

Home Environment and the Competitiveness of Highly Accomplished Individuals in Four Talent Fields

Judith A. Monsaas
West Georgia College

George Engelhard, Jr.
Emory University

This study explores the relationship between home environment and the competitiveness of highly accomplished individuals in four different talent fields (world-class tennis players, Olympic swimmers, award-winning concert pianists, and eminent research mathematicians). A secondary analysis was made of interview protocols collected as a part of the Development of Talent Project (Bloom, 1985). Results indicate that individuals from home environments in which competitiveness is valued, modeled, and rewarded tend to be more competitive, $r(30) = .68, p < .001$. The competitiveness of individuals and their home environments varied significantly across talent fields, with the psychomotor fields being the most competitive. A significant interaction between talent field and home environment was also found. This was interpreted in terms of the goal structure of the psychomotor fields, which may be so strong that the talented individuals in these fields are highly competitive, even if their home environments are relatively less competitive.

Взаимосвязь между семейной средой и конкурентностью профессионально успешных людей на примере 4 областей профессиональной деятельности

Данное исследование изучает взаимосвязь между семейной средой и способностью конкурировать профессионально успешных людей из 4 областей (теннисисты мирового класса, пловцы — призеры Олимпийских игр, пианисты — лауреаты премий в области музыки, математики — ведущие специалисты в своей области). Вторичный анализ был сделан на основе протоколов интервью, собранных как часть проекта, посвященного исследованию развития таланта (Development of Talent Project, Bloom, 1985). Результаты показали, что индивиды, в чьих семьях конкурентность оценивалась как важное качество — моделировалось соответствующее поведение, практиковалось вознаграждение и т.д. - показали себя как более конкурентные, $r(30) = .68, p < .001$. Уровень конкурентности специалистов и влияние их семейного окружения значительно варьировались в зависимости от определенной профессиональной области — так, специалисты, обладающие определенной психомоторной компетентностью, зарекомендовали себя как более конкурентные. Значимая взаимосвязь между определенной областью таланта и семейной средой также была найдена. Эти показатели были проинтерпретированы в рамках так называемой «целевой структуры» (the goal structure) в психомоторной области, которая может быть настолько сильной, что талантливые люди являются конкурентными даже при недостаточном влиянии со стороны их семейного окружения.

Correspondence concerning this article should be addressed to Judith A. Monsaas, Department of Counseling and Educational Psychology, West Georgia College, Carrollton, Georgia 30118.

Введение в проблему

Человеческое поведение в социуме представляет собой сложный конгломерат конкурентных и кооперативных действий. Семья, образовательные институты, рабочий коллектив и другое социальное окружение вносят существенный вклад в развитие конкурентного и кооперативного поведения людей и их способностей (Mead, 1937). Исследования подобного рода делают акцент преимущественно на роли конкурентной и кооперативной окружающей среды и том вкладе, который определенная среда вносит в успешность выполнения человеком экспериментальных заданий (Deutsch, 1949a; Pepitone, 1980). И лишь сравнительно небольшое количество исследований посвящено изучению влияния двух факторов – семейной среды и области таланта – на уровень развития конкурентности людей.

Основная цель данного исследования – изучить взаимосвязь между семейной средой и индивидуальным уровнем конкурентности специалистов на примере выборки проекта по исследованию развития таланта (Development of Talent Project, Bloom, 1985). Исследование осуществлялось на выборке специалистов из 4 профессиональных сфер деятельности – теннисисты мирового класса, пловцы — призеры Олимпийских игр, пианисты — лауреаты премий в области музыки, математики — ведущие специалисты в своей области.

Предыдущие исследования показали, что семейная среда оказывает значительное влияние на развитие и реализацию таланта детей (Bloom, 1985; Sloan, 1985). В качестве теоретической основы объяснения того, как семейная среда может влиять на усвоение и развитие конкурентности, авторы использовали теорию социального научения Миллера, Долларда и Бандуры (Miller & Dollard, 1941; Bandura, 1977). Ключевая идея данной теории состоит в том, что люди усваивают определенное социальное поведение, которое моделируется значимыми людьми, подкрепляется через систему поощрений и наказаний, и, наконец, оценивается как имеющее ценность значимыми взрослыми. Думается, что присутствие всех трех компонентов в семейном окружении ребенка способствует развитию у них конкурентности.

Помимо семейного фактора решающую роль может играть и сама область таланта. Каждая такая область характеризуется определенной «целевой структурой» (goal structure). Если эта структура включает (предполагает) понятие конкурентности, то кажется вероятным, что успешные специалисты в этой области будут конкурентными в большей степени (к примеру, во многих спортивных областях). Согласно Дойчу (Deutsch, 1949a, 1949b, 1962), социальная ситуация конкурентности существует, когда есть столкновение целей нескольких индивидов, и только один из них может достичь своей цели.

Исходя из сформулированных выше теоретических положений, авторы провели данное исследование.

Гипотезы исследования

- 1) если конкурентность как определенная характеристика социального поведения моделируется, подкрепляется и признается значимой в условиях семейного воспитания, то специалисты из этого семейного окружения будут в большей степени конкурентными.
- 2) Специалисты из областей, где требуется высокий уровень психомоторной компетенции (теннисисты и пловцы), будут в большей степени конкурентными по сравнению со специалистами из артистической и когнитивной области по причине разных «целевых структур».
- 3) Конкурентность в семейном окружении варьируется в зависимости от области таланта, и конкурентность семейной среды специалистов с психомоторной компетенцией выше, чем конкурентность семейной среды специалистов из других сфер деятельности.

Выборка

Оригинальная выборка представляет собой участников проекта по исследованию развития таланта (Development of Talent Project, Bloom, 1985) – 120 признанных специалистов в своей области. Для проекта были выбраны три профессиональные области – спортивная (пловцы и теннисисты); область искусства (пианисты и скульпторы); интеллектуальная (математики и специалисты в области неврологии). Для данного исследования в случайном порядке из каждой области было взято 8 человек ($n = 32$).

Высокий уровень профессиональной успешности определялся по критериям успешности, специально выделенным для каждой области. Так, выборку теннисистов составили те, кто вошел в десятку лучших теннисистов по мнению ведущих теннисных организаций (Monsaas, 1985). Пловцы были выбраны на основе достижений в большом спорте – занимавшие призовые места на Олимпийских играх (Kalinowski, 1985). Успешность пианистов определялась по призовым местам в одном или нескольких международных конкурсах (the Chopin International Piano Competition or the Van Cliburn International Quadrennial Piano Competition). Выборку математиков составили лауреаты различных премий (Sloan Foundation Fellowships), внесшие существенный вклад в данную область знаний, в частности, академической деятельностью, имеющие высокий индекс цитирования (Science Citation Index, Gustin, 1985).

Процедура исследования

Процедура интервью, применявшаяся для основного исследования, составила от полутора до двух часов. Данные родителей были собраны преимущественно по телефону, интервью с учителями и тренерами проводились непосредственно с собеседниками. Основная цель интервью – получить как можно больше информации об испытуемых. В итоге, для оригинального исследования было составлено 7 субшкал, отражающих основные сферы развития и деятельности испытуемых: (1) личная информация; (2) семейная среда; (3) личностные особенности и основные черты; (4) время, отведенное для основного занятия (будущей профессии); (5) инструкции (со стороны родителей); (6) личностный интерес к выбранной сфере и мотивация; (7) значимое влияние (со стороны родителей).

Так как структура интервью не совсем отвечала целям, поставленным в данном исследовании, авторами были составлены две специальные шкалы, призванные оценить уровень конкурентности испытуемых и их семейного окружения. Для этого было сформулировано несколько (7) вопросов, отражающих стремление конкурировать с другими – за основу были взяты оценки, способности и особенности поведения, связанные с конкурентностью в научной литературе. Пилотная серия вопросов была апробирована на независимой выборке из тех же четырех областей (7 человек). В итоге финальная шкала содержала 5 утверждений, оценивающих уровень конкурентности испытуемых и их семейного окружения. Вопросы включали в себя утверждения о значимости победы и чувства превосходства над другими. На основе протоколов интервью все испытуемые были оценены относительно каждого утверждения по 3-х балльной шкале: *неконкурентный (0)*, *конкурентный (1)*, *с высоким уровнем конкурентности (2)*.

Подобная процедура была проведена и относительно оценки уровня конкурентности семейного окружения испытуемых. Ответы родителей типа «Мой муж считает, что если начинать играть, то нужно играть до победного» оценивались как отражающие *высокий уровень конкурентности (2)*. Ответы «Я не помню, чтобы меня наказывали за проигрыш, но существовало негласное ожидание, что я буду на высоте» расценивались как *конкурентные (1)*. Ответы подобно «Мы, конечно, его поддерживали, но не думаю, что для него было важным, чтобы он всегда был первым» оценивались как *неконкурентные (0)*.

Согласованность между оценками оценщиков составила 76% надежности.

Результаты

Взаимосвязь между семейной средой и конкурентностью

Как и предполагалось, взаимосвязь между семейной средой и конкурентностью оказалась высокой — $r(30) = .68$, $p < .001$. Особенности семейного окружения объясняют 46% дисперсии в данных по конкурентности.

Область таланта и конкурентность

На основе однофакторного дисперсионного анализа (one-way ANOVA), где в качестве независимой переменной выступала определенная область таланта, а зависимой переменной был уровень конкурентности, значимые различия были выявлены в уровне конкурентности в зависимости от области таланта — $F(3, 28) = 6.98$, $p < .01$. Общая описательная статистика представлена в таблице 1. Средние показатели в уровне конкурентности у теннисистов и пловцов значимо отличались от средних показателей в уровне конкурентности у пианистов и математиков в сторону наибольших значений.

Область таланта и конкурентность семейной среды

Еще один однофакторный дисперсионный анализ был сделан с учетом двух независимых переменных — области таланта и конкурентности семейной среды. Значимые различия в конкурентности семейной среды опять же касались определенной области таланта испытуемых — $F(3, 28) = 6.92$, $p < .01$. Основные показатели отражены в таблице 1. Отличия в средних значениях по показателям уровня конкурентности семейной среды были схожи с обнаруженными отличиями в средних значениях по показателям уровня индивидуальной конкурентности, с той лишь разницей, что отличия в средних по уровню конкурентности между семейным окружением пловцов и пианистов оказались незначимыми.

Влияние семейного окружения и области таланта на индивидуальный уровень конкурентности

Метод пошаговой регрессии был использован для выявления влияния двух факторов — семейного окружения и области таланта — на индивидуальный уровень конкурентности испытуемых. Основные результаты представлены в таблице 2. Семейное окружение значимо влияет на уровень индивидуальной конкурентности — $F(1, 24) = 35.05$, $p < .001$, в то время как область таланта, введенная в качестве второго предиктора, уже не оказывает значимого влияния — $F(3, 24) = 2.01$, ns. При совместном взаимодействии оба фактора оказывают значимое положительное влияние на уровень индивидуальной конкурентности — $F(3, 31) = 3.79$, $p < .05$. Таким образом, 69% дисперсии в данных по индивидуальной конкурентности объясняется влиянием семейной среды, областью таланта и их совместным взаимодействием.

Дополнительно корреляции между уровнем конкурентности и семейной средой подсчитывались отдельно по каждой области. Коэффициенты корреляций для теннисистов, пловцов, пианистов и математиков получились соответственно последовательности: $r(6) = .16$, ns; $r(6) = .05$, ns; $r(6) = .77$, $p < .05$; $r(6) = .91$, $p < .01$.

Общие результаты показывают, что «целевая структура», в целом, не увеличивает уровень конкурентности для пианистов и математиков, в то время как семейное окружение оказывает достаточное влияние. Касательно тех областей таланта, где необходима психомоторная компетентность, даже при минимальном уровне конкурентности семейного окружения, структура цели оказывает решающее значение для формирования индивидуального уровня конкурентности.

Выводы

Данное исследование подтверждает сформулированные выше гипотезы:

- 4) конкурентность как определенная характеристика социального поведения моделируется, подкрепляется и признается значимой в условиях семейного воспитания.
- 5) Специалисты из областей, где требуется высокий уровень психомоторной компетенции (теннисисты и пловцы), будут в большей степени конкурентными по сравнению со специалистами из артистической и когнитивной области по причине разных «целевых структур».
- 6) Конкурентность в семейном окружении варьируется в зависимости от области таланта, и конкурентность семейной среды специалистов с психомоторной компетенцией выше, чем конкурентность семейной среды специалистов из других сфер деятельности.

Таким образом, факторы семейного окружения и уровень индивидуальной конкурентности не должны быть рассмотрены как отдельно функционирующие конструкты. Именно семейное окружение является одним из ведущих факторов формирования индивидуального уровня конкурентности, что оказывает последующее влияние на успешность человека в определенной профессиональной сфере. Между тем, помимо семейной среды немаловажную роль в формировании конкурентности играет и сама область таланта, требующая от специалиста формирование у него определенной «целевой структуры» для успешной профессиональной реализации. Так, было показано, что некоторые виды спорта во многом являются именно такой областью. Поэтому у «специалистов» из данной области (спортсменов) решающим является не столько воспитание у них конкурентности в семье, сколько формирование у них необходимой «целевой структуры» – ориентированной на победу.

Данные результаты представляют собой научную ценность в области психологии индивидуальных различий по нескольким параметрам. Прежде всего, они были получены на уникальной выборке, состоящей из профессионально успешных людей из нескольких областей. Помимо прочего, данные позволяют по-новому взглянуть на те факторы, которые являются важными для достижения людьми успеха в своей профессиональной области, в частности, на роль именно фактора конкурентности. Многочисленные исследования до этого демонстрировали влияние именно скооперированного поведения на достижение успеха, подчеркивая негативную роль конкурентности. Тем не менее, как было показано выше, для некоторых областей конкурентность является важным фактором на пути достижения максимального успеха в своей профессии.

Безусловно, настоящее исследование не лишено своих ограничений и недостатков, касающихся размеров выборки и возможности обобщения полученных результатов. Так, например, было бы интересным подробнее изучить уровень индивидуальной конкурентности у специалистов, в чьих профессиональных сферах эта самая конкурентность играет второстепенную роль, в том числе у тех же пианистов и математиков. Такие данные позволили бы раскрыть проблему конкурентности в сфере искусства и науки. Однако эти и другие вопросы остаются за рамками данного исследования.

Table 1
Means and Standard Deviations by Talent Field for Individual Competitiveness and Home Environments

Measure	Tennis	Swim	Piano	Math
Individual competitiveness				
<i>M</i>	1.53	1.28	0.75	0.50
<i>SD</i>	0.55	0.63	0.62	0.51
<i>n</i>	8	8	8	8
	AAAAAAAAAA		BBBBBBBBBB	
Competitiveness of home environment				
<i>M</i>	1.19	0.94	0.47	0.19
<i>SD</i>	0.65	0.46	0.47	0.29
<i>n</i>	8	8	8	8
	AAAAAAAAAA		CCCCCCCCCC	
	BBBBBBBBBB			

Note. Three-point scales were used with the following categories: *not competitive* (0), *competitive* (1), and *very competitive* (2). Means connected with the same letter are not significantly different ($p < .05$), based on pairwise *t* tests (SAS Institute, 1985).

Table 2
Analysis of Variance for Joint Effects of Home Environment and Talent Field on Individual Competitiveness

Source of variation	Sum of squares ^a	Mean squares	<i>df</i>	<i>F</i>
Home environment (A)	5.682	5.682	1	35.05**
Talent field (B)	0.978	0.326	3	2.01
A × B	1.844	0.615	3	3.79*
Within-group (error)	3.891	0.162	24	
Corrected total	12.395		31	

* $p < .05$. ** $p < .001$.

^a Sequential sums of squares—Type I SS (SAS Institute, 1985).