

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:

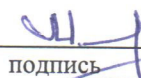
«Мотивационный аспект общения старшеклассников с разным уровнем
личностной зрелости»

Студент


подпись

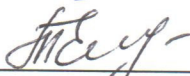
Храмеева Елена Евгеньевна

Руководитель


подпись

Медведева И.А.

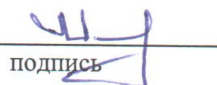
Нормоконтролер


подпись

Тарасова Е.М.

Работа допущена к защите (протокол заседания кафедры от 20.06.2020 № 14)

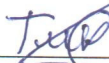
Заведующий кафедрой


подпись

Медведева И.А.

Работа защищена с отметкой отлично (протокол заседания ГЭК от 22.07.20 № 15)

Секретарь ГЭК


подпись

Карманова Т.М.

Пенза 2020

Содержание

Введение.....	3
Глава 1. Анализ теоретических и эмпирических данных по проблеме исследования	
1.1. Понятие личностной зрелости и методы ее изучения.....	7
1.2. Различные подходы к изучению общения в психологических исследованиях.....	17
1.3. Различные подходы к изучению потребностно-мотивационной сферы личности	23
1.4. Особенности мотивационной сферы в старшем школьном возрасте.....	29
1.5. Самораскрытие как предрасполагающий фактор общения.....	38
Выводы по Главе 1.....	47
Глава 2. Эмпирическое исследование особенностей мотивации общения старшеклассников со сверстниками	
2.1. Описание процедуры и методов исследования.....	50
2.2. Анализ и интерпретация диагностических данных.....	54
Выводы	66
Заключение.....	68
Список используемых источников.....	70
Приложение 1.....	73
Приложение 2.....	75

Введение

Исследование посвящено изучению специфики мотивации общения старшеклассников со сверстниками. Старший школьный возраст характеризуется перестройкой мотивационной сферы и коммуникативной сферы (взаимоотношений со взрослыми и сверстниками). В данном исследовании изучены психические новообразования, характерные для старшего школьного возраста и их влияние на поведение старшеклассников. Суть данной работы состоит в том, что психологические особенности и изменения, в том числе и уровень личностной зрелости, присущие данной возрастной группе, меняют мотивационную структуру общения старшеклассников со сверстниками.

Актуальность данного исследования обусловлена тем, что на сегодняшний день в современной психолого-педагогической литературе проблеме личностной зрелости юношей и девушек старшего школьного возраста уделяется недостаточно внимания. В современном мире инфантилизация подрастающего поколения с каждым годом становится все более выраженной. Это в свою очередь влечет за собой массу проблем: несостоятельность в различных сферах социальной жизни, трудности в построении коммуникативных связей и т.д. Личностная зрелость в старшем школьном возрасте весьма сложный вопрос. Юноши и девушки в данный период жизни во многом остаются эгоцентричными, психологически незрелыми личностями. Однако судить об уровне личностной зрелости стоит, лишь учитывая, в какой среде и в каких обстоятельствах происходит ее формирование. Здоровое, нормальное развитие и своевременное созревание личности зависят от условий, в которых живет и существует эта личность – семья, ближний круг общения, друзья, своя компания.

Сфера общения, по мнению отечественных и зарубежных исследователей, особенно важна в жизнедеятельности каждой личности. Общение с каждым из субъектов, присутствующих в жизни

старшеклассника, имеет свои уникальные черты, в частности уровень интимности, доверия, степени открытости. Данные черты входят в понятие самораскрытия.

Самораскрытие может рассматриваться как самостоятельная проблема, так и в контексте понятий общение и личностная зрелость, т.к. они тесно взаимосвязаны. Общение можно считать средством для реализации самораскрытия, т.к. последнее осуществляется посредством вербальной коммуникации, а целью общения может быть именно самораскрытие перед оппонентом. По мнению исследователей, с ростом уровня личностной зрелости происходит увеличение потребности в общении, особенно с ровесниками.

Старший школьный возраст – тот самый период, когда потребность в общении со сверстниками становится одной из основных потребностей (А.Н.Леонтьев; А.В. Петровский и др.). Принадлежность к группе играет существенную роль в самоопределении старшеклассника и в определении его статуса в глазах сверстников. Общение становится основным видом деятельности в этот период. При этом происходит разделение окружения старшеклассников на определенные круги по целям общения, или мотивации общения. Именно поэтому на современном этапе развития нашего общества изучение мотивации старшеклассников к общению со сверстниками весьма актуально.

Целью данного исследования стало изучение мотивационного аспекта общения старшеклассников с разным уровнем личностной зрелости для использования диагностических данных в работе педагога-психолога с учащимися старших классов.

Объект исследования – мотивация общения и показатели личностной зрелости старшеклассников.

Предмет исследования – различия в показателях мотивационного аспекта старшеклассников с разным уровнем личностной зрелости.

Гипотеза: существуют различия в показателях мотивации общения у старшеклассников с разным уровнем личностной зрелости, что находит отражение в степени самораскрытия, доминантных мишенях и мотивах самораскрытия.

Для реализации цели исследования были определены следующие **задачи**:

1. Проанализировать научную литературу по проблеме психических новообразований старшего школьного возраста;
2. Проанализировать научную литературу по проблеме мотивации общения старшеклассников со сверстниками;
3. Выявить мотивационные параметры личности старшеклассников, влияющие на их общение между собой;
4. Подготовить и провести эмпирическое исследование мотивации общения старшеклассников со сверстниками. Выявить потребностно-мотивационную направленность личности старшеклассников. Эмпирически изучить потребности старшеклассников и степень их удовлетворенности.
5. Эмпирически исследовать выраженность потребности в общении у старшеклассников.
6. Провести анализ мотивационных аттитюдов (социальных мотивационных установок) старшеклассников.
7. Эмпирически изучить ценностные ориентации старшеклассников.
8. Дать психолого-педагогические рекомендации по решению главной проблемы исследования.

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

- тест-опросник уровня личностной зрелости Ю.З. Гильбуха,
- опросник уровня самораскрытия (С. Джурарда в модификации И.П. Шкуратовой).

В качестве метода математической статистики был использован критерий Манна-Уитни и критерий Розенбаума.

В исследовании приняли участие 30 испытуемых. Все они являются учениками 10 и 11 классов МОУ СОШ № 222 г. Заречного Пензенской области. Возраст испытуемых 16-17 лет.

Глава 1. Анализ теоретических и эмпирических данных по проблеме исследования

1.1. Понятие личностной зрелости и методы ее изучения

Определение понятийного аспекта личностной зрелости является весьма трудоемкой задачей для исследователей-психологов. Основная проблема – отсутствие унифицированного определения самой личности, основных механизмов, факторов развития личности. На сегодняшний день отечественные и зарубежные определяют личностную зрелость следующим образом:

- опираясь на социальную зрелость личности, раскрывающуюся через социальную ответственность, усвоение общечеловеческих ценностей, принятие и исполнение соответствующих возрасту и статусу социальных ролей [16, 214];
- посредством идеи жизненной стратегии личности, суть которой заключается в изменении условий и сценариев жизни, согласно личностным ценностям индивида;
- через понятия духовности личности и смысла жизни;
- через развитие мотивационно-ценностной сферы;
- обращаясь к определению психологического здоровья личности и самоактуализацию.

Согласно библиографическому анализу, личностная зрелость характеризуется тремя основными составляющими личности:

1. сформированностью мотивационно-ценностного аспекта, который заключается в принятии общечеловеческих ценностей, отражающихся в мотивации личности, а также в превалировании потребностей, связанных с развитием своих сил и способностей;

2. сформированностью смысложизненных ориентаций, т.е. в наличии жизненных целей, перспектив и принятии ответственности за свою жизнь;

3. сформированности свойств самоактуализации как способности жить настоящими реалиями, независимость ценностей и поведения личности от внешних факторов, способность к самостоятельному жизненному выбору, достижение поставленных целей, умение адекватно оценивать свои преимущества, осознавать и принимать настоящее «Я», навык к установления глубоких контактов с окружающими и т.д.) [3, 240].

Воспитание занимает в развитии личности одну из главных ролей: в процессе воспитания в ребенке закладываются нормы морали и поведения в соответствии с принятой вокруг культурой. Развитием человека можно назвать процесс формирования новых качеств, актуальных для настоящего временного периода. Науки социального и биологического характера содержат параметры здорового, зрелого человека. Психология же, в отличие от них, не имеет четкого представления индивида личностно зрелого. Каждый ученый имеет свое мнение на этот счет. Психологическую зрелость же можно рассматривать как предрасполагающий фактор социальной и индивидуальной самореализации человека.

В.А. Ананьевым выделяются следующие характеристики зрелой личности: свобода, ответственность, целостность, гармоничность, актуализация, реализация всех возможностей, эмоциональная устойчивость. Зрелая личность в силах обеспечить полное равновесие мыслей, чувств и действий, естественным образом определяет, какие чувства испытывать и как их выражать [27, 39].

Личностная зрелость характеризуется развитием самоконтроля и усвоением реакций, соответствующих различным ситуациям в жизни. Б.Г. Ананьев высказал идею, что свойства личности формируются на протяжении всей жизни. Личностная зрелость относится к структурным элементам общей зрелости личности. Также известно, что ступени

достижения человеком личностной не единовременны и проецируются на разные временные отрезки человеческой жизни [8, 54].

В соответствии с работами М.Ю. Семенова, личностная зрелость формируется в ходе психологического роста и развития личности. Кроме того, она представляет собой определенную иерархическую мотивационно-потребностную структуру с преобладанием духовного над материальным, характеризуется устойчивостью черт характера и морально-нравственных ориентиров.

Зрелую личность отличает нужда постоянно расширять привычные границы окружающей его действительности, совершенствовать и развивать свое окружение, общество в целом, активно взаимодействовать с окружающим ее социумом [21, 58].

Исследование Р.М. Шамянова показало, что личностная зрелость является сложной многомерной структурой, в которой сочетаются такие характеристики, как ответственность в каких-либо областях активности, психоэмоциональная зрелость, контроль над собой, самостоятельность, высокий уровень самореализации в жизни, адекватная постановка жизненных целей.

Личностная зрелость не просто часть иерархии человеческой личности, т.к. существует тесная взаимосвязь с понятиями коммуникабельности, доверием, способностью к компромиссу, уверенностью в своих силах, соблюдением социальной дисциплины и т.д.

Кроме того, личностная зрелость обуславливается законами онтогенетики и временными различиями. Все аспекты личностной зрелости формируются по этапам, под влиянием внешних и внутренних условий происходит чередование неустойчивых, критических периодов с периодами стабильности [19, 31].

В зарубежных источниках вопросы личностной зрелости неоднократно рассматривались в контексте психоанализа, когнитивно-гуманистической ветвей психологии. Однако понятие «личностная зрелость» не употребляется,

его заменяют синонимичными понятиями «психологическая зрелость», «психосоциальная зрелость». Большинство работ рассматривает зрелую личность как некий эталон идеального человека, находящегося в состоянии абсолютного психологического здоровья, достаточно развившего свои данные природой качества, продуктивность, творческое начало [23, 250].

Гуманистическая ветвь психологии подходит к изучению развития личности в контексте самоактуализации. Самоактуализация – стремление человека к наиболее полному выявлению и развитию своих личностных возможностей. Согласно А. Маслоу, «самоактуализация — желание стать всем, чем возможно; потребность в самосовершенствовании, в реализации своего потенциала». По его мнению, самоактуализированный человек – это человек, достигший эффективного и здорового уровня функционирования, достижения наивысшего уровня естественного личностного роста, а именно: личностная зрелость, максимальная выраженность психологического здоровья личности, ее высокая психологическая культура, достаточная образованность и социализация [34, 265].

В соответствии с когнитивно-генетическим подходом Л. Колберга, моральная часть сознания находится в тесной связи с личностной зрелостью человека и развивается в процессе активного творческого взаимодействия индивида с окружающими посредством принятия различных ролей в социальных сферах [9, 202].

Личностная зрелость считается понятием системным, является совокупной характеристикой, предопределяющей деятельность человека, его успех, степень самореализации в жизни. Эти понятия в разной степени отражаются в основополагающих признаках личностной зрелости, по-разному выраженных на каждом этапе онтогенетического развития.

Исследователи выделяют 3 разновидности теоретического анализа:

- функциональный;
- структурный;
- динамический.

Все три вида обусловлены системным подходом к феномену развития личности в процессе достижения зрелости. Сама зрелость является динамическим многоуровневым, структурированным свойством личности. Каждому возрастному периоду соответствуют специфические структурные характеристики зрелости. Личностная зрелость задает онтогенетическому развитию определенное направление, движение по которому индивидуализирует качества, цели, инструменты личностного развития.

Под понятие зрелости попадают и варианты осуществления какой-либо деятельности, самореализации, распространяющиеся на все сферы развития личности и аспекты личностной зрелости. Благодаря зрелости человеческая личность становится целостной, сложной структурой со сложной иерархией ее компонентов, гармоничное, соподчиненное ее свойствам.

На основании вышесказанного можно сделать вывод, что обе группы авторов – и отечественные, и зарубежные, – по-своему правы в вопросе анализа личностной зрелости, т.к. каждый из них интерпретирует данную проблему исходя из собственных научных позиций. Также стоит отметить, что данная проблема недостаточно изучена, ведь до сих пор не найдено четкого определения и понимания этого понятия – личностная зрелость.

Можно только сказать, что личностная зрелость способствует более эффективному решению жизненных задач. Она характеризует личность взрослого человека как целостную, динамичную, незавершенную систему, развивающуюся неравномерно и гетерохронно [17, 120].

В связи с тем, что единого подхода к изучению и анализу личностной зрелости на сегодняшний день не существует, различными группами исследователей был разработан ряд методик.

Методы изучения личностной зрелости

– Ассоциативная методика диагностики личностной зрелости

Авторами данной методики являются Е. В. Каляева и Т. В. Прокофьева. Суть метода: испытуемому предоставляется 35 слов, к которым ему нужно подобрать 19 слов-ассоциаций. Обработка и интерпретация данных

достаточно трудоемка и осуществляется в несколько этапов. Все ассоциации распределяют посредством определенных критериев по четырем уровням личностной зрелости:

Уровень I: ориентация на самосохранение. Ориентация на удовлетворение своих потребностей;

Уровень II: ориентация на соблюдения социальных норм и правил. Человек воспринимает мир как некую систему правил и ограничений, которым необходимо следовать;

Уровень III: ориентация на самопознание. Поиск смысла жизни, познание собственного «Я», становление идентичности. Принятие уникальности собственного жизненного пути;

Уровень IV: ориентация на самореализацию. Открытость миру. Реализация своих возможностей, своего жизненного пути через выбор и принятие решения.

Подсчитывается процент ответов-ассоциаций, относящихся к тому или иному уровню, после чего определяется доминирующий уровень личностной зрелости. Для категоризации уровней существует своего рода «система координат»: ось X включает в себя полюса «ориентация на других («—»)), «ориентация на себя («+»))»; ось Y включает полюса «дихотомичное восприятие мира («—»)), «целостное восприятие мира («+»))».

Соответственно, можно выделить две большие группы – над ситуационная активность т. е. зрелая личность (то, что выше оси X), и адаптивная активность, т. е. незрелая личность (то, что ниже оси X), в каждую из которых входит по две подгруппы. Итого получаются четыре уровня личностной зрелости. Критерии отнесения ассоциаций к тому или иному уровню следующие: 1) содержание ассоциаций; 2) количество ассоциаций на одно слово; 3) разнообразие ассоциаций (их повторяемость); 4) количество метафоричных ассоциаций [13, 512].

– Самоактуализационный тест-САТ: методика изучения личностной зрелости

Это адаптированный вариант «Опросника личностных ориентаций» Э. Шострома (Personal Orientation Inventory, E. Shostrom), созданный в 1963 г. Он разработан в МГУ М. Крзозом под руководством Л. Я. Гозмана. В его основе лежат идеи самоактуализации Маслоу и других теоретиков экзистенциально-гуманистического направления в психологии. Шкалы опросника характеризуют основные сферы самоактуализации.

Опросник состоит из перечня, содержащего 126 пунктов, каждый из которых включает два альтернативных суждения ценностного или поведенческого характера, описывающих различные установки и особенности отношений человека к миру, другим людям и к самому себе. Задача испытуемого состоит в том, чтобы выбрать из двух суждений то, 21 которое в большей степени отвечает его представлениям или привычному для него способу поведения.

В результате обследования каждый испытуемый получает 14 показателей личностной зрелости. Эти показатели наносятся на специальный бланк, где они сопоставляются друг с другом с помощью масштабной сетки. Измеряемые параметры: компетентность во времени; самоподдержка; ценность самоактуализации; гибкость поведения; реактивная чувствительность; спонтанность; самоуважение; самопринятие; принятие природы человека; синергия; принятие собственной агрессии; контактность; познавательные потребности; креативность.

Самоактуализационный тест (САТ) измеряет самоактуализацию по двум независимым друг от друга базовым шкалам (ориентации во времени и поддержки) и 12 дополнительным.

К базовым шкалам относятся:

Шкала ориентации во времени (ОВ) – 17 пунктов. Высокий балл по этой шкале свидетельствует о способности человека жить настоящим и ощущать неразрывность прошлого, настоящего и будущего. Низкий балл по шкале означает ориентацию человека лишь на один из отрезков временной шкалы.

Шкала поддержки (П) – 91 пункт. Измеряет степень независимости ценностей и поведения субъекта от воздействия извне (внутренняя/внешняя поддержка). Высокие показатели характеризует человека как самостоятельного и независимого от чужого мнения.

К дополнительным шкалам относятся следующие шкалы:

Шкала ценностной ориентации (ЦО) – 20 пунктов. Измеряет, в какой степени человек разделяет ценности, присущие самоактуализирующейся личности.

Шкала гибкости поведения (ГП) – 24 пункта. Диагностирует степень гибкости человека в реализации своих ценностей в поведении, взаимодействии с окружающими людьми, способность быстро и адекватно реагировать на изменяющуюся ситуацию.

Шкала сензитивности (Сен) – 13 пунктов. Определяет, в какой степени человек отдает себе отчет в своих потребностях и чувствах, насколько хорошо их рефлексировать.

Шкала спонтанности (Сп) – 14 пунктов. Измеряет способность человека спонтанно и непосредственно выражать свои чувства. Высокие показатели свидетельствуют о том, что человек не боится проявлять свои истинные чувства и эмоции, быть открытым.

Шкала самоуважения (Су) – 15 пунктов. Диагностирует способность человека ценить свои достоинства, положительные качества характера, уважать себя за них.

Шкала самопринятия (Спр) – 21 пункт. Отражает степень принятия человека себя таким, каков он есть, вне зависимости от оценки своих достоинств и недостатков (возможно, и вопреки им).

Шкала представлений о природе человека (Поп) – 10 пунктов. Высокий балл по шкале свидетельствует о склонности испытуемого в целом положительно воспринимать природу человека.

Шкала синергии (Син) – 7 пунктов. Определяет способность человека к целостному восприятию мира и людей, к пониманию связанности противоположностей, таких как игра и работа, телесное и духовное и др.

Шкала принятия агрессии (ПА) – 16 пунктов. Высокий балл по шкале свидетельствует о способности человека принимать свое раздражение, гнев и агрессивность как естественное проявление человеческой природы.

Шкала контактности (К) – 20 пунктов. Характеризует способность человека к быстрому установлению глубоких, тесных и эмоционально насыщенных контактов с людьми.

Шкала познавательных потребностей (Поз) – 11 пунктов. Определяет степень выраженности у человека стремления к приобретению знаний об окружающем мире.

Шкала креативности (Кр) – 14 пунктов. Характеризует выраженность творческой направленности личности.

Специфика феномена самоактуализации и сложность составляющих тест суждений, требующих серьезного осмысления, позволяют рекомендовать его для обследования преимущественно лиц с высшим образованием. Методика используется как индивидуально, так и для группы, применяется брошюра либо компьютеризированный вариант. В случае необходимости испытуемый может отвечать на вопросы и в отсутствие экспериментатора. Инструкция не ограничивает время для ответов, хотя практика показывает, что в норме оно обычно не превышает 30–35 минут.

– Тест-опросник личностной зрелости Ю.З. Гильбуха

Целью методики является диагностика уровня личностной зрелости. Возраст применения – от 15 лет и старше.

Личностная зрелость не является функцией одного лишь возраста. Многое тут зависит и от конкретных условий, в которых рос и воспитывался данный человек. Поэтому некоторые старшеклассники отличаются уже достаточной личностной зрелостью, тогда как отдельные взрослые и даже

пожилые люди в своих взглядах и установках по отношению к важным аспектам человеческих взаимоотношений остаются детьми.

Основываясь на общепринятых представлениях, выделяют 5 аспектов, составляющих личностную зрелость:

1. Мотивация достижений. Под этим термином подразумевается общая направленность деятельности индивида на значимые жизненные цели, стремление к максимально полной самореализации.

2. Отношение к своему «Я» («Я» - концепция). Эта шкала оценивает личность человека по таким характеристикам зрелости, как уверенность в своих возможностях, удовлетворенность своими способностями, темпераментом и характером, своими знаниями, умениями и навыками. Вместе с тем данный аспект предполагает такой существенный параметр поведения, как адекватная самооценка, высокая требовательность к себе, отсутствие самодовольства, скромность, уважение к другим людям.

3. Чувство гражданского долга. С этим понятием связаны такие качества, как патриотизм, интерес к явлениям общественно-политической жизни, чувство профессиональной ответственности, потребность в общении, коллективизм.

4. Жизненная установка. В этот весьма условный термин вкладывают такие обобщенные качества, как понимание относительности всего сущего, преобладание интеллекта над чувством, эмоциональную уравновешенность, рассудительность (в противоположность импульсивности).

5. Способность к психологической близости с другим человеком. В это понятие включены такие личностные качества, как доброжелательность к людям, эмпатия, умение слушать, потребность в духовной близости с другими людьми.

Можно сделать вывод, что методик, направленных на изучение уровня личностной зрелости, не так уж и много. При этом, все они пытаются включить в перечень заданий и вопросов все стороны развития личности. Это

связано с тем, что личностная зрелость не может быть достигнута высшей точки развития исходя только из одной или двух характеристик личности. На становление личности влияют и возраст, и социальное окружение, и самопринятие и т.д.

1.2. Различные подходы к изучению общения в психологических исследованиях

Общение – это особенный тип взаимодействия между индивидами, характеризующийся равенством субъектов с последующим образованием психических связей. Эти связи обеспечивают двусторонний обмен чувствами, мыслями и эмоциями, детерминируя общение как межличностную связь.

Общение представляет собой сложный и мультифокусный процесс установления и развития контактов и связей между людьми. Зачастую оно является частью практического взаимодействия людей. Системный характер акта общения – это одновременно процесс взаимодействия людей, обмен информацией, средство выражения межличностных отношений и взаимопонимания друг друга, механизм двустороннего влияния.

Интерес социальной психологии и философии к процессу общения настолько велик, что рассмотрение проблем общения осложняется разнообразием трактовок как самого понятия «общение», так и его статусом в иерархии других социально-психологических феноменов, таких как взаимодействие, восприятие, взаимоотношения [29, 575].

А.С. Золотнякова, например, понимала общение как социальный, личностно-ориентированный процесс, в ходе которого реализуются как личностные отношения, так и социальные установки. Общение рассматривается как коммуникативно-регулятивный процесс, при котором происходит обмен общечеловеческими ценностями и в то же время регуляция их принятия социумом [20, 544].

В трактовке феномена общения А.А. Бодалевым, оно представляет собой средство взаимодействия людей между собой, суть которого – в обмене информацией с использованием различных инструментов коммуникации для установления межличностных отношений.

Некоторые ученые видят в общении только тип взаимодействия между людьми, ограничивая понятие общения исключительно коммуникативным контактом между людьми. Понятие общения как акта взаимодействия значительно шире.

По мнению А.А. Леонтьева, общение – это социальное явление, субъект которого должен рассматриваться в контексте общечеловеческой деятельности [22, 352]. А.А. Леонтьев смотрит на общение с точки зрения всевозможной деятельности человека. Эта позиция нашла отклик у многих исследователей. В.Н. Панферов в свою очередь утверждает, что без общения невозможна никакая человеческая активность. Этим он поддерживает позицию рассмотрения общения как процесса взаимодействия, обращая внимание на то, что оно требуется для установления контакта, взаимодействия.

Точка зрения А.А. Леонтьева близка к позициям Г.М. Андреевой, Л.И. Анциферовой, Л.С. Выгодского, которые рассматривают общение как взаимодействие и как вид деятельности. Истоки общения лежат в практической жизнедеятельности людей, а общение и является средством реализации всей системы отношений человека [1, 251]. Важно выделить следующую особенность: в условиях реального общения осуществляются не только межличностные отношения людей, т.к. в процессе общения выявляются не только их эмоциональные привязанности, неприязнь и прочее, но и реализуются социальные отношения, безличные по своей природе.

Также существует и противоположная точка зрения, смещающая основной вопрос социальной психологии в другую систему координат, в которой именно акт взаимодействия воспринимается как элемент анализа в

социальной психологии, т.к. в основе вышеперечисленного заложено именно взаимодействие, т.к. до этого взаимодействия ничего не существовало.

«Взаимодействие – это процесс непосредственного или опосредованного воздействия объектов (субъектов) друг на друга, порождающий их взаимную обусловленность и связь. Именно причинная обусловленность составляет главную особенность взаимодействия, когда каждая из взаимодействующих сторон выступает как причина другой и как следствие одновременного обратного влияния противоположной стороны, что определяет развитие объектов и их структур». Здесь раскрывается сущность иного подхода к пониманию и осмыслению каждого из перечисленных выше социально-психологических феноменов. Раскрывая философские и социологические основы связей и влияния людей друг на друга, можно сделать вывод, что взаимодействие первично, а потом, уже как его следствие, возникают социальные и психологические отношения между людьми. Это вполне соотносится с действительностью. «Психологические же отношения – результат непосредственного контакта между конкретными людьми, наделенными определенными особенностями, способными выражать свои симпатии и антипатии, осознавать и переживать их. Они насыщены эмоциями и чувствами, т.е. переживанием и выражением индивидами или группами своего отношения к взаимодействию с другими конкретными людьми и группами».

Таким образом, делается вывод, что взаимодействие и психологические (общественные) отношения лежат в основе правильного и исходного понимания всех других психологических феноменов. Однако «следует только оговориться, а точнее всегда помнить, что сами взаимодействия и психологические (общественные) отношения могут быть адекватно поняты через анализ взаимного восприятия и влияния людей друг на друга, характер общения между ними. Взаимодействие, психологические (общественные) отношения, восприятие людьми друг друга, обоюдное их влияние, общение

между ними – это однопорядковые, но, в то же время, разноуровневые явления, которые не отделяемы один от другого» [14, 288].

Продолжая анализировать различные подходы к изучению явления общения, стоит отметить, что данную проблему исследовали не только психологи, но и философы. С их точки зрения, общение – это возникшая на определенной ступени онтогенеза форма обмена информацией, включенная в трудовую деятельность и являющаяся ее необходимой стороной, а также форма общественных отношений и социальная форма общественного сознания. Б.Д. Парыгин считает, что общение есть необходимое условие существования личности и ее социализации [32, 203]. Л.П. Бучева выделяет влияние общения на поведенческие формы деятельности личности. М.Е. Каган рассматривает общение как форму взаимоотношений для достижения общности действующих субъектов их совокупными усилиями при сохранении неповторимой индивидуальности каждого.

Из множества понятий общения следует выделить основные:

- 1) общение – это вид самостоятельной человеческой деятельности;
- 2) общение может входить в любую другую деятельность как ее структурный элемент;
- 3) общение – это одна из форм взаимодействия.

Диалог – это реальная единица коммуникативной деятельности. Элементарными единицами диалога являются процессы высказывания и слушания. Однако на практике личность выполняет роль не просто субъекта общения, но и побуждает к коммуникации другого субъекта диалога [2, 368].

Взаимодействие организатор-оппонент рассматривается как межличностный уровень коммуникативной деятельности, а общение с группой – как личностно-массовый. Коммуникативная деятельность представляет собой единство этих трех уровней, так как все они базируются на едином организационно-методологическом основании – личностно-деятельном. Данная точка зрения предполагает, что центр общения – это два

субъекта, чье взаимодействие опосредуется через деятельность и в деятельности.

Общение же, как деятельность, представляет собой систему элементарных актов, где каждый акт определяется:

- а) субъектом – инициатором общения;
- б) субъектом – партнером, в чью сторону направлена инициатива;
- в) правилами, по которым осуществляется общение;
- г) преследуемыми целями;
- д) условиями взаимодействия.

Виды и функции общения

В литературе выделяются следующие виды общения:

1. «Контакт масок» - формальное общение, когда нет потребности близкого психологического контакта, т.е. отсутствует стремление в учете особенностей личности собеседника. Такое название данный вид общения получил из-за того, что в процессе общения используются стандартные маски вежливости, строгости, безразличия, участливости и т.д., т.е. сочетания мимики, жестов, обыденных фраз, позволяющих скрыть истинное отношение к собеседнику. В некоторых ситуациях данная стратегия общения необходима для исключения личных контактов.

2. Формально-ролевое общение, в условиях которого строго регламентированы суть, инструменты общения социальными ролями партнеров, например, врач-пациент, страж порядка-нарушитель и т.д.

3. Светское общение, определяемое формальной вежливостью. Его особенность состоит в том, что партнеры по общению фактически не общаются, говорят то, что уместно говорить в конкретном случае. Их мнение относительно чего-либо не имеет никакого значения и не определяют характера коммуникаций. Светское общение носит ритуализированный характер.

4. Манипулятивное общение, суть которого – в получении односторонней выгоды от взаимодействия с использованием

манипулятивных техник воздействия на партнера по общению (лесть, обман, демонстрация силы, слабости, доброты, «пускание пыли в глаза» и т.п.) в зависимости от особенностей собеседника и сложившейся ситуации.

5. Духовное межличностное общение между людьми – это вид общения, при котором раскрываются глубинные структуры личности. Оно характеризуется практически полным взаимопониманием между людьми, а в его основе лежит доверие к личности собеседника.

6. Деловое общение, направленное на согласование и объединение усилий людей с целью налаживания отношения и/или достижения общего результата.

Перечисленные виды общения распределяются на две большие группы: формальное (ролевое) и неформальное (личностное) общение. С этой точки зрения деловое общение можно назвать личностно-ролевым. Формальное (ролевое) общение, определяемое служебными и социальными статусами людей, и неформальное (личностное), определяемое их личностными статусами и личными целями, переплетаются и могут переходить одно в другое [18, 548].

Касательно функций общения, выделяются аффективно-коммуникативная, информационно-коммуникативная и регуляционно-коммуникативная функции:

1. Аффективно-коммуникативная (перцептивная) функция – это функция, в основе которой заложены восприятие и понимание партнера по общению. Она направлена на регуляцию эмоциональной сферы личности человека, т.к. общение является определяющим элементом эмоциональных реакций человека. Вся палитра человеческих эмоций возникает и развивается в условиях общения людей – происходит либо сближение эмоциональных состояний, либо их поляризация, взаимное усиление или ослабление.

2. Информационно-коммуникативная функция общения – это любой обмен информацией между взаимодействующими партнерами. Обмен информацией в процессе общения несёт в себе некоторые особенности:

происходит между двумя людьми, каждый из которых является активным субъектом; обязательно подразумевается взаимодействие мыслей, чувств и поведения партнеров.

3. Регуляционно-коммуникативная, или интерактивная, функция общения заключается в регуляции поведения и непосредственной организации совместной деятельности людей в процессе их общения. Здесь субъект может воздействовать на все составляющие деятельности своего партнера: мотивы, цели, программы, принятие решений, выполнение и контроль действий, т.е. все, включая взаимную стимуляцию и коррекцию поведения.

1.3. Различные подходы к изучению потребностно-мотивационной сферы личности

Каждый вид деятельности всегда имеет определенный стимул. Сам термин «мотив» обозначает побуждение, причину всех человеческих действий и поступков.

Мотивация представляет собой совокупность внутренних и внешних движущих сил, которые побуждают человека к действию, определяют рамки и виды деятельности и задают этой деятельности определенную траекторию, направленную на достижение каких-либо целей. Эти силы находятся вне и внутри человека и заставляют его совершать некоторые поступки. При этом связь между отдельными силами и действиями человека опосредована сложной системой взаимодействий, в результате чего различные люди могут совершенно по-разному реагировать на воздействия со стороны одинаковых сил.

На то, как именно мотивация будет воздействовать на поведение человека, влияют многие факторы (это очень индивидуально и к тому же меняется по принципу обратной связи со стороны деятельности человека).

Мотивы подразделяют на две группы:

- 1) потребностно-инстинктивные в качестве источника активности;
- 2) причинные, детерминирующие направление поведения.

Потребность – это нужда в каком-либо благе, снабженная механизмами ее обнаружения и устранения. Мотив – раздражитель, который побуждает деятельность по устранению потребности (или, в терминологии создателя теории деятельности А.Н. Леонтьева, предмет потребности). Согласно А.Н. Леонтьеву, предмет потребности – материальный или идеальный, чувственно воспринимаемый или данный только в представлении, в мысленном плане – мы называем мотивом деятельности.

Потребность является неотъемлемым условием деятельности, однако обособленно она не в силах дать деятельности точное направление. Изменение и развитие потребностей опосредует изменения и развитие тех вещей, которые им отвечают и в которых они конкретизируются [4, 304]. Наличие потребности составляет необходимую предпосылку любой деятельности, однако потребность сама по себе еще не способна придать деятельности определенную направленность. То, что является единственным побудителем направленной деятельности, есть не сама по себе потребность, а предмет, отвечающий данной потребности.

По мнению А.Н. Леонтьева, потребность побуждает к активности, а мотив – к направленной деятельности. Таким образом, мотив – это побуждение к деятельности, связанное с удовлетворением потребностей субъекта [6, 463].

Мотивы имеют сугубо личностный характер и зависят от целого ряда факторов (как внутренних, так и внешних), от действия других, возникающих параллельно, мотивов. Мотив не просто призывает человека к некоему действию, но и определяет, что именно надо сделать и как оно будет реализовано. Мотивы имеют свои особенности, например, находятся в подчинении у осознания. Иными словами, люди способны управлять мотивами, влияя на их действие (повышая или понижая их силу) и даже ликвидируя некоторые из них.

Мотивы – более или менее стабильные образования человеческой личности [11, 100]. Но ведь мотивация – это не только мотивы, но и ситуативные факторы: сложность задачи, требования и установки социума. Ситуативные факторы динамичны, легко меняются, поэтому есть возможность влиять на них и на их активность в целом. Таким образом, мотивация представляет собой единство личностных и ситуативных факторов, побуждающих личность к действию.

Успешность действий находится в прямой зависимости не только от способностей и знаний, но и от мотивации: чем выше уровень мотивации и активности, тем больше мотивов побуждают к деятельности, тем больше усилий субъект будет прикладывать. Этим обусловлена большая работоспособность высокомотивированных личностей и более высокая степень их успеха. Таким образом, мотивация является важным аспектом успеха.

Вектор человеческой деятельности направлен не только на достижение результата. В случае, когда человека мотивирует сама деятельность, можно говорить о выраженном процессуальном компоненте мотивации. Процессуальный и результативный компоненты мотивации находятся в тесной зависимости: результативная мотивационная установка играет организующую роль в определении вида деятельности, в особенности если процессуальный компонент негативно окрашен. Тогда на первый план выступают цели, намерения, мобилизующие энергетические ресурсы человека.

Мотивационный комплекс представляет собой группу мотивов, побуждающих человека к деятельности. В этой системе можно выделить мотивы действующие, т.е. те, которые имеют ведущее значение и большую побудительную силу, осуществляют большее влияние на деятельность, чаще актуализируются; и потенциальные, действие которых менее выражено по сравнению с первыми.

Проявление мотива по степени выраженности очень варьирует: на его величину влияют ситуационные факторы, время и возраст. Вследствие этого, мотивационная иерархическая система представляется несколько лабильным психическим образованием. Но несмотря на такую изменчивость мотивационной составляющей, каждому индивиду все же присуща и относительная устойчивость иерархии данной области, в виду того, что личность человека в целом и мотивы, как часть этой личности, поддаются изменениям достаточно сложно.

Концепции мотивации в работах отечественных психологов

Среди умов отечественной психологии наблюдается колоссальный разброс мнений касательно сущности мотивов.

Л.И. Божович определяет «мотив» как переживаемое субъектом побуждение, определяющее направленность активности человека, как осознаваемая им причина своих поступков и действий, как каузальное атрибутирование (приписывание причин поведения) другими поступка данного индивида. Согласно Л.И. Божович, «...в качестве мотива могут выступать предметы внешнего мира, представление, идеи, чувства и переживания, словом, все то, в чем нашла воплощение потребность». Она также пишет: «Личность – это ядро мотивов, система мотивов, иерархия мотивов» [33, 89].

По Е.П. Ильину, мотивация есть стадийный процесс формирования мотива, а сам мотив ничто иное, как продукт процесса мотивации. Он проводит последовательный анализ, а затем и синтез разнообразных идей в своем труде «Мотивация и мотивы» и делает заключение, что потребность, принимаемая за мотив, позволяет ответить на вопрос, почему вообще человек проявляет какую-либо активность. Если в качестве мотива выступает цель, то становится ясным, зачем, для чего действовал человек. А если мотив представить, как стабильные характеристики личности, то становится понятным, почему человек поставил именно эту цель и почему выбран именно этот путь ее достижения. Побуждение и состояние психики, если

принимать их за мотивы, отражают исключительно энергетический аспект мотивации.

Е.П. Ильин приводит взгляд С.Л. Рубинштейна на формирование мотива. Мотив как осознанное побуждение для определенного действия, считает С.Л. Рубинштейн, формируется по мере того, как человек учитывает, оценивает, взвешивает обстоятельства, в которых он находится, и осознает цель, которая перед ним встает; из отношения к ним и рождается мотив в его конкретной содержательности, необходимой для реального жизненного действия.

«Мотивация» определяется как момент побуждения или как система, или как определенная группа побуждений, вызывающих активность организма и определяющих ее направленность. С.Л. Рубинштейн определяет мотивацию как детерминацию, реализующуюся через психику, как рациональное объяснение человеком причин своих поступков при помощи определения приемлемых, с точки зрения социума, для него самого и его окружения условий, подтолкнувших его к выбору конкретного вида активности.

По В.К. Вилюнасу, мотивацию – это, своего рода, родовое понятие, объединяющее все факторы, механизмы и действия, которые ориентируют траекторию поведения личности на удовлетворение ее нужд, иными словами, они создают на особом психологическом уровне побуждение к первостепенным, особенно важным целям [24, 35].

А.Н. Леонтьев определял мотив, как момент представленности в сознании человека наличия потребности, т.е. как акт переживания субъектом потребности как результата ее опредмечивания. Таким образом, мотив – это опредмеченная потребность. Согласно А.Н. Леонтьеву, предмет потребности – материальный или идеальный, чувственно воспринимаемый или данный только в представлении, в мысленном плане – мы называем мотивом деятельности.

По А.Н. Леонтьеву, направленность побуждению придает именно объект, а точнее его значение для субъекта. Таким образом, он приписывал мотиву смыслообразующую функцию.

Как считает А.В. Герасимов, классическая парадигмальная (основополагающая) позиция в подходе к проблеме мотивации определяет два элемента, составляющих содержательные моменты мотива: потребность, как опредмеченная нужда и собственно мотив, который выступает как осознание возможности осуществления сформировавшейся потребности.

Д.Н. Узнадзе представлял процесс мотивации в качестве оптимального для сложившейся ситуации поведения, которое, ко всему прочему, соответствовало бы не просто удовлетворению побуждения, а собственному «Я» человека. Человеческая личность не часто удовлетворяет нужду в импульсивном поведении. Д.Н. Узнадзе считал, что действия человека должны покрывать множество потребностей сразу, даже те, которые на данный момент времени еще не актуальны, но в будущем станут такими. Именно поэтому перед осуществлением какой-либо деятельности человек должен оценить все факторы и возможные последствия и только потом выбрать ту или иную тактику поведения. Таким образом, через выбор оптимального поведения раскрывается понятие мотивации.

В.Н. Мясищев в мотивационную сферу включает и отношения как устойчивые мотивы деятельности.

Понятие мотивации, по П.М. Якобсону, имеет узкий и широкий смысл: в узком смысле – это то, чем обусловлены те или иные поступки, а в широком представляет собой единство внутренних (психологических) факторов, объясняющих поведение личности. Также П.М. Якобсон считает, что понятие мотивации должно иметь четкое объяснение того, что именно оно в себе несет и с какой сферой личности человека оно соотносится.

Он отмечал, что «когда люди общаются друг с другом... то, прежде всего, возникает вопрос о мотивах, побуждениях, которые толкнули их на такой контакт с другими людьми, а также о тех целях, которые с большей

или меньшей осознанностью они ставили перед собой». Обобщенно, мотив обуславливает, побуждает и объясняет тягу человека к различным поступкам, относящимся к детерминированному этим мотивом поведению.

В психоанализе мотивация рассматривалась как иррациональная и часто вступающая в конфликт с требованиями общества, то есть, социально нежелательная. Основным вкладом психоанализа в изучение мотивации была констатация иррациональной природы человека.

1.4. Особенности мотивационной сферы в старшем школьном возрасте

Старший школьный возраст – это критический период в психофизиологическом развитии личности ребенка, связанный с выраженными метаморфозами мотивационно-потребностного аспекта.

Основной задачей и целью пубертатного периода является получение независимости, возможности автономии от родителей. Это подразумевает независимость мыслей, навыки самоконтроля. Препятствием для реализации данных задач является постоянный и полный контроль со стороны взрослых (родителей, наставников и т.д.). Ребенку, вступившему в период отрочества, важна и необходима помощь окружающих в обретении желаемой автономии. В противном случае человек агрессивно противопоставляет себя миру, вступает с ним в конфликт.

Юношеская автономия подразумевает плавное обособление от близких ему в эмоциональном плане людей – десантирование от первых сложившихся эмоциональных отношений «ребенок-родители». С течением времени эмоциональный разрыв между ребенком и его семьей углубляется, эмоциональное влияние постепенно ослабевает, что является предпосылкой для формирования его полной автономии и уникальности.

Желание осознания и всестороннего развития собственной идентичности, уникальности ставит обязательным условием для юношей и

девушек эмансипацию от семьи и поиск собственного Я. Большая ответственность за это лежит на родителях ребенка. Некоторые семьи стараются оттянуть момент отделения старшеклассника от семейного «Мы», поощряя зависимость от родителей. В таких условиях невозможно нормальное, безболезненное формирование внутреннего мира, взамен него произрастает стойкая потребность и даже зависимость в опеке, становящаяся в последствие чертой характера, превращение ребенка во взрослую личность затрудняется.

В ряде случаев происходит противоположное, когда вместо здоровой эмоциональной поддержки ребенок получает ее очень мало или не получает вообще, но при этом требования к автономии старшеклассника со стороны родителей непомерно велики. В подобной ситуации формируется закрытая от мира, эмоционально холодная, одинокая личность с высоким уровнем тревожности [28, 64].

Эмоциональная независимость вовсе не подразумевает деструкцию установленных связей с родителями. Это означает, что отношения между ребенком и его семейным кругом должны перейти на иной этап, характеризующийся доверием, пониманием, уважением и любовью с обеих сторон.

Жажда самостоятельности носит различные проявления: от выбора музыки, одежды, друзей до будущей профессии и деятельности.

Самые сильные препоны на пути к эмансипации поведения ставят зачастую именно взрослые, не понимая важности внешних проявлений в становлении личности человека. Встречая такое сопротивление на пути к независимости, старшеклассник раз за разом буквально отвоевывает определенные вещи: во сколько засыпать вечером, сколько времени проводить в кругу друзей, право на личное пространство, на собственное мнение и т.д.

Из-за сложных изменений, происходящих как внутри, так и снаружи детей, им чрезвычайно важно понять себя, что с ними творится, разобраться

в глубинах собственного «Я», в отношениях с кругом общения. Им также важно заполнить свою жизнь и чем-то ярким, с интенсивной эмоциональной окрашенностью. В тот период начинают выделяться границы области их интересов, которые с каждым годом будут укрепляться и расширяться, не претерпевая серьезных качественных изменений, т.е. формируется стабильная область интересов.

Круг интересов является психологической базой ценностных ориентаций старшеклассника. В этот период внимание ребенка уходит от частных понятий, конкретики и его центр занимают понятия более общие и абстрактные: мироустройство, мораль и нравственность, мировоззрение, религия и т.д. Актуализируется вопрос психологического состояния окружающих и свое собственное.

За свою выраженность и специфичность психологические особенности исследуемого возраста выделяются в «подростковый комплекс». Он включает перепады настроения без значительных причин и ряд других характеристик, сменяющих друг друга: болезненная реакция на оценку их собственной внешности, навыков, склонностей сочетается с безапелляционным обсуждением аналогичных качеств окружающих; чувствительность полярна бессердечности, патологическая стеснительность противопоставляется разнузданности, стремление к вниманию - ложному, показному равнодушию и т.д.

Старшеклассники эгоцентричны, считают себя «центром вселенной» и чуть ли не единственным предметом, достойным интереса, и в то же время ни в один из последующих периодов своей жизни они не способны на такую преданность и самопожертвование. Они способны на чувства невероятной силы, причем это относится и к любви, и к ненависти. Их терзает желание стать частью общества, причем лучшей его частью, и в то же самое время они с пылом нигилиста отрекаются от общества и всех его устоев и правил. Они прагматики до мозга костей и в то же время преисполнены возвышенного идеализма. Порой они грубы и несдержанны с окружающими

людьми, при этом крайне болезненно реагируя на малейшую критику в их сторону.

Современный ребенок старшего школьного возраста видит перспективу своей полезности для других в обогащении собственной индивидуальности. Но расхождение между стремлениями, связанными с осознанием своих возможностей, утверждением себя как личности, и положением ребенка-школьника, зависимого от роли взрослого, вызывает углубление кризиса самооценки.

По сравнению, например, с периодом 1980-х годов появилось значительно больше старшеклассников, у которых преобладает негативная самооценка, что влияет на общий жизненный тонус детей. Четко проявляется неприятие оценок взрослых независимо от их правоты. Причина кроется, прежде всего, в отсутствии должных условий для удовлетворения обостренной потребности старшеклассников в общественном признании. Это оборачивается искусственной задержкой личностного самоопределения, находит отражение, в частности, в тяге к интимно-личностному и стихийно-групповому общению со сверстниками, к появлению различного рода юношеских компаний, неформальных групп. В процессе стихийно-группового общения устойчивый характер приобретают агрессивность, жестокость, повышенная тревожность, замкнутость [31, 448].

Специфика мотивации общения старшеклассников со сверстниками

Отрочество – период, когда потребность в общении со сверстниками становится одной из основных потребностей. В этот период наиболее значимо групповое общение, пик которого приходится на 13-14 лет. Принадлежность к группе играет существенную роль в самоопределении человека и в определении его статуса в глазах сверстников.

Общение и социальное взаимодействие в целом – это сфера, в которой наиболее ярко отражена жажда старшеклассников быть идентифицированными. Аффилиативная потребность быть частью некоторого круга может переходить у некоторых старшеклассников в

стадный инстинкт, т.е. они попадают в зависимость от постоянного нахождения в группе. Для человека свойственно самопознание посредством общения с другими людьми. Старшие школьники не исключение: за общением они тянутся именно к ровесникам, которые являются для них источником собственной идентичности. На примере сверстников юноши и девушки понимают, что допустимо, а что табуировано среди им подобных – так называемое зеркало. Такая зеркальная информация со временем формирует у старшеклассников осознание собственной личности, причем эти представления о себе неоднократно будут проверяться и конкретизироваться благодаря все тому же общению со сверстниками.

Общение с ровесниками в данный период является важнейшим, специфическим источником информации, который исчерпывающе отвечает на вопросы, о которых невозможно узнать у взрослых. Это можно считать специфическим видом межличностных отношений. Совместная деятельность способствует выработке неотъемлемых навыков взаимодействия в обществе, быть частью коллектива и подчинения его правилам и требованиям и в то же время умение противопоставлять личное общественному, ориентироваться в своих правах и обязанностях.

Помимо эмансипации от старшего поколения, осознание причастности к некоторому социальному кругу, общности, дружеской поддержки приносят старшекласснику очень важное – чувство эмоциональной цельности и стабильности. Факт того, сможет ли он завоевать уважение, признание и любовь товарищей, едва ли не важнейший фактор, влияющий на самооценку юношей и девушек.

В ходе психофизиологических метаморфоз старшеклассников не покидают деструктивные чувства: тревога, одиночество, печаль, обособленность и др. Вот почему они так стремятся приобщиться к какой-либо совокупности ровесников. В дружески настроенной компании старшеклассники компенсируют все то, в чем они обделены старшими: интерес, признание, равенство, эмоциональный заряд и т.д.

Ровесники внутри значимой для старшеклассника группы выступают для него образцом, по которому происходит проверка ценностной сферы личности, т.к. она может быть идентичной для них. Оказаться в касте отвергнутых социумом сверстников – основной страх каждого старшеклассника. Из-за этого часто возникает ситуация, когда все, что не связано с группой ровесников (семья, учеба и др.), становится неприоритетным, и критика родителями этой группы вызывает агрессию, бунт и непонимание.

Дружеские отношения между ровесниками складывается в основном по половому признаку, но через определенное время в эти объединения включается противоположный пол.

Дружба побуждает старшеклассников расставить жизненные ориентиры поведения, сверяясь с поведением и ожиданиями других таких же старшеклассников. Его задачей становится стать похожим и не выделяться мыслями, чувствами и поступками из группы ребят, а конечной целью - быть принятым этой группой. Таким образом, получается, что личность – это то, как человек характеризуется окружающими и делает для них, а не для себя, поскольку только при взаимодействии с другими людьми человеческая личность реализуется и живет. Удовлетворяя свою потребность в других людях, человек отражается в них.

Стоит упомянуть и о таком немаловажном моменте, как феномен ответственности. Его суть заключается в том, что личность способна или неспособна принять право другой личности одобрять или не одобрять поведение первой. Например, в круге людей с низкой сплоченностью ответственность за неудачи перекладывается с члена на члена, а с высокой - делится на количество субъектов.

Характер дружеских взаимоотношений стоит учитывать родителя и заинтересованным в жизни старшеклассника взрослым, т.к. по ее характеру можно понять, что в ней видит он сам, почему в определенных случаях

друзья более авторитетны для ребенка, чем родители, понять мотивы подобного поведения.

Дружеские отношения могут быть представлены несколькими видами:

- Снизу-вверх – вариант дружеских отношений, основой которых выступает внушаемость. Например, девушка входит в группу, где ценится определенный внешний вид и физические параметры. Она стремится быть похожей на лидера этой группы и во всем ему подражать;

- Сверху вниз – противоположный вид дружбы, основанный на доминировании и превосходстве, т.е. в группе старшеклассников с общими интересами ценится определенный набор качеств. Тот индивид, чьи качества выражены в наибольшей степени, становится своего рода учителем, лидером этой группы, а все остальные - подчиняются;

- Третий вариант – все члены группы, но чаще это двое-трое людей, имеют примерно одинаковые по выраженности одинаковые качества, и их дружба превращается в соперничество. Несмотря на борьбу, такая дружба сохраняется на многие годы, т.к. ее субъекты равны и имеют единую цель - соревнования.

Существует предположение, что эмоциональное состояние старшеклассника прямо пропорционально характеру дружеских отношений: чем стабильнее эмоциональная сфера, тем стабильнее дружба и наоборот, эмоциональная лабильность является предпосылкой для развития деструктивных отношений в группе ребят с антисоциальным уклоном (жестокость, хулиганство, преступность и т.д.).

Не менее сложным вариантом становится ситуация, когда друзья отсутствуют вообще. Жизнь юноши или девушки ограничивается школой и бытом. Они не знают, чем заполнить пустое место в эмоциональной сфере. На учебе старшеклассник ощущает одиночество и неприкаянность, что делает период взросления еще более тяжелым. Если ситуация не изменится, то ребенок будет искать недостающую поддержку, ощущения, принятие в сектах, группировках, сомнительных компаниях.

Направленность личности старшеклассников в общении определяется энергетическим потенциалом. Переход на качественно иной уровень самоактуализации сопровождается определенными препонами. Действия, направленные на преодоление этих препятствий, слабо контролируются еще незрелой психикой, поэтому проявления этой активности как правило чрезмерные и гипертрофированные, что это в свою очередь отрицательно сказывается на будущем старшеклассника, а смирение и внутреннее преодоление препятствий – залог нормальной психологической активности взрослеющей личности.

Старшеклассник должен осознавать силу и вес своих потребностей, т.к. он относится к кругу сверстников в зависимости от оценок, взглядов и убеждений, которые в ней приняты. Если круг вынужден отказаться от этого, возникает конфликт, приводящий к конформности одних и к стремлению действовать в соответствии со своими внутренними установками других.

Комфорт, эмоциональная устойчивость, внутреннее спокойствие, соблюдение установленных и одобренных обеими сторонами границ поведения, продуктивное взаимодействие, которое положительно отражается на всех сферах юношеской жизни, являются залогом конструктивных дружеских отношений. Особенность такой дружбы, содержащий иной уровень отношений, в том, что в ней есть обет молчания, дополнения, терпения, согласия, единения друг с другом.

Можно сделать вывод, что общие вопросы и интересы рожают теплые дружеские отношения. В старшем школьном возрасте ребята заявляют: «Мне легко говорить с другом обо всем. У нас нет с ним никаких недоразумений», «Я все доверяю своему другу. Я знаю, о чем он думает, даже если он молчит». Когда дружба становится тесной, они начинают советоваться с друзьями по многим вопросам.

В работах иностранных психологов можно найти упоминания о нескольких видах групп старшеклассников:

- компании – группа из 15-30 человек;

- клики – сплоченные группы до 3-х человек;
- диады;
- одиночки.

Примерно 80% старшеклассников входит в диады, клики и компании, 20% – «одиночки». На самом деле это не означает, что «одиночки» всегда одиноки. Такие виды деятельности, как рисование или музыка, требуют одиночества. В одиночестве может быть масса положительных сторон: много времени для творчества, ощущение прилива энергии, отсутствие прессинга. Однако сильные переживания могут быть только тогда, когда одиночество возникает в результате отвержения, а не добровольного согласия отсюда.

Отдельного внимания требует разнополая дружба, которая потенциально может перейти в интимные отношения. Такой переход возможен, когда теснота взаимодействия становится максимальной. Приятное времяпрепровождение старшеклассников с течением времени становится «взаимным обучением», которое часто переходит в экспериментирование при свиданиях. Свидание в свою очередь выполняет ряд функций:

- отдыха (возможность эмоциональной разгрузки с человеком противоположного пола);
- социального экспериментирования (возможность узнать ближе человека противоположного пола, научиться полезному взаимодействию);
- повышения статуса (когда видят с человеком, чье превосходство над остальными очевидно);
- товарищества (возможность иметь друга противоположного пола, с которым можно делиться переживаниями, обмениваться мнениями);
- близости (установление близких значимых отношений);
- интимных отношений (возможность испытать сексуальный опыт);

– проекции семейных отношений (общение с противоположным полом для составления портрета будущего мужа или жены).

По статистике, развлечение и статус – наиболее важные основания для юношеских встреч. Критериями успешного партнера являются физическая красота, статусность и популярность. Духовная совместимость и личностные качества приобретают значимость примерно с 15 лет.

Противоположным полом люди начинают интересоваться до наступления подросткового периода, примерно в младшем школьном возрасте, одновременно с интересом к собственной внешности, мыслях о привлекательности [5, 327]. Но интерес к противоположному полу здесь носит диффузный характер – мальчики дергают девочек за косы, задирают их. Напускное равнодушие, амбивалентность – это начальный этап активного интереса к противоположному полу.

В старшем школьном возрасте человек начинает осознавать изменения в ровесниках другого пола и в себе самом. Заинтересованность в других стимулирует человека меняться в лучшую сторону. Безответная симпатия становится источником сильных переживаний. Если же симпатия взаимная, отношения становятся более близкими [30, 78].

Таким образом, межличностное общение с ровесниками помогает старшеклассникам ощутить целый спектр эмоций и возможностей – от успешной жизни до болезненных разочарований, причем это касается не только межполового взаимодействия, но и общения однополых индивидов.

1.5. Самораскрытие как предрасполагающий фактор общения

Исследования К. Левина (30-е гг.) по сравнению социально-психологических параметров американского и немецкого народов были первыми работами в сфере самораскрытия личности. Оказалось, что американцы более открыты и коммуникабельны по сравнению с немцами, однако по глубине и чуткости значительно уступали последним. Актуальной

тема самораскрытия стала гораздо позже – только после 50-60-х годов с подачи С. Джуларда. Именно ему психология обязана появлением термина самораскрытие. В последствии проблема самораскрытия отделилась в обособленную область психологических исследований [7, 203].

Согласно классической позиции Джуларда, самораскрытие понимается как предоставление какой-либо информации о себе, своей личности, причем добровольное и умышленное. Акт самораскрытия осуществляется с целью дать понять мишени, или реципиенту, что думает, чувствует, делает открывающийся, или коммуникатор. Понятие самораскрытия достаточно сложное, оно до сих пор имеет множество вариантов трактовок. Многими исследователями на протяжении долгого времени изучался данный вопрос, были деланы попытки сформировать понятие о феномене самораскрытия, однако до сих пор большая часть вопросов так и остается вопросами.

К этим спорным вопросам относят добровольность, осознанность, вербальность и степень интимности самораскрытия. Интересующий нас термин не включает понятие истинности и объективности сообщаемой информации, но вместе с тем требует наличия некоторой доли искренности.

Вопрос самораскрытия изучался и отечественными авторами. Так, Е.В. Зинченко указывает обращает внимание на то, что самораскрытие отнюдь не всегда является актом добровольным, иногда оно может быть и вынужденным.

И.П. Шкуратова придерживается аналогичного мнения, разделяя самораскрытие на добровольное и вынужденное (допрос, пытка, шантаж). Самораскрытие может являться источником психологического развития личности, формирования и эволюции межличностных отношений, в частности дружбы и любви. Обязательным для него является наличие двух субъектов: коммуникатора, задача которого - в раскрытии себя реципиенту, а задача реципиента познать коммуникатора посредством предоставленной последним информации.

Личностное самораскрытие является необходимым условием существования человека в обществе, в системе социальных связей. Нежелание самораскрываться может привести к изоляции от общества. С помощью самораскрытия человек как бы вписывается в определенный социальный контекст, соотносит свои представления с чужими с целью их дальнейшей корректировки. Кроме потребности для самого субъекта, самораскрытие важно и для окружающих. Информация об индивиде способствует определению им ситуации, дает возможность понять заранее, что партнер будет ожидать от них и что смогут ожидать от него они.

Самораскрытие может выполнять в общении различные функции.

1. Эмоциональная разрядка: после эмоционально напряженной ситуации появляется потребность рассказать другому человеку о пережитых эмоциях.

2. Прояснение собственных чувств (самопонимание): человек может прояснить собственные взгляды, мысли, установки, чувства, рассказав о них другим. При этом необязательно, чтобы другой человек был хорошо знаком.

3. Корректировка самовосприятия: наблюдая за реакцией слушателя на самораскрытие человека, можно получить информацию о верности или адекватности собственных оценок (так, другие люди могут подтвердить, что наши реакции выглядят «совершенно нормально», или, напротив, сказать, что мы все «изрядно преувеличиваем, раздуваем»). Таким образом, самораскрытие становится важным условием формирования или корректировки нашей «Я» - концепций».

4. Стимулирование взаимности: самораскрытие – это действие, которое накладывает психологические обязательства на другого, побуждая его к взаимности. Иногда оно может быть использовано преднамеренно, с целью побудить другого к большей откровенности.

5. Формирование впечатления: информация о себе может быть использована для создания нужного образа: например, рассказ о проблемах в

семье имеет целью создание образа человека, нуждающегося в поддержке, рассказ о планах и перспективах помогает создать образ уверенного и знающего человека.

6. Влияние на развитие отношений: сообщение о чувствах и намерениях применяется как способ продвижения отношений (например, целью сообщения «я тебя люблю» или «я устал от тебя» может быть перевод отношений на соответствующий уровень).

Согласно И.П. Шкуратовой, самораскрытие может быть подготовленным и непреднамеренным (когда коммуникатор случайно выдает личную информацию). Например, какая-то откровенность о себе в ответ на такую же интимную информацию от собеседника. Еще одним важным условием самораскрытия является то, что коммуникатор всегда осознает нечто, связанное с собственным «Я», и хочет раскрыть эту информацию реципиенту [12, 152].

Должен быть баланс между раскрываемой и скрытой информацией о себе. Если он нарушается в сторону избыточного самораскрытия, то личности наносится ущерб. Она становится более уязвимой для критики, другие получают большие возможности для контроля над ней и манипуляции. Человек, который с легкостью рассказывает о себе интимные вещи, воспринимается окружающими как несерьезный, не заслуживающий доверия, поскольку он может так же легко рассказать о чужих секретах. Некоторая тайна поддерживает интерес к данной личности. Об этом хорошо знают женщины, умеющие привлечь к себе надолго внимание мужчин. Представления о некоторой норме самораскрытия различны в разные исторические периоды и в разных странах. Как правило, человек усваивает их неосознанно в процессе социализации. Кроме того, они меняются при переходе от одной возрастной группы к другой.

Из иностранных авторов К. Грин, В. Дерлега и А. Мэтьюз спорят о том, какие формы коммуникации относятся к самораскрытию. Они полагают, что есть риск подвести под самораскрытие любую форму взаимодействия,

которая бы предоставляла данные о коммуникаторе. Благодаря тому, как С. Джурард определяет понятие, большинство авторов делают вывод, что любая преднамеренно раскрытая новая информации о себе, о чем-то личном в процессе общения может считаться самораскрытием [10, 75]. Именно вербальная форма самораскрытия – самый оптимальный инструмент самораскрытия, т.к. является наиболее полной, организованной и законченной. Речевое общение, как верно замечает А.А.Леонтьев, является «наиболее сложной и наиболее совершенной формой общения», гарантирующей предельно возможную понятность в выражении крайне сложных явлений.

Иногда самораскрытие может пониматься в контексте предоставления строго интимной информации, высоко конфиденциальной. Д. Майерс трактует самораскрытие как «раскрытие сокровенных переживаний и мыслей», а Т.П. Скрипкина – как раскрытие «конфиденциальной информации о собственном внутреннем мире». Н.В. Амяга в свою очередь определяет «поверхностное, неглубокое самораскрытие скорее, как самопредъявление». С. Джурард и П. Ласаков выделили 6 базовых тем самораскрытия:

- 1) установки и мнения;
- 2) вкусы и интересы;
- 3) работа или учеба;
- 4) деньги;
- 5) личность;
- 6) тело.

Наименования этих тем дают понять степень интимности каждой из них. Если же обратиться к опроснику самораскрытия С. Джурарда, то можно увидеть, что в нем содержатся абсолютно не интимные вопросы, например, о предпочтениях в еде. Суть данного подхода заключается в том, что не все в жизни человека, что касается самораскрытия, является сокровенным и конфиденциальным, но все равно относящимся к личной жизни.

Некоторые психологи выделяют самораскрытие как механизм формирования доверия. Известно, что по ходу самораскрытия появление доверия обусловлено увеличением степени взаимопонимания и осознанием слабостей оппонента. Одновременно с этим самораскрытие может быть следствием уже сформированного чувства доверия или говорить о предпосылках его формирования [25, 180].

В свою очередь, Т.П. Скрипкина полагает, что «доверие является неперенным условием добровольного самораскрытия». Но если помнить тот факт, что сообщение совершенно любой информации о себе уже есть самораскрытие, становится понятно, что доверие - лишь факультативный атрибут самораскрытия.

Попытки сравнения самораскрытия и самопрезентации не раз предпринимались как в отечественной, так и в зарубежной психологии. В. Дерлега определяет самопрезентацию как частный случай самораскрытия, но с более тщательным отбором информации.

Цель самораскрытия заключается в раскрытии личности перед оппонентом, а самопрезентации – в создании впечатления о себе. Самораскрытие можно охарактеризовать схемой «Я→ Они→ Они», самопрезентацию – как «Они→ Я→ Они», т.е. первично ориентация личности при самораскрытия направлена на собственное «Я», а при самопрезентации – на личность другого человека [26, 816].

В отечественной психологии определение общения специфично и отличается от западного понятия – коммуникации. Оно понимается как реализация всей человеческой системы отношений и рассматривается в связи с теорией деятельности. А.А. Леонтьев отмечает, что вопрос трактования общения фактически выделился как отдельный научный вопрос. Отсутствие четкого определения общения – одна из основных трудностей при сопоставлении понятий, поэтому наиболее разумно обратить внимание только на часть вопросов общения – структуру, связь с деятельностью и отношениями.

Согласно наиболее популярной отечественной модели социальной психологии, структура общения определяется формальным выделением взаимосвязанных сторон: коммуникативной, интерактивной и перцептивной. Коммуникативная сторона отражает передачу и обмен информацией между субъектами, интерактивная – организацию взаимодействия, а перцептивная – восприятие, познание друг друга и установление взаимопонимания. Коммуникативная сторона – это то в буквальном смысле передача информации. Коммуникатор передает информацию, а реципиент – принимает. Поэтому коммуникативная сторона самораскрытия наиболее наблюдаемая и очевидная [15, 88].

Интерактивная сторона связана с основной целью самораскрытия – раскрыться. Коммуникатор раскрывается, показывает себя, а мишень – познает и открывает коммуникатора. Это первичное взаимодействие может запустить и последующее, но может являться самоценным.

Перцептивный профиль – это когда оба субъекта самораскрытия воспринимают друг друга, но реципиент обретает «канал прямого доступа» к пониманию коммуникатора. Эта сторона тесно связана с двумя другими, но не ограничивается только раскрываемой информацией в ходе общения. На процесс оказывает влияние, дополняя его, и невербальное общение, которое, однако, непосредственно к самораскрытию не относится.

Так как самораскрытие обязательно основывается на восприятии партнёрами друг друга, отражении различных свойств и качеств, оно включает и социально-перцептивный компонент. Для того, чтобы раскрыться другому человеку, необходимо создать его образ и воспринять партнёра как того, кому можно довериться. В свою очередь, реципиент самораскрытия должен воспринять субъекта как того, кого можно выслушать.

В процессе самораскрытия субъект постоянно считывает ответную реакцию реципиента, возникающий при этом образ служит регулятором дальнейшего самораскрытия, способствует его сворачиванию или расширению, изменению направленности и т.д. Любые «сбои» в восприятии

партнёрами друг друга оказывают существенное влияние на характеристики самораскрытия: его глубину, широту и т. п.

Социально – перцептивный аспект не полностью изучен в проблематике самораскрытия, хотя в литературе уделяется некоторое внимание влиянию характеристик реципиента на ход самораскрытия.

После создания образов друг друга партнёры переходят к коммуникативной стороне самораскрытия, которая состоит в непосредственной или опосредованной передаче сообщения одному или нескольким партнёрам. Именно этой стороне и уделяют наибольшее внимание многие авторы, ограничивая ею весь процесс самораскрытия в общении.

В ходе самораскрытия происходит не только обмен информацией и взаимное восприятие, но и осуществляется обмен действиями, оказывается взаимное влияние субъектов друг на друга, что указывает на интерактивный аспект. Когда человек говорит о себе, он производит сильное влияние на окружающих, заставляя их реагировать на своё поведение. Интеракция между участниками процесса самораскрытия может закончиться принятием совместного решения, созданием более интимных отношений, или, наоборот, полным расхождением в позициях. Можно говорить об успешности или продуктивности взаимодействия партнёров как следствии самораскрытия.

Если субъекты чувствуют, что то, как они преподносят себя, соответствует их ожиданиям, то взаимодействие можно считать успешным. На важность интерактивной стороны самораскрытия указывают данные В.А. Горяниной, согласно которым одной из причин непродуктивного стиля взаимодействия – устойчивой предрасположенности личности к неплодотворному контакту в межличностном взаимодействии, блокирующему достижение оптимальных результатов совместной деятельности – оказывается недоверие к людям и к миру в целом, которое проявляется, в том числе, в отстранённости от окружающих и в стремлении скрывать от них свои истинные чувства и переживания. Следовательно,

замкнутость в пространстве своего Я, отчуждённость от других характерна для личности, склонной к непродуктивному стилю взаимодействия. Напротив, открытость приводит личность к продуктивной реализации своего потенциала, к построению благоприятных межличностных отношений.

Социально-перцептивный фактор включает в себя способность реципиента оценивать чувства и настроения субъекта самораскрытия, его социальные стереотипы и установки. К видам отношений относятся способность партнёра к эмпатии как эмоциональному отклику на чувства другого человека в форме сочувствия и сопереживания.

В изучении самораскрытия существуют два основных ответвления: первое определяет самораскрытие как характеристику межличностных отношений, а второе – как характеристики личности с учетом ее свойств и качеств. В первом случае научные изыскания направлены на изучение самораскрытия в контексте качеств межличностных отношений (например, товарищества) или их динамикой. Во втором – на поиск связей с другими индивидуально-личностными и социально-демографическими характеристиками личности.

Для самораскрытия значимую роль играют межличностные отношения и их характеристики: степень знакомства, симпатии-антипатии, степень эмоциональной близости, а также опыт отношений с конкретным человеком.

А.Л. Журавлев и другие отмечают значимость опыта доэкспериментального общения в ситуации экспериментального изучения типов отношения личности к окружению. Наличие такого опыта определяет высокие оценки себя по показателям доверительного и зависимого типов отношения, а его отсутствие приводит к возрастанию недоверчивого и снижению зависимого типов отношения личности к окружающим. По теории И. Альтмана и Д. Тейлора, по мере развития межличностных отношений между людьми их самораскрытие становится более глубоким, увеличивается его широта и продолжительность.

Симпатия к партнёру стимулирует самораскрытие, а безразличное или неприязненное отношение затрудняет его. Основываясь на работах В.А. Лабунской и Т.А. Шкурко, в которых представлено полное описание критериев классификации видов отношений в общении, можно полагать, что на самораскрытие в наибольшей степени влияют следующие характеристики межличностных отношений: их знак (валентность), степень близости или дистантности между партнёрами, степень их знакомства и позиция реципиента.

Таким образом, исходя из всего вышесказанного, закономерным является вопрос – связаны ли и в какой степени связаны между собой такие понятия, как личностная зрелость и самораскрытие в контексте мотивационных аспектов общения старшеклассников [36, 33].

Выводы по Главе 1

В результате анализа теоретической части можно сделать выводы, что до сих пор нет четкого однозначного определения понятия «личностная зрелость».

Личностная зрелость характеризуется сформированностью трех основных компонентов личности: мотивационно-ценностной сферы, смысло-жизненных ориентаций и свойства самоактуализирующейся личности.

Иностранцами исследователями проблематика личностной зрелости поднималась в рамках психоанализа, гуманистической и когнитивной психологии. Зачастую понятие личностной зрелости в зарубежной литературе неактуально, вместо него применяют термины «психологическая зрелость» или «психосоциальная зрелость».

Личностная зрелость является необходимой составляющей структуры индивида в юношеском возрасте.

На данный момент существует небольшое количество методик, определяющих уровень личностной зрелости.

Одним из важнейших факторов формирования личности является общение. Понятие общение имеет несколько определений. Под общением следует понимать форму социального взаимодействия людей, в котором осуществляется обмен мыслями и чувствами. Общение нацелено на изучение взаимоотношений между общественными субъектами и играет огромную роль в психическом развитии человека.

В старшем школьном возрасте общение со сверстниками меняется качественным образом, оно активизируется и углубляется. При этом становятся явными гендерные отличия общения мальчиков и девочек. Для мальчиков становится важной принадлежность к группе сверстников, девочки же дружат по двое или трое, ценя в подруге, прежде всего возможность делиться своими тайнами. В более поздний период возникает потребность в близком друге противоположного пола, желание нравится друг другу.

Показано, что проблема мотивации общения есть одна из актуальных проблем современной психологии и выделены различные подходы в ее понимании.

Установлены ведущие особенности личности в процессе позитивного общения, а именно открытость; умение слушать; концентрация внимания, активность, ответственность и ясность в общении; настойчивость и уважение чувств собеседника.

Раскрыто, что в процессе общения старших старшеклассников происходят значительные изменения, то есть теряют актуальность отношения со взрослыми, так как возрастает потребность в принадлежности к какой-нибудь группе; а также обнаруживается тенденция к поиску близких дружеских связей, основанных на глубокой эмоциональной благосклонности и общности интересов.

Рассматриваются виды, функции и характеристики самораскрытия личности. Самораскрытие несет адаптивные (в первую очередь информативно-связующую) и экзистенциальные (персонализирующую и интегративную) функции, способствующие гармоничному развитию личности, реализации различных видов межличностных отношений. Среди множества параметров самораскрытия для экспериментальной части исследования представляют наибольшую важность объем, глубина, избирательность и дифференциация самораскрытия.

Глава 2. Эмпирическое исследование особенностей мотивации общения старшеклассников со сверстниками

2.1. Описание процедуры и методов исследования

Главная идея, «проверяемая» в данном исследовании состоит в том, что с момента начала периода старшего школьного возраста с ростом уровня личностной зрелости возрастает и потребность в общении. Таким образом, в представленном исследовании проверяется, действительно ли на показатели мотивационного аспекта общения старшеклассников оказывает влияние уровень их личностной зрелости. Мы предположили, существуют различия в показателях мотивации общения у старшеклассников с разным уровнем личностной зрелости, которые проявляются в степени самораскрытия, доминантных мишенях и мотивах самораскрытия.

Все названные психически-поведенческие феномены рассмотрены в контексте социально-психологических характеристик учащихся возраста ранней юности, так как именно к этому возрастному периоду относятся испытуемые исследуемой выборки.

В исследовании приняли участие 30 испытуемых. Все они являются учениками 10-11-х классов МОУ СОШ № 222 г. Заречного Пензенской области. Возраст испытуемых 16-17 лет. В выборку вошли 14 юношей и 16 девушек.

В ходе исследования для решения поставленных задач и проверки выдвинутой гипотезы были использованы такие методики, как:

- методика оценки уровня личностной зрелости Ю.З. Гильбуха;
- модифицированный вариант опросника самораскрытия С. Джурарда (модификация И.П. Шкуратовой).

Приведем описание используемых методик.

- Методика «Тест-опросник Ю.З. Гильбуха»

Данная методика используется с целью диагностики уровня личностной зрелости. Возраст применения от 15 лет и старше. Личностная зрелость не является функцией одного лишь возраста. Многое тут зависит и от конкретных условий, в которых рос и воспитывался данный человек. Поэтому некоторые старшеклассники отличаются уже достаточной личностной зрелостью, тогда как отдельные взрослые и даже пожилые люди в своих взглядах и установках по отношению к важным аспектам человеческих взаимоотношений остаются детьми.

Основываясь на общепринятых представлениях, выделяют 5 аспектов, составляющих личностную зрелость:

1. Мотивация достижений. Под этим термином подразумевается общая направленность деятельности индивида на значимые жизненные цели, стремление к максимально полной самореализации.

2. Отношение к своему «Я» («Я» - концепция). Эта шкала оценивает личность человека по таким характеристикам зрелости, как уверенность в своих возможностях, удовлетворенность своими способностями, темпераментом и характером, своими знаниями, умениями и навыками. Вместе с тем данный аспект предполагает такой существенный параметр поведения, как адекватная самооценка, высокая требовательность к себе, отсутствие самодовольства, скромность, уважение к другим людям.

3. Чувство гражданского долга. С этим понятием связаны такие качества, как патриотизм, интерес к явлениям общественно-политической жизни, чувство профессиональной ответственности, потребность в общении, коллективизм.

4. Жизненная установка. В этот весьма условный термин вкладывают такие обобщенные качества, как понимание относительности всего сущего, преобладание интеллекта над чувством, эмоциональную уравновешенность, рассудительность (в противоположность импульсивности).

5. Способность к психологической близости с другим человеком. В это понятие включены такие личностные качества, как доброжелательность к людям, эмпатия, умение слушать, потребность в духовной близости с другими людьми.

- Модифицированный вариант опросника самораскрытия С. Джуарда (модификация И.П. Шкуратовой). Стремление к самораскрытию, согласно С. Джуарду, является необходимой характеристикой психологически здоровой, развитой, самоактуализированной личности, а отсутствие желания раскрыться интерпретируется как отчуждение от собственной личности и неприспособленность, ведь потребность в самораскрытии есть у каждого человека, в том числе и старшеклассников.

Применение опросника С. Джуарда направлено на оценку глубины, широты, тем, мотивов и мишеней самораскрытия личности. Совокупность глубины и широты самораскрытия представляет собой объем самораскрытия.

Опросник самораскрытия личности представлен в формате репертуарной решетки, не имеющей вопросов, трактовка которых может значительно отличаться для разных людей. Репертуарная решетка опросника самораскрытия ориентирована на количественную оценку основных показателей самим испытуемым.

Сам опросник состоит из тем самораскрытия (7 категорий, которые содержат 28 пунктов из различных сфер жизни личности, а также категории «Неприятности», включающей в себя пункты из предыдущих семи тем) и мишеней самораскрытия (те лица, в сторону которых направлено самораскрытие личности старшеклассника).

Мишенями самораскрытия выступают реальные люди, причем они не должны повторяться в качестве мишеней (например, мишени «Друг» и «Отец» подразумевают двух разных людей, даже если в реальной жизни для испытуемого эти понятия тождественны). Родственники, в частности мать и отец, включаются в опросник только в случае, если они принимают в жизни

испытуемого реальное участие. Мишеней должно быть не менее 5, но не более 15, т.к. выход за эти границы значительно затруднит и прохождение опроса испытуемым, и интерпретацию исследователем. В условиях нашего исследования были выбраны следующие мишени: мать, отец, друг, подруга, одноклассники, партнер по отношениям, классный руководитель.

Темы самораскрытия являются отражением сфер повседневной жизни человека и содержат 28 вопросов (4 для каждой темы), каждый из которых в той или иной степени интимен для испытуемого, причем для некоторых личностей даже самые обыденные вопросы, например, «Любимые книги, фильмы» могут быть закрытыми для самораскрытия, т.к. человек не стремится к самораскрытию, имеет низкую адаптивность и потребность в общении. Как уже говорилось выше, темы самораскрытия разбиты на 7 основных групп и дополнительную, восьмую группу «Неприятности», в скобках указаны пункты, относящиеся к каждой из них:

1. Мнения (7, 14, 21, 28);
2. Интересы и склонности (1, 8, 15, 22);
3. Работа (2, 9, 16, 23);
4. Финансы (3, 10, 17, 24);
5. Личность (4, 11, 18, 25);
6. Тело (5, 12, 19, 26);
7. Отношения с другими людьми (6, 13, 20, 27);
8. Неприятности (6, 9, 11, 12, 17).

Испытуемые оценивают степень своего раскрытия в отношении каждой мишени в рамках каждой темы баллами, где 2 балла – полное раскрытие, информация истинна и предоставляется в полном объеме, 1 балл – частичное раскрытие, когда информация о себе предоставляется в общих чертах, без подробностей, 0 баллов – тема не обсуждается ни при каких обстоятельствах с данным лицом.

Далее осуществляется оценка самораскрытия. В качестве оцениваемых аспектов были выбраны степень, мотивы и темы самораскрытия. Для оценки

объема самораскрытия требуется подсчитать суммы баллов глубины и широты самораскрытия (общий балл решетки), для оценки мотивации самораскрытия – применена тестовая методика МСР, для тем самораскрытия – сумму баллов соответствующих каждой теме пунктов по всем мишеням.

Методика МСР представляет собой поэтапное исследование мотивов самораскрытия. Испытуемый определяет основные мотивы, которые движут им в общении с окружающими, после чего оценивает в баллах (от 2 до 0), насколько тот или иной мотив фигурирует в общении с каждым субъектом (мишенью) самораскрытия [35, 192].

2.2. Анализ и интерпретация диагностических данных

Диагностические процедуры проводились в декабре 2019-го года и в январе-феврале 2020-го года.

Все испытуемые были опрошены по всем психодиагностическим методикам, задействованным в исследовании (описание данных методик приведено выше, а полные результаты методик приведены в Приложении).

Психодиагностическое обследование респондентов производилось групповым методом, только в светлое время суток (утром и днём), исключительно с полного добровольного согласия самих обследуемых, которым предварительно объяснялись общие научные цели и задачи настоящего исследования.

Всем испытуемым подробно разъяснялась инструкция к каждому используемому психодиагностическому тесту-опроснику. На все возникающие в ходе тестирования вопросы был дан ответ. Никто из тестируемых не ограничивался во времени ответов на вопросы тестов-опросников, так как ограничение тестируемых по времени не входило в инструктивные требования применённых тестовых методик.

Анализ результатов эмпирического исследования:

1. Методика «Тест-опросник Ю.З. Гильбуха» диагностики уровня личностной зрелости

Общее количество испытуемых – 30 человек.

Мы произвели анализ результатов психодиагностического тестирования наших испытуемых по данной методике. Оценкой личностной зрелости служит алгебраическая сумма баллов, набранная по всем 33 вопросам теста. (Следовательно, эта оценка может находиться в пределах от +99 до -99 баллов). На основе теоретических соображений и некоторых данных эмпирического характера установлены следующие уровневые оценки личностной зрелости:

(+99) – (+50) – высокий;

(+49) – (+25) – средний;

менее (+25) – низкий.

Основные оцениваемые аспекты: мотивация достижений, «я»-концепция, чувство гражданского долга, жизненная установка и способность к психологической близости с другим человеком. Результаты применения данной методики представлены ниже.

У 30 % (9 человек) испытуемых средний уровень по шкале «Мотивация достижений», это проявляется потенциалом достижения значительных результатов в своей деятельности, но при неудаче могут легко ее изменить.

У большинства испытуемых 70 % (21 человек) низкий уровень мотивации достижений. Такие люди, как правило, придерживаются мотива избегания неудач. Они редко проявляют самостоятельность, а лидерство и вовсе им не свойственно.

По шкале «Я»-концепция» у всех испытуемых низкий уровень. Они не удовлетворены собой, своим характером. Свои знания, умения, навыки считают недостаточными.

У 16 % (5 человек) средний уровень по шкале «Чувство гражданского долга», они проявляют интерес к социально-политической жизни и вполне профессионально ответственны. Низкий уровень по шкале «Чувство

гражданского долга» у 83 % (25 человек) испытуемых свидетельствует о низком уровне таких качеств, как патриотизм, интерес к явлениям социально-политической жизни, чувство профессиональной ответственности.

По шкале «Жизненная установка» у 26 % (8 человек) испытуемых преобладают эмоции над разумом. Остальным 73 % (22 человека) испытуемым присуща излишняя импульсивность.

Средний уровень по шкале «Способность к психологической близости» выявлен у 36 % (11 человек) испытуемых, для них характерна доброжелательность к людям. У остальных же 63 % (19 человек) испытуемых низкий уровень, что свидетельствует об отсутствии потребности к духовной близости с другими людьми

Просуммировав полученные баллы по всем шкалам, удалось выявить, что средний уровень личностной зрелости диагностируется у 40% (12 человек), низкий – у 60% (18 человек) (табл. 1). Наглядно результаты представлены на рисунке 1.

Таблица 1

Распределение испытуемых по уровням личностной зрелости

Весьма высокий	Высокий (чел)	Средний (чел)	Низкий (чел)
0	0	12	18
0%	0%	40%	60%

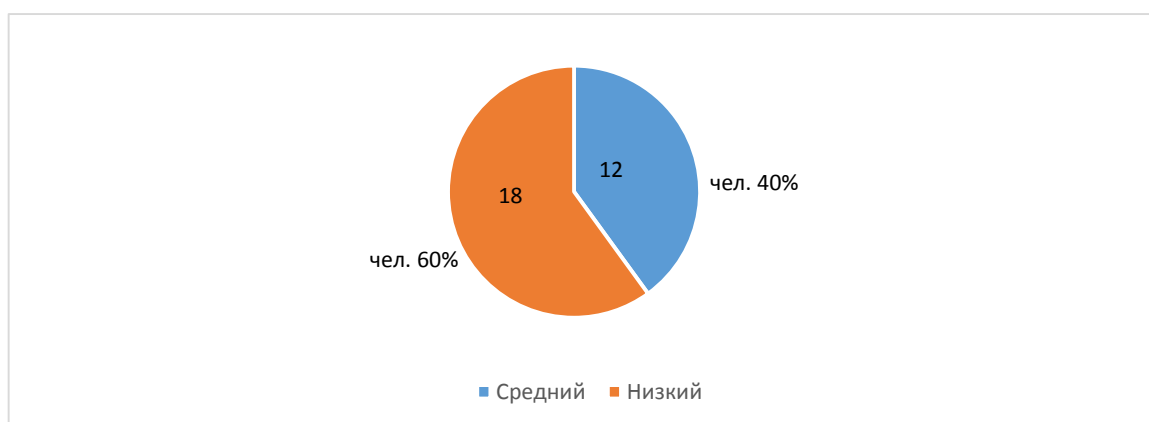


Рис.1. Соотношение количества испытуемых по результатам диагностики личностной зрелости

2. Результаты диагностики по опроснику самораскрытия С. Джуларда

Оценка самораскрытия проводилась по объему самораскрытия, темам, и мотивам самораскрытия. После определения степени зрелости, было принято решение разбить всех испытуемых на 3 группы в соответствии со степенью зрелости испытуемых. Сводные результаты представлены в табл. 2:

Таблица 2

Результаты диагностики уровня самораскрытия по методике С. Джуларда

Исследуемые показатели	Группы по уровню личностной зрелости	
	Средний	Низкий
Среднегрупповой балл	191,25	169,2
Сумма баллов по темам:	221,58	194,1
Мнения	29,58	28,22
Интересы	37,50	29,44
Учеба	32,92	32,94
Финансы	24,50	22,28
Личность	23,25	19,39
Тело	17,92	16,28
Отношения	25,58	20,67
Неприятности	30,33	24,89
Мишени самораскрытия		
Мать	16,0	11,3
Отец	11,4	8,4
Друг	13,9	13,0
Подруга	17,3	15,8
Одноклассники	8,0	4,1
Партнер	19,0	17,6
Классный руководитель	8,9	6,2
Мотивы самораскрытия		
Избежать чувства одиночества	6,2	4,1
Откликнуться на чужую откровенность	7,3	6,5
Поделиться своими переживаниями	8,7	4,8
Получить совет	5,8	6,2
Понравиться этому человеку	6,3	6,7
Подтверждение правильности своего поступка	7,3	6,1
Вызвать ответную откровенность	6,8	5,3

Исследуемые показатели	Группы по уровню личностной зрелости	
	Средний	Низкий
Получить похвалу или одобрение	8,2	8,4
Утвердиться в глазах этого человека	7,9	6,2
Получить нужную помощь	9,0	7,8
Ответить на расспросы собеседника	11,8	7,7
Получить моральную поддержку	9,2	6,7

Общий уровень самораскрытия можно оценить по величине объема самораскрытия (сумма всех баллов решетки). Из табл. 2 видно, что к самораскрытию более склонны испытуемые со средним уровнем личностной зрелости. Они открыты для общения с окружающими, легко адаптируются в обществе и в целом, в течение жизни, нечасто имеют какие-либо проблемы коммуникативного характера. Испытуемые с низким уровнем личностной зрелости по количественному показателю самораскрытия в небольшой степени отличаются от предыдущей группы. Это свидетельствует о том, что тестируемые старшеклассники в возрасте 16-17 лет одинаково сильно стремятся к общению и самораскрытию в общении в независимости от значения личностной зрелости. Судить о межгрупповых различиях исключительно по среднему значению объема самораскрытия не совсем правильно, поэтому оценка будет проводиться по совокупности исследуемых аспектов саморазвития.

В виду того, что, начиная со старшего школьного возраста, происходит переориентация личности, в том числе это касается круга общения, потребностей и мотивов общения, было принято решение в качестве диагностических критериев использовать именно эти целевые показатели – тему и мотивы самораскрытия.

Мотивация самораскрытия в отношении выбранных испытуемыми субъектов-мишеней исследовалась посредством МСР-методики (результаты представлены в Приложении 2). В качестве мотивов самораскрытия

испытуемые выбрали:

- Избежать чувства одиночества;
- Откликнуться на чужую откровенность;
- Поделиться своими переживаниями;
- Получить совет;
- Понравиться этому человеку;
- Получить подтверждение правильности своего поступка;
- Вызвать ответную откровенность;
- Получить похвалу или одобрение;
- Утвердиться в глазах этого человека;
- Получить нужную помощь;
- Ответить на расспросы собеседника;
- Получить моральную поддержку.

В качестве мишеней:

- Мать;
- Отец;
- Друг;
- Лучший друг;
- Одноклассники;
- Партнер;
- Классный руководитель.

Внутригрупповые результаты по каждому мотиву и мишени представлены в табл. 3, графически отражены на рисунках 2 и 3.

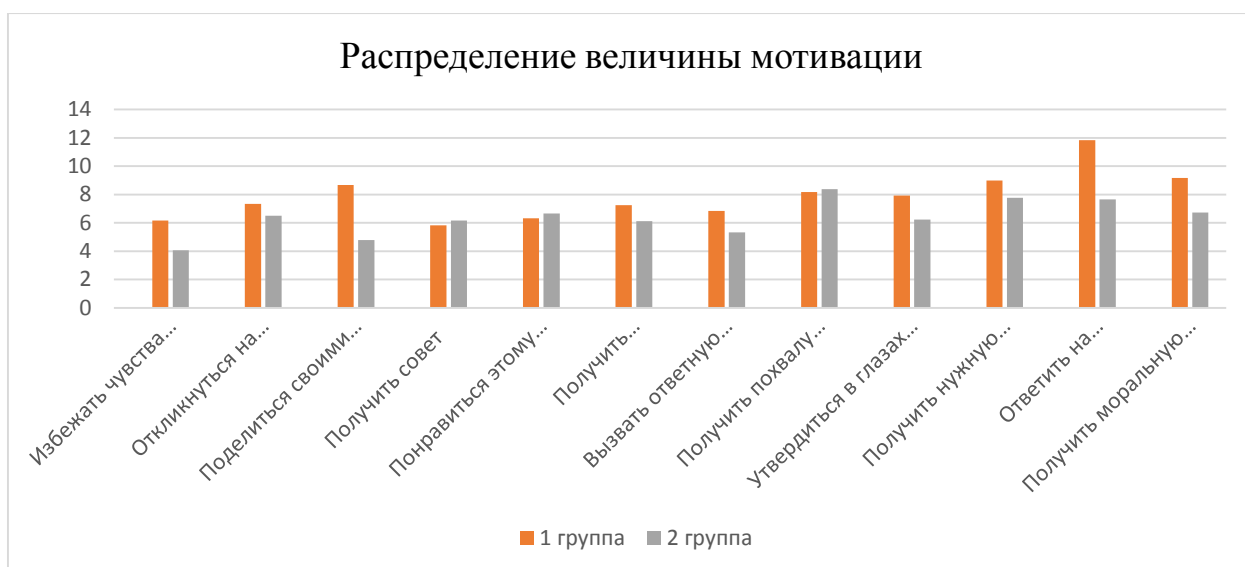


Рис. 2. Результаты распределения диагностических данных по мотивам самораскрытия



Рис. 3. Результаты распределения величин мотивации по мишеням самораскрытия

Относительно мишени самораскрытия, – человека, который является наиболее «доверенным» лицом для испытуемого в вопросе самораскрытия, – ситуация сложилась достаточно интересная. Независимо от уровня личностной зрелости у испытуемых, мишенью №1 является категория «Партнер». Как выяснилось, каждый из старшеклассников на момент исследования имел пару, причем отношения между ними, со слов самих

испытуемых, достаточно доверительные и близкие, что подтверждается фактом доминирования данной мишени. Это достаточно закономерно, учитывая, что на данный момент развития личности (16-17 лет) интерес к противоположному полу достигает некоторого пика. Далее в порядке убывания идут субъекты «Лучший друг», «Мать» и «Друг». Как видно из рисунка 3, столбцы гистограммы имеют значительные перепады. Это свидетельствует о том, что мотивы общения с каждой из мишеней отличаются, т.е. к акту коммуникации с определенным субъектом испытуемых побуждают различные стимулы.

Вследствие этого был проведен качественный анализ мотивов самораскрытия – соотнесение категории мотивов и самого мотива, а также оценка доминирующего мотива в пределах каждой группы. Первоначально вычисляется степень выраженности мотивов (ВМ) по отношению к мишени (сумма всех баллов по мишеням в пределах конкретного мотива) (табл. 3).

Таблица 3

Анализ мотивов самораскрытия групп личностной зрелости

Мотив	ВМ 1 группы	ВМ 2 группы	Категория	Направленность мотивации
Избежать чувства одиночества	6,2	4,1	Эмоциональная	Эгоцентрический
Откликнуться на чужую откровенность	7,3	6,5	Эмоциональная	Альтроцентрический
Поделиться своими переживаниями	8,7	4,8	Эмоциональная	Эгоцентрический
Получить совет	5,8	6,2	Деловая	Эгоцентрический
Понравиться этому человеку	6,3	6,7	Самопредъявление	Эгоцентрический

Мотив	ВМ 1 группы	ВМ 2 группы	Категория	Направленность мотивации
Получить подтверждение правильности своего поступка	7,3	6,1	Эмоциональная	Эгоцентрический
Вызвать ответную откровенность	6,8	5,3	Мотивы интереса к партнеру	Альтроцентрический
Получить похвалу или одобрение	8,2	8,4	Эмоциональная	Эгоцентрический
Утвердиться в глазах этого человека	7,9	6,2	Самопредъявление	Эгоцентрический
Получить нужную помощь	9,0	7,8	Деловой	Эгоцентрический
Ответить на расспросы собеседника	11,8	7,7	Конвенциональная	Альтроцентрический
Получить моральную поддержку	9,2	6,7	Эмоциональная	Эгоцентрический

Для первой группы (со средним уровнем личностной зрелости) доминирующим мотивом выступает ответить на расспросы собеседника, затем получить моральную поддержку и, наконец, получить нужную помощь.

Во второй группе испытуемых (с низким уровнем личностной зрелости) ведущий мотив – получить похвалу или одобрение, на второй позиции получение помощи и на третьей – ответить на расспросы собеседника.

Как видно из таблицы, большинство выбранных старшеклассниками мотивов относятся к эмоциональной категории и имеют эгоцентрическую направленность. Это характерно для людей с низким уровнем личностной зрелости.

На этапе статистического анализа было проведено сравнение

выраженности саморазвития по результатам опроса С. Джуларда в модификации И.П. Шкуратовой в группах личностной зрелости посредством Q-критерия Розенбаума и критерия Манна-Уитни.

Была выдвинута нулевая гипотеза, суть которой состоит в том, что группы испытуемых с разным уровнем личностной зрелости не различаются по степени выраженности признаков из пункта 2.2: темам и мотивам саморазвития. Альтернативная гипотеза гласит, что в выборках имеются статистически значимые различия по выбранным диагностическим признакам. Для удобства представления данных группы с разными уровнями личностной зрелости были переименованы: группа испытуемых со средним уровнем – группа 1, с низким – группа 2.

Проверка по Q-критерию Розенбаума показала следующие результаты: все группы различаются по уровню самораскрытия по мишеням. Группы 1 и 3 имеют значительные различия по признакам «Темы» и «Мотивы». Группы 1 и 2 не имеют отличий по темам самораскрытия, но имеют по мотивам самораскрытия. Группы 2 и 3 схожи по признакам самораскрытия «Темы» и «Мотивы» (табл. 4).

Таблица 4

Результаты проверки тестовых данных по Q-критерию Розенбаума

Диагностические критерии	$Q_{\text{эмп}}$	$Q_{\text{крит}}$, при $p=0,05$.
Темы самораскрытия	4	6
Мотивы самораскрытия	7	

Из данной таблицы видно, что для тем самораскрытия Q-критерий расчётный меньше, чем критическое (табличное) значение при уровне значимости $p=0,05$. Для тем нулевая гипотеза не отвергается, соответственно в темах самораскрытия между группами с различным уровнем зрелости нет статистически значимых различий. Для мотивов самораскрытия Q-критерий расчётный больше, чем критическое (табличное) значение, а значит принимается альтернативная гипотеза о наличии значимых различий между

испытуемыми групп со средним и низким уровнями личностной зрелости.

Однако, Q-критерий Розенбаума имеет недостаточно высокую достоверность, поэтому, чтобы окончательно доказать отсутствие или наличие статистически значимых различий признаков по группам личностной зрелости, необходимо применить критерий U-критерий Манна-Уитни (табл. 5).

Таблица 5

Результаты проверки тестовых данных по U-критерию Манна-Уитни

Диагностические признаки	Значение критерия	
	U-критерий расчётный	U-критерий критический, $p=0.05$
Темы самораскрытия	21	15
Мотивы самораскрытия	33,5	42

По результатам проверки по U-критерию Манна-Уитни были выявлены следующие результаты. При проверке тем самораскрытия отмечается отсутствие различий, т.к. U-критерий расчётный превышает U-критерий критический при уровне значимости $p=0,05$. Гипотеза о различии в мотивах самораскрытия между исследуемыми группами подтверждается на основании меньшего эмпирического значения критерия по сравнению с U-критерием критическим.

Таким образом, по результатам проведенного исследования можно сделать вывод о том, что в группах испытуемых с разным уровнем личностной зрелости более выражены различия именно в мотивах самораскрытия, т.к. мотивы в данной возрастной группе (16-17 лет) недостаточно устойчивы, в целом лабильны и еще не очень хорошо поддаются контролю, тем более, что мотивы не раскрываются реципиентам явно, о них не сообщается вербально напрямую. Отсутствие различий в темах можно объяснить тем, что выбранные испытуемые находятся в одном круге общения, особом социуме под названием «Класс» и «Школа», где на

данный момент проводят большую часть времени. Как уже говорилось ранее, юноши и девушки, вступившие в пубертатный период и пока его не завершившие, стремятся одновременно и стать частью определенного круга общения, и выделиться, но влияние этих социальных групп так велико на старшеклассников, что коллективное перевешивает личное.

Выводы

Проведенное исследование было направлено на выявление мотивационного аспекта общения старшеклассников со сверстниками, оценку взаимного влияния уровня личностной зрелости и критериев самораскрытия на общение в старшем школьном возрасте.

В ходе исследования использовались такие психодиагностические методики, как методика оценки личностной зрелости Ю.З. Гильбуха и опросник С. Джурарда для оценки самораскрытия старшеклассников, а также статистические методы для анализа полученных результатов (Q-критерий Розенбаума и U-критерий Манна-Уитни).

В исследовании приняли участие 30 человек в возрасте 16-17 лет.

Соотнося полученные результаты с гипотезой исследования, были сделаны следующие выводы, что анализ уровня личностной зрелости показал, что испытуемые разделились на 2 группы – со средним и низким уровнем личностной зрелости (12 и 18 человек соответственно). У большинства испытуемых – низкий уровень личностной зрелости. Учитывая, что исследование осуществлялось в возрастной группе 16-17 лет, нельзя сказать, что такие показатели распределения отклоняются от нормы. Тем более, что зрелость личности определяется не только возрастом, но и обстоятельствами, средой и окружением, в котором происходило становление личности, а также нельзя исключить ряд онтогенетических особенностей каждого отдельного человека.

Статистические критерии не подтвердили наличие выраженных различий между мужской и женской выборками, поэтому на последующих этапах работы разделение на группы происходило только по уровню личностной зрелости.

На этапе исследования самораскрытия старшеклассников было установлено, что объем самораскрытия в группах со средним и низким уровнями личностной зрелости отличался не очень сильно. Использованием

статистических методик было доказано, что темы самораскрытия не имеют значимых различий в обеих группах, нет значимых различий между наиболее обсуждаемыми и табуированными темами самораскрытия. В то время, как мотивы самораскрытия, согласно статистической обработке, в группах различаются. Мотивы самораскрытия в адрес реципиентов, выбранные испытуемыми, в подавляющем большинстве относятся к эмоциональной категории и несут эгоцентрическую направленность. Подобный выбор обусловлен незрелостью личности, кроме того эмпирически подтвержден перевес в сторону альтероцентрических мотивов вместе с взрослением человека. Кроме того, доминирующие мотивы относятся именно к эгоцентрическим в обеих группах. Личностной незрелостью можно объяснить и отсутствие различий в темах самораскрытия.

Доминантными мишенями самораскрытия в соответствии с мотивами самораскрытия стали лучший друг, мать, друг. Это объясняется тем, что на данном этапе развития происходит переориентация сферы общения. Связь с семьей сохраняется, но происходит обособление личности юношей и девушек от семейного «Мы» в личное «Я», в них сильна потребность одновременно быть частью некоторого круга, группы, и в тоже время быть автономными от окружающих.

Заключение

В данной работе была проанализирована научно-методическая литература по проблеме личностной зрелости, рассмотрены определения понятий личностная зрелость и зрелая личность, охарактеризованы психологические особенности юношеского возраста, представлены основные методы и методики исследования личностной зрелости; проанализирована учебно-методическая литература по вопросам общения, мотивационно-потребностной сферы, а также освещена проблема самораскрытия людей в целом и старшеклассников (в том числе и старшего школьного возраста), в частности.

После проведения психолого-диагностического исследования на определение уровня личностной зрелости и уровня самораскрытия по трем диагностическим критериям были проанализированы полученные результаты и установлены отсутствие различий между уровнем личностной зрелости испытуемых и темами и мишенями самораскрытия посредством статистического анализа, а также наличие значительных различий в плане мотивации самораскрытия испытуемых с разным уровнем личностной зрелости.

Проблеме психологической зрелости личности уделяется большое внимание в современной психологической литературе. Исследователи отмечают сложность и многозначность определения и трактовки понятия зрелости вообще и личностной зрелости, в частности. В качестве детерминант развития зрелой личности выступают, наряду со средовыми (семейная ситуация, обучение, профессиональная деятельность, жизненные ситуации), дифференциально-психологические факторы, в том числе потребностно-мотивационные установки личности, адаптационные возможности, к которым можно отнести и потребность в общении и самораскрытии как его феномена.

Самораскрытие является неотъемлемой частью общения, т.к. при коммуникации с кем-либо мы сообщаем определенную часть личной, разной степени интимности информации. Как и общение неразрывно связано с самораскрытием, т.к. является вербальной формой самораскрытия. Полнота, глубина, длительность, интимность и ряд других характеристик самораскрытия позволяют судить о психологической зрелости личности: для развитой, зрелой личности характерно стремление к аффилиации, тесному контакту с субъектом общения. Самораскрытие и общение в свою способствую налаживанию сети социальных контактов, без которых личность не может считаться полноценной и зрелой, а также полноценно функционировать как часть социума. Однако мотивация налаживания коммуникации, равно как и самораскрытия в процессе общения различается в зависимости от субъекта общения.

Таким образом, исходя из вышесказанного, можно сделать вывод, что мотивация самораскрытия личности перед конкретным реципиентом является ведущим мотивационным аспектом общения человека как зрелой личности.

Полученные экспериментальные данные могут быть использованы в процессе психологического консультирования старшеклассников и их родителей, в целях психолого-педагогической и социально-психологической работы с неадаптивными и/или малоадаптивными старшеклассниками. Эмпирические результаты исследования могут быть учтены и применены при проведении практических психокоррекционных занятий и коммуникативных тренингов с учащимися старших классов, а также в качестве эмпирической базы для дальнейших исследований проблем общения лиц юношеского возраста.

Список используемых источников

1. Базылевич, Т.Ф. Психология высших достижений личности: Монография / Т.Ф. Базылевич. - М.: Инфра-М, 2018. - 251 с.
2. Баксанский, О.Е. Современная психология: теоретические подходы и методологические основания: Аффективная сфера личности и психология общения / О.Е. Баксанский, В.М. Самойлова. - М.: КД Либроком, 2018. - 368 с.
3. Барсукова, О.В. Психология личности: определения, схемы, таблицы / О.В. Барсукова, Т.В. Павлова, Ю.А. Тушнова. - Рн/Д: Феникс, 2019. - 240 с.
4. Белинская, Е.П. Социальная психология личности: Учебное пособие / Е.П. Белинская. - М.: Академия, 2015. - 304 с.
5. Болотова, А.К. Социальные коммуникации. Психология общения: Учебник и практикум для академического бакалавриата / А.К. Болотова, Ю.М. Жуков, Л.А. Петровская. - Люберцы: Юрайт, 2016. - 327 с.
6. Бороздина, Г.В. Психология общения: Учебник и практикум для СПО / Г.В. Бороздина, Н.А. Кормнова. - Люберцы: Юрайт, 2016. - 463 с.
7. Вилюнас В.К. Психологические механизмы мотивации человека. – М., 1990. - 203 с.
8. Выготский, Л.С. Психология развития человека. М., «Смысл», 2004. - 54 с.
9. Дерябин, В.С. Психология личности и высшая нервная деятельность: О сознании, о «я», о счастье. Психофизиологические очерки / В.С. Дерябин. - М.: Издательство ЛКИ, 2016. - 202 с.
10. Джемс У. Психология. – М., «Смысл», 1991. - 75 с.
11. Жарова, М.Н. Психология общения: Учебник / М.Н. Жарова. - М.: Academia, 2017. - 100 с.
12. Зинченко, Е.В. Виды самораскрытия в межличностном общении / Е.В. Зинченко // Психологический вестник РГУ. – 1999. – Вып. 4. – 152 с.

13. Ильин, Е.П. Мотивация и мотивы /Е.П. Ильин – СПб.: Питер, 2004. - 512 с.
14. Казанская, В. Подросток. Социальная адаптация / В. Казанская. - М.: Питер, 2011. - 288 с.
15. Казанская, В.Т. Подросток: трудности взросления. Спб., «Питер», 2006. - 88 с.
16. Калина, Н.Ф. Психология личности: Учебник для ВУЗов / Н.Ф. Калина. - М.: Академический проект, 2015. - 214 с.
17. Кле, М. Психология подростка. - М., «Педагогика» 1991. - 120 с.
18. Кон, И.С. Психология ранней юности / И.С.Кон. - М.: Просвещение 1989. – 548 с.
19. Кулагина, И.Ю. Возрастная психология: развитие ребенка от рождения до 17 лет. – М., «Сфера», 1998. - 31 с.
20. Куница, В.Н. , Казаринова Н.В., Погорыша В.М. Межличностное общение /В.Н. Куница, Н.В. Казаринова, В.М. Погорыша. – СПб.: Питер, 2002. - 544 с.
21. Марисова, Л.И. О мотивационно-потребностной основе общения. – Берлин, 1978. - 58 с.
22. Маслоу, А. Мотивация и личность. 3-е изд./ Пер. с англ. - СПб.: Питер, 2012. - 352 с.
23. Петровский, А.В. и Ярошевский М.Г. Основы теоретической психологии. М., «ИНФРА-М», 1998. - 150 с.
24. Подросток и семья. Под ред. Райгородского Д.Я. Самара, «БАХРАХ-М», 2002. - 35 с.
25. Психология подростка под ред. А.А. Реана, СПб, М., «Олма-пресс», 2004. - 180 с.
26. Райс, Ф. Психология подросткового возраста / Филип Райс , Ким Долджин. - М.: Питер, 2014. - 816 с.
27. Сафонов, В.С. О психологии доверительного общения / В.С. Сафонов // Проблема общения в психологии. - М., 1993. - 39 с.

28. Свенцицкий, А.Л. Социальная психология общения: Монография / А.Л. Свенцицкий, В.Н. Панфёров, Л.В. Куликов и др. - М.: Инфра-М, 2017. - 64 с.
29. Столяренко, Л.Д. Психология личности: учебное пособие / Л.Д. Столяренко. - РнД: Феникс, 2016. - 575 с.
30. Узнадзе, Д.Н. Общая психология. М., «Смысл», 2004. - 78 с.
31. Утлик, Э.П. Психология личности: Учебник / Э.П. Утлик. - М.: Academia, 2018. - 448 с.
32. Фельдштейн, Д.И. Психология взросления. М., «Флинта», 1999. - 203 с.
33. Хекхаузен, Х. Мотивация и деятельность. СПб., «Питер», 2003. - 89 с.
34. Шкуратова, И.П. Самовыражение личности в общении // Психология личности. Учебн. пособие под ред. П.Н. Ермакова и В.А. Лабунской. М.: ЭКСМО, 2007. - 265 с.
35. Шкуратова, И.П. Самопредъявление личности в общении: монография / И. П. Шкуратова. – Ростов н/Д: Изд-во ЮФУ, 2009. - 192 с.
36. Якобсон, П.М. Психология чувств и мотивации. М.; Воронеж: «МОДЭК», 1998. - 33 с.

Приложение

Таблица 1

Результаты прохождения теста на уровень личностной зрелости Ю.З. Гильбуха

№	Мотивация достижений	Я-концепция	Гражданский долг	Жизненная установка	Способность к психологической близости	Сумма
1	3	9	5	4	3	24
2	4	5	3	3	2	17
3	5	7	4	6	2	24
4	7	7	6	4	8	27
5	11	13	6	11	7	48
6	8	6	5	9	7	35
7	12	9	3	13	8	45
8	11	10	3	11	7	42
9	8	11	2	10	7	38
10	6	5	3	3	6	23
11	7	12	1	14	7	27
12	10	11	3	11	8	43
13	8	5	2	9	7	31
14	12	10	3	3	7	35
15	5	9	2	5	3	24
16	4	8	2	7	3	24
17	6	4	3	4	4	21
18	5	6	1	4	3	19
19	3	8	1	3	6	21
20	5	5	3	8	3	24

№	Мотивация достижений	Я- концепция	Гражданский долг	Жизненная установка	Способность к психологической близости	Сумма
21	5	10	2	4	2	23
22	2	6	2	7	6	23
23	3	11	1	4	4	23
24	2	4	1	8	5	20
25	4	16	1	7	5	33
26	4	15	3	5	6	33
27	5	10	2	4	3	24
28	3	4	2	3	5	17
29	1	10	1	6	2	20
30	4	8	1	7	3	23

Приложение 2

Таблица 1

Пример заполненного опросника самораскрытия С. Джуларда в модификации И.П. Шкуратовой

О чем	Кому							Сумма
	Мать	Отец	Друг	Лучший друг	Одноклассник (-ца)	Партнер	Классный руководитель	
1. О своем любимом занятии	1	1	1	2	1	2	1	9
2. успехах на работе / в учебе	1	1	0	1	0	2	1	6
3. источниках своих доходов	1	1	1	1	0	2	0	6
4. своих достоинствах	0	0	0	0	0	0	0	0
5. своей внешности	1	0	1	2	0	2	0	6
6. конфликтах в общении	1	1	1	2	1	2	1	9
7. своих религиозных представлениях	1	1	1	1	0	1	0	5
8. своих вкусах (в пище, напитках, одежде)	2	1	1	2	1	2	1	10
9. конфликтах, неудачах на работе	1	0	0	1	0	2	1	5

Кому								
О чем	Мать	Отец	Друг	Лучший друг	Одноклас сник (-ца)	Партнер	Классный руководит ель	Сумма
10. распределении своего бюджета	1	1	1	1	0	2	0	6
11. своих недостатках	1	0	0	1	0	1	0	3
12. проблемах со здоровьем, болезнях	0	0	1	2	0	0	0	3
13. отношениях с родными	1	1	1	2	0	2	1	8
14. воспитании детей	1	1	1	1	1	2	1	8
15. отношении к искусству	1	1	1	2	1	1	1	8
16. отношении к работе	1	0	0	2	0	2	1	6
17. финансовых затруднениях	1	0	1	2	1	2	1	8
18. чувствах, переживаниях	0	0	1	2	0	1	1	5
19. сексуальном опыте	0	0	1	2	0	0	1	4
20. отношениях с друзьями	2	1	1	2	0	2	0	8

Кому								
О чем	Мать	Отец	Друг	Лучший друг	Одноклассник (-ца)	Партнер	Классный руководитель	Сумма
21. отношении к курению, наркотикам, спиртному	1	1	2	2	1	2	1	10
22. любимых книгах, фильмах	1	0	0	2	2	2	2	9
23. текущих событиях на учебе	1	1	1	2	1	2	1	9
24. отношении к деньгам	0	0	1	1	1	2	1	6
25. жизненных целях и планах	1	0	2	2	1	2	1	9
26. своих занятиях спортом, диетах	1	1	1	2	0	2	0	7
27. отношениях с проивоположным полом	1	1	1	2	1	0	1	7
28. отношении к политике	1	1	1	2	1	2	1	9
Сумма	25	16	24	46	14	44	20	189

Пример подсчета баллов по темам самораскрытия

Тема	Баллы
Мнения	32
Интересы	36
Работа	26
Финансы	26
Личность	17
Тело	20
Отношения	32
Неприятности	28
Сумма	217

Таблица 3

Пример заполненной решетки с мотивами самораскрытия

Мотив	Мать	Отец	Друг	Лучший друг	Одноклассник (-ца)	Партнер	Классный руководитель	ВМ
Избежать чувства одиночества	1	0	1	2	1	2	0	7
Откликнуться на чужую откровенность	1	1	1	2	1	1	1	8
Поделиться своими переживаниями	2	0	1	2	1	1	0	7
Получить совет	2	0	0	1	0	2	0	5
Понравиться этому человеку	0	0	1	1	1	2	1	6
Получить подтверждение правильности своего поступка	2	1	1	2	0	1	1	8
Вызвать ответную откровенность	1	1	2	2	1	2	0	9
Получить похвалу или одобрение	2	1	1	1	0	2	1	8
Утвердиться в глазах этого человека	1	1	1	2	1	0	2	8
Получить нужную помощь	2	1	1	2	1	1	1	9

Мотив	Мать	Отец	Друг	Лучший друг	Одноклассник (-ца)	Партер	Классный руководитель	ВМ
Ответить на расспросы собеседника	1	1	2	2	1	2	2	11
Получить моральную поддержку	2	1	1	2	0	2	0	8
КМ	11	8	11	12	8	11	7	
ВМ	17	8	13	21	8	18	9	
Интенсивность мотивации	13,42857							

Таблица 4

Пример обработка данных по темам самораскрытия

Темы	Группа 1												среднее
мнения	30	31	30	27	27	29	31	30	29	31	31	29	29,58
интересы	40	40	37	38	39	38	39	40	40	40	32	27	37,50
работа	32	31	31	30	31	31	35	31	35	36	38	34	32,92
финансы	22	25	25	24	29	28	23	22	22	22	24	28	24,50
личность	26	26	22	20	16	16	25	28	28	23	25	24	23,25
тело	17	18	17	17	20	18	18	16	17	15	19	23	17,92
отношения	26	26	26	24	24	29	26	25	26	28	25	22	25,58
неприятности	30	29	29	28	30	31	30	30	33	31	35	28	30,33
Темы	Группа 1												среднее
СУММА по темам	223	226	217	208	216	220	227	222	230	226	229	215	221,58
Общее	193	197	188	180	186	189	197	192	197	195	194	187	191,25

Таблица 5

Обработка данных по мишеням самораскрытия

Группа личностной зрелости	Мать	Отец	Друг	Лучший друг	Одноклассники	Партнер	Классный руководитель
1 группа	16,0	11,4	13,9	17,3	8,0	19,0	8,9
2 группа	11,3	8,4	13,0	15,8	4,1	17,6	6,2

Таблица 6

Обработка данных по мотивам самораскрытия

Мотив самораскрытия	1 группа	2 группа
Избежать чувства одиночества	6,2	4,1
Откликнуться на чужую откровенность	7,3	6,5
Поделиться своими переживаниями	8,7	4,8
Получить совет	5,8	6,2
Понравиться этому человеку	6,3	6,7
Мотив самораскрытия	1 группа	2 группа
Получить подтверждение правильности своего поступка	7,3	6,1
Вызвать ответную откровенность	6,8	5,3
Получить похвалу или одобрение	8,2	8,4
Утвердиться в глазах этого человека	7,9	6,2
Получить нужную помощь	9,0	7,8
Ответить на расспросы собеседника	11,8	7,7
Получить моральную поддержку	9,2	6,7

Пример расчета Q-критерия Розенбаума по критерию тем самораскрытия

S1	S2
37,50	
37,50	
	32,94
	32,94
32,92	
30,33	
29,58	
S1	S2
	29,44
	28,22
25,58	
	24,89
24,50	
23,25	
	22,28
S1	S2
	20,67
	19,39
17,92	
17,92	
17,92	
	16,28
	16,28
S1	2

S2	2
Qemp	4
Qkr	6

Таблица 8

Пример расчета U-критерия Манна-Уитни по критерию тем самораскрытия

Ранг1	Значения	Ранг2	Группа 1	Ранги	Группа 1	Ранги
1	16,28	1	17,92	2,00	16,28	1
2	17,92	2	23,25	6,00	19,39	3
3	19,39	3	24,50	7,00	20,67	4
4	20,67	4	25,58	9,00	22,28	5
5	22,28	5	29,58	12,00	24,89	8
6	23,25	6	30,33	13,00	28,22	10
7	24,50	7	32,92	14,00	29,44	11
8	24,89	8	37,50	16,00	32,94	15
9	25,58	9				
10	28,22	10	Сумма рангов	79		57
11	29,44	11				
12	29,58	12		Uэм	21	
13	30,33	13		Uкр	15	
14	32,92	14				
15	32,94	15				
16	37,50	16				