокими и низкими показателями по двум обобщенным мотивам личности, входящих в структуру мотивации аффилиации - стремление к принятию и страх отвержения.

49% испытуемых имеет сочетание высокого уровня стремления к принятию с низким уровнем страха отвержения. На втором месте по степени выраженности оказалось сочетание высокого стремления к принятию с высоким страхом отвержения (23%). Низкий уровень развития обоих мотивов, входящих в структуру мотивации аффилиации, свойственен 17% респондентов. Менее всего для испытуемых исследуемой группы характерно сочетание низкого стремления к принятию с высоким уровнем страха отвержения (11%).

2. Нами были соотнесены диагностические данные испытуемых с их сиблинговой позицией в семье. Из 35 испытуемых 14 человек занимают позицию старшего ребенка в семье, 11 человек - позицию младшего в сиблинге, 10 являются единственными детьми в семье.

Для 50% испытуемых, имеющих позицию старшего в сиблинге, характерно сочетание высокого стремления к принятию с низким страхом отвержения. 36% испытуемых этой группы переживают страх быть отвергнутыми. Низкий уровень развития обоих мотивов, входящих в структуру мотивации аффилиации, свойственно 14% лиц, имеющих позицию старшего ребенка в родительской семье. В этой группе испытуемых не выявлено сочетания высокого уровня развития мотива «боязнь быть отвергнутым» с низким уровнем развития мотива «стремление к людям».

Для абсолютного большинства лиц, выросших в родительской семье с позицией младшего в сиблинге, характерно высокое стремление к принятию без боязни быть отвергнутыми (73%). Другие сочетания обобщенных мотивов, входящих в структуру мотивации аффилиации личности, в этой группе выражены слабо. Так же, как и у старших сиблингов, в этой группе не выявлено сочетание высокого уровня развития мотива «боязнь быть отвергнутым» с низким уровнем развития мотива «стремление к людям».

Для респондентов с позицией единственного ребенка в родительской семье характерны два сочетания мотивов, входящих в структуру мотивации аффилиации: сочетание высокого уровня развития мотива «стремление к

принятию» с низким уровнем развития мотива «боязнь быть отвергнутым» (40%), а также низкий уровень развития обоих мотивов (30%).

3. Было установлено, что по показателю «стремление к принятию» различия между диагностическими результатами групп статистически значимы, а по показателю «страх отвержения» статистически значимых различий нет. Таким образом, стремление к принятию более всего характерно для лиц, имеющих в родительской семье позицию младших детей, и в наименьшей степени свойственно единственным в семье детям. Мотив «страх отвержения» у испытуемых нашей выборки не связан с сиблинговой позицией в родительской семье.

4. Полученные диагностические данные указывают на преобладание высокого уровня общения в целом по выборке. Высокий уровень потребности в общении более всего свойственен испытуемым, имеющим позицию младшего сиблинга. Показатель средней степени потребности в общении распределился примерно одинаково во всех трех группах. В каждой из групп примерно треть респондентов имеет средний уровень потребности в общении. Низкая степень потребности в общении свойственна меньшему числу испытуемых, и более всего представлена в группе с позицией единственного ребенка в родительской семье. Значимых различий между группами по показателю потребности в общении не обнаружено.

5. Высокий уровень потребности в одобрении преобладает во всех группах испытуемых, но более всего свойственен испытуемым с позицией старшего ребенка в сиблинге. У испытуемых с позицией младших в сиблинге показатели высокого и среднего уровня потребности в одобрении распределены примерно одинаково. А низкий уровень потребности в общении отмечен только в группе испытуемых, занимающих позицию единственного ребенка в семье (10%). Статистики значимых различий между группами по показателю потребности в одобрении не обнаружено. Вместе с тем, анализ полученных результатов позволяет говорить о большей чувствительности к одобрению испытуемых с позицией старшего ребенка в

сиблинге по сравнению с младшими и единственными детьми в родительской семье.

Во всех трех группах преобладают низкие диагностические значения уровня субъективного ощущения одиночества. Применение метода математической статистики не обнаружило значимых различий между группами. Однако анализ полученных данных свидетельствует о следующих тенденциях:

- Менее всего переживание одиночества свойственно испытуемым с позицией младшего ребенка в родительской семье.

- Чаще одиночество переживают испытуемые, выросшие единственными в семье детьми.

Таким образом, проведенное нами исследование позволило выявить различия в мотивации аффилиации у лиц юношеского возраста с разной сиблинговой позицией в родительской семье, которые дополняются разностью таких показателей, как потребность в общении, потребность в одобрении и уровень субъективного ощущения одиночества. На уровне статистической значимости эти различия проявляются по показателю «страх отвержения», по остальным показателям обнаружены различия на уровне тенденций.

Заключение

Изучением влияния sibлинговой позиции на дальнейшую жизнь занимались многие отечественные и зарубежные психологи. А. Адлер первым сформулировал положение о зависимости развития личности ребенка от порядка рождения в семье. Сиблинговая позиция характеризует этот порядок, определяет специфику социальной ситуации развития ребенка, особенности его отношения к миру, общения и деятельности.

По мнению А. Адлера и других исследователей данной проблемы, каждой позиции присущ типичный стиль взаимодействия и функционирования индивида, который предписывает ему конкретные действия и выступает основой ожиданий. В контексте развития личности взаимоотношения с sibлингами, а также особенности детско-родительских отношений с детьми, имеющими разную очередность рождения, играют важную роль в формировании коммуникативной и мотивационной сфер. Мотивация аффилиации и стиль общения с людьми во многом зависят от того, как с человеком общались его собственные родители в детстве.

Проведенное нами исследование позволило выявить различия в мотивации аффилиации у лиц юношеского возраста с разной sibлинговой позицией, которые дополняются разностью таких показателей, как потребность в общении, потребность в одобрении и уровень субъективного ощущения одиночества. Полученные в ходе исследования данные могут быть использованы в диагностической и коррекционной работе с лицами юношеского возраста, а также в консультативной работе педагога-психолога по вопросам семейного воспитания.

Исследования влияния sibлинговой позиции на развитие личности в современной психологии по-прежнему является актуальным и теоретически значимым, отвечает социальной потребности разрешения важнейших задач формирования гармоничной личности и оптимизации системы семейного воспитания.

Список используемых источников

1. Адлер. А. Практика и теория индивидуальной психологии: пер. с англ. - М: Академический проект, 2007. - 240 с.
2. Андреева Г.М. Социальная психология. Учебник для высших учеб. заведений. - 5-е издание испр. и доп. - М.: Аспект Пресс, 2009. - 363 с.
3. Аффiliation. Психология общения и межличностных отношений. Ильин Е.П. <https://psy.wikireading.ru/9922>
4. Барабанщиков В.А., Носуленко В.Н. Системность. Восприятие. Общение.- М.: Институт психологии РАН, 2004. - 480 с.
5. Белинская Е.П. Социальная психология личности. / Е.П. Белинская, О.А. Тихомандрицкая. - М.: Аспект пресс, 2007. - 301 с.
6. Бодалев А.А. Восприятие и понимание человека человеком. - М.: МГУ, 1982. - 200 с.
7. Божович Л.И. Личность и её формирование в детском возрасте / Л.И. Божович. - СПб.: Питер, 2008. - 400 с.
8. Возрастная психология: детство, отрочество, юность: Хрестоматия: Учебное пособие для пед. вузов. - М.: Академия, 2011. - 624 с.
9. Дерманова И.Б., Сидоренко Е.В. Межличностные отношения. - М.: «Речь», 2005. - 40 с.
10. Думитрашку Т.А. Влияние внутрисемейных факторов на формирование индивидуальности. // Вопросы психологии. 1991. № 1. - С. 135-142.
11. Зырянова Н.М., Черткова Ю.Д. Влияние размера семьи и порядка рождения детей на взаимосвязь когнитивных и личностных характеристик [Электронный ресурс] // Психологические исследования: электрон. науч. журн. 2011. N 5(19). URL: <http://psystudy.ru>
12. Ильин Е.П. Мотивация и мотивы. / Е.П. Ильин. СПб.: Питер, 2004. - 509 с.

13. Капрара Дж., Сервон Д. Психология личности. - СПб.: Питер, 2003. - 640 с.
14. Карабанова О.А. Возрастная психология. Конспект лекций. - М.: Айрис-пресс, 2005. - 238 с.
15. Кон И.С. Психология ранней юности - М.: Просвещение, 1989. - 256 с.
16. Корзун Е.А. Феномен общения в социальной психологии <http://elib.bspu.by/bitstream/doc/>
17. Крайг Г., Бокум Д. Психология развития. СПб., Питер, 2005 – 940 с.
18. Кузнецова И.В. Мотив аффилиации в межличностных отношениях. // Дис. ... канд. психол. наук : 19.00.05 СПб., 2006. - 200 с.
19. Кулагина И.Ю., Колюцкий В.Н. Возрастная психология: Полный жизненный цикл развития человека. Учебное пособие для студентов высших учебных заведений. - М.: Сфера, 2006. - 464 с.
20. Куницына В.Н., Казаринова Н.В., Поголыпа В.М. Межличностное общение. - СПб.: Питер, 2011. - 544 с.
21. Леонтьев А.Н. Мотивы. <http://www.psychology-online.net/articles/doc-307.html>
22. Леонтьев А.Н. Потребности, мотивы и эмоции. // Хрестоматия по общей психологии. - Рига: Высшая школа психологии, - 2002. - С. 389-396.
23. Лисина М.И. Проблемы онтогенеза общения. - М.: Педагогика, 1986. - 136 с.
24. Майерс Д. Социальная психология. - СПб.; М.:Прайм-Еврознак; Олма-Пресс, 2004. - 510 с.
25. Мельникова Н.А. Общение как социально-психологическое явление <https://psy.wikireading.ru/3786>
26. Мухина В.С. Возрастная психология: феноменология развития, детство, отрочество: Учебник для студ. вузов. - М.: Академия, 1999. - 456 с.

27. Мясищев В.Н. Основные проблемы и современное состояние психологии отношений человека // В.Н. Мясищев «Психология отношений», - М.: МПСИ, 2005. - 158 с.
28. Мясищев В.Н. Социальная психология и психология отношений.// «Проблемы общественной психологии» http://alextoman.ru/wp-content/uploads/2012/12/psiholodgy_otnosheniy
29. Обухова Л.Ф. Возрастная психология. - М.: Россия, 2011. - 414 с.
30. Общение как социально-психологический феномен. Функции общения <https://studfiles.net/preview/5772811/page:11/>
31. Орлова М.М. Потребность в аффилиации и психическое здоровье http://psyjournals.ru/sgu_socialpsy/issue/30310_full.shtml
32. Психология мотивации и эмоций / под ред. Ю.Б. Гиппенрейтер, М.В. Фаликман. - М.: ЧеРо, 2002. - 751 с.
33. Райс Ф. Психология подросткового и юношеского возраста. - СПб.: Питер, 2006. - 624 с.
34. Ремшмидт Х. Подростковый и юношеский возраст: проблемы становления личности / Пер. с нем. - М.: Мир, 1994. - 320 с.
35. Рубинштейн С.Л. Основы общей психологии / С. Л. Рубинштейн. - СПб.: Питер, 2000. - 712 с.
36. Сиблинговая позиция (порядок рождения ребенка в семье) как фактор развития личности ребенка <https://studwood.ru/607437/psihologiya/>
37. Социально-психологические особенности сиблинговых отношений как значимый фактор становления и жизненного пути зрелой личности <https://www.google.com/search?q>
38. Творогова Н.Д. Социопсихологические закономерности общения. Автореф. дис. докт. психол. наук: - М., 1996. - 42 с.
39. Хекхаузен Х. Мотив аффилиации. <http://flogiston.ru/library/hechauzen3>
40. Хекхаузен Х. Мотивация и деятельность. - СПб.: Питер; М.: Смысл, 2003 - 860 с.

41. Эльконин Б.Д. Психология развития: Уч. пособие для ВУЗов, Академия ИЦ Серия «Высшее профессиональное образование». 2007. - 384 с.
42. Энциклопедический словарь Под общ. ред. А.А. Бодалева. - М. Изд-во «Когито-Центр», 2011. - 2280 с.
43. Эриксон Э. Идентичность. Юность и кризис. - М.: Флинта: МПСИ: Прогресс, 2006. - 352 с.
44. https://studme.org/203679/psihologiya/vidy_siblingovyh_pozitsiy
Виды сиблинговых позиций.

Приложение

Таблица 1

Данные диагностики мотивации аффилиации по методике А. Мехрабиана

№ п/п	Стремление к принятию	Страх отвержения	Сочетание мотивов
1	180	201	высокий СП и высокий СО
2	179	54	высокий СП и низкий СО
3	195	47	высокий СП и низкий СО
4	199	213	высокий СП и высокий СО
5	178	51	высокий СП и низкий СО
6	211	62	высокий СП и низкий СО
7	54	205	низкий СП и высокий СО
8	203	212	высокий СП и высокий СО
9	189	58	высокий СП и низкий СО
10	61	73	низкий СП и низкий СО
11	193	44	высокий СП и низкий СО
12	208	53	высокий СП и низкий СО
13	216	61	высокий СП и низкий СО
14	65	184	низкий СП и высокий СО
15	206	181	высокий СП и высокий СО
16	58	59	низкий СП и низкий СО
17	194	46	высокий СП и низкий СО
18	67	71	низкий СП и низкий СО
19	211	189	высокий СП и высокий СО
20	52	61	низкий СП и низкий СО
21	199	55	высокий СП и низкий СО
22	201	48	высокий СП и низкий СО
23	188	73	высокий СП и низкий СО
24	190	75	высокий СП и низкий СО
25	190	63	высокий СП и низкий СО
26	204	211	высокий СП и высокий СО
27	54	58	низкий СП и низкий СО
28	205	62	высокий СП и низкий СО
29	72	78	низкий СП и низкий СО
30	189	195	высокий СП и высокий СО
31	219	43	высокий СП и низкий СО
32	186	77	высокий СП и низкий СО
33	192	198	высокий СП и высокий СО
34	204	49	высокий СП и низкий СО
35	199	72	высокий СП и низкий СО

Таблица 2

Данные диагностики мотивации аффилиации в группе испытуемых с
позицией старшего ребенка в родительской семье

№ п/п	Стремление к принятию	Страх отвержения	Сочетание мотивов
1	199	213	высокий СП и высокий СО
2	179	54	высокий СП и низкий СО
3	178	51	высокий СП и низкий СО
4	61	73	низкий СП и низкий СО
5	203	212	высокий СП и высокий СО
6	204	211	высокий СП и высокий СО
7	189	58	высокий СП и низкий СО
8	58	59	низкий СП и низкий СО
9	199	55	высокий СП и низкий СО
10	201	48	высокий СП и низкий СО
11	189	195	высокий СП и высокий СО
12	204	49	высокий СП и низкий СО
13	192	198	высокий СП и высокий СО
14	194	46	высокий СП и низкий СО

Таблица 3

Данные диагностики мотивации аффилиации в группе испытуемых с
позицией младшего ребенка в родительской семье

№ п/п	Стремление к принятию	Страх отвержения	Сочетание мотивов
1	208	53	высокий СП и низкий СО
2	216	61	высокий СП и низкий СО
3	206	181	высокий СП и высокий СО
4	205	62	высокий СП и низкий СО
5	219	43	высокий СП и низкий СО
6	67	71	низкий СП и низкий СО
7	211	189	высокий СП и высокий СО
8	211	62	высокий СП и низкий СО
9	195	47	высокий СП и низкий СО
10	190	63	высокий СП и низкий СО
11	199	72	высокий СП и низкий СО

Таблица 4

Данные диагностики мотивации аффилиации в группе испытуемых с
позицией единственного ребенка в родительской семье

№ п/п	Стремление к принятию	Страх отвержения	Сочетание мотивов
1	180	201	высокий СП и высокий СО
2	54	205	низкий СП и высокий СО
3	193	44	высокий СП и низкий СО
4	52	61	низкий СП и низкий СО
5	54	58	низкий СП и низкий СО
6	188	73	высокий СП и низкий СО
7	190	75	высокий СП и низкий СО
8	65	184	низкий СП и высокий СО
9	186	77	высокий СП и низкий СО
10	72	78	низкий СП и низкий СО

Таблица 5

Данные диагностики потребности в общении в группе испытуемых с
позицией старшего ребенка в родительской семье

№ п/п	Баллы	Уровень
1	21	средний
2	29	высокий
3	27	высокий
4	10	низкий
5	22	средний
6	26	высокий
7	29	высокий
8	17	средний
9	30	высокий
10	28	высокий
11	18	средний
12	27	высокий
13	22	средний
14	24	высокий

Таблица 6

Данные диагностики потребности в общении в группе испытуемых с
позицией младшего ребенка в родительской семье

№ п/п	Баллы	Уровень
1	30	высокий
2	28	высокий
3	21	средний
4	27	высокий
5	32	высокий
6	15	средний
7	22	средний
8	27	высокий
9	28	высокий
10	26	высокий
11	22	средний

Таблица 7

Данные диагностики потребности в общении в группе испытуемых с
позицией единственного ребенка в родительской семье

№ п/п	Баллы	Уровень
1	27	высокий
2	21	средний
3	25	высокий
4	10	низкий
5	11	средний
6	24	высокий
7	29	высокий
8	9	низкий
9	28	высокий
10	12	средний

Таблица 8

Данные диагностики потребности в одобрении в группе испытуемых с
позицией старшего ребенка в родительской семье

№ п/п	Баллы	Уровень
1	17	высокий
2	15	высокий
3	16	высокий
4	10	средний
5	18	высокий
6	17	высокий
7	12	средний
8	11	средний
9	15	высокий
10	17	высокий
11	18	высокий
12	16	высокий
13	20	высокий
14	12	средний

Таблица 9

Данные диагностики потребности в одобрении в группе испытуемых с
позицией младшего ребенка в родительской семье

№ п/п	Баллы	Уровень
1	12	средний
2	17	высокий
3	18	высокий
4	15	высокий
5	12	средний
6	11	средний
7	18	высокий
8	14	высокий
9	15	высокий
10	12	средний
11	13	средний

Таблица 10

Данные диагностики потребности в одобрении в группе испытуемых с позицией единственного ребенка в родительской семье

№ п/п	Баллы	Уровень
1	18	высокий
2	14	высокий
3	12	средний
4	10	средний
5	8	низкий
6	17	высокий
7	16	высокий
8	18	высокий
9	15	высокий
10	10	средний

Таблица 11

Данные диагностики уровня субъективного ощущения одиночества в группе испытуемых с позицией старшего ребенка в родительской семье

№ п/п	Баллы	Уровень
1	25	средний
2	11	низкий
3	12	низкий
4	18	низкий
5	22	средний
6	33	средний
7	15	низкий
8	14	низкий
9	16	низкий
10	16	низкий
11	24	средний
12	18	низкий
13	28	средний
14	17	низкий

Таблица 12

Данные диагностики уровня субъективного ощущения одиночества в группе испытуемых с позицией младшего ребенка в родительской семье

№ п/п	Баллы	Уровень
1	12	низкий
2	11	низкий
3	24	средний
4	15	низкий
5	14	низкий
6	11	низкий
7	22	средний
8	10	низкий
9	14	низкий
10	18	низкий
11	17	низкий

Таблица 13

Данные диагностики уровня субъективного ощущения одиночества в группе испытуемых с позицией единственного ребенка в родительской семье

№ п/п	Баллы	Уровень
1	42	высокий
2	33	средний
3	13	низкий
4	34	средний
5	19	низкий
6	14	низкий
7	16	низкий
8	28	средний
9	11	низкий
10	25	средний