

## АФІЛІАТИВНІ ТЕНДЕНЦІЇ ПІДЛІТКІВ ІЗ БАГАТОДІТНИХ СІМЕЙ

### AFFILIATIVE TENDENCIES OF TEENAGERS FROM LARGE FAMILIES

У статті висвітлено результати дослідження афіліативних тенденцій у підлітків із багатодітних сімей. Зроблено спробу обґрунтувати особливості сімейної конфігурації як умови задоволення потреби особистості в спілкуванні, встановленні теплих, довірливих стосунків на основі взаємної довіри та поваги. Розглянуто, яке значення має спілкування (і, зокрема, афіліація) для розвитку особистості в підлітковому віці. Описано наявні в психологічній науці погляди на афіліацію, що у своїй більшості визначають її як особливий вид стосунків, які базуються на взаємній повазі, бажанні приносити задоволення співрозмовнику та отримувати його прихильність, одночасному збагаченні обох сторін. Зроблено акцент на тому, що мотивація афіліації у своїй структурі містить дві протилежні тенденції – прагнення до прийняття та страх знехтування. Узагальнено дані стосовно прояву цих тенденцій у підлітків. Наголошено на негативних наслідках (емоційний дискомфорт, фрустрація та інші дисгармонійні емоційні стани), що виникають при домінуванні тенденції «страх знехтування». За результатами емпіричного дослідження встановлено, що підлітки з багатодітних сімей та сімей з однією дитиною чи двома не мають значних відмінностей у прояву тенденції «страх знехтування»: в обох групах ці показники входять до діапазону значень середнього рівня. При цьому прагнення до прийняття, як було виявлено, є вищим у підлітків із контрольної групи, відтак, вони більшою мірою потребують встановлення надійних стосунків, в основу яких лягають відчуття приналежності та прихильності. Отримані результати вказують на підтвердження припущення про існування певних особливостей афіліації в підлітків із багатодітних сімей і дозволяють нам зробити висновок про те, що велика сім'я, наявність постійної можливості спілкування (із сиблінгами) можуть виступати тими умовами, що сприяють задоволенню афіліативної потреби.

**Ключові слова:** афіліація, афіліативні потреби, підлітковий вік, сім'я, спілкування.

The article presents the results of a study of affiliation tendencies in adolescents from large families. An attempt is made to substantiate the peculiarities of the family configuration as a condition for satisfying the personality's need for communication, establishing warm, trusting relationships based on mutual trust and respect. The author considers the importance of communication (and, in particular, affiliation) for the development of personality in adolescence. The views on affiliation available in psychological science are described, which for the most part define it as a special type of relationship based on mutual respect, the desire to please the interlocutor and gain his favor, and the simultaneous enrichment of both of them. The emphasis is placed on the fact that the motivation of affiliation in its structure contains two opposite tendencies – the desire for acceptance and the fear of rejection. The data on the manifestation of these tendencies in adolescents are summarized. The author emphasizes the negative consequences (emotional discomfort, frustration and other disharmonious emotional states) that arise when the "fear of rejection" tendency dominates. The empirical study found that adolescents from large families and adolescents from families with one or two children do not have significant differences in the manifestation of the "fear of rejection" tendency – in both groups, these indicators are within the range of average values. At the same time, the desire for acceptance was found to be higher in adolescents from the control group, which means that they need to establish reliable relationships based on a sense of belonging and attachment to a greater extent. The findings confirm the assumption that there are certain features of affiliation in adolescents from large families and allow us to conclude that a large family and the availability of constant communication (with siblings) can be conditions that contribute to the satisfaction of the affiliation need.

**Key words:** affiliation, affiliation needs, adolescence, family, communication.

УДК 159.922.736.4  
DOI <https://doi.org/10.32782/2663-5208.2023.53.8>

#### Вдовіченко О.В.

д.психол.н.,  
професор кафедри теорії та методики  
практичної психології  
Південноукраїнський національний  
педагогічний університет  
імені К.Д. Ушинського

#### Мартинюк Д.О.

здобувачка II курсу другого  
(магістерського) рівня вищої освіти  
соціально-гуманітарного факультету  
Південноукраїнський національний  
педагогічний університет  
імені К.Д. Ушинського

**Постановка проблеми.** Період переходу від дитинства до дорослості, як і будь-який етап сходження на більш високу сходинку розвитку, супроводжується кризою, що відображає суперечливі тенденції особистісного зростання. З одного боку, у підлітка відбувається зниження навчальної мотивації, виникають конфлікти з батьками та вчителями, формується протестна поведінка, підвищується емоційна збудливість, що призводить до частих змін настрою, а з іншого боку, розширюється сфера продуктивної діяльності, розвиваються вольові якості, з'являється відчуття дорослості. У цей час закладаються основи свідомої поведінки, вибудовується загальна спрямованість у формуванні моральних установок, виникає ідеал особистості, починає

утворюватися система особистісних цінностей. Основними психологічними потребами підлітка стають наступні: самоствердження, незалежність від дорослих, визнання своїх прав з боку інших людей, спілкування та прийняття однолітками. Остання знаходить своє відображення в понятті афіліації, адже підліток прагне саме до створення довірливих, теплих, емоційно значущих стосунків.

У підлітковому віці афіліативні потреби формуються на тлі зміни провідного типу діяльності – з навчальної на інтимно-особистісне спілкування. Саме в процесі спілкування реалізуються намагання заслужити повагу та визнання, заробити авторитет серед однолітків, підтвердити свою унікальність. Зв'язок між комунікативними здібностями та задоволені-

стю афіліативних потреб не є одностороннім: комунікативна активність та здатність особи до встановлення контактів, побудови ефективного діалогу впливають на задоволеність афіліативної потреби, а наявність афіліативних мотивів, у свою чергу, підштовхує юну особистість до пошуку нових форм спілкування та вдосконалення своїх навичок. Метою афіліації в будь-який віковий період є не лише пошук підтримки та симпатії з боку інших, але й прагнення цю підтримку надавати, вибудовувати стосунки, що задовольнятимуть потреби обох сторін. З огляду на те, що потреба в афіліації стає рушійною силою у взаєминах саме підлітка, сприяє розвитку комунікативних здібностей та соціалізації загалом, досить актуальним стає вивчення умов, що сприяють їй задоволенню.

**Аналіз попередніх досліджень і публікацій.** Одна з перших згадок про афіліацію належить Г. Мюрею, який у 1938 році визначив її як прагнення до тісного контакту з близькими людьми, вірної дружби, бажання принести задоволення співрозмовнику та досягати його прихильності. Варто зазначити, що певні особливості, що збігаються з характеристикою таких стосунків, наданих Г. Мюреєм, ще раніше були описані А. Адлером при розкритті явища соціального інтересу. Так, соціальний інтерес ним розумівся як прагнення до співпраці та близькості, готовність виявляти довіру, співчуття, турботу – усі ті явища, що частково становлять зміст афіліації.

Подальший розвиток ідей про афіліацію можна віднайти в працях Д. Макклелланда, Х. Хекхаузена, Д. Макадамса. Д. Макклелланд розглядає мотив афіліації як один із провідних, серед яких також виокремлює мотиви влади та досягнення та розуміє під ними несвідоме прагнення людини до тісних зв'язків і дружніх взаємин з іншими. Людей, що мають високу потребу в афіліації, він характеризує як таких, що є зацікавленими в теплих, довірливих стосунках, схильними до співпраці [9].

Д. Макадамс, натхнений ідеями М. Бубера, Г. Салівана, А. Маслоу, створює концепцію мотиву близькості. Мотивація близькості осмислюється цим ученим як стан людини, сутність якого розкривається через такі характеристики: 1) радість та взаємна зацікавленість; 2) безперервний діалог; 3) відкритість, зв'язок, єдність, обопільна налаштованість; 4) гармонійність взаємин; 5) піклування про добробут іншого; 6) уникнення маніпуляцій у спілкуванні та зверхнього ставлення; 7) входження до самоцінного контакту своїм буттям, а не прагненням до побудови стосунків чи отримання зовнішньої винагороди [8].

Х. Хекхаузен розглядає афіліацію значно ширше – як певний клас повсякденних і водночас фундаментальних соціальних взаємодій,

що умістовлюється в спілкуванні з іншими, яке приносить задоволення та збагачує обидві сторони. Основними перешкодами на шляху до встановлення афіліації він вважає нерівний розподіл ролей у спілкуванні та прагнення однієї зі сторін використовувати співрозмовника у власних інтересах і для задоволення своїх потреб [7].

У сучасній психології бажання особистості встановлювати близькі, довірливі стосунки з іншими частково розглядається в межах теорії самодетермінації Р. Райана та Е. Десі. Учені виокремлюють три основні потреби людини, що є вродженими та постають «внутрішніми психологічними умовами, необхідними для постійного психологічного зростання, цілісності та благополуччя» [6, с. 229]. До них належать: 1) потреба в автономії – самостійному ініціюванні та контролі своєї поведінки; 2) потреба в компетентності – впевненості в ефективності своєї діяльності, відчутті успішності; 3) потреба у зв'язках з іншими – побудові надійних стосунків. Задоволення цих потреб, на думку авторів теорії, є запорукою ефективного функціонування та оптимального розвитку людини. Отже, встановлення надійних стосунків, в основу яких лягають відчуття приналежності та прихильності, постають однією з умов особистісного зростання та самоактуалізації [6].

Погляди на афіліацію вітчизняних дослідників суттєво не відрізняються від уявлень, поширених у зарубіжній психології. Так, під нею розуміють особливий вид стосунків, що будується на емоційному зв'язку між людьми та характеризується їх взаємним прийняттям і прихильністю [1].

Афіліація розглядається і як елемент мотиваційно-потребової сфери. Мотив афіліації осмислюють як складову губристичної мотивації, в основі якої лежить потреба в самоствердженні, самовдосконаленні та досягненні успіху [1].

Людину, у якої мотив афіліації є актуалізованим та здійснює вплив на її діяльність, наділяють такими властивостями, як впевненість у собі, невимушеність та соціальна сміливість. Ініціативність та висока активність у спілкуванні пояснюються її бажанням отримати схвалення з боку інших, жагою самоствердження, утім, зазвичай вона користується симпатією та повагою оточення, оскільки намагається вибудувати стосунки з ними на основі довіри, вірності та дружби [1; 5].

Формування мотиву афіліації пов'язують як з умовами сімейного виховання особистості, так і з особливостями її спілкування з однолітками. Вважається, що він може актуалізуватися на будь-якому етапі життя людини [6].

Як зазначалося вище, у підлітковому віці афіліація становить одну з основних потреб,

і те, наскільки вона буде задоволеною, багато в чому залежить від комунікативної компетентності особистості. Варто зауважити, що попри всю значущість, якої набувають для підлітка спілкування та взаємодія з однолітками загалом, ці процеси можуть ускладнюватися певними психологічними особливостями, зумовленими віковими характеристиками. Так, перешкодами на шляху до побудови ефективної комунікації можуть ставати соціальна незрілість, конформізм, нездатність до передбачення повною мірою наслідків своїх дій, інтолерантність, відмова від традиційних моральних цінностей тощо [2; 3]. Напевно, цим і пояснюється те, що в цей період відзначається підвищення двох протилежних афіліативних тенденцій: зростає як прагнення до встановлення теплих, довірливих стосунків, так і страх бути відкинутим [5]. Страх знехтування стає причиною незадоволення таких важливих потреб, як прийняття, схвалення, повага, віднаходження свого місця серед інших, і призводить до переживання особистістю емоційного дискомфорту, фрустрації та інших дисгармонійних емоційних станів [4].

**Постановка завдання.** З огляду на вищевикладене, вкрай важливим є продовження пошуків тих чинників, що сприяють задоволенню афіліативної потреби, а також визначення умов, за яких це відбувається. На нашу думку, однією з таких умов може ставати конфігурація сім'ї, оскільки у великій родині підліток завжди має співрозмовників у особі своїх братів та/або сестер і, відтак, набуває можливості вдосконалювати свої комунікативні навички, та задовольняти потреби в спілкуванні. Мета статті полягає у визначенні особливостей прояву афіліативних тенденцій у підлітків із багатодітних сімей.

**Виклад основного матеріалу.** У дослідженні взяли участь 60 респондентів віком від 13 до 15 років, 30 із яких увійшли до експериментальної вибірки (належали до багатодітних сімей) і 30 – до контрольної (походили з сімей з однією або двома дітьми). Для вивчення афіліативних тенденцій застосовувалася методика «Мотивація афіліації» А. Меграбяна, що містить дві шкали відповідно до запропонованої структури цієї мотивації – прагнення до прийняття та страх знехтування. Проаналізуємо розподіл отриманих показників у вибірці підлітків із багатодітних сімей (табл. 1).

Більшість досліджуваних експериментальної вибірки має середній рівень прагнення до прийняття та середній рівень страху знехтування. У 9 осіб було виявлено низький рівень потреби в прийнятті, що свідчить про те, що вони не прагнуть до створення довірливих, теплих взаємин, не намагаються налагоджувати позитивні стосунки з іншими людьми. 4 досліджувані мають високий рівень сподівання на афіліацію, тобто їм притаманне очікування схвалення з боку оточення, самоствердження в спілкуванні. Наявність такої потреби може спонукати їх до прояву активності та ініціативи у взаємодії, виборі стратегії співпраці з іншими.

Більшість досліджуваних експериментальної вибірки (21 особа) має середній рівень прояву страху відкидання. 4 респонденти мають високий страх знехтування, що може ставати на заваді встановленню довірливих стосунків з іншими, перешкоджати самореалізації особистості у сфері спілкування. 5 підлітків мають низький рівень прояву страху бути відкинутим, отже, їм властиве відчуття задоволеності від комунікації з іншими, пошук нових контактів.

Важливим при інтерпретації результатів застосованої методики є також і встановлення співвідношення розглянутих тенденцій. Так, на основі індексів прагнення до прийняття та страху знехтування (за допомогою визначення медіан у кожному ряді показників) можна виокремити ще чотири типи мотивів: високий–низький (прагнення до прийняття вище медіани, а страх знехтування – нижче), низький–низький (показники за обома шкалами нижче медіани), високий–високий (показники за обома шкалами вище медіани), низький–високий (прагнення до прийняття вище медіани, страх знехтування – нижче). Результати наведено в табл. 2.

Таблиця 2

**Співвідношення афіліативних тенденцій в експериментальній вибірці**

| Тип мотиву | К-сть досліджуваних | %     |
|------------|---------------------|-------|
| В–Н        | 8                   | 26,67 |
| Н–Н        | 7                   | 23,33 |
| В–В        | 7                   | 23,33 |
| Н–В        | 8                   | 26,67 |

Таблиця 1

**Розподіл досліджуваних експериментальної вибірки за рівнями прояву мотивів афіліації**

| Шкала                  | Низький рівень |       | Середній рівень |       | Високий рівень |       |
|------------------------|----------------|-------|-----------------|-------|----------------|-------|
|                        | К-сть осіб     | %     | К-сть осіб      | %     | К-сть осіб     | %     |
| Прагнення до прийняття | 9              | 30    | 17              | 56,67 | 4              | 13,33 |
| Страх знехтування      | 5              | 16,67 | 21              | 70    | 4              | 13,3  |

Таблиця 3

**Розподіл досліджуваних експериментальної вибірки за рівнями прояву мотивів афіліації**

| Шкала                  | Низький рівень |       | Середній рівень |       | Високий рівень |       |
|------------------------|----------------|-------|-----------------|-------|----------------|-------|
|                        | К-сть осіб     | %     | К-сть осіб      | %     | К-сть осіб     | %     |
| Прагнення до прийняття | 4              | 13,33 | 20              | 66,67 | 6              | 20    |
| Страх знехтування      | 6              | 20    | 19              | 66,33 | 5              | 16,67 |

Отже, 8 підлітків мають мотиви типу В–Н, що характеризує їх як таких, що прагнуть до спілкування, не відчують страху перед новими знайомствами, переважно отримують позитивні емоції від комунікації. До групи Н–Н увійшло 7 підлітків, яких можна охарактеризувати як таких, що не відчують ані позитивних, ані негативних емоцій від спілкування та почуваються комфортно як при взаємодії, так і без неї. 7 досліджуваних мають співвідношення мотивів В–В, тобто може бути наявний внутрішній конфлікт, що полягає в бажанні встановлювати довірливі, емоційно значущі стосунки з іншими людьми та наявності страху, через який вони не можуть це бажання втілити. 8 осіб увійшли до групи Н–В, вони уникають спілкування, полюбляють самотність.

Розглянемо тепер, яким чином розподілилися досліджувані за рівнями прояву афіліативних тенденцій у контрольній групі (табл. 3).

Як ми бачимо, середній рівень прагнення до прийняття наявний у 20 осіб, що більше, ніж у експериментальній вибірці. Менша кількість осіб (4 підлітки) порівняно з першою групою має низькі показники за шкалою «Сподівання на афіліацію», і в більшій кількості осіб (6 підлітків) ці показники високі.

Розглянемо, як саме співвідносяться афіліативні тенденції в контрольній вибірці (табл. 4).

Таблиця 4

**Співвідношення афіліативних тенденцій у контрольній вибірці**

| Тип мотиву | К-сть досліджуваних | %     |
|------------|---------------------|-------|
| В–Н        | 6                   | 20    |
| Н–Н        | 8                   | 26,67 |
| В–В        | 9                   | 30    |
| Н–В        | 7                   | 23,33 |

Більшість підлітків цієї групи має мотиви типу В–В, тобто в них однаково високі потреба в прийнятті та страх знехтування. У 8 осіб було виявлено співвідношення мотивів Н–Н, отже, рівень прояву тенденцій до прийняття та страху знехтування є низьким. У 6 досліджуваних вищою є потреба в прийнятті, а в 7 – страх знехтування.

Для того, щоб підтвердити наявність статистично значущих відмінностей у рівні прояву прагнення до прийняття та страху знехтування залежно від розміру сім'ї порівняємо показ-

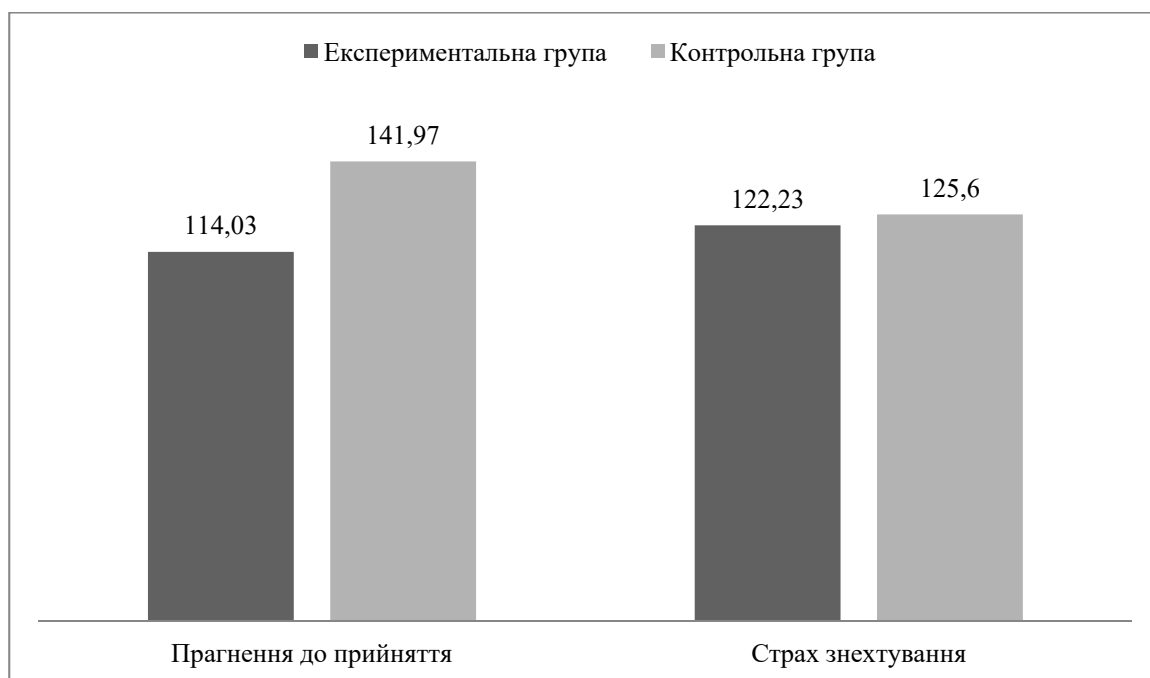


Рис. 1. Показники афіліативних тенденцій у експериментальній та контрольній вибірках



ники, отримані в першій вибірці, із показниками контрольної групи (рис. 1).

Помітними є відмінності між середніми значеннями показників двох груп за шкалою «Прагнення до прийняття». У контрольній вибірці, як ми бачимо, вони значно вище, що свідчить про те, що досліджувані, які до неї увійшли, відчувають значно більшу потребу у встановленні емоційно значущих контактів, прихильності, прийнятті. Статистична значущість виявлених відмінностей підтверджувалась за допомогою  $t$ -критерію Стьюдента ( $t_{\text{емп}} = 2,628$ , отже, відмінності достовірні на рівні значущості  $p = 0,05$ ).

Середні значення за шкалою «Страх знехтування» майже не відрізняються. Застосування  $t$ -критерію Стьюдента підтвердило, що наявні розбіжності не є статистично значущими ( $t_{\text{емп}} = 0,291$ ). Отже, можна зробити висновок про те, що експериментальна та контрольна вибірки не відрізняються за проявами саме цієї тенденції.

Викликає зацікавленість співвідношення показників за шкалами в кожній групі. У контрольній вибірці прагнення до прийняття є вищим, ніж страх знехтування, у той час, як в експериментальній із незначною різницею перевищує страх знехтування. Цей факт може потребувати проведення додаткових досліджень.

#### **Висновки з проведеного дослідження.**

Афіліація, що являє собою встановлення теплих, довірливих, емоційно значущих стосунків з іншими, у підлітковому віці постає для особистості засобом самоствердження, досягнення визнання, підтвердження своєї унікальності, а, отже, відіграє значну роль у його особистісному становленні. Однією з умов, що уможливорює задоволення афіліативної потреби, як було встановлено в проведеному дослідженні, виступає конфігурація сім'ї. Наявність у підлітка братів і сестер, повсякденне спілкування з ними, змога вдосконалювати свої комунікативні навички, отримувати досвід теплих і щирих стосунків виступають основою для формування в нього відчуття прийняття іншими. При цьому слід зазначити, що страх знехтування в цьому віці не залежить від вказаних умов – у підлітків з обох типів сімей він

знаходиться на середньому рівні, що може пояснюватися певною мірою набуттям високої значущості середовища однолітків для підлітка, актуальністю пошуків свого місця серед них, загостренням переживання проблеми самотності. Подальші пошукування будуть спрямовуватися на визначення інших соціально-психологічних особливостей, що відрізняють підлітків із багатодітних сімей.

#### **ЛІТЕРАТУРА:**

1. Бабатіна С.І., Скрипка Н.А. Мотивація афіліації у структурі потребнісно-мотиваційної сфери особистості. *Інсайд: психологічні виміри суспільства* : матер. міжнар. конф. Херсон : ВД «Гельветика», 2019. Вип. 1(16). С. 25–27.
2. Вінс В., Сіренко О. Особливості розвитку міжособистісних інтеракцій у підлітковому віці. *Актуальні проблеми сучасної психології: шляхи становлення особистості* : збірник наукових статей за матеріалами Міжнародної науково-практичної офлайн-онлайн конференції учнівської молоді, студентів, аспірантів, молодих учених та науковців, м. Переяслав-Хмельницький, 14–16 травня 2019 р. Переяслав-Хмельницький : «Видавництво КСВ», 2019. С. 320–325.
3. Купрєєва О.І. Психологічні особливості розвитку комунікативної компетентності підлітків. *Актуальні проблеми психології* : збірник наукових праць Інституту психології імені Г.С. Костюка НАПН України. Київ, 2019. Т. IX. Вип. 12. С. 134–146.
4. Степаненко Л.В. Вивчення мотивації афіліації як чинника прояву дисгармонійних емоційних станів підлітків. *Науковий часопис НПУ імені М.П. Драгоманова*. Серія 12 «Психологічні науки». Київ, 2013. Вип. 40. С. 329–334.
5. Юдіна Н.О. Особливості мотивації спілкування у підлітків з різним типом комунікативного реагування. *Психологія і особистість*. 2020. № 2(18). С. 177–188.
6. Deci E.D., Ryan R.M. The “What” and “Why” of goal pursuits: human needs and the self-determination of behavior. *Psychological inquiry*. 2000. Vol. 11. № 4. P. 227–268.
7. Heckhausen J., Heckhausen H. *Motivation and Action*. New York : Springer, 2018. 909 p.
8. McAdams D.P., Constantian C.A. Intimacy and affiliation motives in daily living: An experience sampling analysis. *Journal of Personality and Social Psychology*. 1983. № 45(4). P. 851–861.
9. McClelland D.C. *Human Motivation*. New York : Cambridge University Press, 1987. 642 p.