

0
-898

Санкт-Петербургский государственный университет

На правах рукописи



КУЗНЕЦОВА
Ирина Викторовна

**МОТИВ АФФИЛИАЦИИ В МЕЖЛИЧНОСТНЫХ
ОТНОШЕНИЯХ**

19.00.05 — социальная психология

АВТОРЕФЕРАТ

диссертации на соискание ученой степени

кандидата психологических наук

Санкт-Петербург
2006

100a

Работа выполнена на кафедре социальной психологии Санкт-Петербургского государственного университета

Научный руководитель: доктор психологических наук, профессор
Куницына Валентина Николаевна

Официальные оппоненты: доктор психологических наук, профессор
Скрипкина Татьяна Петровна
кандидат психологических наук
Юркина Лариса Юрьевна

Ведущая организация: Ярославский государственный университет

09-06560

НПБ им КД Ушинского
РАО

Защита состоится «02» сентября 2006 г. в _____ часов на заседании
Диссертационного совета Д 212.232.53 по защите диссертаций на
при Санкт-Петербургском
льтет психологии, ауд.227,

библиотеке им. М.Горького
ерситета (Университетская

года

В.А. Чикер

ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА РАБОТЫ

Актуальность. В настоящее время признано, что эффективность совместной деятельности во многом определяется взаимоотношениями личностей в коллективе, при этом изучение условий и факторов, влияющих на межличностные отношения, является одной из наиболее актуальных и практически значимых задач. Важную роль играет степень удовлетворенности потребности в аффилиации (стремление к другим людям), и особенно такой ее составляющей как потребность в эмоционально- доверительном общении. Также значимым является изучение сочетания основных характеристик, сопровождающих аффилиативное взаимодействие (легкости, доверия, понимания и притягательности) на разных этапах межличностного общения, т.к. их роль до настоящего времени недостаточно изучена.

Подробное изучение мотива аффилиации, его составляющих, основных закономерностей развития в группах мужчин и женщин разных возрастов, выявление взаимосвязи с характерологическими и личностными особенностями, типичными стилями взаимодействия в семье в детстве, позволит использовать полученные результаты как в рамках диагностики и последующей коррекции, так и для помощи в формировании более успешных и эмоционально-доверительных отношений с окружающими людьми.

Полученные результаты могут способствовать достижению гармонии в межличностных отношениях, улучшению социально- психологического климата в коллективе, что делает указанную проблему актуальной и практически значимой.

Анализ литературы показал, что вопросы изучения мотивационной сферы, лежащей в основе общения, является одним из самых сложных для изучения. В основу работы положены идеи о понятии мотива аффилиации А. Мургеу и Н.Д. Твороговой; роль потребности в эмоционально- доверительных контактах в структуре мотива аффилиации изучалась в работах Я. Мазуркевича, Е. Мелибруды, К. Обуховского. Изучением основ общения в разных возрастах занимались И.С. Кон, В.А. Лосенков, Н.Д. Творогова, Г.В. Черникова; выявлению базовых единиц любого межличностного общения посвящены работы А. Адлера, Г.М. Андреевой, А. А. Леонтьева, А. Маслоу, В.Н. Панферова, В. М. Соковнин, М. D. Freedman, D. J. Kiesler, S. Ksionzky, A. Mehrabian, T.F. Leary, W. Scholl. Аффилиативное поведение и факторы на него влияющие, рассмотрены в работах Б.Г. Ананьева, С. Маргулис, Н. Б. Шкопорова, Дж. П. Фландерс, Schachter, Gouldner. Основные характеристики общения рассмотрены в работах Л.В. Жемчуговой, В. Н. Куницыной, К. К. Платонова, Т.П. Скрипкиной. О причинах возникновения трудностей в межличностном общении, связанном с его недостатком или переизбытком, о роли эмоционального общения для здоровья личности посвящены работы В. Залюбовской, Е.А.Климова, Н.Л.Коломинского, С.В. Кривцовой,

Е.С. Кузьмина, Л.В. Куликова, В.Н. Куницыной, В.А. Лабунской, Б.Ф. Ломова, В.Н. Мяснищева, Б.Д. Парыгина, Г. Салливана, Дж. Эйсендорф.

При всем многообразии исследований различных сторон общения до настоящего времени, в частности, не рассматривалось изучение взаимосвязи уровня мотива аффилиации и возрастных особенностей у мужчин и женщин, а также влияние характеристик аффилиативного взаимодействия на удовлетворенность межличностными отношениями.

Целью данной работы являлось изучение особенностей мотива аффилиации в межличностном общении в группах мужчин и женщин разного возраста.

Для выполнения поставленной цели было необходимо решение следующих **задач**:

1. Выявление структуры и описание мотива аффилиации, а также изучение диагностических возможностей различных методов, направленных на его изучение.
2. Рассмотрение взаимосвязи составляющих мотива аффилиации с полом и возрастом человека, личностными особенностями и с защитными механизмами.
3. Выявление уровней мотива аффилиации, описание личностных особенностей, характерных для конкретного уровня (составление психологического портрета).
4. Описание основных психологических характеристик аффилиативного взаимодействия: доверия, эмоционального притяжения, легкости и нацеленности на понимание, исследование их взаимосвязи.

Предметом исследования являются особенности структуры мотива аффилиации в межличностных отношениях в зависимости от возрастных и личностных особенностей у мужчин и женщин.

Гипотезы исследования

1. Мотив аффилиации является комплексным мотивом, включающим направленность на аффилиацию (направленность на аффилиативное поведение), потребность в эмоционально- доверительных отношениях и боязнь отвержения.
2. Выраженность мотива аффилиации и особенности аффилиативного поведения во многом определяются ведущим стилем взаимодействия в семье в детстве.
3. Высокая и низкая потребность в эмоционально- доверительном общении связана с действием защитных механизмов и/или несформированным коммуникативным навыком.
4. Структура характеристик мотива аффилиации меняется в зависимости от пола и возраста респондентов.

В качестве **объекта исследования** выступили респонденты подросткового, юношеского, среднего и зрелого возраста в общем количестве 402 человека (262 женщин и 140 мужчин) в возрасте от 18 до 64 лет.

Методы исследования. В рамках настоящего исследования использовались как известные методики, так и оригинальные, авторские методики, разработанные для анализа характеристик аффилиативного взаимодействия. В частности, для изучения потребности в эмоционально- доверительном общении использовалась методика Ю. М. Орлова «Потребность в общении», для изучения направленности на аффилиацию и боязни отвержения — методика А. Меграбяна в модификации М. Ш. Магомед-Эминова, для выявления особенностей межличностного общения — методика В.Н. Куницыной «СТАЛЬ», для измерения уровня и типа психологической защиты — методика Р. Плутчика «LSI — *Life Style Index*», кроме того, в работе использовались методика Г.Ю. Айзенка «Социальная мотивация общения», 16-факторный личностный опросник Р. Кеттелла (форма С), методика определения акцентуаций характера К. Леонгарда, опросник С.К. Нартовой — Бочавёр «Суверенность психологического пространства», опросник Ч.Д. Спилберга на выявление тревожности (личностной и ситуативной), для оценки отношений со значимыми людьми — методика В.Н. Куницыной «Значимость другого человека», для выявления типа привязанностей — методика В.Н. Куницыной «ПРИМАТ», метод беседы, также использовались авторские методики на выявление структуры отдельных характеристик аффилиативного взаимодействия и методика на выявление значимости этих характеристик.

При обработке, анализе и обобщении эмпирических данных использовались следующие методы: качественный анализ первичных данных; контент-анализ; а также первичные описательные статистики; параметрические методы сравнения выборок (t-критерий Стьюдента); дискриминантный анализ; корреляционный анализ; кластерный анализ; факторный анализ. Для математической обработки использовались пакеты Statistica 6.0 и SPSS.

Научная новизна. В результате проведенных исследований внесен существенный вклад в теорию социальной мотивации. Впервые показана связь мотива аффилиации с возрастными характеристиками личности у мужчин и женщин и основными характеристиками аффилиативного взаимодействия — доверием, эмоциональным притяжением, легкостью и нацеленностью на понимание в межличностном общении. Предложено разделение критерия «легкость» на демонстрируемую (легкость как уровень коммуникативной компетентности) и истинную (основа для взаимопонимания). В работе впервые рассмотрена взаимосвязь структуры мотива аффилиации с особенностями стиля воспитания, личностными, характерологическими особенностями, а также, защитными механизмами; предложена типология личности в зависимости от степени выраженности (уровня) мотива аффилиации. Разработаны две методики, направленные на выявление структуры аффилиативного процесса.

Выполненное исследование расширяет теоретические представления о мотиве аффилиации и о взаимосвязанных характеристиках аффилиационного процесса как

социально-психологических феноменах, вносит вклад в социальную психологию общения, социальную психологию личности, гендерную психологию. Полученные результаты дополняют представление о гендерных, возрастных, характерологических особенностях мотива аффилиации и выявляют связь его с личностными особенностями, особенностями стиля взаимодействия в семье, а также с защитными психологическими механизмами человека.

Практическая значимость работы. Предложен новый диагностический аппарат, направленный на выявление компонентов аффилиативного взаимодействия, влияющих на удовлетворенность межличностным взаимодействием; рассмотрены свойства людей с разным уровнем выраженности мотива аффилиации, выявлены стратегии и тактики людей с предпочтением определенных характеристик общения.

Полученные в исследовании данные о гендерных, возрастных, личностных особенностях потребности в аффилиации (эмоционально-доверительных отношениях) могут быть использованы в практической деятельности психологов и специалистов близких профессий при решении задач индивидуального, семейного консультирования, а также при выработке рекомендаций по профессиональному определению. Результаты исследования могут быть использованы при подготовке лекционных курсов и семинарских занятий по социальной психологии, возрастной психологии, а также могут явиться основанием для последующих социально-психологических исследований.

Соотнесение полученных данных со степенью удовлетворенности имеющимися отношениями, а также защитными механизмами позволяет использовать полученные результаты в диагностических целях — для выявления причин неудовлетворенности отношениями (как в группе, так и в межличностных отношениях), а рассмотрение факторов, влияющих на формирование мотива аффилиации, — для формирования лучших коммуникативных навыков в детстве.

Изучение основных характеристик общения, сопровождающих аффилиативное взаимодействие, выявление структуры этих характеристик у разных типов людей позволит использовать полученные результаты при воспитании и обучении, поможет при диагностике и профилактике трудностей в общении; появляется возможность более эффективно использовать коммуникативные особенности сотрудников организации при решении стоящих перед ними задач, а также способствовать более быстрому формированию сплоченности рабочей группы и коллектива в целом.

Положения, выносимые на защиту:

1. Мотив аффилиации является комплексным мотивом, структурные составляющие которого актуализируются в разные периоды в онтогенезе. Степень интенсивности одного из структурных элементов аффилиативного общения — потребности в эмоционально-доверительных отношениях — зависит от личностных особенностей человека, характерологических особенностей, защитных механизмов,

стиля взаимодействия в семье, истории его отношений с конкретным человеком и степени удовлетворенности этими отношениями.

2. Понимание в межличностном общении является основой для формирования эмоционально- доверительного общения. Легкость, эмоциональная притягательность и доверие являются свойствами, компенсирующими неудовлетворенность потребности в эмоционально- доверительных отношениях (высокая и низкая потребность).

3. Удовлетворение потребности в эмоционально- доверительном общении свидетельствует об умении устанавливать, поддерживать и развивать межличностные неформальные отношения. Чрезмерно высокая и заниженная потребности в совокупности с несформированностью коммуникативных навыков и наличием психологических защит приводит к неудовлетворенности имеющимися отношениями.

Апробация работы. Результаты работы обсуждались на заседаниях кафедры социальной психологи СПбГУ, а также в рамках проводимых автором занятий на факультетах психологии и прикладной информатики СПбГУ, факультетах психологии Балтийского Государственного Университета и Межрегионального института Экономики и Права. Результаты и основные положения отражены в шести публикациях.

Объем и структура диссертации. Диссертация состоит из введения, трех глав, выводов, заключения, приложений, списка литературы из 207 источников (из них 18 на иностранном языке). Общий объем работы — 200 страницы, иллюстрирован 9 таблицами, 7 рисунками, 12 диаграммами.

ОСНОВНОЕ СОДЕРЖАНИЕ РАБОТЫ

Во **введении** раскрывается актуальность темы исследования, определяются цель, задачи, предмет, объект исследования, формулируются гипотезы и положения, выносимые на защиту, раскрывается научная новизна и практическая значимость проведенного исследования, приводится описание используемых терминов.

Первая глава «Теоретические проблемы исследования» состоит из трех разделов, включает в себя теоретический анализ представлений отечественных и зарубежных исследователей мотива аффилиации в межличностных отношениях.

В первом разделе данной главы — *«Понятие аффилиации»* — установлено наличие двух акцентов в понимании мотива аффилиации: мотив аффилиации как потребность в эмоционально- доверительных отношениях (Ян Мазуркевич, К. Обуховский, Е. Бобнева) и как потребность человека в социальных контактах вне зависимости от чувств, испытываемых к референтной группе (Брем П. Буунк, Д.Макклеланд, Трифонов Е.В.).

Показана необходимость отличать аффилиативное поведение и мотив аффилиации. По аффилиативному поведению (или отсутствию такового) мы не можем судить о мотивах, лежащих в основе такого поведения и, в частности, о выраженности

мотива аффилиации, т.е. наличие или отсутствие аффилиативного поведения напрямую не связано с мотивом аффилиации. В основе аффилиативного поведения могут лежать различные мотивы, такие как мотив аффилиации, власти, достижения, боязни отвержения, стремление к самоутверждению и т.д.

Аффилиативное поведение в целом свойственно всем людям, однако его проявление отличается по интенсивности и связано с личностными особенностями, темпераментом, возрастом, культурой и причинами, лежащими в основе поведения. На формирование личностных особенностей, стилей взаимодействия с окружающими людьми оказывает большое влияние стиль взаимоотношений в семье, который накладывает отпечаток на построение дальнейших межличностных контактов (умение выражать чувства, предпочитаемый стиль общения, степень комфортного взаимодействия).

Во втором разделе — *«Связь уровней межличностного общения и мотива аффилиации»* показано, что стабильный мотив аффилиации проявляется в построении двухсторонней, взаимной, сбалансированной формы отношений. При этом в ситуации распада отношений (кризис, разочарование, пересмотр отношений) потребность в аффилиации обостряется, нередко возникает попытка построить новые отношения со «старым» собеседником, партнером. При невозможности формирования новых отношений может появляться депрессия, различные виды компенсаторного поведения (общение с природой, с животными, уход в хобби), возможен поиск нового собеседника.

Основными характеристиками аффилиативного взаимодействия являются понимание, доверие, легкость и эмоциональная притягательность собеседника. Их значимость и соотношение между собой зависят от индивидуальных особенностей собеседников, этапа развития отношений, уровня и истории развития этих отношений.

В третьем разделе — *«Трудности межличностного общения при недостатке / переизбытке аффилиации»* показано, что при неудовлетворенной потребности в аффилиации человек ощущает себя несчастным и одиноким.

Потребность в общении может быть в некотором роде здоровой, направленной на самопознание и развитие отношений, и болезненной, т.е. направленной только на поддержание неких фиксаций и установок. Болезненная потребность в общении намного острее, она менее разборчива к качеству отношений, чем здоровая; здоровая потребность более терпима к дефициту общения и более адекватно воспринимает качество общения.

Зависимые аффилиативные отношения (в основе ассиметричная потребность) менее гибки, практически не преобразуются, не развиваются дальше, эти отношения часто поддерживаются в одностороннем порядке, в отличие от партнерских отношений.

В результате проведения анализа теоретических и экспериментальных работ были описаны разнообразные подходы к изучению мотива аффилиации. В связи с разнообразным пониманием данного термина, необходимо более четкое представление о диагностических возможностях существующих методов. Выявлена необходимость

отличать affiliативное поведение и мотив affiliation. Наличие или отсутствие affiliативного поведения напрямую не связано с мотивом affiliation.

Вместе с тем, в литературе недостаточно рассмотрены вопросы возрастной динамики мотива affiliation, а также выявлению степени выраженности (уровням) мотива affiliation; отсутствует диагностический инструментарий для выявления основных характеристик общения; не рассматривались их взаимосвязь между собой (в комплексе).

Во второй главе — «Методы организации исследования» рассмотрены используемые в работе методики (в работе использовалось 15 методов сбора первичных данных), приведено их описание, рассмотрены оригинальные, авторские методики (2 методики).

Исследование прошло несколько этапов. На первом этапе проводилось выявление составляющих мотива affiliation (направленность на affiliation, боязнь отвержения, эмоционально- доверительное общение) в группах мужчин и женщин разного возраста. Разработана типология личности в зависимости от степени выраженности affiliation и количества используемых личностью защитных механизмов. Выраженность мотива affiliation рассматривалась как результат сочетания величины потребности в эмоционально- доверительных отношениях и направленности на affiliation.

На втором этапе исследования выявлялись личностные, характерологические особенности, а также типичные защитные механизмы для респондентов с разным уровнем выраженности потребности в эмоционально- доверительных отношениях. Описаны типовые психологические портреты для мужчин и женщин в разных возрастных периодах с разным уровнем потребности.

На третьем этапе проводилось изучение взаимосвязи степени выраженности потребности в эмоционально- доверительном общении с различными характеристиками affiliативного взаимодействия (легкостью, доверием, пониманием и эмоциональной притягательностью). Рассмотрены их сочетания, особенности взаимодействия, а также взаимосвязь со степенью удовлетворенности отношениями; проведен ретроспективный анализ воспоминаний, позволяющий восстановить роль каждой из характеристик affiliативного взаимодействия на разных уровнях развития межличностных отношений.

Третья глава — «Анализ эмпирического исследования».

В первом разделе третьей главы — «Динамика изменений основных составляющих мотива affiliation в группах мужчин и женщин разного возраста» представлены основные закономерности и рассмотрены взаимосвязи составляющих мотива affiliation с личностными и защитными механизмами, а также с типом взаимоотношений в семье (в детстве).

В результате исследования удалось получить динамику изменений основных составляющих мотива аффилиации с возрастом, для групп мужчин и женщин (диаграмма 1).

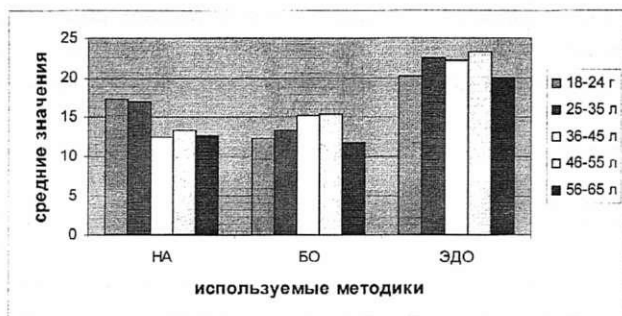


Диаграмма 1. Средние значения составляющих мотива аффилиации в разных возрастных группах

НА — направленность на аффилиацию (методика Меграбяна);

БО — боязнь отвержения (методика Меграбяна);

ЭДО — потребность в эмоционально- доверительных отношениях (методика Ю.Орлова)

Оказалось, что потребность в эмоционально-доверительных отношениях актуальна на протяжении всей жизни, изменение этой потребности колеблется незначительно. Направленность на аффилиацию с возрастом уменьшается, возрастает общий уровень психологических защит. Боязнь отвержения является независимой переменной и отдельно определяет специфику общения респондентов, наиболее тесно связана с личностной тревожностью, неуверенностью и общим уровнем психологических защит.

Рассмотрение аффилиативных составляющих в группах различного возраста показали, что потребность в аффилиации ярко выражена в возрасте 20-35 лет, в то время как люди более зрелого возраста склонны ограничивать круг общения, предпочитая общаться с меньшим количеством людей, но строить отношения более глубоко (снижается стремление к принятию и мера общительности).

В работе показано, что рассматриваемые переменные во многом дополняют друг друга, однако имеют свою специфику.

Чувствительность/ боязнь к отвержению является относительно самостоятельным показателем и тесно связана с такими личностными особенностями как тревожность, неуверенность, фрустрированность, а также с общим уровнем психологических защит и такими защитными механизмами как отрицание, проекция и гиперкомпенсация.

Направленность на аффилиацию связана с широтой, охватом, общей социальной активностью для установления отношений, при которых наблюдается некоторая

отстраненность и эмоциональная стабильность. Можно говорить о том, что направленность на аффилиацию близко к понятию аффилиативного поведения.

Потребность в эмоционально-доверительных отношениях больше проявляется в эмоциональном компоненте отношений, через теплоту, открытость в отношениях, ответственность и ранимость.

Мотив аффилиации по методике СТАЛЬ в основном связан с наличием коммуникативных навыков, а также с эгоцентричностью, властностью и авторитарностью, т.е. данная шкала в методике перспективна для анализа внешних аффилиативных проявлений, в основе которых находится стремление с помощью общения достичь своих целей.

В работе рассмотрены семь личностных типов в зависимости от степени интенсивности мотива аффилиации и количества защитных механизмов, используемых личностью (рис.1). Пять из них обладают незначительно выраженными защитными механизмами, и два — с защитными механизмами достаточно ярко проявляющимися. Значение (интенсивность) мотива аффилиации складывается из сочетания (слабая, средняя, высокая) его составляющих — направленности на аффилиацию (коммуникативные навыки) и потребности в эмоционально- доверительных отношениях.

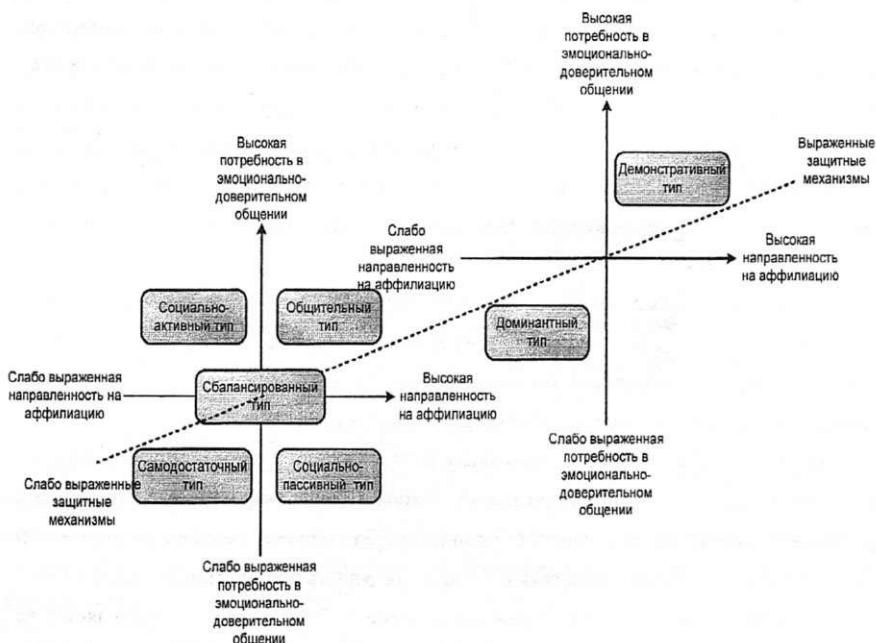


Рис.1 Типы личности в зависимости от степени интенсивности мотива аффилиации

Доминантный тип. Недостаток коммуникативных навыков при наличии большого количества защитных механизмов проявляется в поведении через некоторый демонстративный нонконформизмом, доминантность и критичность мышления.

Самодостаточный тип. Для этой группы характерна большая чем у категоричного типа уверенность в себе, более высокий самоконтроль и социальный интеллект. Т.е. респонденты этой группы не стремятся к общению, не обладает развитыми коммуникативными навыками, однако вполне удовлетворены жизнью, т.к. нашли свое место в ней.

Социально- пассивный тип. Развитые коммуникативные навыки при отсутствии внутренней потребности устанавливать близкие и доверительные отношения влияют на общую самооценку индивида, однако для этого типа личности характерно отсутствие инициативы, активности при вступлении в межличностный контакт.

Социально- активный тип. Высокая потребность влияет на наше взаимодействие с окружающими, на количество контактов, однако недостаточные коммуникативные навыки способствуют наличию некоторой неуверенности и тревожности у человека.

Сбалансированный тип личности наиболее характерен для рассматриваемой выборки. Он характеризуется средней выраженностью потребности в эмоционально- доверительных отношениях и средней направленностью на аффилиацию. Для этого типа личности характерна достаточная социальная смелость, адекватность самооценки и независимость суждений. Определенные социальные навыки позволяют взаимодействовать с окружающими не подстраиваясь под них, но при этом и не боясь признать свою ошибку.

Демонстративный тип. Чрезмерная общительность, социальная активность, импульсивность в поступках в сочетании с внутренней тревожностью и фрустрированностью, а также склонностью использовать защитный механизм регрессии, проявляется через артистичность, демонстративность в поведении.

Общительный тип личности характеризуется высокой общительностью, но меньшей, чем у демонстративного типа, большей рассудительностью, пронизательностью, аналитичностью мышления. Эта группа респондентов умеет и любит общаться, но эмоциональность не мешает им решать поставленные задачи.

Доверительный стиль взаимодействия в семье в детстве (табл. 1) проявляется во взрослом возрасте через большую открытость, активность, социальную смелость, отсутствие тревожности, ранимости и эмоциональной нестабильности и наиболее тесно связан с самодостаточным, сбалансированным и общительный типом.

Соотношение типа личности и стиля воспитания

| Тип личности | Стиль воспитания | Уровень значимости |
|---------------------|---------------------------|--------------------|
| категоричный | авторитарный | 0,289 |
| социально-пассивный | гиперопека | 0,387 |
| социально-активный | либерально-поддерживающий | 0,422 |
| демонстративный | равнодушно-дистанционный | 0,341 |
| самодостаточный | | 0,331 |
| сбалансированный | доверительный | 0,289 |
| общительный | | 0,370 |

Во втором разделе третьей главы «Выраженность потребности в эмоционально- доверительном общении у мужчин и женщин в разных возрастах» рассмотрены основные личностные, характерологические особенности групп, с разным уровнем выраженности потребности.

Во всех возрастных группах общая потребность в эмоционально- доверительных отношениях у женщин более высокая, чем у мужчин (кроме 25-36 лет). У мужчин эта потребность с возрастом выражена менее равномерно, чем у женщин, снижаясь к 50 годам, и, впервые, за все периоды, выравниваясь с женской выборкой в возрасте 60 лет.

Группы с низкой потребностью в эмоционально- доверительном общении характеризуются как избыточно общительные, эмоционально устойчивые, меньшей чувствительные или как более доминантные и подозрительные, чем группы со средними и высокими показателями.

Для групп с выраженной потребностью в эмоционально- доверительных контактах характерна смелость и инициативность в общении, ответственность, при этом наблюдается некоторая тревожность и неуверенность в себе.

Были обнаружены связи высокой потребности с такими характерологическими особенностями как педантичность, демонстративность и с дистимическим типом характера (по К. Леонгарду) (диаграмма 2).

Таким образом, аккуратность, ровное настроение, нерешительность у педантичного типа и добросовестность, пассивность, пессимистичное восприятие мира у дистимического типа, могут проявляться в общении через внешнюю эмоциональную холодность, отстраненность, негативизм. Эти люди мало открыты перед собеседником, в результате чего за внешней отстраненностью скрывается высокая потребность в более близких эмоциональных контактах.



Диаграмма 2. Сравнительный анализ характерологических особенностей для групп с разной выраженностью потребности в эмоционально- доверительных отношениях

Эмоциональность, демонстративность, истероидность также способствуют поиску эмоциональных отношений с окружающими, однако причины поиска доверительных отношений различны: поиск поддержки, оптимизма у педантичного и дистимического типа и желание найти внимание и почитание у демонстративного типа характера.

Для этой группы с низкой потребностью в эмоционально-доверительных отношениях характерны застревающий и гипертимный тип характера. Застревающий тип проявляется в сдержанности и принципиальности, чаще отрицается наличие потребности в общении; гипертимный тип характера, проявляется в общительности, энергичности, импульсивности, при этом возможно утомление и некоторое эмоциональное истощение от обилия контактов, что выражается в низкой потребности в эмоционально-доверительных отношениях.

На основе полученных данных можно сделать вывод, что в основе как сверх высокой, так и низкой потребности в эмоционально- доверительном общении могут лежать две причины: действие защитных механизмов и несформированность коммуникативных навыков.

Например, для групп с низкой потребностью свойственен большой объем контактов, высокая интенсивность общения, а также неумение ограничить частоту и интенсивность взаимодействия. В результате эти люди не удовлетворены имеющимися отношениями, однако устанавливать эмоционально- доверительные отношения уже не могут и не хотят. Для групп с выраженной потребностью в аффилиации характерна мягкость, общительность, социальная активность, но, уровень устанавливаемых контактов, интенсивность отношений оказываются недостаточными для возникновения удовлетворенности своими межличностными отношениями. Оптимальной потребностью в эмоционально- доверительных отношениях является ее среднее значение.

Третий раздел — «Характеристики аффилиативного взаимодействия» посвящен рассмотрению взаимосвязи индивидуальных и групповых оценок легкости,

понимания, доверия и эмоциональной притягательности, а также личностных и характерологических особенностей людей, желающих усиления одной из названных особенностей.

Для этой цели были разработаны две методики.

Первая методика направлена на выявление структуры характеристик аффилиативного взаимодействия и частично основана на социометрическом подходе. Она применима для замкнутой группы уже некоторое время находящейся вместе. Целью методики является выявление степени выраженности отдельных характеристик общения (степени легкости, доверия, понимания и притягательности) у каждого представителя группы, а также соотнесение их с внешними (групповыми) оценками. Были рассчитаны следующие индексы: «Эмоциональная экспансивность» (количество позитивных и негативных выборов реципиента по отношению к общему числу группы), «Адекватное взаимное отношение» (адекватность представления своих отношений), «ошибка оценки» (количество несовпадений при взаимных оценках с партнером) и «статус» (общее число выборов).

Вторая методика направлена на выявление значимости определенных характеристик аффилиативного взаимодействия адаптирована для индивидуальной работы. Целью данной методики является выявление наиболее часто используемых в межличностных контактах характеристик общения, с последующим их ранжированием по частоте встречаемости, а также выявление их желаемого сочетания.

В ходе исследования (рис. 2) соотношения индивидуальных и групповых оценок компонентов аффилиативного общения выявлено, что групповые и индивидуальные оценки связаны между собой лишь характеристикой «эмоциональная притягательность личности для группы» и такими индивидуальными свойствами аффилиативного взаимодействия, как легкость, доверие и притягательность человека. Можно предположить, чем больше человек строит свои отношения как легкие, доверительные, чем более притягательны для него окружающие, тем более притягательным будет такой человек и для группы.

Потребность в эмоционально- доверительных отношениях наиболее тесно связана с пониманием собеседника со стороны респондента. В группе выбирают как наиболее предпочитаемых тех, у кого высокая потребность в эмоционально- доверительном общении, и как менее предпочитаемых — с низкой потребностью.

Оказалось, что для женской части выборки наиболее значимой характеристикой межличностного общения является эмоциональная притягательность, в то время как для мужской выборки — понимание и легкость собеседника.

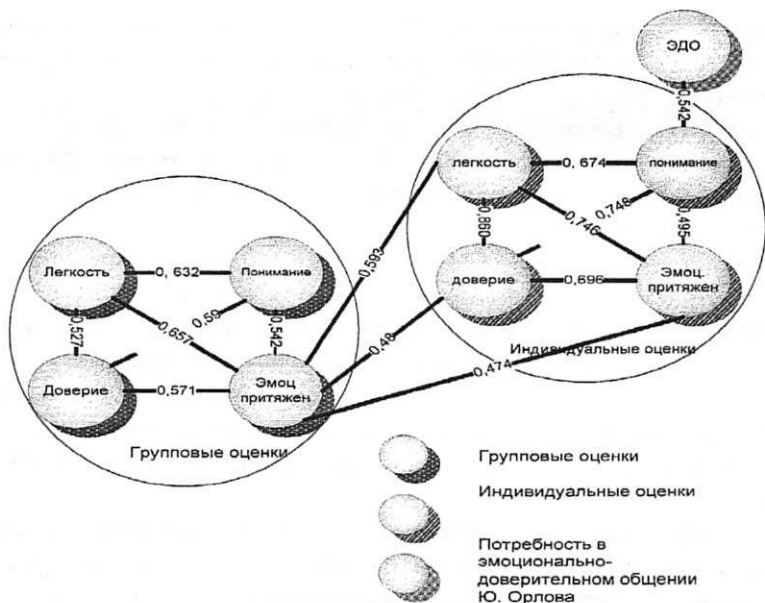


Рис. 2 Соотношение групповых и индивидуальных оценок по характеристикам аффилиативного взаимодействия

В результате исследования было выявлено, что легкость общения имеет две формы проявления: демонстрируемая легкость — как результат социально-психологической компетентности, и истинная легкость, основанная на эмоциональной притягательности собеседника, взаимопонимании и комфортности взаимодействия. Если демонстрация легкости и понимания собеседника возможны вне зависимости от уровня доверия к нему, то на основании истинной легкости и понимания собеседника строятся доверительные отношения. Кроме того, чем более отношения легкие и доверительные, тем выше они ценятся.

При этом самым интересным и притягательным собеседником является тот, кто нам понятен. Чем более привлекателен для нас человек, тем более позитивное отношение к нам мы ему приписываем.

В группах с завышенной и заниженной потребностью в эмоционально-доверительных отношениях выявлено стремление к установлению более легких, эмоционально-привлекательных и доверительных отношений, в то время как для людей со средне выраженной потребностью наибольшее значение имеет понимание собеседника.

Проведенные исследования позволили сделать следующие **выводы**:

1. Основными составляющими мотива аффилиации является потребность в эмоционально- доверительном общении и направленность на аффилиацию (аффилиативное поведение). «Боязнь отвержения» является независимой переменной, она самостоятельно определяет специфику общения респондентов и наиболее тесно связана с личностной тревожностью, неуверенностью и общим уровнем психологических защит.

Потребность в эмоционально-доверительных отношениях актуальна на протяжении всей жизни. Направленность на аффилиацию имеет тенденцию с возрастом уменьшаться, наиболее это заметно в группах мужчин.

3. Выявлены и описаны семь типов личности в зависимости от степени выраженности мотива аффилиации и количества защитных механизмов, используемых личностью.

4. Мотив аффилиации связан со стилями воспитания в семье в детстве. Доверительный стиль связан, на уровне тенденции, с такими аффилиативными типами как самодостаточный, общительный и сбалансированный и проявляется во взрослом возрасте через большую открытость, активность, социальную смелость, отсутствие тревожности, ранимости и эмоциональной нестабильности.

5. В основе сверх высокой потребности в эмоционально- доверительных контактах может лежать как социальная активность, эмпатия, феминность, открытость, ранимость, так и педантичность и демонстративность. Причинами неудовлетворенности потребности в эмоционально- доверительных отношениях могут являться вполне определенные защитные механизмы, а также несформированность коммуникативных навыков.

6. Группы с низкой потребностью в эмоционально- доверительном общении характеризуются как избыточно общительные, эмоционально устойчивые, меньшей чувствительные или как более доминантные и подозрительные, чем группы со средними и высокими показателями. Для групп с выраженной потребностью в эмоционально- доверительных контактах характерна смелость и инициативность в общении, ответственность, а также тревожность и неуверенность в себе.

7. Показана действенность разработанных методик на выявление индивидуальных и групповых оценок характеристик аффилиативного взаимодействия (легкости, понимания, доверия, эмоциональной притягательности).

Для людей с крайними значениями потребности в эмоционально- доверительных отношениях выявлено стремление к установлению более легких, эмоционально-привлекательных и доверительных отношений, в то время как для людей со средне выраженной потребностью наибольшее значение имеет взаимопонимание со стороны собеседника, партнера.

09-06580

8. Иерархическая структура основных характеристик аффилиативного взаимодействия изменяется в ходе динамики развития отношений. На первом этапе знакомства наибольшее значение имеет легкость и эмоциональная притягательность собеседника: с развитием отношений, по мере возникновения понимания и развития доверия именно доверие и понимание выходят на главенствующее место. При этом большое влияние оказывает общность интересов и совместная деятельность.

В заключении диссертации подводятся общие итоги работы, намечаются перспективы для дальнейшего исследования поведенческих проявлений мотива аффилиации и основных характеристик аффилиативного взаимодействия.

По теме диссертации опубликованы следующие работы:

1. Кузнецова И.В. Исследование взаимосвязи аффилиации и значимости // Сборник материалов научно-практической студенческой конференции 5-6 мая 1998.— СПб, 1998г.— с.33-35.
2. Кузнецова И.В. Потребность человека в эмоционально- доверительном общении // Тезисы Международной межвузовской научно- практической студенческой конференции 23-25 апреля 1999.— СПб, 1999.— с. 71-73.
3. Кузнецова И.В. Представление старшеклассников об уверенном поведении // тезисы международной межвузовской научно-практической студенческой конференции 13-15 апреля 2000, с.172-173.
4. Кузнецова И.В., Куницына В.Н. Проблема уверенности глазами старшеклассников // в материалах научной конференции 25-26 октября 2001г. Социальная психология: диалог Санкт- Петербург- Якутск, изд-во СПбГУ 2002г, стр 50-57.
5. Кузнецова И.В. Аффилиация и структурные элементы общения // в материалах Съезда психологов, изд-во СПбГУ июнь 2003, 67-80 с.
6. Кузнецова И.В. О роли некоторых психологических факторов при формировании коллектива // ж. Международная Академия №1, СПб, 2004г, 54-62 с.

Подписано в печать 16.02.2006
Формат 60x84 1/16. Бумага офсетная. Печать офсетная.
Усл. печ. л. 1,0. Тираж 100 экз.
Заказ № 275

Отпечатано в ООО «Издательство "ЛЕМА"»
199004, Россия, Санкт-Петербург,
В.О., Средний пр., д.24, тел./факс: 323-67-74
e-mail: izd_lemma@mail.ru