

оси примерно одинаковые (у девушек шкала несколько шире и смещена к более высоким значениям). При этом, вероятно, юноши и девушки пользуются этими своими шкалами не только для оценки других людей по показателю «нейротизм», но и при оценке себя используют данные шкалы и поэтому не выходят за рамки своих оценочных диапазонов (причем баллы для объекта «Я» по показателю «нейротизм», хотя и оказались и у девушек, и у юношей ниже, чем у негативных объектов, но все же довольно близко к ним приблизились, оказавшись значительно дальше от баллов, поставленных позитивным объектам). Представляет интерес также то, что все позитивные объекты («Хорошо адаптированный человек», «Преуспевающий человек», «Профессионал, на которого Вы хотели бы походить») рассматриваются и юношами, и девушками как характеризующиеся меньшими значениями по показателю «нейротизм», чем негативные объекты («Неуспешный человек», «Пессимист», «Человек, на которого Вы не хотели бы походить»).

В завершение отметим, что техника ЛОСД может использоваться применительно к любым опросникам, независимо от того, на изучение каких индивидуальных особенностей человека они направлены, поскольку позволяет за конкретным баллом увидеть еще и место этого балла в системе субъективных личностных шкал, используемых испытуемым при оценке себя и других людей, а значит, накладывающих свой отпечаток на результаты выполнения опросниковых методик.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Глотова Г.А., Неуймина И.В., Андрущенко О.С. Дифференциальная психосемантика представлений студентов о социально-психологической адаптации // Известия Уральского государственного университета. Серия 1. Проблемы образования, науки и культуры. Вып. 21. № 50. Екатеринбург: Изд-во Урал. ун-та, 2007. С. 234-241.

Г.А. Глотова, И.В. Неуймина

ИССЛЕДОВАНИЕ ИМПЛИЦИТНЫХ ПРЕДСТАВЛЕНИЙ СТУДЕНТОВ О СОЦИАЛЬНО-ПСИХОЛОГИЧЕСКОЙ АДАПТАЦИИ

Для изучения имплицитных представлений студентов был использован опросник «Социально-психологическая адаптация»

(СПА) К.Роджерса и Р.Даймонда в сочетании с техникой семантического дифференциала (техника ЛОСД [1]).

В исследовании приняли участие 200 человек (160 девушек и 40 юношей), из них 92 студента 1 курса (77 девушек и 15 юношей), 58 студентов 3 курса (44 девушки и 14 юношей), 50 студентов 5 курса (39 девушек и 11 юношей).

*Анализ различий между имплицитными представлениями о «Я»
и о других позитивных и негативных «объектах»*

На общей выборке в 200 человек (табл.1) значимые различия средних значений по всем шести основным показателям СПА, а также лжи и эскапизму получены для всех негативных объектов, то есть средние значения, которые получены для «объекта» «Я», статистически достоверно выше, чем средние значения, полученные для «объектов» «Неуспешный человек», «Пессимист», «Человек, на которого Вы не хотели бы походить». Это означает, что имплицитные представления о различных аспектах своей социально-психологической адаптации у студентов нашей выборки значимо отличаются в лучшую сторону от тех, которые согласно их же имплицитным представлениям характерны для людей неуспешных, пессимистичных, людей, на которых им не хотелось бы походить. Что касается позитивных объектов, то статистически значимые различия средних по F-критерию Фишера получены для «объектов» «Я» и «Профессионал, на которого Вы хотели бы походить» по четырем из шести основных показателей СПА – адаптации, эмоциональной комфортности, интернальности и стремлению к доминированию, причем средние значения во всех случаях для «Я» ниже, чем это, согласно имплицитным представлениям студентов, характерно для профессионала. С другими позитивными объектами – «Хорошо адаптированный человек» и «Преуспевающий человек» статистически значимые различия средних с «объектом» «Я» получены только для стремления к доминированию, которое у «Я» в обоих случаях ниже, чем у адаптированных и преуспевающих людей. Другими словами студенты нашей выборки, хотя и не идентифицируют себя с негативными «объектами», в своих имплицитных представлениях исходят из того, что до позитивных объектов они в некоторых отношениях все же не дотягивают.

Таблица 1

Значимые различия средних между «Я» и различными «объектами» в общей выборке (n=200) по методике СПА

	A-адаптация	S-самопринятие	L-принятие других	E-эмоциональная комфортность	I-интернальность	D-стремление к доминированию	Лужь	Эскапизм
Хорошо адаптированный человек	2,22	0,03	0,76	3,55	2,11	7,43**	2,14	2,98
Сред. Я	61,53	76,44	65,08	61,75	67,74	54,58	37,84	17,43
Сред хор.адап.	62,80	76,63	64,21	63,86	69,20	57,42	39,18	16,60
Профессионал	18,42***	2,70	0,45	11,78***	20,35***	45,44***	1,22	13,34***
Сред Я	61,53	76,44	65,08	61,75	67,74	54,58	37,84	17,43
Сред. Проф	65,36	78,17	65,75	65,80	72,34	61,96	36,85	15,47
Преуспевающий	0,35	0,35	2,59	0,34	1,45	22,91***	2,20	16,37***
Сред. Я	61,53	76,44	65,08	61,75	67,74	54,58	37,84	17,43
Сред Преус	62,06	75,80	63,55	62,41	69,00	59,78	36,54	15,49
Неуспешный человек	775,45***	557,09***	558,70***	389,89***	475,21***	205,79***	8,07*	78,48***
Сред Я	61,53	76,44	65,08	61,75	67,74	54,58	37,84	17,43
Сред Неуспешный человек	38,97	49,91	42,56	41,84	47,43	37,97	35,45	22,34
Пессимист	533,14***	413,23***	454,71***	337,31***	372,52***	158,44***	17,91***	20,98***
Сред. Я	61,53	76,44	65,08	61,75	67,74	54,58	37,84	17,43
Сред пессимиста	40,49	51,04	43,07	41,72	48,94	38,50	34,00	20,25
Человек, на которого не хотели бы подходить	306,79***	284,61***	324,51***	187,21***	188,47***	92,68***	12,45***	20,50***
Сред. Я	61,53	76,44	65,08	61,75	67,74	54,58	37,84	17,43
Сред. Человек, на которого не хотели бы подходить	39,13	48,22	41,07	43,14	48,95	41,13	34,69	20,49

* - при $p \leq 0,05$; ** - при $p \leq 0,01$; ***- при $p \leq 0,001$

Таблица 2

Значимые различия средних между «Я» и различными «объектами»
в общей женской выборке (n=160) по методике СПА

	А-адаптация	S-самопринятие	I-принятие других	E-эмоциональная комфортность	I-интернальность	D-стремление к доминированию	Ложь	Эскапизм
Хорошо адаптированный человек	4,20	0,17	0,06	3,82	3,51	6,93	3,95	3,04
Сред. Я	61,3	77,6	65,1	61,8	67,5	54,6	38,7	17,3
Сред. Хор.адапт.	63,2	78,0	64,8	64,3	69,6	57,6	40,6	16,4
Профессионал, на которого хотели бы походить	17,24 ***	1,88	0,71	10,85 **	17,92 ***	40,89 ***	0,79	19,14 ***
Сред. Я	61,3	77,6	65,1	61,8	67,5	54,6	38,7	17,3
Сред. Профессионал	65,4	79,1	66,1	66,1	72,3	62,2	37,9	14,8
Преуспевающий человек	2,51	0,04	0,94	1,57	3,52	25,91 ***	1,87	14,15 ***
Сред. Я	61,3	77,6	65,1	61,8	67,5	54,6	38,7	17,3
Сред. Преуспевающий человек	62,9	77,3	64,1	63,4	69,7	60,6	37,5	15,3
Неуспешный человек	611,39 ***	527,22 ***	450,39 ***	325,53 ***	358,66 ***	164,48 ***	12,75 ***	102,81 ***
Сред. Я	61,3	77,6	65,1	61,8	67,5	54,6	38,7	17,3
Сред. Неуспешный	39,0	49,9	42,4	41,4	47,7	37,9	35,6	23,1
Пессимист	398,94 ***	354,32 ***	361,91 ***	295,35 ***	272,67 ***	128,89 ***	17,61 ***	24,16 ***
Сред. Я	61,3	77,6	65,1	61,8	67,5	54,6	38,7	17,3
Сред. Пессимиста	40,7	51,8	42,6	41,2	49,5	38,3	34,9	20,7
Человек, на которого не хотели бы походить	242,16 ***	248,05 ***	276,38 ***	167,10 ***	141,49 ***	80,78 ***	16,32 ***	27,45 ***
Сред. Я	61,3	77,6	65,1	61,8	67,5	54,6	38,7	17,3
Сред. человека, на которого не хотели бы походить	39,1	48,3	40,5	42,6	49,2	40,6	35,0	21,2

* - при $p \leq 0,05$; ** - при $p \leq 0,01$; *** - при $p \leq 0,001$

Относительно других подвыборки (табл. 2-6) – мужской, женской, первого, третьего и пятого курсов - можно отметить, что по негативным объектам значимые различия средних выявлены для

«Я» и «Неуспешного человека», «Я» и «Пессимиста», «Я» и «Человека, на которого вы не хотели бы походить» по всем шести показателям СПА – адаптации, самопринятию, принятию других, эмоциональной комфортности, интернальности и стремлению к доминированию. То есть студенты всех наших подвыборок явно лучшего мнения о себе, чем об этих негативных объектах.

Относительно позитивных «объектов» в женской подвыборке (табл. 2) (160 человек) картина за одним исключением сходна с той, что получена на общей выборке: по адаптации, эмоциональной комфортности, интернальности и стремлению к доминированию выявлены значимые различия средних между «объектами» «Я» и «Профессионалом, на которого Вы хотели бы походить», причем для «Я» средние значения меньше; между «Я» и «Преуспевающим человеком» значимые различия только по стремлению к доминированию (для «Я» средние значения меньше); между «Я» и «Хорошо адаптированным человеком» значимые различия по стремлению к доминированию, как и в общей выборке, а кроме этого еще и по адаптации (для «Я» средние значения меньше). Как можно видеть, картина, выявленная для общей выборки, в значительной степени обусловлена особенностями женской подвыборки.

В мужской подвыборке (40 человек) картина иная (табл. 3): для позитивных объектов получено всего одно статистически значимое (при $p \leq 0,05$) различие средних – для «Я» и «Профессионала, на которого Вы хотели бы походить» по показателю «стремление к доминированию»; юноши полагают, что у профессионалов стремление к доминированию выше, чем у них самих. По всем остальным показателям СПА значимых различий средних между «Я» и позитивными «объектами» для мужской подвыборки не выявлено. Таким образом, юноши-студенты нашей выборки демонстрируют более благоприятную внутреннюю картину имплицитных представлений о своей социально-психологической адаптации, чем девушки, которые во многом чувствуют себя отличающимися, прежде всего от людей-профессионалов.

Таблица 3

Значимые различия средних между «Я» и различными «объектами»
в общей мужской выборке (n=40) по методике СПА

	A-адаптация	S-самопринятие	L-принятие других	E-эмоциональная комфортность	I-интернальность	D-стремление к доминированию	Ложь	Эскапизм
Хорошо адаптированный человек	0,51	0,09	2,00	0,05	0,19	0,73	0,12	0,15
Сред. Я	62,40	71,80	64,90	61,60	68,40	54,50	34,20	17,90
Сред. Хор. ад.	61,08	71,07	61,81	62,21	67,45	56,83	33,43	17,48
Профессионал, на которого хотели бы походить	1,68	0,89	0,03	1,17	2,53	5,37 *	0,47	0,01
Сред. Я	62,48	71,88	64,97	61,65	68,49	54,58	34,25	17,93
Сред. Профессионал	65,29	74,44	64,55	64,77	72,39	61,01	32,63	18,08
Преуспевающий человек	2,73	0,62	2,62	1,64	0,82	0,48	0,43	2,20
Сред. Я	62,48	71,88	64,97	61,65	68,49	54,58	34,25	17,93
Сред. Преуспевающий	58,88	69,62	61,48	58,54	66,17	56,43	32,75	16,30
Неуспешный человек	154,12 ***	58,80 ***	100,71 ***	61,42 ***	111,51 ***	38,33 ***	0,10	0,69
Сред. Я	62,48	71,88	64,97	61,65	68,49	54,58	34,25	17,93
Сред. Неуспешный человек	38,75	50,00	43,31	43,49	46,45	38,10	34,95	19,15
Пессимист	129,94 ***	66,35 ***	88,32 ***	44,79 ***	99,31 ***	27,47 ***	2,24	0,16
Сред. Я	62,48	71,88	64,97	61,65	68,49	54,58	34,25	17,93
Сред. Пессимиста	39,83	47,80	44,88	43,71	46,72	39,29	30,35	18,48
Человек, на которого не хотели бы походить	60,35 ***	38,07 ***	47,40 ***	22,97 ***	44,85 ***	12,05 ***	0,13	0,04
Сред. Я	62,48	71,88	64,97	61,65	68,49	54,58	34,25	17,93
Сред. Человека, на которого не хотели бы походить	39,16	48,04	43,17	45,39	47,99	43,15	33,35	17,63

* - при $p \leq 0,05$; ** - при $p \leq 0,01$; *** - при $p \leq 0,001$

Таблица 4

Значимые различия средних между «Я» и различными «объектами» в общей выборке первого курса (n=92) по методике СПА

	А-адаптация	S-самопринятие	L-принятие других	Е-эмоциональная комфортность	I-интернальность	D-стремление к доминированию	Ложь	Эскапизм
Хорошо адаптированный человек	0,20	0,03	0,15	0,92	0,00	0,73	0,85	1,75
Сред. Я	62,55	78,51	65,61	63,09	68,78	56,16	38,16	17,70
Сред. Хор. ад.	63,12	78,29	65,01	64,63	68,77	57,43	39,35	16,77
Профессионал, на которого хотели бы походить	3,79	0,01	0,21	1,93	5,12*	16,52***	0,06	10,91**
Сред. Я	62,55	78,51	65,61	63,09	68,78	56,16	38,16	17,70
Сред. Профессионал	65,14	78,68	66,30	65,63	72,25	62,24	37,82	15,36
Преуспевающий человек	0,00	0,80	0,53	0,05	0,10	4,83*	0,05	1,21
Сред. Я	62,55	78,51	65,61	63,09	68,78	56,16	38,16	17,70
Сред. Преуспевающий	62,58	77,23	64,59	63,44	69,27	59,45	38,48	16,89
Неуспешный человек	353,30***	298,17***	208,04***	198,26***	228,17***	115,12***	0,94	71,99***
Сред. Я	62,55	78,51	65,61	63,09	68,78	56,16	38,16	17,70
Сред. Неуспешный	38,55	49,15	42,12	41,62	46,54	37,45	36,89	23,82
Пессимист	207,38***	198,32***	183,11***	144,67***	148,49***	106,99***	6,51*	12,58***
Сред. Я	62,55	78,51	65,61	63,09	68,78	56,16	38,16	17,70
Сред. Пессимист	40,62	51,15	42,43	42,45	49,17	36,93	34,75	20,67
Человек, на которого хотели бы походить	129,55***	132,30***	160,35***	92,89***	79,96***	61,08***	1,14	32,80***
Сред. Я	62,55	78,51	65,61	63,09	68,78	56,16	38,16	17,70
Сред. человек, на которого хотели бы походить	40,41	49,25	40,46	44,32	50,29	39,93	36,73	22,75

* - при $p \leq 0,05$; ** - при $p \leq 0,01$; *** - при $p \leq 0,001$

От первого к пятому курсу выявлены определенные различия в динамике имплицитных представлений о соотношениях «Я» с негативными и позитивными «объектами» (табл. 4-6). По всем шести интегральным показателям СПА на всех курсах получены статистически достоверные различия средних между «Я» и «Неуспешным человеком», «Я» и «Пессимистом», «Я» и «Человеком, на которого Вы не хотели бы походить», причем во всех случаях средние значения показателей для «Я» существенно выше.

По позитивным объектам от первого к третьему и затем к пятому наблюдается небольшое увеличение числа значимых различий, причем особенно для «Я» и «Профессионала, на которого Вы хотели бы походить».

На *первом курсе* (табл. 4) из 18-ти возможных различий средних между «Я» и позитивными «объектами» выявлено только три статистически достоверных различия, два из которых для «Я» и «Профессионала, на которого Вы не хотели бы походить» (для интернальности при $p \leq 0,05$, для стремления к доминированию – при $p \leq 0,001$) и одно для «Я» и «Преуспевающего человека» ($p \leq 0,05$).

На *третьем курсе* (табл. 5) число статистически достоверных различий увеличивается до пяти из тех же 18-ти возможных именно за счет различий между «Я» и «Профессионалом, на которого Вы хотели бы походить» (по интернальности и стремлению к доминированию при $p \leq 0,001$, по адаптации и эмоциональной комфортности – при $p \leq 0,01$). Сохраняется и даже несколько усиливается (достигает при $p \leq 0,01$) различие между «Я» и «Преуспевающим человеком» по показателю стремления к доминированию. Во всех случаях значимых различий средние значения для «Я» ниже, чем для других позитивных «объектов».

Таблица 5

Значимые различия средних между «Я» и различными «объектами» в общей выборке третьего курса (n=58) по методике СПА

	A-адаптация	S-самопринятие	L-принятие других	E-эмоциональная комфортность	I-интернальность	D-стремление к доминированию	Ложь	Эскапизм
Хорошо адаптированный человек	0,90	0,00	0,04	0,29	1,26	3,46	0,18	2,40
Сред. Я	60,99	75,97	65,01	61,81	67,14	53,80	37,62	17,62
Сред. Хор. ад.	62,39	75,92	64,64	62,88	69,11	57,39	36,98	16,29
Профессионал, на которого хотели бы походить	10,01**	3,66	0,89	7,84**	12,78***	14,20***	2,21	3,90
Сред. Я	60,99	75,97	65,01	61,81	67,14	53,80	37,62	17,62
Сред. Профессионал	65,88	79,48	66,82	67,09	73,35	61,58	35,60	15,64
Преуспевающий человек	0,50	0,00	0,18	0,04	0,76	8,38**	6,80*	12,17***
Сред. Я	60,99	75,97	65,01	61,81	67,14	53,80	37,62	17,62
Сред. Преуспевающий человек	62,11	76,03	64,31	62,19	68,76	59,78	33,88	14,83
Неуспешный человек	229,61***	154,87***	233,56***	125,97***	128,06***	43,15***	1,55	45,42***
Сред. Я	60,99	75,97	65,01	61,81	67,14	53,80	37,62	17,62
Сред. Неуспешный человек	39,72	51,46	42,16	42,66	48,62	39,67	36,09	23,78
Пессимист	196,75***	113,78***	154,60***	145,27***	150,68***	27,82***	2,60	17,04***
Сред. Я	60,99	75,97	65,01	61,81	67,14	53,80	37,62	17,62
Сред. Пессимист	40,25	52,80	42,58	40,19	47,88	40,86	35,34	22,57
Человек, на которого не хотели бы походить	118,34***	122,24***	126,14***	81,01***	88,69***	29,74***	7,98**	12,90***
Сред. Я	60,99	75,97	65,01	61,81	67,14	53,80	37,62	17,62
Сред. Человека, на которого не хотели бы походить.	37,36	45,42	38,37	40,86	45,81	40,84	33,47	22,43

* - при $p \leq 0,05$; ** - при $p \leq 0,01$; *** - при $p \leq 0,001$

Таблица 6

Значимые различия средних между «Я» и различными «объектами» в общей выборке пятого курса (n=50) по методике СПА

	А-адаптация	С-самопринятие	П-принятие других	Е-эмоциональная комфортность	И-интернальность	Д-стремление к доминированию	Лужь	Эскапизм
Хорошо адаптированный человек	1,79	0,26	1,01	3,17	2,96	4,87*	3,29	0,01
Сред. Я	60,27	73,20	64,17	59,20	66,52	52,59	37,50	16,72
Сред. Хор.ад.	62,69	74,38	62,23	63,58	70,08	57,44	41,40	16,64
Профессионал, на которого хотели бы походить	6,62 *	1,08	0,12	4,77*	4,97*	14,73 ***	0,23	0,97
Сред. Я	60,27	73,20	64,17	59,20	66,52	52,59	37,50	16,72
Сред. Профессионала	65,16	75,69	63,50	64,61	71,32	61,90	36,52	15,48
Преуспевающий человек	0,16	0,01	2,92	0,41	1,09	10,99 **	0,66	10,52 **
Сред. Я	60,27	73,20	64,17	59,20	66,52	52,59	37,50	16,72
Сред. Преуспевающий человек	61,06	72,88	60,76	60,75	68,79	60,40	36,04	13,68
Неуспешный человек	196,38 ***	113,21 ***	159,73 ***	72,67 ***	120,83 ***	50,25 ***	9,07 **	0,99
Сред. Я	60,27	73,20	64,17	59,20	66,52	52,59	37,50	16,72
Сред. Неусп.	38,86	49,51	43,84	41,29	47,67	36,93	32,04	17,96
Пессимист	154,05 ***	107,32 ***	135,19 ***	62,75 ***	90,21 ***	31,46 ***	9,59 **	0,00
Сред. Я	60,27	73,20	64,17	59,20	66,52	52,59	37,50	16,72
Сред. Пессимист	40,53	48,77	44,81	42,15	49,74	38,64	31,04	16,76
Человек, на которого не хотели бы походить	65,21 ***	44,96 ***	49,36 ***	25,85 ***	31,67 ***	8,85 **	7,40 **	5,79*
Сред. Я	60,27	73,20	64,17	59,20	66,52	52,59	37,50	16,72
Сред. человека, на которого не хотели бы походить	38,84	49,57	45,33	43,63	50,12	43,66	32,36	14,08

*- при $p \leq 0,05$; ** - при $p \leq 0,01$; ***- при $p \leq 0,001$

На пятом курсе (табл. 6) значимых различий средних между «Я» и позитивными «объектами» становится шесть: сохраняются четыре значимых различия между «Я» и «Профессионалом, на которого Вы хотели бы походить», хотя в трех случаях – для

адаптации, эмоциональной комфортности и интернальности уровень значимости понижается до $p \leq 0,05$; сохраняется уровень значимости $p \leq 0,01$ различий средних между «Я» и «Преуспевающим человеком» для показателя стремления к доминированию; впервые обнаруживаются достоверные различия ($p \leq 0,05$) между «Я» и «Хорошо адаптированным человеком» для показателя стремления к доминированию.

Таким образом, внутренняя картина имплицитных представлений о различных аспектах своей социально-психологической адаптации у студентов нашей выборки вполне благоприятная. Студенты достоверно отличают себя от людей неуспешных и пессимистов, а также от тех, на кого они не хотели бы походить, по всем интегральным показателям СПА – адаптации, самопринятию, принятию других, эмоциональной комфортности, интернальности, стремлению к доминированию. Относительно позитивных «объектов» из 18-ти случаев в 11-ти ни разу не зафиксированы значимые различия средних, в 7 случаях в разных подвыборках от одного до шести раз значимые различия встретились.

Из 18-ти возможных значимые различия средних между «Я» и позитивными «объектами» по показателю «стремление к доминированию» были выявлены 14 раз, то есть студенты имплицитно полагают, что это свойство у них развито слабее, чем у людей-профессионалов, людей преуспевающих и хорошо адаптированных, что они менее способны доминировать над другими.

Напротив, по показателям самопринятия и принятия других из 18-ти возможных значимые различия средних не встретились ни разу ни в общей выборке, ни в подвыборках, то есть студенты имплицитно полагают, что хорошо адаптированные и преуспевающие люди, люди-профессионалы относятся к себе и к другим так же, как и они сами.

Как уже отмечалось, наибольшее число значимых различий средних выявлено для «Я» и «Профессионала, на которого Вы хотели бы походить». В пяти случаях из 6-ти студенты имплицитно полагают, что у них слабее развита интернальность, в четырех случаях из 6-ти, что у них хуже обстоят дела с эмоциональной комфортностью и адаптацией, чем у профессионалов.

Наконец, в одном случае, а именно, в женской подвыборке, выявлены достоверные различия, показывающие, что девушки-студентки имплицитно полагают, что уровень адаптации у них ниже, чем он должен быть у хорошо адаптированного человека.

Наряду с интегральными показателями по СПА были рассмотрены еще эскапизм и ложь (см. табл. 1-6).

Оказалось, что в общей выборке (200 чел.), женской подвыборке (160 чел.), подвыборках первого (92 чел.) и третьего (58 чел.) курсов студенты демонстрируют для «Я» статистически достоверно более низкий уровень *эскапизма*, чем для всех трех негативных «объектов» - «Неуспешного человека», «Пессимиста» и «Человека, на которого Вы не хотели бы походить». В то же время в мужской подвыборке (40 чел.) и подвыборке пятого курса (50 чел.) значимые различия по эскапизму между «Я» и тремя негативными объектами отсутствуют. Иными словами, для девушек и более младших студентов характерны имплицитные представления о неуспешных, пессимистичных людях и людях, на которых не хотелось бы походить, как о людях с более выраженным эскапизмом, тогда как для юношей и студентов пятого курса такие представления не характерны.

Для позитивных объектов по эскапизму получены следующие различия с «Я». Уровень эскапизма для «Я» статистически достоверно ниже, чем у «Преуспевающего человека» в общей выборке, женской подвыборке, а также в подвыборках третьего и пятого курсов. В мужской подвыборке и подвыборке первого курса достоверных различий по эскапизму между «Я» и «Преуспевающим человеком» нет.

Уровень эскапизма для «Я» также достоверно ниже, чем у «Профессионала, на которого Вы хотели бы походить» в общей выборке, женской подвыборке, подвыборке первого курса, тогда как в мужской подвыборке и подвыборках третьего и пятого курсов статистически достоверных различий не выявлено.

Статистически достоверные различия по эскапизму между «Я» и «Хорошо адаптированным человеком» отсутствуют как в общей выборке, так и во всех подвыборках. Судя по приведенным данным для юношей эскапизм вообще не входит в число свойств, которые они имплицитно полагают как важные для различения негативных и позитивных «объектов». Вероятно, также, что у юношей и девушек

имплицитные представления об эскапизме значительно различаются.

В общей выборке, женской подвыборке и подвыборке пятого курса показатели лжи для «Я» достоверно выше, чем для каждого из трех негативных объектов. В подвыборке первого курса показатели лжи для «Я» достоверно выше, чем для «Неуспешного человека» и «Пессимиста», а в подвыборке третьего курса показатели лжи для «Я» достоверно выше, чем для «Человека, на которого Вы не хотели бы походить». В мужской выборке значимые различия по показателю лжи между «Я» и негативными объектами отсутствуют.

Что касается позитивных объектов, то здесь во всех случаях, кроме одного, достоверные различия по показателю лжи между «Я» и тремя позитивными объектами отсутствуют. Только в одном из 18-ти случаев обнаружилось достоверное различие ($p \leq 0,05$) в женской подвыборке, где девушки для «Я» дали более низкий показатель лжи, чем согласно их имплицитным представлениям это характерно для «Хорошо адаптированного человека».

Как можно видеть, разные показатели СПА находятся в разном отношении к имплицитным представлениям студентов о социально-психологической адаптации, задающим субъективные критерии при ответах на конкретные вопросы опросника.

Если рассмотреть количество обнаруженных значимых различий между «Я» и негативными «объектами» и «Я» и позитивными «объектами», можно указать на следующие соотношения.

В *общей* выборке из 24 различий средних между «Я» и тремя негативными «объектами» статистически достоверными оказались все 24 различия, тогда как из 24-х различий средних между «Я» и тремя позитивными «объектами» достоверных различий оказалось 8, пять из которых – с «Профессионалом, на которого Вы хотели бы походить».

В *женской подвыборке* из 24-х различий средних между «Я» и тремя негативными «объектами» статистически достоверными также оказались все 24 различия, тогда как из 24-х различий средних между «Я» и тремя позитивными «объектами» достоверных различий оказалось 10, пять из которых – с «Профессионалом, на которого Вы хотели бы походить».

В *мужской подвыборке* из 24-х различий средних между «Я» и тремя негативными «объектами» статистически достоверными

оказались 18 различий, тогда как из 24-х различий средних между «Я» и тремя позитивными «объектами» достоверное различие было всего одно – с «Профессионалом, на которого Вы хотели бы походить».

В *подвыборке первого курса* из 24-х различий средних между «Я» и тремя негативными «объектами» статистически достоверными оказались 23 различия, тогда как из 24-х различий средних между «Я» и тремя позитивными «объектами» достоверных различий оказалось 4, три из которых – с «Профессионалом, на которого Вы хотели бы походить».

В *подвыборке третьего курса* из 24-х различий средних между «Я» и тремя негативными «объектами» статистически достоверными оказались 22 различия, тогда как из 24-х различий средних между «Я» и тремя позитивными «объектами» достоверных различий оказалось 6, четыре из которых – с «Профессионалом, на которого Вы хотели бы походить».

Наконец, в *подвыборке пятого курса* из 24-х различий средних между «Я» и тремя негативными «объектами» статистически достоверным оказалось 21 различие, тогда как из 24-х различий средних между «Я» и тремя позитивными «объектами» достоверных различий оказалось 7, четыре из которых – с «Профессионалом, на которого Вы хотели бы походить».

Если рассмотреть значимые различия между «Я» и отдельными позитивными объектами для всех выборок в целом, то для «Я» и «Хорошо адаптированного человека» из 48-ми возможных (8 показателей по СПА для 6 подвыборок, включая общую выборку) значимыми оказались 5 различий средних; для «Я» и «Преуспевающего человека» из 48-ми возможных значимыми оказались 9 различий средних; для «Я» и «Профессионала, на которого Вы хотели бы походить» из 48-ми возможных значимыми оказались 22 различия средних.

Рассмотрим также соотношение значимых и незначимых различий между «Я» и всеми негативными «объектами», с одной стороны, и «Я» и всеми позитивными «объектами», с другой стороны. В этом случае для негативных «объектов» из 144-х возможных (8 показателей по СПА для 6 подвыборок, включая общую выборку, 3 негативных «объекта») статистически значимыми оказались 133 различия средних, а для позитивных «объектов» из 144-х возможных значимыми оказались 36 различий средних.

Таким образом, как можно видеть из приведенных выше данных, студенты нашей выборки и всех ее подвыборок в своих имплицитных представлениях явно не идентифицируют себя с людьми неуспешными, пессимистичными, людьми, на которых им не хотелось бы походить, и напротив, в наибольшей степени идентифицируют себя с хорошо адаптированными и преуспевающими людьми и, в меньшей степени, с людьми-профессионалами.

*Анализ взаимосвязей имплицитных представлений студентов
об СПА с успеваемостью*

Корреляционный анализ взаимосвязей показателей СПА с успеваемостью был проведен с целью выявить, влияют ли различные аспекты имплицитных представлений студентов о социально-психологической адаптации на реальную адаптированность студентов к учебному процессу в вузе. Эта часть исследования была проведена на подвыборке студентов первого курса ($n=92$). Для оценки успеваемости брались следующие показатели: «средний балл» за последнюю сессию, баллы по дисциплинам «Экономическая теория» и «Статистика». Отметим, что все показатели успеваемости оказались значимо коррелирующими друг с другом: средний балл положительно коррелирует с баллом по статистике (0,74, при $p \leq 0,001$), с баллом по экономической теории (0,71, при $p \leq 0,001$); балл по статистике положительно коррелирует с баллом по экономической теории (0,61, при $p \leq 0,001$).

Использование корреляционного анализа (по Пирсону) для «объекта» «Я» (табл. 7), то есть при традиционном использовании опросника СПА, показало, что связи между шестью интегральными показателями СПА и тремя показателями успеваемости практически нулевые. Иными словами, относительно адаптированности студентов к учебной деятельности методика СПА оказалась не прогностичной. Аналогично, практически нулевыми оказались связи успеваемости с шестью интегральными показателями СПА для всех негативных «объектов» - «Неуспешного человека», «Пессимиста» и «Человека, на которого Вы не хотели бы походить» (см. табл. 11-13).

Таблица 7

Корреляционные связи между показателями по методике СПА и успеваемостью студентов первого курса для «объекта» «Я»

Показатели СПА	Баллы успеваемости	Адаптация	Самопринятие	Принятие других	Эмоциональная комфортность	Интегральность	Среднее к доминированию	Ложь	Эскапизм	Средний балл	Экономическая теория	Статистика
Средний балл		0,08	0,15	0,02	0,09	-0,09	-0,00	-0,18	-	1,00	0,71 ***	0,74 ***
Экономическая теория		-0,04	0,04	-0,00	-0,03	-0,02	-0,18	-0,05	0,22 *	0,71 ***	1,00	0,61 ***
Статистика		0,12	0,10	0,12	0,08	0,15	-0,00	-0,09	-0,13	0,74 ***	0,61 ***	1,00

* - при $p \leq 0,05$; ** - при $p \leq 0,01$; *** - при $p \leq 0,001$

Таблица 8

Корреляционные связи между показателями по методике СПА и успеваемостью студентов первого курса для «объекта» «Хорошо адаптированный человек»

Показатели СПА	Баллы успеваемости	Адаптация	Самопринятие	Принятие других	Эмоциональная комфортность	Интегральность	Среднее к доминированию	Ложь	Эскапизм
Средний балл		0,21*	0,22*	0,14	0,18	0,15	0,08	-0,05	-0,29
Экономическая теория		0,06	0,06	0,11	0,08	-0,00	-0,06	-0,07	-0,21*
Статистика		0,20	0,16	0,13	0,15	0,08	0,08	-0,26*	-0,25

* - при $p \leq 0,05$; ** - при $p \leq 0,01$; *** - при $p \leq 0,001$

Для позитивных «объектов» картина получилась несколько иной. Для объекта «Профессионал, на которого Вы хотели бы походить» (см. табл. 9) все связи, как и в предыдущих случаях, оказались практически нулевыми. Однако для «объекта» «Преуспевающий человек» (см. табл. 10) был выявлен ряд статистически значимых связей. Так, для «Преуспевающего человека» интегральный показатель «самопринятие» оказался достоверно связанным со всеми тремя показателями успеваемости студентов-первокурсников (со средним баллом (0,35, при $p \leq 0,001$),

с баллом по статистике (0,30, при $p \leq 0,01$) и с баллом по экономической теории (0,22, при $p \leq 0,05$). Это означает, что чем выше у студентов успеваемость, тем более высокими показателями самопринятия характеризуются в их имплицитных представлениях преуспевающие люди, и наоборот, чем ниже успеваемость, тем как обладающие более низким уровнем самопринятия воспринимаются студентами преуспевающие люди. Отметим, что среди показателей успеваемости именно средний балл оказался наиболее информативным в плане его связей с имплицитными представлениями. Для «объекта» «Преуспевающий человек» средний балл успеваемости первокурсников оказался связанным не только с самопринятием (0,35, при $p \leq 0,001$), но и с адаптацией (0,25, при $p \leq 0,05$) и принятием других (0,24, при $p \leq 0,05$). Связь с показателем адаптации выявилась также для балла по статистике (0,25, при $p \leq 0,05$) (см. табл. 10).

Таблица 9

Корреляционные связи между показателями по методике СПА и успеваемостью студентов первого курса для «объекта» «Профессионал, на которого Вы хотели бы походить»

Показатели СПА	Адаптация	Самопринятие	Принятие других	Эмоциональная комфортность	Интернативность	Стремление к доминированию	Ложь	Эскапизм
Баллы успеваемости								
Средний балл	0,13	0,16	0,00	0,09	0,11	0,05	-0,04	-0,33 **
Экономическая теория	-0,02	-0,00	-0,02	-0,08	-0,02	-0,06	-0,07	-0,20
Статистика	0,15	0,14	0,04	0,06	0,11	0,04	-0,18	-0,25

* - при $p \leq 0,05$; ** - при $p \leq 0,01$; *** - при $p \leq 0,001$

Для «объекта» «Хорошо адаптированный человек» (см. табл. 8) также выявлены связи среднего балла успеваемости с самопринятием (0,22, при $p \leq 0,05$) и адаптацией (0,21, при $p \leq 0,05$).

Таким образом, если имплицитные представления о себе не являются прогностичными в плане успеваемости студентов, то их представления о преуспевающих людях такой прогностичностью обладают, то есть особенности имплицитных представлений студентов о преуспевающих и хорошо адаптированных людях

являются прогностичными в отношении успеваемости, особенно, среднего балла успеваемости.

Таблица 10

Корреляционные связи между показателями по методике СПА и успеваемостью студентов первого курса для «объекта» «Преуспевающий человек»

Показатели	Адаптация	Самопринятие	Принятие других	Эмоциональная комфортность	Интернальность	Стремление к доминированию	Ложь	Эскапизм
Баллы								
Средний балл	0,25*	0,35**	0,24*	0,14	0,16	0,12	-0,09	-0,32**
Экономическая теория	0,10	0,22*	0,09	-0,02	0,02	-0,04	-0,14	-0,25
Статистика	0,25*	0,30*	0,20	0,12	0,07	0,10	-0,19	-0,35

* - при $p \leq 0,05$; ** - при $p \leq 0,01$; ***- при $p \leq 0,001$

Если наряду с интегральными показателями СПА взять и такой показатель, как эскапизм, то обнаруживается еще ряд связей с успеваемостью. Для «объекта» «Я» именно эскапизм оказался единственным показателем, с которым средний балл оказался статистически значимо и отрицательно коррелирующим (-0,22, при $p \leq 0,05$). Для «объекта» «Преуспевающий человек» эскапизм показал отрицательные и статистически значимые связи со всеми тремя показателями успеваемости: со средним баллом (-0,32, при $p \leq 0,01$), с баллом по статистике (-0,35, при $p \leq 0,001$), с баллом по экономической теории (-0,25, при $p \leq 0,05$). Для объекта «Хорошо адаптированный человек» эскапизм также показал отрицательные и статистически значимые связи с тремя показателями успеваемости: со средним баллом (-0,29, при $p \leq 0,01$), с баллом по статистике (-0,25, при $p \leq 0,05$), с баллом по экономической теории (-0,21, при $p \leq 0,05$). Для объекта «Профессионал, на которого Вы хотели бы походить» эскапизм показал отрицательные и статистически значимые связи с двумя показателями успеваемости: со средним баллом (-0,33, при $p \leq 0,01$) и с баллом по статистике (-0,25, при $p \leq 0,05$).

Таблица 11

Корреляционные связи между показателями по методике СПА и успеваемостью студентов первого курса для «объекта» «Неуспешный человек»

Показатели Баллы	Адаптация	Само-принятие	Принятие других	Эмоциональная комфортность	Интернальность	Стремление к доминированию	Ложь	Эскапизм
Средний балл	-0,11	-0,13	0,03	-0,11	-0,06	-0,02	0,10	0,30**
Экономическая теория	-0,12	-0,12	-0,03	-0,15	-0,13	-0,00	0,14	0,23*
Статистика	-0,16	-0,08	0,03	-0,20	-0,07	-0,03	0,16	0,22*

* - при $p \leq 0,05$; ** - при $p \leq 0,01$; *** - при $p \leq 0,001$

А вот из негативных «объектов» значимые и в этом случае положительные связи с эскапизмом обнаружены только для «Неуспешного человека»: со средним баллом (0,30, при $p \leq 0,01$), с баллом по экономической теории (0,23, при $p \leq 0,05$) и с баллом по статистике (0,22, при $p \leq 0,05$).

Таблица 12

Корреляционные связи между показателями по методике СПА и успеваемостью студентов первого курса для «объекта» «Пессимист»

Показатели СПА Баллы успеваемости	Адаптация	Самопринятие	Принятие других	Эмоциональная комфортность	Интернальность	Стремление к доминированию	Ложь	Эскапизм
Средний балл	0,02	-0,08	0,07	0,08	0,07	-0,02	0,02	-0,00
Экономическая теория	0,05	-0,03	0,06	0,06	-0,01	0,00	0,06	0,02
Статистика	0,03	0,00	0,08	0,10	0,03	-0,03	0,11	-0,00

* - при $p \leq 0,05$; ** - при $p \leq 0,01$; *** - при $p \leq 0,001$

Показатель лжи по СПА обнаружил всего одну отрицательную и статистически значимую связь с успеваемостью. Это полученная для «объекта» «Хорошо адаптированный человек» связь между показателем лжи и баллом по статистике (-0,26, при $p \leq 0,05$).

Корреляционные связи между показателями по методике СПА и успеваемостью студентов первого курса для «объекта» «Человек, на которого Вы не хотели бы походить»

Показатели СПА	Баллы успеваемости	Адаптация	Самоприятие	Принятие других	Эмоциональная комфортность	Интернальность	Стремление к доминированию	Ложь	Эскапизм
Средний балл		0,03	-0,04	0,06	0,09	0,01	-0,03	0,01	0,07
Экономическая теория		0,03	-0,06	0,12	0,00	0,04	0,02	-0,16	0,08
Статистика		0,05	0,02	0,05	0,10	0,05	0,05	0,06	-0,03
Средний балл		0,03	-0,04	0,06	0,09	0,01	-0,03	0,01	0,07

* - при $p \leq 0,05$; ** - при $p \leq 0,01$; *** - при $p \leq 0,001$

Таким образом, использование техники ЛОСД позволяет выявить взаимосвязи имплицитных представлений студентов о различных аспектах социально-психологической адаптации с успеваемостью, отражающей степень их реальной адаптированности к учебному процессу.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Глотова Г.А., Неуймина И.В., Андрущенко О.С. Дифференциальная психосемантика представлений студентов о социально-психологической адаптации // Известия Уральского государственного университета. Серия 1. Проблемы образования, науки и культуры. Вып. 21, № 50. Екатеринбург: Изд-во Урал. ун-та, 2007. С. 234-241.

О.С.Виндекер

ПОНЯТИЕ МОТИВАЦИОННОГО СТИЛЯ В ПСИХОЛОГИИ

Дифференциальная психология как наука одной из своих задач обозначает поиск оснований, факторов, которые лежат в основе тех или иных индивидуально-психологических различий. Традиционными стали исследования в области темпераментальных, эмоциональных, когнитивных, перцептивных различий.

В последнее время особое внимание исследователей привлекает проблема мотивационных различий между людьми. В настоящей статье рассматривается проблема индивидуальных особенностей мотивации. Следует отметить, что до сих пор нет четкого ответа на