

Санкт-петербургский государственный университет

Выпускная квалификационная работа на тему:

СОЦИАЛЬНАЯ ПЕРЦЕПЦИЯ В СЕМЕЙНЫХ ОТНОШЕНИЯХ

по направлению подготовки 37.04.01 – Психология

основная образовательная программа «Социальная психология и политическая психология»

Выполнил:

Студент 2 курса

Дневная форма обучения

Ильина Татьяна Игоревна

_____ (подпись)

Рецензент

д.пс.наук, профессор

Шингаев Сергей Михайлович

Научный руководитель

к. пс.н., доцент

Яничева Татьяна Гелиевна

Санкт-Петербург,

2017

ОГЛАВЛЕНИЕ

Generating Table of Contents for Word Import ...

АННОТАЦИЯ

Для изучения особенностей социальной перцепции в супружеской паре было проведено исследование, рассматривающее связь удовлетворенности браком и близости взаимных представлений супругов. В исследовании приняли участие 36 семейных пар, которым было предложено ответить на вопросы комплекса психодиагностических методик, опираясь на собственную самооценку, а затем – от лица своего супруга. Из ответов для каждого испытуемого было составлено по два «портрета». Сопоставление портретов позволило вычислить уровень ошибки восприятия, для каждой пары и соотнести его с уровнем удовлетворенности браком. Измерялись: уровень удовлетворенности браком («Удовлетворенность браком» В.В. Столин, Т.Л. Романова, Г.П. Бутенко), представление о семье («Семантический дифференциал»), ведущий ресурс («Ведущий ресурс» по теории Дж. П. Фландерса), типы отношений к окружающим (Опросник Т. Лири). Обработка: корреляционный анализ, анализ таблиц сопряженности. Результаты: выявлена связь между удовлетворенностью браком и близостью взаимных представлений: чем меньше ошибка восприятия, тем выше уровень удовлетворенности браком – как для женщин, так и для мужчин. Подтверждена гипотеза о снижении уровня ошибки восприятия с течением времени. А также – гипотеза о корреляции между близостью взаимных представлений и разницей в возрасте. Таким образом, близость взаимных представлений является индикатором уровня удовлетворенности браком.

ABSTRACT

The aim of this research was to study the characteristics of social perception in a married couple, examining the relationship between satisfaction in marriage and the proximity of cross representations of spouses. The study involved 36 couples who were asked to answer the questions of a complex of psychodiagnostic methods, relying on their own self-esteem, and then - on behalf of their spouse. Two "portraits" were made from the answers for each person. Comparison of the

portraits allowed to calculate the level of perception difference for each couple and compare it with the level of satisfaction in marriage. The measures that were made: the level of satisfaction in marriage ("Satisfaction in marriage" by V.V. Stolin, T.L. Romanova, G.P. Butenko), the vision of the family ("Semantic differential"), the main resource ("The Main Resource" J.P. Flanders), types of attitude to the others (T. Leary Questionnaire). Data Processing: correlation analysis, conjugacy table analysis. Results: the relationship between satisfaction in marriage and the vicinity of mutual representations has been revealed: the less the perception difference is, the higher is the level of satisfaction in marriage - for both women and men. The hypothesis that the level of perception difference reduces over time was confirmed. The hypothesis of a correlation between the proximity of cross representations and the difference in age, was also confirmed. Thus, the proximity of cross representations indicates the level of marriage satisfaction.

ВВЕДЕНИЕ

Актуальность

Современный мир диктует жесткие условия человеку, который хочет жить, по крайней мере, «не хуже других» и быть достойным членом общества. В этих условиях люди должны быть бодрыми, работоспособными, готовыми быстро и качественно выполнять свои обязанности. Иначе их «стоимость» на рынке труда падает и появляется риск остаться за бортом корабля, плывущего в страну достатка и процветания. Безусловно, можно выделить множество факторов, влияющих на самочувствие и работоспособность человека – это и состояние физического здоровья, и уровень мотивации, и даже экология и политическая ситуация в стране. На наш взгляд, фактором, оказывающим очень значимое влияние на состояние человека – это его семья, а именно – благополучие в семейных отношениях. И, хотя к членам семьи может относиться довольно большое число близких людей, именно брачно-семейные отношения представляются нам наиболее близкими и значимыми, способными объединить двух изначально чужих людей в единое целое – в пару, разделяющую, помимо быта, и самые интимные стороны существа каждого из супругов.

Изучение благополучия брачно-семейных отношений дает поле для формулировки множества направлений исследования. Начиная с простого определения понятий, используемых для описания этих отношений и заканчивая выявлением факторов, оказывающих на них влияние. Наше исследование посвящено изучению особенностей взаимного восприятия супругов – социальной перцепции. Представляется, что завышенные или просто неверные ожидания от супруга часто становятся тем самым скалистым берегом, о который разбивается лодка семейного счастья.

Цель - изучить взаимосвязь восприятия супругами друг друга и удовлетворенности браком

Объект: семейные пары г. Санкт-Петербурга

Предмет Социальная перцепция, удовлетворенность браком.

Гипотезы.

- Согласованность представлений супругов о себе и о партнере связана с уровнем удовлетворенности браком
- Взаимосвязь согласованности взаимных представлений супругов о себе и о партнере проявляется по-разному у мужчин и женщин
- Совпадение представлений супругов о ведущих ресурсах партнера коррелирует с уровнем удовлетворенности браком
- Близость представления друг о друге выше у пар с большим стажем семейной жизни
- Близость представления друг о друге связана с разницей в возрасте супругов

Задачи

- Проверить взаимосвязь сходства взаимных представлений друг о друге с их удовлетворенностью браком.
- Проверить наличие гендерных различий во взаимосвязи удовлетворенности браком со сходством взаимных представлений супругов друг о друге
- Выявить взаимосвязь между удовлетворенностью браком и сходством представлений супругов о ведущем ресурсе партнера
- Определить наличие или отсутствие взаимосвязи между стажем семейной жизни и сходством взаимных представлений супругов
- Проверить наличие взаимосвязи между разницей в возрасте супругов и близостью их представлений друг о друге.

ГЛАВА 1. ТЕОРЕТИЧЕСКИЙ ОБЗОР ЛИТЕРАТУРЫ

1. Особенности социальной перцепции как феномена межличностного общения

Полноценная жизнь любого человека немыслима без других людей. Будучи существом биосоциальным, человек на протяжении всей жизни неизбежно взаимодействует с другими людьми, формируя межличностные отношения. Люди объединяются в различные группы, эти группы, в свою очередь, взаимодействуют между собой, и, таким образом, каждый человек оказывается субъектом множества отношений. Любые отношения основаны не просто на взаимодействии людей, но и на том, как они друг друга воспринимают. Наше представление о собеседнике, формат отношений с ним, определяется тем, как мы его оцениваем – по внешнему виду, поведению, сказанным словам. Эта оценка и позволяет нам сделать выводы (пусть и субъективные) о психологических особенностях собеседника, и уже на основе этих выводов формировать собственное поведение при дальнейшем общении с ним. Кроме того, адекватная оценка собеседника определяет уровень взаимопонимания между субъектами общения. Процесс восприятия одним человеком другого является обязательной составляющей общения и относится к социальной перцепции.

В 1947 году американский психолог и педагог Джером Сеймур Брунер, занимаясь изучением процесса восприятия, ввел термин «социальная перцепция» для определения механизма понимания, принятия людьми друг друга в процессе общения. Тем самым он предложил новый взгляд на феномен восприятия человеком человека. Дж. Брунер делает акцент на социальной обусловленности восприятия. Он считает, что восприятие зависит не только от характеристик объекта, но и от прошлого опыта субъекта: его намерений, значимости ситуации и т.д. Впоследствии термином «социальная перцепция» стали обозначать целостное восприятие не только объектов материального мира, но и «социальных объектов» и «социальных

ситуаций». Именно в этом понимании термин «социальная перцепция» и закрепился в литературе [5].

Стоит отметить, что восприятие «социальных объектов» имеет ряд особенностей, отличающих его от восприятия объектов материального мира:

- 1) в процессе восприятия «социального объекта», субъект не ограничивается оценкой внешне наблюдаемых сведений об объекте, но и прибегает к каузальной атрибуции – осуществляет интерпретацию поведения партнера по общению, исходя из предположений о его целях, мотивах, эмоциях;
- 2) восприятие «социальных объектов» в гораздо большей степени связано с эмоциональным компонентом, слиянием его с познавательными процессами;
- 3) «социальный объект» восприятия (будь то группа или индивид), не является пассивным по отношению к воспринимающему: воспринимаемый объект осуществляет целый комплекс активных действий, направленных на формирования благоприятного для своих целей собственного образа.

Так, восприятие «социального объекта» представляется принципиально иным процессом, чем восприятие объекта физического. Фриц Хайдер указывает на это отличие, отмечая, что люди могут намеренно манипулировать наблюдателем и использовать его в своих целях [27]. Впрочем, даже когда общение людей не носит манипулятивного характера в буквальном понимании, воспринимаемый человек является активным участником процесса социальной перцепции, имея возможность влиять на собственный образ, который формируется у партнера по общению. Важно также отметить, что социальная перцепция не сводится лишь к наблюдению, а является проявлением взаимно направленной активности двух (или более) партнеров по общению. Такое общение также не остается ситуативным, поскольку партнеры воспринимают друг друга в контексте всего их опыта, в том числе и взаимодействия с другими.

Таким образом, само понятие «перцепция» в социальной психологии является гораздо более широким, чем просто непосредственное отражение действительности, являясь гораздо более сложным процессом. А.А. Бодалев предлагает в данном случае использовать формулировку «познание человека человеком». И если в общепсихологическом плане возможно использовать модель «объект» и «субъект» для описания процесса социальной перцепции, то в социальной психологии такое упрощение влечет за собой возникновение смысловой неточности, поскольку исключает из модели взаимность процесса. Впрочем, это не мешает исследователям, включая и самого А.А. Бодалева, пользоваться в своих работах именно субъект-объектной моделью общения [11].

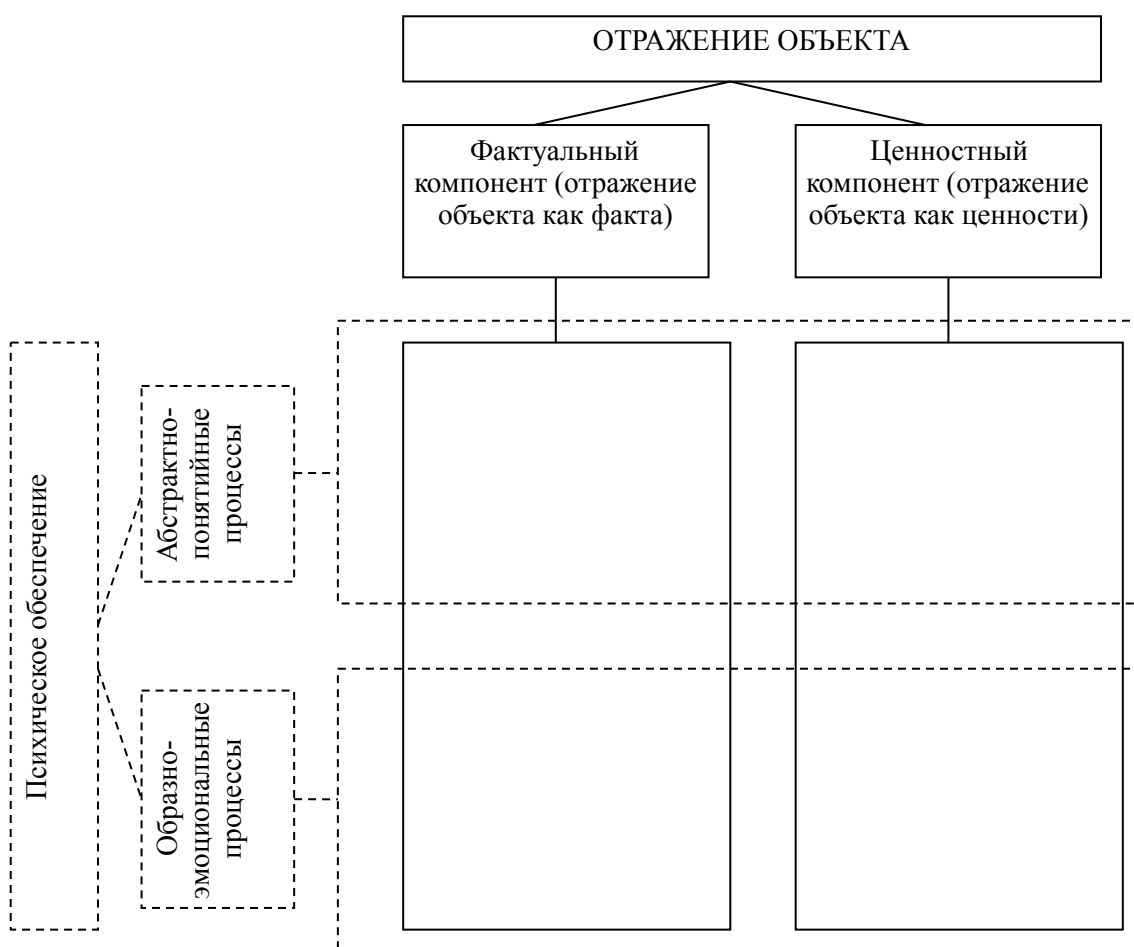
М.Р. Битянова определяет социальную перцепцию как восприятие внешних признаков человека, соотнесение их с его личностными характеристиками, интерпретацию и прогнозирование на этой основе его поступков [10].

В учебнике Я.Л. Коломинского «Социальная психология взаимоотношений в малых группах» социальная перцепция определяется как «способность субъекта воспринимать и оценивать основные параметры взаимоотношений членов группы» [25].

Наряду с термином «социальная перцепция» в психологии существует целый ряд синонимичных понятий: «межличностное познание», «межличностное восприятие», «социальное познание». Ю. Орн использует термин «интерперсональная перцепция» и понимает под ним «восприятие, понимание и оценивание друг друга в межличностном общении» [31]. А.А. Бодалев предлагает в данном случае использовать формулировку «познание человека человеком». Для того, чтобы сделать свое понимание феномена более наглядным, он разработал функционально-психологическую структуру отражения объекта субъектом (Рисунок 1). Основу этой структуры составляют два положения.

1. Процесс коммуникации регулируется двумя функциями – функция отражения и мотивационная функция. «Именно отражение объекта в ситуации общения, очевидно, является тем, что принято называть «социальной перцепцией» [12; 29]. В данном случае отражение представляет собой не только познание само по себе, но еще и содержит эмоциональный компонент. Эмоциональное отражение основывается на «оценивающих переживаниях». Предмет может отражаться как факт (объект в его внутренних и внешних отношениях) и как ценность (объект по отношению к потребностям субъекта). Таким образом, функция отражения представлена двумя аспектами: фактуальное отражение и ценностное отражение.

2. Другая составляющая отражения объекта субъектом – это абстрактно-понятийные процессы (выражение свойств объекта абстрактными понятиями: «честный-бесчестный», «добрый-злой»).



Таким образом, А.А. Бодалев разграничил функции социальной перцепции и механизмы их психического обеспечения. То есть социальная перцепция, по его мнению, состоит из отражения объекта как факта и отражение объекта как ценности, а обеспечиваются эти две функции эмоциональными и абстрактно-понятийными психическими процессами.

Стоит отметить, что описанный в данной схеме процесс «межличностного отражения» [12; 33] является не более чем составной частью феномена социальной перцепции, однако даже когда речь идет не о межличностном общении, а об отношениях между отдельным человеком и группой или несколькими группами, функционально-психологическая структура социально-перцептивного акта остается такой же.

Считается, что восприятие себя и другого человека может осуществляться несколькими путями:

- Во-первых, путем соотнесения собственной личности с другими;
- Во-вторых, через предположение человека о том, как его воспринимают другие люди;
- В-третьих, путем соотнесения результатов деятельности;
- В-четвертых, через наблюдение собственных состояний
- В-пятых – путем непосредственного восприятия внешнего облика [27].

Как видно, процесс взаимовосприятия можно представить в виде трех компонентов:

- 1) восприятие самого себя;
- 2) восприятие другого;
- 3) восприятие другими.

Г.М. Андреева в книге «Социальная психология» уточняет, что взаимопонимание в данном случае может толковаться по-разному. С одной стороны, это «понимание целей, мотивов, установок партнера по взаимодействию». С другой – «не только понимание, но и принятие, разделение этих целей, мотивов, установок»[6; 56]. В контексте темы нашего

диссертационного исследования именно второе понимание термина «социальная перцепция» представляется более ценным.

Процесс общения немыслим без взаимного понимания, поскольку общение между людьми отнюдь не сводится к непосредственному вербальному обмену информацией. В процессе общения зачастую невербальная его составляющая имеет большее значение. Марковская И.М., в книге «Основы социально-психологических знаний» пишет, что главной предпосылкой взаимопонимания между людьми является возможность их взаимного уподобления[30; 46]. В данном случае вместо идентификации – процесса рационального анализа слов и действий партнера, – ведущее значение имеет эмпатия – способность к сочувствию, сопереживанию, распознаванию эмоций партнера. Процесс эмпатии основан на том, что человек не «обдумывает», а старается «прочувствовать» состояние партнера по общению. Идентификация и эмпатия относятся к ряду основных механизмов социальной перцепции.

Краткий психологический словарь дает следующее определение понятию эмпатии: это «постижение эмоционального состояния, проникновение-вчувствование в переживания другого человека»[22; 483]. Эмпатия как составляющая социальной перцепции – это процесс, который гораздо ярче проявляется в ситуации общения в малых группах, где все ее члены находятся в непосредственном контакте друг с другом.

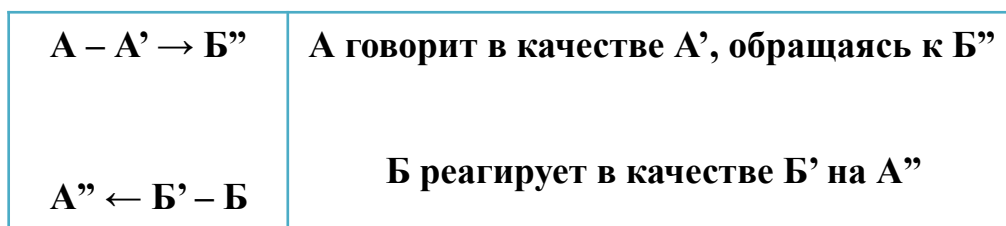
Следующий механизм социальной перцепции – это атрибуция - «наделение людей качествами, которые не могут быть результатом социальной перцепции, поскольку не присутствуют в явном виде во внешнем, доступном наблюдателю поведении, а атрибутируются (приписываются) им» [13; 45]. Под действие феномена атрибуции может попадать приписывание очень широкого класса характеристик: причин поведения, чувств, намерений, личностных качеств. Особое значение в процессе восприятия людьми друг друга имеет каузальная атрибуция, т.е. приписывание другому человеку причин его поведения в отсутствие

информации об этих причинах. Критерии для приписывания причин поведения могут быть различными: это и сходство поведения партнера с поведением другого человека, и опыт, и анализ своих собственных мотивов в подобной ситуации.

Еще один важный механизм социальной перцепции – это рефлексия – осознание объектом того, как он воспринимается и оценивается другими людьми. Этот процесс не сводится лишь к самопознанию, но является гораздо более сложным, поскольку включает выяснение того, как другие знают и понимают личностные особенности самого человека, какой образ он формирует у окружающих. И.С. Кон определяет рефлексия как: «глубокое, последовательное взаимоотражение, содержанием которого является воспроизведение внутреннего мира партнера по взаимодействию, причем в этом внутреннем мире в свою очередь отражается внутренний мир первого исследователя» [26; 124].

Дж. Холмс предложил следующую модель рефлексии. У каждого из партнеров по общению – А и Б существует представление о самих себе – А' и Б' соответственно. Кроме того, у каждого из них есть представление друг о друге: у А есть представление о Б – Б'', у Б есть представление об А – А''. Таким образом, коммуникация между А и Б может быть представлена в виде схемы (Рисунок 2):

Рисунок 2 Модель коммуникации



Вопрос о совпадении всех этих представлений составляет основу данного исследования. Мы предполагаем, что успех общения, а вслед за ним – и отношений, напрямую вытекает из сокращения разрыва в линиях А – А' – Б'' и А'' – Б' – Б. В контексте отношений между супругами сокращение этого разрыва представляет особую актуальность.

2. Социальная перцепция в супружеской паре как в малой группе.

По словам известного советского философа Л.М. Буевой, «группа является важнейшим элементом той «микросреды», которая окружает личность и оказывает на нее наиболее непосредственное воздействие». [14; 138]. И действительно, социальный характер существования человека в мире является неотъемлемой составляющей самого понятия «человек». Многочисленные эксперименты социальных психологов только подтверждают тот факт, что влияние группы на человека является гораздо более существенным, чем мы можем себе представить. И если известные эксперименты, например, касающиеся конформного поведения человека в группе демонстрируют влияние на человека совершенно посторонних людей, то что и говорить о том, как сильно на личность человека влияют его близкие.

Как ни стремится психология к тому, чтобы считаться точной наукой, она остается во многом и гуманитарной – слишком многое в ней основано на субъективном понимании каждого психолога предмета своего исследования. По словам профессора кафедры политической психологии СПбГУ Л.А. Вассоевича, до тех пор, пока каждому понятию в психологии не будет дано точное, однозначное и непротиворечивое определение, претендовать на точность психологии как науке очень сложно. Эта ситуация справедлива и для определения понятия «группа». Тем не менее, все многообразие определений можно свести к наиболее общим признакам, характерным для такой общности людей как группа. Так, например, Марвин Шоу в качестве этого признака выделяет *взаимодействие* членов друг с другом. По его словам, группа – это «коллектив, образованный двумя или большим числом людей, взаимодействующих друг с другом и влияющим друг на друга»[52; 107]. Аналогичное определение дает и профессор психологии Хоуп-колледжа в штате Мичиган, США, Дэвид Майерс, автор учебника по социальной психологии: «группа – два человека (или более), которые взаимодействуют

друг с другом дольше, чем несколько мгновений, влияют друг на друга и воспринимают себя как «мы»[29; 770].

В отечественной психологии А.И. Донцов проанализировал эволюцию слова «группа» на пути его превращения в понятие. Он выделил следующие вехи этого процесса:

- 1) в XVII в. термином «группа» художники и скульпторы обозначали единство фигур в композиции изобразительного материала, создающее целостное художественно впечатление;
- 2) в XIX в. этим термином стали обозначать реальные человеческие общности, для которых характерно объединение по некоторому отличительному признаку;
- 3) вторую половину XIX принято считать временем психологического открытия социальной группы как особой формы человеческих отношений;
- 4) начало XX века стало отправной точкой в становлении малой группы, то есть непосредственного окружения человека, его «микросреды» объектом изучения социальной психологии;
- 5) с 1930-х изучение групповых процессов в социальной психологии становится «классическим» направлением научных исследований [18; 17].

В социальной психологии принято классифицировать группы по различным признакам, в том числе и по численному. От того, сколько человек насчитывает группа, зависит не только структура группы, но и уровень контактов между людьми. Так, наиболее интересной в рамках данного исследования «малой группой» Л.Г. Почебут считает «немногочисленную общность людей, находящихся в непосредственном личном контакте и взаимодействии»[34; 307]. Одно из наиболее полных и точных определений дала Г.М. Андреева: «малая группа, по ее мнению, - это немногочисленная по составу группа, члены которой объединены общей социальной деятельностью и находятся в непосредственном личном общении, что

является основой для возникновения эмоциональных отношений, групповых норм и групповых процессов» [7; 189].

В социальной психологии нет однозначного мнения о минимальной численности малой группы. Так, по мнению некоторых исследователей группой может считаться объединение трех и более людей, по мнению других, диада также является группой. В рамках нашего исследования предпочтение отдается мнению Л.Г. Почебут, которая в учебнике «Социальная психология», написанном в соавторстве с И.А. Мейжис, причисляет диаду к малым группам.

Как видно из определений, члены малой группы постоянно взаимодействуют между собой, это взаимодействие неизбежно предполагает межличностный формат общения. Таким образом, взаимодействие людей малых группах неразрывно связано с феноменом социальной перцепции.

Как уже было сказано, в силу своей природы человек вовлечен во множество социальных связей. Но совершенно особое место среди них, на наш взгляд, занимают семейные отношения – отношения между супругами.

Можно назвать большое число параметров, отличающих семью от малых групп другого типа. Ю. Е. Алешина и Л. Я. Гозман считают, что важнейшими из них являются:

1) нормативная заданность: в каждой культуре существуют жесткие представления о том, какой ее нужно создавать, какими должны быть отношения между супругами и т. д.;

2) гетерогенность состава: современная семья - это практически всегда группа очень небольшого размера, от двух до пяти-шести человек, гетерогенная по полу и возрасту или, по крайней мере, по одной из этих характеристик;

3) закрытый характер семьи, то есть возможность вхождения в нее нового члена крайне ограничена и строго регламентирована, более того, при реализации даже этих редких возможностей семья довольно часто

распадается на две более или менее самостоятельно функционирующие единицы; выход из семьи также ограничен;

4) полифункциональность семьи;

5) тотальность включенности (в семейные отношения человек вовлечен полностью);

6) историчность: семья - это долговременная и очень динамичная группа [2, с.18].

В семье формируется уникальная ситуация общения. Субъекты общения являются близкими людьми, связанными не только совместной деятельностью, но и чувствами, при этом их связывает не кровное родство, а брачные отношения. Здесь проявляется как естественная, так и социальная природа человека, как материальная, так и духовная сфера социальной жизни [36, с. 56]. Супружеские (или брачные) отношения отечественные социологи определяют как «личностное взаимодействие мужа и жены, регулируемое моральными принципами и поддерживаемое присущими ему ценностями»[17, с. 15].

Французский философ М. Фуко определил супружеские узы как «искусство жить в браке»[44, с.67]. В этом контексте Л.Б. Шнейдер отмечает следующие характеристики супружеских отношений: дуальность по форме, универсальность по значению и специфичность по интенсивности и силе [47, с. 16].

Под дуальностью здесь понимается, с одной стороны, половой диморфизм, с другой – двойственность целей брака: продолжение рода и счастливая совместная жизнь.

Универсальность брака подразумевает долг каждого человека жить сообразно природе и, в то же время, быть полезным для окружающих и человечества в целом. Л.Б Шнейдер определяет матримониальную связь как универсальный закон.

Наконец, уникальность брачно-семейных отношений заключается в их кровно-родственном потенциале. Именно супружеские отношения

представляются наиболее важными и тесными из всех возможных отношений, требующих определенного искусства совместного бытия.

Безусловно, реалии сегодняшнего дня ставят под вопрос применимость теории Л.Б. Шнейдера, ведь первая же характеристика супружеских отношений – дуальность – оказывается спорной уже не только среди отдельных групп людей, но и для законодательства некоторых стран. Так, например, легализация однополых браков в некоторых европейских странах уже не позволяет говорить о половом диморфизме брачного союза. Кроме того, известное движение «чайлдфри» – людей, без медицинских причин отказывающихся от рождения детей даже в браке, – не позволяет говорить о заявленной двойственности целей брака. Это противоречие нельзя оставлять совершенно без внимания, однако справедливо утверждать, что классическая моногамная, гетеросексуальная семейная пара, целью существования которой, в том числе, является и продолжение рода, остается наиболее типичным случаем брачно-семейных отношений.

Как уже было отмечено выше, особенности социально-перцептивного процесса принципиальным образом влияют на эффективность коммуникации. В том числе, соответствие представлений партнеров по общению друг о друге является одним из основных элементов эффективной коммуникации. И, поскольку брачно-семейные отношения определяются как наиболее близкие и значимые в жизни каждого человека, изучение социальной перцепции между супругами оказывается наиболее интересным полем для изучения. В данном случае рассмотренная схема коммуникации (Рисунок 2) представляет собой иллюстрацию не просто обмена информацией между партнерами по общению, но и непрерывного узнавания супругами друг друга.

Особое место в изучении феномена социальной перцепции между супругами, несомненно, занимает период становления брачных отношений – первые 1-2 года после вступления в брак. По мнению А.Н. Волковой и Е.И. Трапезниковой, для молодой семьи до рождения детей, наряду с проблемой

выработки уклада своей новой семьи, распределения функций, взаимоотношений с родственниками, материальными трудностями, встает также проблема разочарования друг в друге вследствие более глубокого узнавания [15; 112]. На наш взгляд, эта проблема напрямую связана с особенностями социальной перцепции в молодой паре: ошибки в образе друг друга, который формируется у супругов до вступления в брак, открываются в процессе совместной жизни, дальнейшего узнавания друг друга.

Таким образом, супружеская пара как особый вид малых групп представляет собой уникальный случай проявления феномена социальной перцепции. Изучение особенностей социально-перцептивного процесса между супругами, помимо научного интереса, может стать основой для разработки новых подходов к психологической поддержке и помощи супружеским парам.

3. Ресурсный подход в контексте социальной перцепции

Говоря о феномене социальной перцепции, можно столкнуться с проблемой, свойственной многим направлениям психологии – как можно описать научным языком, подвергнуть статистической обработке мысли и чувства людей? Так, рассматривая феномен социальной перцепции, мы говорим об образе партнера, о формировании представления друг о друге у супругов, однако было бы наивным полагать, что субъективные переживания человека возможно действительно полно описать и категоризировать. В связи с этим возникает необходимость поиска неких универсальных критериев, который могут быть использованы как модель переживаний каждого отдельного человека. В поисках такой модели для нашего исследования мы обратились к теории социального обмена, объединяющей взгляды целого ряда исследователей на общение между людьми. Основная идея теории обмена заключается в уподоблении межличностного общения рыночным отношениям, где взаимодействие сводится к обмену – ресурсами, ценностями, вознаграждениями.

В истории социальной психологии тема обмена ресурсами раскрывается в работах Д. Тибо и Г. Келли, а также Дж. Хоманса и П. Блау и других авторов, идеи которых объединены общим термином – «теория социального обмена». Эта теория базируется на одном из главных принципов бихевиоризма – подкреплении как основе научения. Согласно этой теории, общение между людьми можно представить как обмен по принципу «ты – мне, я – тебе» [45; 52]. Каждый из партнеров вкладывает что-то в развитие отношений, получая при этом что-то взамен. В контексте теории социального обмена свой взгляд на взаимодействие между людьми предложил Д. Хоманс, чей подход называют также «теорией справедливого обмена» [45; 82-91]. Хоманс обращает внимание на то, что эффективное общение осуществляется тогда, когда вознаграждение пропорционально вложению. В случае, если взаимный обмен неравнозначен, взаимодействие между партнерами может прекратиться. Хоманс приводит интересный для нас пример, в котором разочарование от того, что супруг оказался далек от ожидаемого идеала, может привести к разводу, или даже к отказу от брачных отношений как таковых.

Свою версию теории социального обмена предложили Д.Тибо и Г.Келли, обозначив ее как «теорию взаимозависимости» [1; 4]. Они делают акцент на динамических аспектах взаимодействия, то есть рассматривают взаимное влияние партнеров друг на друга. Тибо и Келли, в отличие от Хоманса, считают, что невозможно рассматривать затраты и вознаграждение одного участника общения, изолированно от затрат и вознаграждений другого. То есть в данном контексте под взаимозависимостью понимается обусловленность эффективного взаимодействия удовлетворенностью результатами общения обоих партнеров.

Примечательно, что баланс взаимообмена между партнерами, согласно теории Тибо и Келли является необходимым условием для комфортного состояния каждого из партнеров. Отличительная особенность этой теории состоит в том, что внимание уделяется не только субъективной оценке

отдельного человека собственных «затрат» и полученных от партнера «вознаграждений», но и тому, как каждый из партнеров оценивает «затраты» и «вознаграждения» партнера. Справедливый обмен «затратами» и «вознаграждениями» создает баланс в отношениях. Нарушение этого баланса, как в ту, так и в другую сторону, способствует появлению у партнеров по общению сомнений относительно целесообразности продолжения отношений. В этой связи Тибо и Келли вводят два понятия, обозначающих стандарты для оценки отношений – «уровень сравнения» (УС) и «уровень сравнения для альтернатив» (УС альт.). Когда партнеры (или хотя бы одни из партнеров) оценивают существующую взаимосвязь ниже, чем альтернативную – УС альт., они с большой вероятностью склонны разорвать отношения [49].

Анализируя процесс принятия решения о дальнейшем развитии отношений, Тибо и Келли вводят понятие «матрица возможных результатов общения», в которой отражаются те ценности, которые могут быть получены партнером в процессе взаимодействия [22; 61-81].

Рассмотрев основные теории, описывающие процесс взаимоотношений между людьми как обмен, мы остановились на подходе Дж.П. Фландерса [53], взяв его идею за основу при разработке методики исследования супружеских отношений. Дж.П. Фландерс предполагает, что в процессе общения люди обмениваются между собой ресурсами – материальным и нематериальными, и этот обмен, если он происходит взаимно и добровольно, способствует гармонизации отношений между людьми. К таким ресурсам можно отнести деньги, время, внимание, заботу, время – для каждого человека доминирующим является свой ресурс, он может быть не единственным, однако смысл эффективного общения заключается в умении «отдавать» тот ресурс, который доминирует для партнера. При этом, важным оказывается не только осознание и понимание собственного ресурса, но и понимание того, что ценно для партнера. Исследование, проведенное под

руководством И.В. Кузнецовой на кафедре социальной психологии СПбГУ в 2014 году, подтверждает это утверждение.

В рамках настоящего исследования мы изучаем понимание ведущего ресурса партнера как один из факторов удовлетворенности браком. Предполагается, что правильное представление о ведущем ресурсе партнера является одной из составляющих образа партнера, который формируется в процессе социальной перцепции. Таким образом, этот подход оказывается одним из возможных решений проблемы, обозначенной в начале параграфа – об объективизации субъективных переживаний.

Остановимся более подробно на применении ресурсного подхода в нашем исследовании. Одна из использованных методик предполагала выделение ряда наиболее распространенных ресурсов, которые встречаются при межличностном взаимодействии в супружеской паре. Представляется, что подробное описание человеком своих ценностных установок, качества своих супружеских отношений, основных проблем при общении с супругом, обнаружило бы его уникальность, выраженную в неповторимом наборе ресурсов – как тех, которые он «отдает», так и тех, которые хотел бы «получать». В ходе исследования мы столкнулись с необходимостью систематизировать все разнообразие ресурсов, которые могут быть значимы для человека в общении с супругом. Опираясь на результаты исследований А.Е. Поповой (2010) и А.А. Арсеньевой(2014), мы отобрали 6 наиболее часто встречающихся ресурсов:

- ❖ Вербальные – слова любви, поддержки, одобрения
- ❖ Материальные – деньги, подарки, вещественные знаки внимания
- ❖ Деятельностные – помощь, забота, уход, создание комфорта
- ❖ Временные – совместная деятельность, безраздельное внимание, качественное общение
- ❖ Физические – прикосновения, объятия, поцелуи, секс

- ❖ Ограничивающие – свобода в выборе деятельности, самостоятельность, приватность звонков и переписок, собственное время

1. Вербальные ресурсы

Речь – это одна из высших психических функций человека. По мнению многих ученых именно появление речи выделило человека из мира животных и способствовало его бурному интеллектуальному развитию [20, с.21]. И, несмотря на то, что взаимодействие между живыми существами, в целом, возможно и без речи, она остается наиболее значимым инструментом межличностного общения. Слова – это наиболее простой и прозрачный способ сообщить партнеру о своих чувствах и желаниях, выразить свое недовольство или удовлетворенность текущей ситуацией. И действительно, многие респонденты выделяют именно слова как один из главных ресурсов взаимного обмена с супругом. Их выбор является закономерным и с научной точки зрения. В семейной психологии принято считать, что именно вербальная коммуникация выполняет целый ряд задач: «обмена информацией, согласования усилий и выполнения ролей в совместной деятельности, установления и развития межличностных отношений, познания партнера и самопознания» [3].

О.А. Карабанова отмечает, что «нарушения межличностного общения — одна из наиболее актуальных проблем семейного функционирования» [21]. По результатам анализа различных источников становится возможным сформулировать ряд наиболее распространенных нарушений межличностной коммуникации в семье:

- 1) возникновение коммуникационных барьеров;
- 2) манипулирование партнером в процессе коммуникации, злоупотребление управлением коммуникацией (Э. Берн) [9];
- 3) нарушение и искажение передачи чувств (В. Сатир) [36];
- 4) «отклоненная» коммуникация;
- 5) борьба за коммуникационный канал.

Такое внимание исследователей к проблеме межличностной коммуникации в семье делает категорию вербальных ресурсов одной из наиболее значимых с теоретической точки зрения.

В категорию вербальных ресурсов мы отнесли любые варианты словесного выражения чувств, а именно – непосредственно слова любви, слова поддержки, поощрения, слова благодарности и прочие.

Для выявления этого типа ресурсов испытуемые выбирали те из предложенных ситуаций, которые могут стать примером живого вербального общения между супругами. Например: «идеальный вечер – это поговорить за ужином о делах друг друга»; «я бы чувствовал(а) себя счастливее, если бы супруг(а) чаще говорил(а) мне о своих чувствах». Помимо таких прямых ситуаций, которые описывают вербальное выражение чувств, опрос содержал и более косвенные способы обнаружить значимость вербальных ресурсов: «больше всего меня обидит, если супруг колко подшутит надо мной в кругу друзей».

Таким образом, вербальные ресурсы представляют собой весь комплекс словесного выражения супругами своего отношения к партнеру и являются одним из наиболее прямых путей установления гармоничных отношений. Преобладание вербальных ресурсов в межличностном взаимодействии в супружеских отношениях позволяет партнерам более эффективно справляться с коммуникативными нарушениями и, тем самым, гармонизировать сами отношения.

2. Материальные ресурсы

Коль скоро мы сравниваем процесс межличностного общения с рыночными отношениями, подразумевающими обмен теми или иными материальными ценностями, представляется логичным говорить о месте собственно материальных ресурсов в ряду наиболее распространенных среди семейных пар. Под материальными ресурсами в данном случае мы понимаем:

деньги, подарки, вещественные знаки внимания и прочее. В работе А.А. Арсеньевой была проанализирована значимость таких ресурсов как деньги и «ухаживания» (в понятие которых также входят подарки и вещественные знаки внимания). Вопреки распространенному в обывательской среде представлению о неоспоримой ценности материальных ресурсов для женщин, исследование показало, что большинство испытуемых женского пола предпочитают иные ресурсы. Однако, сформулированные А.А. Арсеньевой выводы по исследованию позволяют рассматривать материальные ресурсы, помимо денег включающие и подарки, знаки внимания, как один из вариантов ведущего ресурса.

К. Киркпатрик, описывая три основных вида супружеских ролей, рассматривает те социальные представления, которые характеризуют каждый из них. Примечательно, что то или иное проявление значимости материальных ресурсов присутствует в характеристике каждого вида супружеских ролей. Так, «традиционные роли» подразумевают обеспечение мужем экономической безопасности семьи; «товарищеские роли» - «обеспечение мужем средств для нарядов, развлечений, социальных контактов»; «роли партнеров» - равный экономический вклад в семью [24, с. 137].

В нашем исследовании материальные ресурсы проявляются в виде выбора испытуемыми таких ответов как: «больше всего мне нравится, когда мой супруг покупает в магазине что-то специально для меня». Или, более косвенно: «в детстве я чувствовал себя любимым, когда мама дарила мне игрушки»

Итак, материальные ресурсы, включающие, помимо денег, различного рода вещественные знаки внимания, занимают равное место в ряду ресурсов, которые человек может использовать в качестве ведущих в супружеских отношениях.

3. Деятельностные ресурсы

Пользуясь терминами теории обмена, социальные представления о ресурсах, «принятых» для мужчин и женщин не равнозначны. Как мы описали в предыдущем разделе, для мужчин более характерными представляются материальные ресурсы, представляющие мужчину как добытчика. Продолжая рассмотрение концепции семейных ролей, предложенной К. Киркпатриком, можно обратить внимание на то, что, для женщин более ожидаемыми являются ресурсы, связанные с обустройством семейного быта, поддержанием домашнего уюта, обслуживанием семьи [24, с.137]. Такого рода ресурсы мы отнесли к деятельностным, то есть они подразумевают проявление любви через деятельность: в форме своего рода служения супругу.

Примечательно, что при ориентации супругов на традиционную модель семьи, преобладание «типичных» ресурсов проявляется более сильно, а чем ближе распределение семейных ролей к партнерскому типу, тем менее существенными становятся половые различия в социальных представлениях о мужском и женском проявлении в семье. Эта тенденция наблюдается непосредственно при анализе классификации ролей по К. Киркпатрику. Тем не менее, Г. Навайтис, опираясь на результаты опроса выборки в 438 пар, отмечает, что, заявляя о своей ориентированности на тот или иной семейный уклад, супруги, все же, склонны рассматривать его в своих интересах. Так, 17,6% мужчин, ориентируясь на традиционную модель семьи, выделяли в ней главенство мужа, но были склонны упускать значимость его материальной ответственности. Женщины же (28,4%) проявили ориентированность скорее на эгалитарную модель, выделяя равенство в загруженности бытовыми работами, но нивелируя необходимость равноправия в ответственности за материальное состояние семьи. Из представленных данных мы видим, что, вопреки традиционному представлению о том, что «служение» близким – это типичная и предпочитаемая женщинами форма проявления чувств, для многих женщин

это оказывается не совсем так. Все большее распространение эгалитарной модели семейного уклада в современном обществе ставит под сомнение предположение о подобном распределении ресурсов среди мужчин и женщин и требует дополнительной проверки.

В ходе настоящего исследования проявление деятельностных ресурсов мы наблюдали в выборе испытуемыми ответов: «я знаю, что мой супруг любит меня, потому что он обо мне заботится»; «я бы чувствовала себя счастливее, если бы мой супруг ценил то, что я для него делаю» и проч.

4. Временные ресурсы

О.А. Карабанова, описывая процесс межличностной коммуникации в семье, обращает внимание на то, что регламент семейной жизни должен предусматривать специальное время и создание ритуалов для интенсивного обсуждения членами семьи значимых проблем — вечернее совместное чаепитие, разговор перед сном и т.д. [21, с.97]. Предполагается, что такие ритуалы могут обеспечить супругов возможностью, помимо непосредственно обмена информацией, почувствовать собственную значимость друг для друга, ощутить близость родного человека. Время, которое супруги проводят вместе – это не просто совместный сон или просмотр телевизора, и, тем более, не нахождение в одной комнате за разными делами. Временные ресурсы подразумевают ту форму взаимодействия, при которой супруги, находясь рядом, концентрируют свое внимание именно друг на друге.

Выявление временных ресурсов в качестве доминирующих осуществлялось через выбор испытуемыми таких из предложенных ситуаций как: «я ни за что не откажусь от совместной прогулки перед сном», «счастливый брак для меня – это наличие общих интересов».

5. Физические ресурсы

Характеризуя ресурсы, обозначенные нами как физические, мы в первую очередь подразумеваем значимость для человека сексуальных отношений с супругом. Кроме того, к этой категории можно отнести и другие физические, а если точнее – тактильные проявления чувств: прикосновения, поцелуи, объятия. Несомненно, все эти акты проявления любви в той или иной мере характерны практически для любой пары. Однако мы говорим о преобладании такой ценности как физическая близость и сексуальные отношения с партнером во всей системе ценностей человека, касающихся его отношений с супругом.

Значимость физической близости обусловлена, в первую очередь, биологическим фактором, так как сексуальные отношения изначально целью своей имеют продолжение рода. Развитие культуры в человеческом обществе по-разному влияло на этот аспект семейной жизни в разное историческое время. Применительно к сексуальным отношениям супружеские узы могут выполнять и нормативную функцию (как пример – требование к монарху иметь наследника от законной супруги), и регулирующую (ограничение на сексуальные и иные физические контакты «на стороне») и другие. Эту идею подтверждает классификация, предложенная С. Троицким. Анализируя историю человеческой мысли о браке, он описывает две основные теории – реалистическую и идеалистическую. Именно в реалистической теории брачный союз рассматривается с точки зрения потребности человека в сексуальных контактах вообще и продолжении рода в частности [42].

Говоря о более широком понимании физических ресурсов, включающих, помимо непосредственно сексуальных контактов, и прикосновения, объятия, поцелуи, представляется необходимым вспомнить теорию Транзактного анализа Э.Берна [9]. Одним из ключевых моментов, описанных в рамках его подхода можно считать идею «поглаживаний». Как известно, по аналогии с непосредственными прикосновениями, которыми мать выражает любовь своему ребенку, строится и потребность взрослого

человека в подтверждении собственной значимости и ценности. В случае, когда доминирующими для человека являются физические ресурсы, речь идет о потребности человека получать поглаживания в буквальном смысле этого слова. Именно в физическом проявлении такие люди видят выражение любви. Наше исследование содержало ряд ситуаций, которые респонденты могли выбрать, если физические ресурсы являются для них наиболее значимыми. Например: «я знаю, что супруг любит меня, потому что он часто прикасается ко мне», «больше всего меня обидит, если супруг откажет мне в физической близости» и т.п.

6. Ограничивающие ресурсы

Выделяя группу ограничивающих ресурсов, мы говорим скорее не об ограничении как таковом, а о степени его отсутствия – то есть о том количестве свободы и личного пространства, которое может быть значимо для человека. В эту группу входят такие ресурсы как свобода в выборе деятельности, самостоятельность, приватность звонков и переписок, собственное время. Вновь обращаясь к теории семейных ролей К. Киркпатрика, мы можем обратить внимание на то, что социальные представления об этом типе ресурсов проявляются тем ярче, чем больше конкретная пара тяготеет к эгалитарной модели брака. И хотя неприкосновенность частной жизни, включая право на тайну связи, является неотъемлемым правом каждого человека, закрепленного Конституцией РФ, в рамках супружеских (а часто и добрачных) отношений это право часто оказывается в разной степени отрицаемым. Потребность в верности партнера может оказаться возведенной в ранг доминирующей ценности, способной мотивировать человека ограничивать свободу супруга.

Для патриархальной семьи более характерна ситуация, когда возможность супругов ограничивать свободу друг друга является одним из пунктов «супружеского контракта». В данном случае речь идет не о брачном договоре как о документе, имеющем юридическую силу, а о неоформленном

индивидуальном соглашении, включающем надежды и обещания, которые каждый партнер привносит в свой брак [6, с.130]. Тем не менее, ощущение собственной свободы, касающейся не только личных звонков и переписок, но и таких более значимых сфер жизни человека как свобода выбора деятельности, является достаточно важным ресурсом как в добрых, так и в супружеских отношениях [8]

В рамках настоящего исследования подтверждение значимости ограничивающих ресурсов осуществлялось через подсчет количества таких ответов респондентов как «счастливый брак для меня – это, в первую очередь, любить, но оставаться свободными»; «идеальный вечер – когда каждый занимается своими делами»; «больше всего меня обидит, если супруг прочитает мою переписку или подслушает телефонный разговор» и другие.

Итак, мы описали представленные в исследовании ресурсы, которые, как ожидается, с примерно равной вероятностью могут оказаться ведущими для испытуемых. Помимо выделенных групп ресурсов в ходе опроса встречались также такие ресурсы как «верность», понимание», «откровенность», однако их упоминание респондентами оказалось эпизодическим и не позволяет ставить их в один ряд по распространенности с шестью описанными группами.

4. Удовлетворенность браком. Понятие и факторы удовлетворенности браком.

Изучение такого сложного феномена как взаимоотношения между людьми неизбежно сопровождается, пожалуй, главной проблемой, существующей на стыке прикладной и теоретической психологии, и суть ее – в определении научными терминами, доступными для измерений и классификаций, переживаний реальных людей. Едва ли можно представить ситуацию, когда к психологу обратится клиент с запросом «поднять уровень счастья в семье до такого-то». В реальной жизни люди просто хотят быть счастливыми в браке. Тем не менее, поиск универсальных средств, с помощью которых можно сделать супругов более счастливыми, возвращает

нас к необходимости упростить все разнообразие субъективных переживаний отдельных людей и описать их в наиболее общих, справедливых для максимального количества людей, терминах.

В зарубежной и отечественной психологии рассматривается целый ряд терминов, характеризующих брачно-семейные отношения. К ним относятся «стабильность брака», «удовлетворенность браком», «качество брака», «благополучие семейных отношений» и другие – каждый исследователь делает акцент на той или иной стороне вопроса, выбирая для своих научных изысканий наиболее подходящий термин. Так, например, для социологического подхода наиболее ценным является изучение «стабильности брака», которая, по мнению К.А. Акопджаняна, является фундаментальным понятием [1]. Под стабильностью в данном случае понимается прочность, устойчивость, отсутствие в семье критической ситуации, ведущей к разводу. Таким образом, основным показателем «хорошего» брака оказывается сам факт его существования, то есть отсутствие развода. Этого показателя вполне достаточно для целей, которые ставятся в рамках социологического подхода в психологии в собственно социологии. Для социальной психологии и, в частности, для психологии семьи, очевидно, «отсутствие развода» - слишком общая характеристика брака, ведь, находясь в браке, люди могут быть на самом деле несчастны, или вовсе не жить вместе. В связи с этим возникла необходимость конкретизировать, сузить представление о качестве брака.

Так, например, А.М. Швец рассматривает «благополучность брака» как его качественную характеристику, и «благополучной» он называет семью, которая «ответственно и дифференцированно выполняет свои функции, вследствие чего удовлетворяются потребности в росте и изменениях как семьи в целом, так и каждого ее члена» [46; 92]. Э.Г. Эйдемиллер использует понятие «гармоничная семья», имея ввиду семью, «которая функционирует в соответствии с нормами, созданными ею самой или заимствованными из окружающего социума. <...> В нормально функционирующей семье

удовлетворяются базисные потребности ее членов (в безопасности и защищенности, в принятии и одобрении, в росте и изменениях, в самоактуализации). Это, с одной стороны обеспечивает взаимную поддержку, а с другой – автономию членов. Все родственники связаны теплой эмоциональной привязанностью друг к другу, их роли в семье не конкурируют, а дополняют друг друга» [49; 7]. В ВКР Е. Кайдаловой [19] разнообразие определений успешного брака отлично проиллюстрировано в таблице «Критерии успешности брака», разработанной на основе классификации Я. Щепаньского [48; 240].

Таблица 1 Критерии успешности брака [19; 8]

Успешный брак - это	Критерий успешности по Я.Щепаньскому	1. Прочность брака	Стабильный брак
		2. Субъективное ощущение счастья у обоих супругов	Счастливый брак
		3. Исполнение ожиданий более широких групп	Удачный брак
		4. Полное развитие личности супругов, развитие их способностей и активности, воспитание способных и активных детей	Благополучный брак (А.М.Швец)
		5. Достижение полного приспособления, внутренней интеграции супругов, отсутствие конфликтов и кризисов, вызванных антагонизмами между членами семьи	Гармоничный брак (Э.Г. Эйдемиллер)

Изучение взглядов различных исследователей на проблему качества брака дает основание утверждать, что в научной среде синонимом «счастливого брака» можно считать «брак, которым супруги удовлетворены». Представляется, что термин «удовлетворенность браком» оказывается оптимальным для рассмотрения в качестве предмета исследования. С одной стороны, есть возможность его операционализировать, с другой – он не

является слишком формальным, и в какой-то мере отражает субъективное отношение супругов к их браку.

Итак, мы установили, что термин «удовлетворенность браком» является наиболее подходящим для нашего исследования. Рассмотрим определение этого понятия. В.А. Сысенко определяет удовлетворенность браком как очень широкое понятие, включающее степень удовлетворенности всех потребностей жизни. Он отмечает, что для каждого из супругов должен быть достигнут необходимый уровень удовлетворения потребностей. В противном случае у человека возникает чувство дискомфорта, характеризующееся формированием и закреплением отрицательных чувств и эмоций [39]. Свое, более обобщенное понимание удовлетворенности браком предлагает С.А. Тарновский, определяя ее как «субъективную оценку каждым из супругов характера их взаимоотношений» [35; 45]. По мнению С.И. Голода удовлетворенность браком представляет собой «результат адекватной реализации представления (образа) о семье, сложившегося в сознании человека под влиянием встреч с различными событиями, составляющими его опыт (действительный или символический) в данной сфере деятельности» [16; 54].

В попытке выявить факторы, влияющие на удовлетворенность браком Р.А. Левис и Дж.Б. Спэниер провели анализ более 300 работ, посвященных изучению брачно-семейных отношений. Им удалось выявить три крупных блока факторов – «добрачные факторы», «социально-экономические факторы», «личностные и внутрисупружеские факторы». Всего было выделено 40 наиболее распространенных факторов супружеского успеха, среди них - личностные особенности, распределение ролей в семье особенности родительской модели семьи, одобрение брака значимыми другими, социально-экономические показатели успеха семьи, характер отношения к партнеру, сходство супругов по различным критериям, особенности общения супругов между собой, и т.д. [51]. Именно последние

два фактора по этой классификации и легли в основу нашего исследования, поскольку в их основе лежат механизмы социальной перцепции.

Таким образом, как и многие другие области психологии, проблема, говоря обыденным языком, «семейного счастья» оставляет широкий простор для научных исследований, однако, как нам кажется, главной задачей исследователей остается разработка устойчивого понятийного аппарата.

5. Выводы по главе

1. Социальная перцепция – важный элемент межличностного общения. Особенность перцептивных процессов в социально-психологическом смысле, в отличие от общепсихологического, заключается в подчеркнутой значимости их субъект-субъектного характера, то есть взаимно направленной активности участников общения. Социальная перцепция складывается из ряда механизмов – эмпатии, атрибуции и рефлексии, которые отражают такие элементы общения, как способность субъекта общения понимать собеседника, наделять его ожидаемыми качествами и реагировать на соотнесение собственного представления человека о себе с тем, каким, по его мнению, он видится другим.
2. Особенности социальной перцепции более ярко проявляются в малой группе. Из существующей полемики относительно минимальной численности участников малой группы, мы придерживаемся позиции, в которой к малым группам относят и диаду. В этой связи закономерности межличностного взаимодействия, характерные для малой группы оказываются справедливыми и для такого типа диад как супружеская пара. Представляется, что отношения между супругами оказываются наиболее близкими и значимыми в жизни каждого человека и характеризуются рядом признаков, выделяющих из ряда иных межличностных отношений. Ввиду особой значимости супружеских отношений, рассмотрение особенностей социальной

перцепции в этом контексте представляет, на наш взгляд, особый интерес.

3. Один из подходов, рассматривающих процесс социальной перцепции между супругами, входит в группу теорий социального обмена. Они объединены общей идеей сравнения межличностного взаимодействия с рыночными отношениями, где каждый субъект общения обладает определенным ресурсом, который готов предложить партнеру и, при этом, также нуждается в получении того или иного ресурса для удовлетворения потребностей. Под ресурсами понимаются те ценности, поведенческие акты, моральные нормы, которые являются значимыми для формирования у человека ощущения удовлетворенности и психологического комфорта. Основываясь на взгляде Дж.П. Фландерса, а также – на результатах эмпирических исследований, проведенных на базе Факультета Психологии СПбГУ, мы разработали классификацию наиболее распространенных ресурсов, объединив их в шесть групп.
4. Проблема количественной оценки такого неуловимого понятия как семейное счастье, не раз становилась предметом изучения различных исследователей – не только психологов, но и социологов, демографов и других. На сегодняшний день наиболее полным, общим и поддающимся измерению понятием, описывающим качество супружеских отношений, является «удовлетворенность браком». Этот критерий, с одной стороны, поддается операционализации, с другой позволяет учитывать субъективное мнение каждого супруга. Кроме того, количественное измерение этого показателя достаточно легко поддается сравнению, поэтому имеет и теоретическую, и практическую ценность.

ГЛАВА 2. ПРОГРАММА ИССЛЕДОВАНИЯ

2.1. Постановка проблемы

Изучение критериев успешного брака, по нашему мнению, может ставиться одной из главных задач прикладной психологии. Как утверждают специалисты, работающие в области семейной психологии, именно брачно-семейные отношения являются наиболее близкими и значимыми в жизни человека, и, следовательно – принципиальным образом влияют на его общее психическое состояние. Таким образом, удовлетворенность браком может считаться залогом не только счастливой жизни конкретного человека, но и его успешности и полезности для общества. Не раз проблема удовлетворенности браком становилась предметом изучения психологов.

Тем не менее, вопросу социальной перцепции в семейных отношениях уделяется мало внимания. В нашем исследовании изучаются особенности социальной перцепции в связи с удовлетворенностью браком. Мы сосредоточили внимание на представлении супругов друг о друге. Главной идеей исследования стало рассмотрение связи удовлетворенности браком и соответствия представлений супругов друг о друге. Для изучения этой связи мы используем, наряду с другими аспектами, ресурсный подход Дж.П. Фландерса. В ходе исследований, проведенных на кафедре социальной психологии СПбГУ ранее, было выявлено, что данный подход действительно находит подтверждение у реальных людей. Так, в продолжение изучения темы ресурсного обмена в семейных отношениях, начатого в рамках выпускной квалификационной работы Поповой А.Е. [33], в 2014 году подтвердилась применимость подхода в изучении удовлетворенности браком Арсеньевой А.А. [8]. Эти исследования не только установили существование более-менее универсального набора ресурсов, наиболее часто оказывающихся значимыми для респондентов, но и выявили гендерные особенности доминирования тех или иных ресурсов.

В нашем исследовании делается акцент на соответствии представления супругов о доминирующем ресурсе друг друга как факторе удовлетворенности браком.

2. Цель и задачи исследования

Цель: изучить взаимосвязь восприятия супругами друг друга и удовлетворенности браком

Предмет Социальная перцепция, удовлетворенность браком.

Гипотезы.

- Согласованность представлений супругов о себе и о партнере влияет на уровень удовлетворенности браком
- Взаимосвязь согласованности взаимных представлений супругов о себе и о партнере проявляется по-разному у мужчин и женщин
- Совпадение представлений супругов о ведущих ресурсах партнера коррелирует с уровнем удовлетворенности браком
- Близость представления друг о друге выше у пар с большим стажем семейной жизни
- Близость представления друг о друге связана с разницей в возрасте супругов

Задачи

- Проверить взаимосвязь сходства взаимных представлений друг о друге с их удовлетворенностью браком.
- Проверить наличие гендерных различий в во взаимосвязи удовлетворенности браком со сходством взаимных представлений супругов друг о друге
- Выявить взаимосвязь между удовлетворенностью браком и сходством представлений супругов о ведущем ресурсе партнера
- Определить наличие или отсутствие взаимосвязи между стажем семейной жизни и сходством взаимных представлений супругов

- Проверить наличие взаимосвязи между разницей в возрасте супругов и близостью их представлений друг о друге.

3. Описание выборки

Объект: семейные пары. В исследовании приняли участие 36 семейных пар разного стажа совместной жизни (Рисунок 3) с различным уровнем удовлетворенности браком (Таблица 3). Для исследования отобраны гетеросексуальные пары (соответственно, по половому признаку испытуемые разделились поровну).

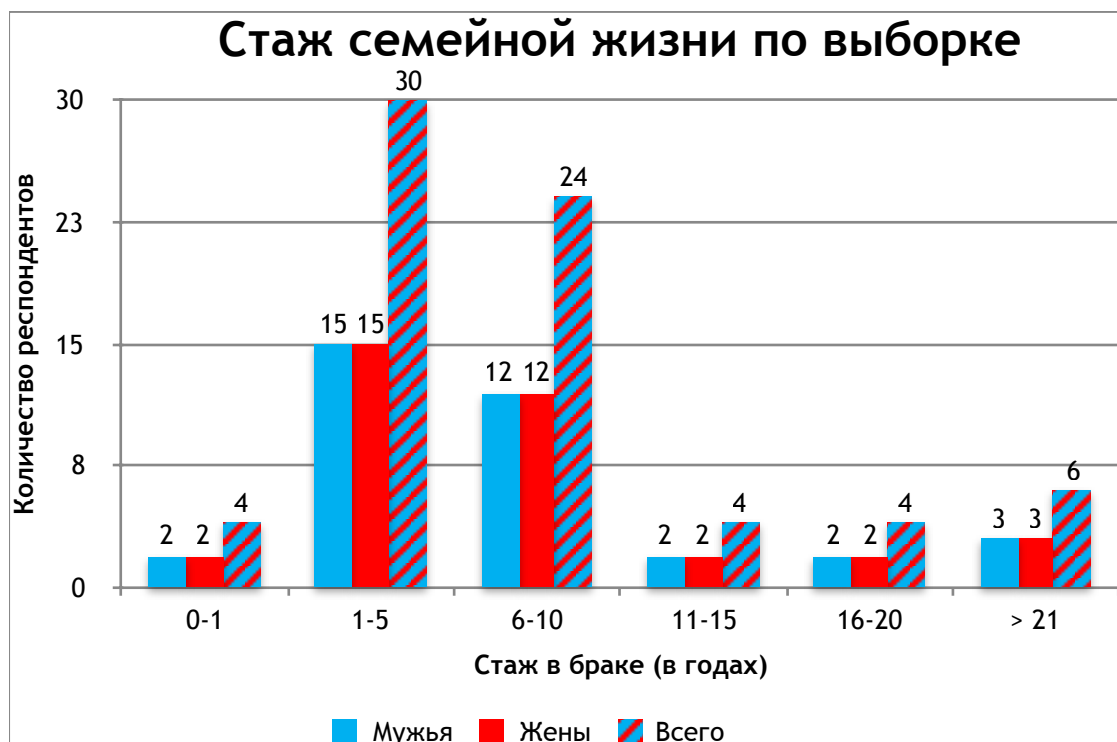


Рисунок 3 Стаж семейной жизни по выборке $M=2,89$ $S=1,3$

Все испытуемые являются жителями г. Санкт-Петербурга, что позволяет считать культурные особенности участников исследования относительно равными и, таким образом, не оказывающими влияния на результаты.

Возраст испытуемых варьируется в достаточно широком диапазоне: от 21 до 79 лет, что отображено на Рисунке 4. Для мужчин минимальный возраст составил 23 года, максимальный – 75 лет ($M=33$; $S=10,99$). Для

женщин минимальный возраст – 21 год, максимальный – 79 лет (M=31,31; S=11,21).

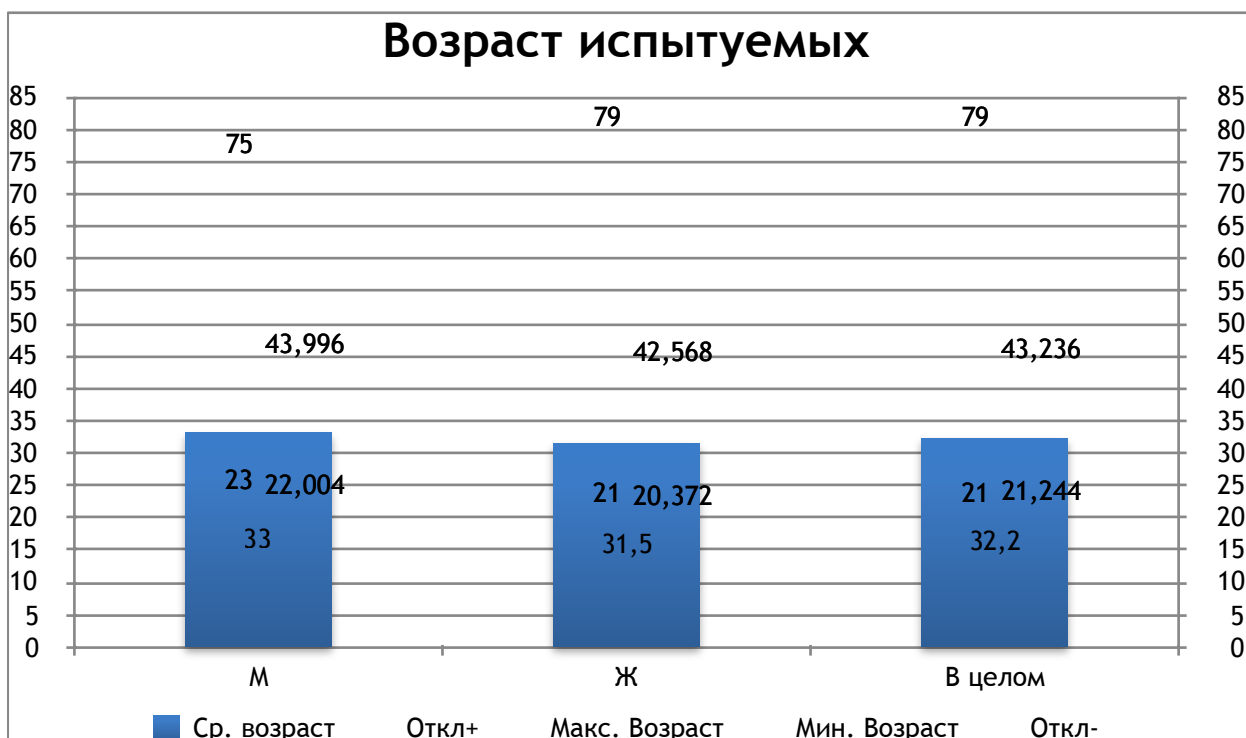


Диаграмма 1 Возраст испытуемых

4. Методы исследования

План исследование предполагает проведение опроса, представляющего собой комплекс из четырех психодиагностических методик.

Методики исследования

- Анкета «Ведущий ресурс» Дж. П. Фландерса
- Тест «Удовлетворенность браком» В.В. Столин, Т.Л. Романова, Г.П. Бутенко
- Опросник изучения межличностных отношений Т. Лири
- Методика «Семантический дифференциал»

Рассмотрим подробнее каждую из методик.

«Ведущий ресурс».

Данная методика представляет собой авторскую анкету, позволяющую путем простого подсчета ответов выявить доминирующий ресурс. Каждый вопрос подразумевает выбор одного из 5-6 ответов с возможностью указать

свой ответ, если среди предложенных нет подходящего. В качестве теоретической основы для формулирования вариантов ответов использованы результаты исследований А.Е. Поповой и А.А. Арсеньевой. Стоит отметить, что, не являясь серьезным научным источником, данная книга послужила основой для разработки авторских тренингов для семейных пар, чем подтверждается практическая применимость идей, выдвинутых автором.

Перечень ресурсов:

- ❖ Вербальные – слова любви, поддержки, одобрения
- ❖ Материальные – деньги, подарки, вещественные знаки внимания
- ❖ Деятельностные – помощь, забота, уход, создание комфорта
- ❖ Временные – совместная деятельность, безраздельное внимание, качественное общение
- ❖ Физические – прикосновения, объятия, поцелуи, секс
- ❖ Ограничивающие – свобода в выборе деятельности, самостоятельность, приватность звонков и переписок, собственное время

Среди собственных ответов участников опроса встречаются следующие ресурсы: понимание, откровенность, верность

Тест «Удовлетворенность браком» В.В. Столина, Т.Л. Романовой, Г.П.

Одна из первых в СССР семейных психологических консультаций появилась в стране в начале 80х годов XX века. В.В. Столин, совместно с Т.А. Романовой и Г.П. Бутенко столкнулись со сложной задачей – разработать психодиагностический инструментарий изучения семейных отношений, которая могла бы быть применима и в практике семейного консультирования, и для исследовательских целей. Одним из элементов их методического комплекса стал «Опросник удовлетворенности браком» (ОУБ). Главным тезисом, положенным в основу опросника стало предположение о том, что «основным фактором, скрепляющим супружеские союзы, являются

эмоциональные узы — любовь, эмоциональная привязанность». Исходя из этого, исследователи сделали вывод, что «субъективная удовлетворенность/неудовлетворенность браком по своей природе скорее является обобщенной эмоцией, генерализованным переживанием, нежели следствием рациональной оценки успешности брака по тем или иным параметрам» [38].

Разрабатывая исходный набор утверждений, авторы методики основывались на понимании удовлетворенности браком как стойкого эмоционального явления, находящего отражение как непосредственно в эмоциях, так и в различных ситуациях, оценках, сравнениях.

29 первоначально составленных утверждений, количество которых после апробации сократилось до 24 сводится к 6 типам брачно-семейного содержания:

- 1) Сравнение своего брака с другими;
- 2) Представление об оценке собственного брака окружающими;
- 3) Наличие или отсутствие указанных чувств к супругу в настоящем или прошлом;
- 4) Собственная оценка супруга по определенным критериям;
- 5) Потребность в изменении характера супруга;
- 6) Мнение о браке вообще.

Методика предназначена для экспресс-диагностики семейных пар по вопросу удовлетворенности – неудовлетворенности браком. По своей форме методика является опросником с тремя вариантами ответа, выражающими: а – согласие с утверждением, б – затруднение с ответом, в – несогласие. Участникам опроса предлагается внимательно прочитать каждое из 24 утверждений и выбрать один вариант ответа, каждый из которых дает определенное количество баллов: а – 2 балла, б – 1 балл, в – 0 баллов. Суммарное количество баллов сравнивается с ранговой шкалой, характеризующей уровень удовлетворенности брачными отношениями:

- 0-16 баллов – абсолютно неблагополучные;
- 17-22 – неблагополучные;

- 23-26 – скорее неблагоприятные;
- 27-29 – переходные;
- 30-32 – скорее благоприятные;
- 33-38 – благоприятные;
- 39-48 – абсолютно благоприятные

Методика позволяет быстро оценить степень удовлетворенности супругами браком. Кроме того, сравнение ответов супругов может являться дополнительным материалом как для научных исследований, так и для работы с каждой конкретной парой.

Семантический дифференциал Ч.Осгуда

Как методика исследования Семантический дифференциал представляет собой комбинацию метода контролируемых ассоциаций и процедур шкалирования. Этот метод был разработан американскими психологами под руководством Ч. Осгуда в середине 50х годов XX века. Методика «Семантический дифференциал» служит для качественной и количественной оценки измеряемого объекта по ряду биполярных семибальных шкал, заданных антонимичными прилагательными. Эти прилагательные подразумевают характеристику испытуемого по трем классическим полюсам:

- 1) Оценки
- 2) Силы
- 3) Активности.

При обработке результатов необходимо подсчитать значения по каждому полюсу. Фактор Оценки свидетельствуют об уровне уважения, симпатии. Фактор Силы отражает отношения доминирования-подчинения. Фактор Активности интерпретируется как восприятие личностных особенностей членов семьи [43; 20-22]

В рамках нашего исследования методика позволяет решить один из типовых вопросов, для которых она применима, а именно – различие в оценке понятия «семья» мужем и женой.

Для выполнения методики испытуемым было предложено определить, с каким из полюсов каждой из представленных шкал они в большей мере ассоциируют понятие «семья». Прилагательные, использованные для шкал, не имеют непосредственного отношения к слову «семья», то есть в речи едва ли можно встретить употребление в одном контексте с семьей этих прилагательных. Этот прием позволяет избежать социальной желательности, которая определенным образом влияет на любое исследование, особенно касающееся межличностных отношений.

Методика диагностики межличностных отношений Лири

Методика была разработана американским психологом Тимоти Лири в сотрудничестве с Г.Лефоржем и Р.Саркезом в 1954 году (англ. The Interpersonal Diagnostics of Personality). Адаптацией и модификацией методики для русского языка занималась Л.Н. Собчик, российский психолог, доктор психологических наук. «Тест Лири» предназначен для исследования представлений человека о себе – реальном и идеальном.

В качестве основных факторов, определяющих общее впечатление о человеке в процессах социального взаимодействия выделяют доминирование-подчинение и дружелюбие-агрессивность. Эти факторы были выделены британским психологом М.Аргайлом [7] и по своему содержанию соотносятся с двумя из трех базисных шкал, выделенных Ч.Осгудом – оценкой и силой.

Для интерпретации результатов Т. Лири предложил использовать круг, разделенный на сектора, в котором вертикальную и горизонтальную оси образуют четыре ориентации: доминирование-подчинение и дружелюбие-агрессивность (Рисунок 5). Соответственно более частным отношениям в круге также выделяются 8 более мелких секторов. Близость результатов испытуемого к центру окружности Т. Лири интерпретирует как более или менее тесную взаимосвязь двух переменных.

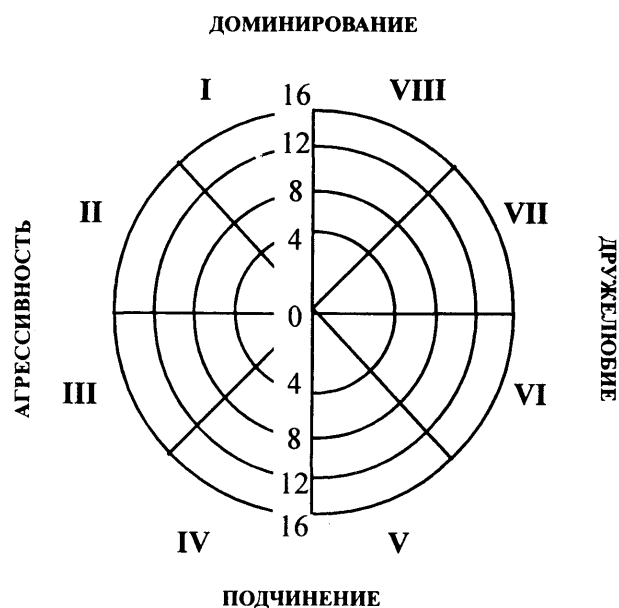


Рисунок 4 Дискограмма для опросника Т. Лири

Методика состоит из 128 утверждений, среди которых испытуемому предлагается выбрать те, которые наиболее соответствуют его представлению о себе, а затем – о супруге.

Максимальная оценка уровня выраженности по каждой шкале составляет 16 баллов, при этом она разделяется на 4 степени выраженности отношения:

0-4 балла	низкая	Адаптивное поведение
5-8 баллов	умеренная	
9-12 баллов	высокая	Экстремальное до
13-16 баллов	экстремальная	патологии поведение

Подсчет результатов осуществляется путем вычисления баллов по каждой октанте с помощью ключа к опроснику и переноса их на дискограмму таким образом, что расстояние от центра круга приравнивается к числу баллов по октанте. После этого становится возможным получить личностный профиль, соединив концы векторов.

Преимущество данной методики для нашего исследования заключается в том, что в ней предусмотрена возможность сопоставлять результаты самооценки испытуемого с оценкой его супруга. Помимо сугубо исследовательского интереса такое сопоставление позволяет проводить

качественный анализ полученных данных для каждой конкретной семейной пары. Таким образом, методика имеет ценность и в рамках семейного психологического консультирования.

Типы отношения к окружающим [цит.по 17, С.6-9]

I. Авторитарный

13-16 – диктаторский, властный, деспотический характер, тип сильной личности, которая лидирует во всех видах групповой деятельности. Всех наставляет, поучает, во всем стремится полагаться на свое мнение, не умеет принимать советы других. Окружающие отмечают эту властность, но признают ее.

9-12 – доминантный, энергичный, компетентный, авторитетный лидер, успешный в делах, любит давать советы, требует к себе уважения.

0-8 – уверенный в себе человек, но не обязательно лидер, упорный и настойчивый.

II. Эгоистичный

13-16 – стремится быть над всеми, но одновременно в стороне от всех, самовлюбленный, расчетливый, независимый, себялюбивый. Трудности перекладывает на окружающих, сам относится к ним несколько отчужденно, хвастливый, самодовольный, заносчивый.

0-12 – эгоистические черты, ориентация на себя, склонность к соперничеству.

III. Агрессивный

13-16 – жесткий и враждебный по отношению к окружающим, резкий, жесткий, агрессивность может доходить до асоциального поведения.

9-12 – требовательный, прямолинейный, откровенный, строгий и резкий в оценке других, непримиримый, склонный во всем обвинять окружающих, насмешливый, ироничный, раздражительный.

0-8 – упрямый, упорный, настойчивый и энергичный.

IV. Подозрительный

13-16 – отчужденный по отношению к враждебному и злобному миру, подозрительный, обидчивый, склонный к сомнению во всем, злопамятный, постоянно на всех жалуется, всем недоволен (шизоидный тип характера).

9-12 – критичный, необщительный, испытывает трудности в интерперсональных контактах из-за неуверенности в себе, подозрительности и боязни плохого отношения, замкнутый, скептический, разочарованный в людях, скрытный, свой негативизм проявляет в вербальной агрессии.

0-8 – критичный по отношению ко всем социальным явлениям и окружающим людям.

V. Подчиняемый

13-16 – покорный, склонный к самоунижению, слабовольный, склонный уступить всем и во всем, всегда ставит себя на последнее место и осуждает себя, приписывает себе вину, пассивный, стремится найти опору в ком-либо более сильном.

9-12 – застенчивый, кроткий, легко смущается, склонен подчиняться более сильному без учета ситуации.

0-8 – скромный, робкий, уступчивый, эмоционально сдержанный, способный подчиняться, не имеет собственного мнения, послушно и честно выполняет свои обязанности.

VI. Зависимый

13-16 – резко неуверенный в себе, имеет навязчивые страхи, опасения, тревожится по любому поводу, поэтому зависим от других, от чужого мнения.

9-12 – послушный, боязливый, беспомощный, не умеет проявить сопротивление, искренне считает, что другие всегда правы.

0-8 – конформный, мягкий, ожидает помощи и советов, доверчивый, склонный к восхищению окружающими, вежливый.

VII. Дружелюбный

9-16 – дружелюбный и любезный со всеми, ориентирован на принятие и социальное одобрение, стремится удовлетворить требования всех, "быть

хорошим" для всех без учета ситуации, стремится к целям микрогрупп имеет развитые механизмы вытеснения и подавления, эмоционально лабильный (истероидный тип характера).

0-8 – склонный к сотрудничеству, кооперации, гибкий и компромиссный при решении проблем и в конфликтных ситуациях, стремится быть в согласии с мнением окружающих, сознательно конформный, следует условностям, правилам и принципам "хорошего тона" в отношениях с людьми, инициативный энтузиаст в достижении целей группы, стремится помогать, чувствовать себя в центре внимания, заслужить признание и любовь, общительный, проявляет теплоту и дружелюбие в отношениях.

VIII. Альтруистический

9-16 – гиперответственный, всегда приносит в жертву свои интересы, стремится помочь и сострадать всем, навязчивый в своей помощи и слишком активный по отношению к окружающим, принимает на себя ответственность за других (может быть только внешняя "маска", скрывающая личность противоположного типа).

0-8 – ответственный по отношению к людям, деликатный, мягкий, добрый, эмоциональное отношение к людям проявляет в сострадании, симпатии, заботе, ласке, умеет подбодрить и успокоить окружающих, бескорыстный и отзывчивый.

5. Математико-статистические методы обработки данных

Для математической обработки первичных данных, в первую очередь, были использованы возможности программы Microsoft Office Excel. В частности, при помощи этой программы были рассчитаны данные для представления первичных результатов исследования. Собственно математико-статистическая обработка данных была произведена при помощи программы IBM SPSS Statistics 19. При работе с программой SPSS были применены следующие статистические критерии:

- Непараметрический критерий Колмагорова-Смирнова – для проверки нормальности распределения метрических переменных
- Таблицы сопряженности – для получения описательных данных по выборке
- Критерий t Стьюдента для независимых выборок – при обработке первичных данных с целью получения средних значений
- Коэффициент корреляции Пирсона – для выявления связи между переменными

6. Особенности проведения исследования

Анкетирование проведено с использованием интернет-приложения google.forms. Полный текст анкеты представлен в Приложении 1. Каждой паре испытуемых предлагается заполнить ряд опросников, ответив их «за себя» и «за супруга». Сопоставление результатов позволяет определить, насколько сходны представления супругов друг о друге с самовосприятием каждого из них.

Любое исследование, в ходе которого изучаются взаимоотношения в семейной паре, неизбежно связано с необходимостью решить целый ряд проблем, которые можно свести к трем основным. Первая – проблема мотивации участников исследования. Вторая – проблема социальной желательности. Третья – необходимость участия в исследовании пар, а не отдельных испытуемых.

Первая проблема была частично решена предложением участникам обратной связи. Желание узнать и общие результаты исследования, и получить информацию об особенностях отношений в собственной паре стимулировало большее число пар принять участие в исследовании. В некоторых случаях в благодарность за участие испытуемым было предложено символическое вознаграждение. Кроме того, хоть опрос и казался многим участникам достаточно объемным, возможность выполнить его в режиме

онлайн, в удобном месте и в любое время также оказалась неплохим мотивирующим фактором.

Проблема социальной желательности заключается в том, что многие семейные пары (особенно те, которые не считают свой брак идеальным) не готовы делать свои отношения предметом рассмотрения посторонних. В этом кроется и вопрос доверия к психологии как к науке, и приверженность традиции «не выносить сор из избы», и нежелание партнеров демонстрировать друг другу свои ответы на вопросы. Для решения этой проблемы исследование было организовано как строго конфиденциальное – участникам предложено указывать кодовое слово или набор цифр в качестве идентификатора. Стоит отметить, что многие испытуемые отказались от возможности сохранить анонимность и указали свои настоящие фамилии.

Третья проблема, ставшая особенностью исследования, заключается в необходимости получения ответов от семейных пар, а не от отдельных людей. Полученные ответы позволяют утверждать, что мужчины в среднем менее мотивированы и заинтересованы в участии в исследовании. Так, 9,6% ответов оказались непарными, полученными только от женщин.

Одним из способов снижения воздействия этих проблем на исследование в качестве негативных факторов также стало размещение методик опроса в сети Интернет, что позволило, помимо конфиденциальности, дать возможность каждому из супругов отвечать на вопросы в комфортное время, независимо друг от друга. Этот способ представления методик имеет ряд преимуществ:

1. Анонимность – испытуемым не обязательно указывать настоящие имена и фамилии.

2. Конфиденциальность результатов тестирования для супруга – испытуемый мог заполнить методику в любое время, в том числе, когда рядом нет его супруга.

3. Отсутствие личного контакта с исследователем – позволяет уменьшить направленность на социально желательные ответы.

4. Мотивация испытуемых – предложение заполнить анкеты получило большое количество человек, а заполнили те, кто был действительно заинтересован в результатах.

Таким образом, испытуемым были созданы максимально комфортные условия для заполнения методик.

ГЛАВА 3. АНАЛИЗ РЕЗУЛЬТАТОВ ИССЛЕДОВАНИЯ

1. Интерпретация полученных данных

Работа с полученными данными потребовала применения некоторой изобретательности. Поскольку результаты ответов испытуемых в нашем случае не представляют ценности сами по себе, отдельно от результатов, полученных из предположений партнеров, вся процедура анализа заключалась в сопоставлении образов.

Особенностью исследования стала необходимость сформировать целостный образ каждого испытуемого – как собственный, так и глазами партнера. Для этого мы представили эти образы в виде векторов в n -мерном пространстве, где n – количество шкал в каждой методике. На Рисунке 3 изображено представление образов себя и партнера для мужчин (синие векторы) и для женщин (красные) по методике «Семантический дифференциал». Методика позволяет вычислить образ испытуемого по трем шкалам – «Оценка», «Сила», «Активность». Для определения различий в образах мы вычислили два параметра по каждой методике:

1) Разницу векторов, отражающую степень различий в представлении испытуемых себя и супруга

2) Угол между векторами, отражающий «качество» различий в представлениях, то есть то, чем именно отличается, например, оценка мужчины самого себя и его образ глазами жены. (Рисунок 3)

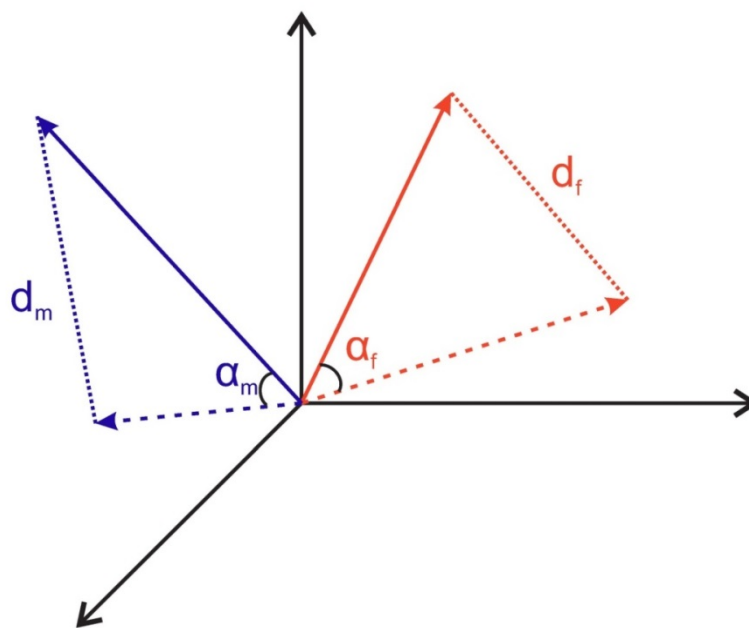


Рисунок 5 Представления супругов о себе и друг о друге (методика "Семантический дифференциал")

Другой способ интерпретации результатов – это построение фигуры, полученной путем определения уровня различий в оценках по каждой шкале (Рисунок 4)

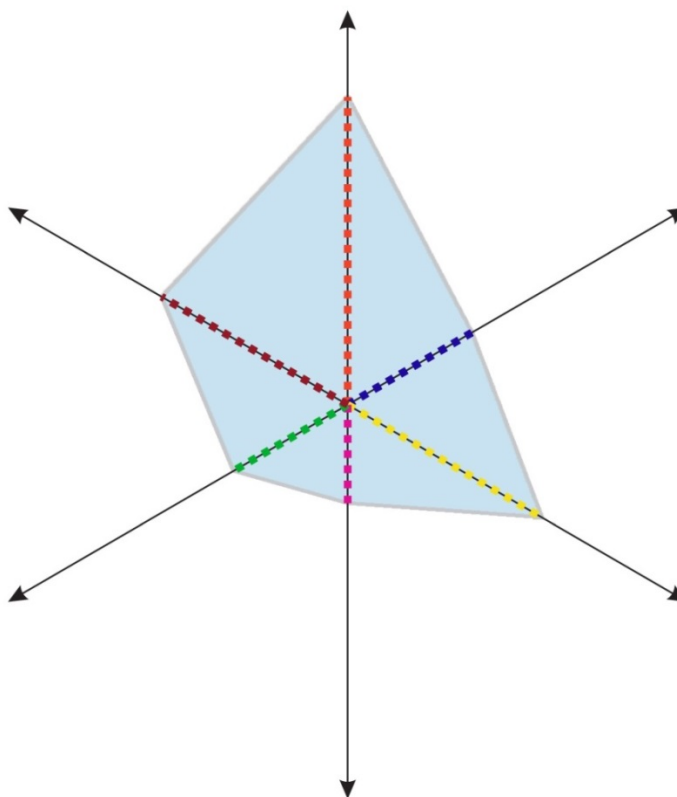


Рисунок 6 Представления супругов о себе и друг о друге (методика "Ведущий ресурс")

Представленная фигура является результатом сравнения «автопортрета» испытуемого с его «портретом», составленным по представлению супруга. Предполагается, что чем больше площадь полученной фигуры, тем выше различия этих «портретов».

Более подробное описание предложенных методов интерпретации данных представлено ниже, в разделе 3.2.1.

3.2 Анализ первичных статистик

Использованные при математической обработке метрические данные можно условно разделить на два класса: первичные (непосредственные результаты по пройденным методикам) и вторичные (данные, полученные после интерпретации через векторы либо площадь фигур). При этом стоит отметить, что и первичные, и вторичные метрические переменные имеют нормальное распределение. Для проверки нормальности распределения был применен непараметрический критерий Колмагорова-Смирнова.

Говоря об основной переменной, определяющей главные гипотезы исследования – об уровне удовлетворенности браком – необходимо отметить особенность выборки по этому критерию. Как видно из Диаграммы 2, средний уровень удовлетворенности браком по выборке составил почти 39 баллов. При максимальном уровне, заявленном авторами методики в 48 баллов, этот показатель можно считать высоким. Пользуясь категоризацией самих авторов, этот уровень характеризует отношения как «абсолютно благополучные» [38]. Это означает, что семейные пары, принявшие участие в исследовании составляют выборку «благополучных» пар. При анализе и практическом применении результатов следует учитывать этот факт, прежде чем обобщать выводы на генеральную совокупность.

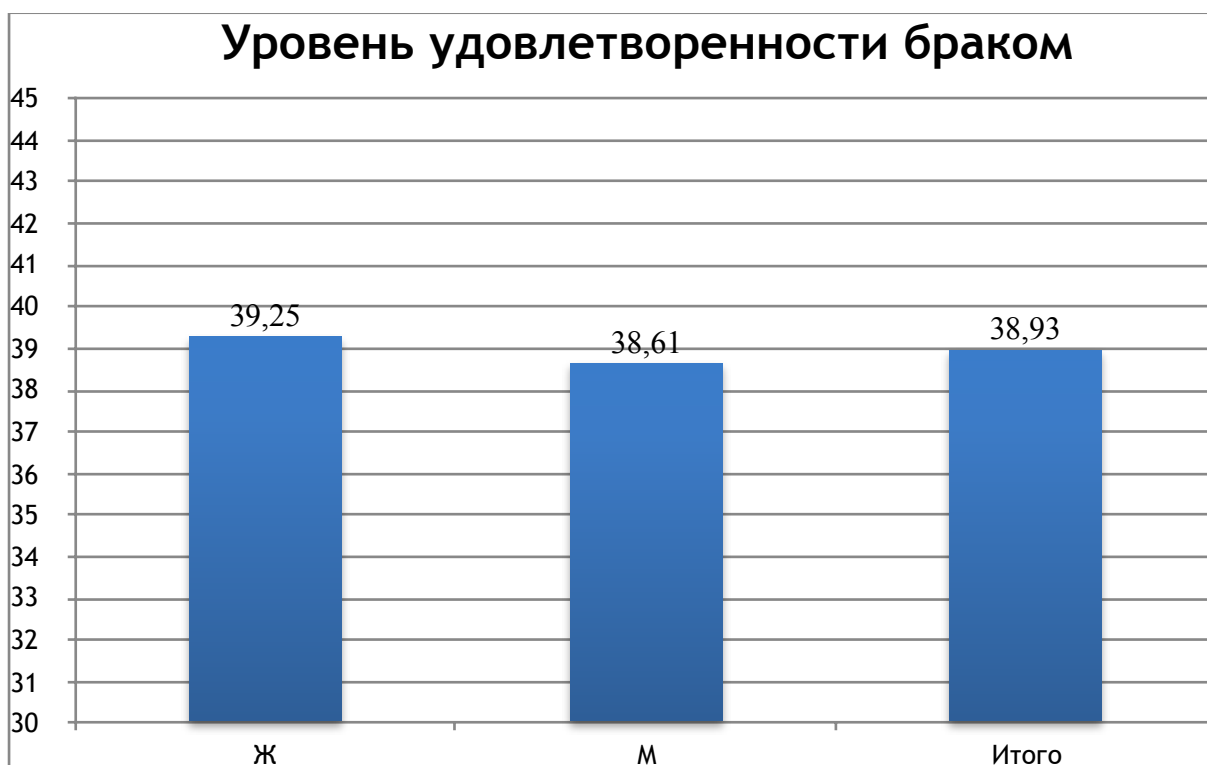


Диаграмма 2 Уровень удовлетворенности браком

Перейдем к анализу первичных статистик для других переменных, использованных для проверки гипотез. Одна из общих переменных, характеризующих выборку – это разница в возрасте в паре. Анализ первичных статистик по этой переменной показал следующие результаты: Среднее значение разницы в возрасте составило 2,58, стандартное отклонение 2,931 (Диаграмма 3).



Диаграмма 3 Разница в возрасте в паре

Рассмотрим общие результаты по использованным методикам для выборки. Оценивая себя, испытуемые отвечали на вопросы методик. Из полученных данных мы можем судить о некоторых свойствах, характерных как для выборки целиком, так и отдельно для мужчин и женщин. Хотя в настоящем исследовании эти данные не имеют первостепенного значения, представляется, что они могут иметь ценность для дальнейших изысканий в области социальной психологии вообще и психологии семьи в частности.

1. Анализ первичных данных по методике «Ведущий ресурс»

С помощью методики «Ведущий ресурс» мы получили возможность проверить, какова распространенность каждой группы ресурсов среди участников исследования.

Так, исходя из сравнения средних значений по каждой шкале, видно, что наиболее распространенной среди предпочитаемых испытуемыми ресурсов, является группа вербальных ресурсов ($M=2,89$). Остальные группы, выбираются респондентами в следующем порядке (по мере

убывания): деятельностные ($M=1,79$), физические ($M=1,49$), временные ($M=1$), ограничивающие ($M=0,82$), материальные ($M=0,54$).

Рассматривая распределение предпочтений между группами ресурсов, дифференцируя их по полу, можно заметить, что для женщин в приоритете те же группы ресурсов, что и в целом для выборки: на первом месте более ярко выражены вербальные ресурсы ($M=2,97$), далее – деятельностные ($M=2,06$). На третьем месте по частоте преобладания находятся временные ресурсы ($M=1,4$), затем – физические ($M=1$). Почти на одинаковом уровне оказывается частота выбора женщинами материальных ($M=0,69$) и ограничивающих ($M=0,64$) ресурсов.

Что касается мужской части выборки, то здесь на первом месте оказались также вербальные ресурсы ($M=2,81$). Другие группы ресурсов распределились так: физические ($M=1,97$), деятельностные ($M=1,53$), ограничивающие ($M=1$), временные ($M=0,86$), материальные ($M=0,39$).

Представленные данные отображены на диаграмме.

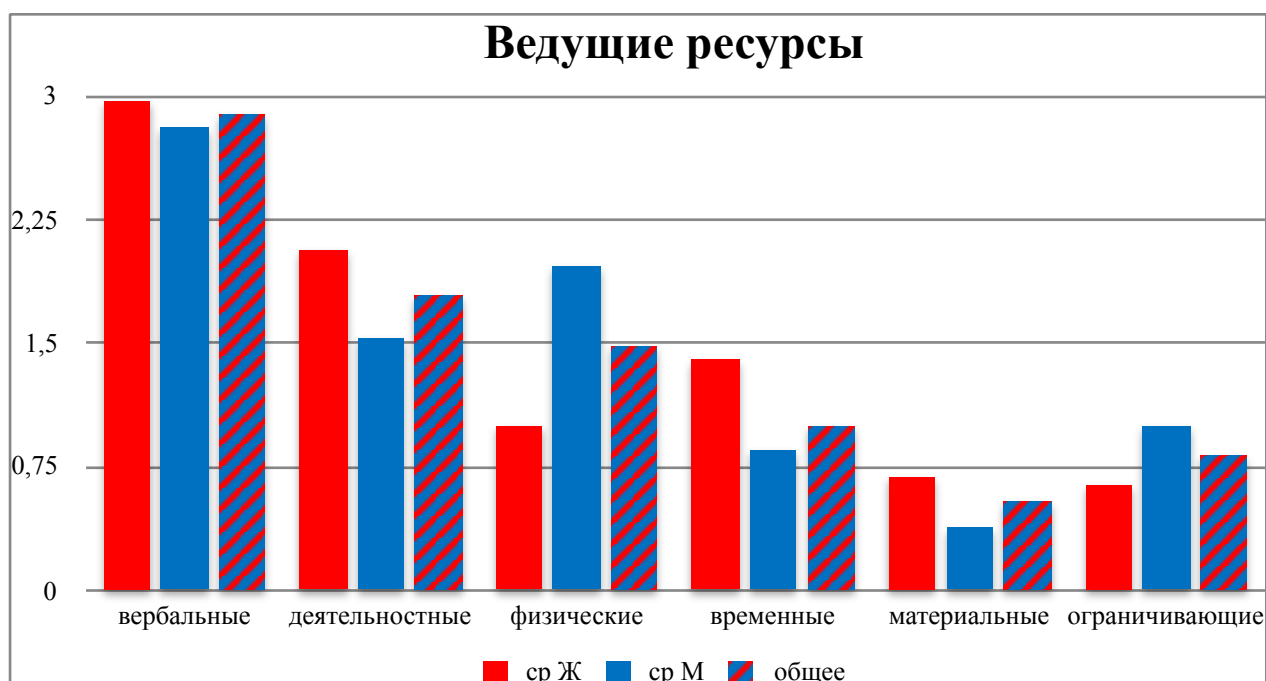


Диаграмма 4 Распространенность основных групп ресурсов

Интерпретация представленных данных может стать интересной основой для дальнейшего изучения. На данном этапе представляется ценным лишь отметить, что распределение ведущих ресурсов среди мужчин и

женщин, в целом, находит свое отражение даже в обывательском представлении о доминирующих ценностях. Так, из диаграммы мы можем видеть, что вербальные ресурсы являются наиболее значимыми для всей выборки, при этом для женщин – в немного большей степени, чем для мужчин. При распределении ресурсов в порядке снижения значимости мы видим, что предпочтения среди мужчин и женщин расходятся относительно двух групп ресурсов: для женщин более значимой является группа деятельностных ресурсов, чуть менее значимо проведенное вместе время. Для мужчин же в этом ряду более значима физическая близость, и меньше – деятельностные ресурсы и временные. Кроме того мы видим, что такая ценность как личная свобода значима для мужчин гораздо больше, чем для женщин.

В ходе обработки результатов разные методики интерпретации первичных данных выявили различные показатели наличия связей. Примечательно, что эти различия проявляются неодинаково среди мужчин и женщин.

2. Анализ первичных данных по методике «Семантический дифференциал»

Описание членов выборки по методике «Семантический дифференциал» представляет особую ценность, поскольку данная методика в наименьшей степени содержит ошибку, связанную с эффектом социальной желательности. Характеристика испытуемых осуществлялась с помощью трех шкал – «Оценка», «Сила», «Активность». Подробное описание значения каждой шкалы представлено в разделе 2.4. Здесь приведем данные о распределении результатов методики среди испытуемых.

Наиболее высокий уровень испытуемые продемонстрировали по шкале «Оценка» ($M=5,64$). Согласно инструкции к методике данная шкала характеризует степень самоуважения. Существенно слабее средний уровень

по шкалам «Сила» ($M=2,82$), характеризующая степень развития волевых сторон личности и «Активность» ($M=2,61$), отражающая степень экстравертированности личности.

Анализ данных отдельно для женской части выборки показал следующие результаты. Наиболее сильно выраженной, как и в целом по выборке, оказывается шкала «Оценки» ($M=6,14$). Меньший уровень выраженности наблюдается по шкале «Активность» ($M=3,22$), и, наконец, наименьшее значение характерно среди женщин для шкалы «Сила» ($M=2,78$).

В мужской выборке результаты выглядят следующим образом. Наиболее сильно выраженной является также шкала «Оценка» ($M=5,14$). Проявление степени выраженности по шкалам «Сила» и «Активность» наблюдается на очень близком уровне ($M=2,82$ и $M=2,61$ соответственно)

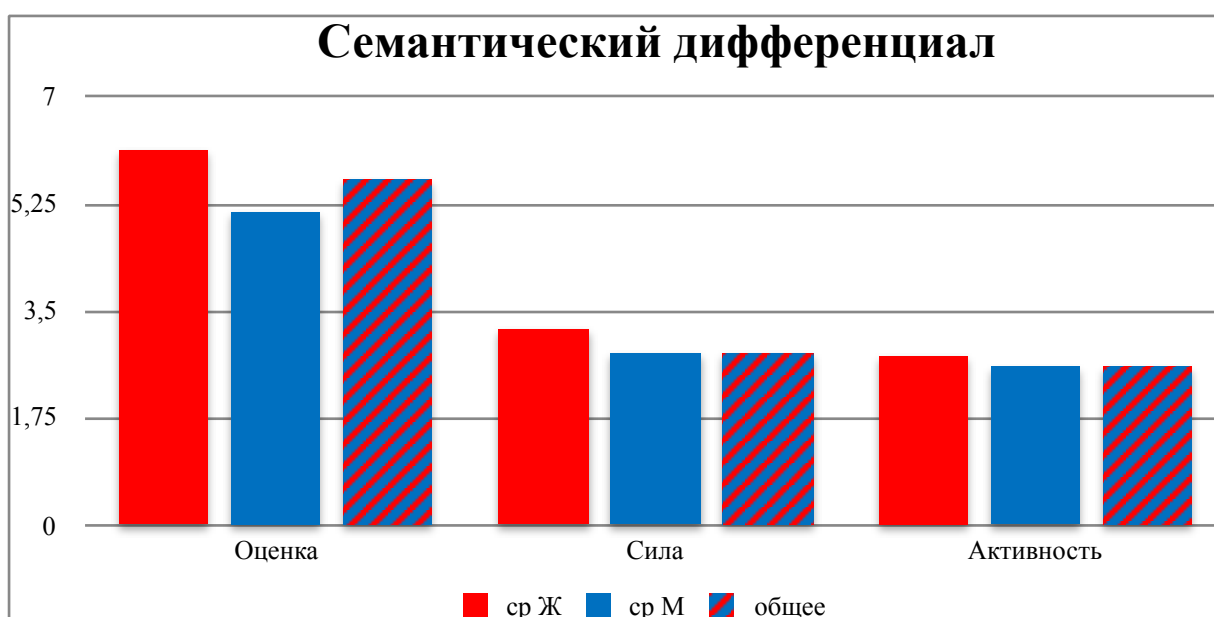


Диаграмма 5 Распределение степени выраженности шкал по методике "Семантический дифференциал"

Как мы видим, и для мужской, и для женской части выборки наиболее характерна выраженность шкалы «Оценка». Это означает, что описывая свое восприятие понятия «Семья» испытуемые в большей степени склонны указывать на ее привлекательность. При этом в меньшей мере понятие «Семья» испытуемые рассматривают с точки зрения доминирования-

подчинения и в еще меньшей степени – с точки зрения отличительных особенностей собственной семьи.

3. Анализ первичных данных по методике «Личностный опросник Лири»

Методика представляет исследователю возможность оценить преобладающий тип отношения испытуемых к людям в их самооценке при помощи 8 шкал. Анализ первичных статистик дает возможность составить своеобразный «портрет выборки», основанный на интерпретации средних данных по каждой шкале. Кроме того, мы можем сравнить средние «портреты» мужчины и женщины, дифференцировав выборку по половому признаку.

Итак, вычислив средние значения для всей выборки по каждой шкале, мы получили личностный профиль «среднего» участника исследования. Сравнение средних значений осуществлялось при помощи одновыборочного критерия t-Стьюдента. По шкале «Авторитарность» испытуемые в среднем набрали 5,53 ($S=3,19$) балла, что характеризует их как уверенных в себе, упорных и настойчивых людей, не стремящихся при этом к безраздельному лидерству. По шкале «Эгоистичность» средний балл составил 4,42 ($S=2,74$), что позволяет судить об испытуемых как о людях, ориентированных на себя и склонных к соперничеству. Для шкалы «Агрессивность» средний балл по выборке составил 4,51 ($S=2,90$), что выявляет в среднестатистическом испытуемом человека упрямого, упорного и энергичного. По шкале «Подозрительность» испытуемые продемонстрировали средний балл 3,33 ($S=2,82$), проявив тем самым склонность к критическому восприятию всех социальных явлений и окружающих людей. Шкала «Подчиняемость» представлена средним результатом в 4,13 баллов ($S=2,86$), выявив способность людей подчиняться, послушность и честность при выполнении обязанностей, эмоциональную сдержанность испытуемых. По шкале

«Зависимость» средний балл составил 3,4 ($S=2,39$), т.е. в среднем выборка характеризуется конформностью, вежливостью, склонностью доверять другим. Шкала «Дружелюбность» представлена средним значением 5,26 баллов ($S=3,072$), что характеризует испытуемых как людей, склонных к сотрудничеству и кооперации, соблюдению правил и принципов «хорошего тона»; определяет их конформность как сознательную. Наконец, по шкале «Альтруистичность» испытуемые продемонстрировали средний балл 4,63 ($S=3,046$), что характерно для людей деликатных, ответственных, способных к состраданию, заботе, бескорыстных и честных.

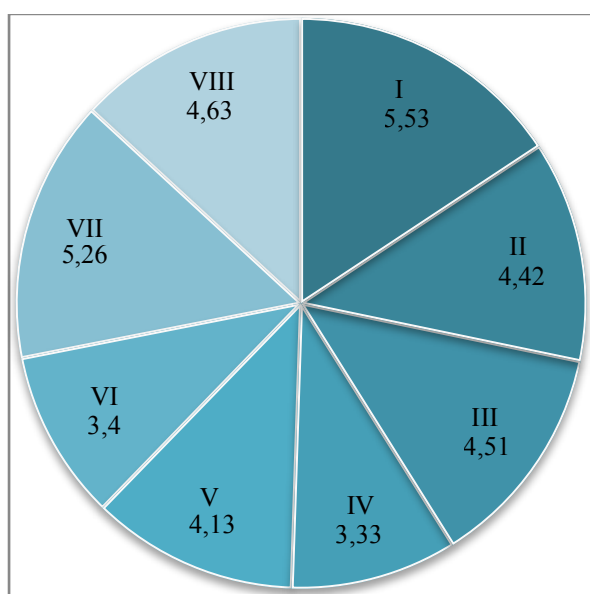


Диаграмма 6 Средние значения по методике "Личностный опросник Лири" в целом по выборке

Анализ личностного профиля по женской выборке показал результаты, несколько отличающиеся от средних значений по выборке. Так, по шкале «Авторитарность» женщины в среднем набрали 4,72 балла ($S=3,095$). По шкале «Эгоистичность» средний балл для женщин составил 3,61 ($S=2,20$). Для шкалы «Агрессивность» средний балл по женской выборке составил 4,08 ($S=2,77$). По шкале «Подозрительность» испытуемые-женщины продемонстрировали средний балл 3,25 ($S=2,98$). Шкала «Подчиняемость» представлена среди женщин средним результатом в 4,72 ($S=2,95$). По шкале «Зависимость» средний балл для женщин составил 3,36 ($S=2,20$). Шкала

«Дружелюбность» представлена в женской выборке средним значением 5,58 ($S=2,99$). По шкале «Альтруистичность» испытуемые-женщины продемонстрировали средний балл 4,81 ($S=3,05$). Для наглядности данные представлены на Рисунке 10.

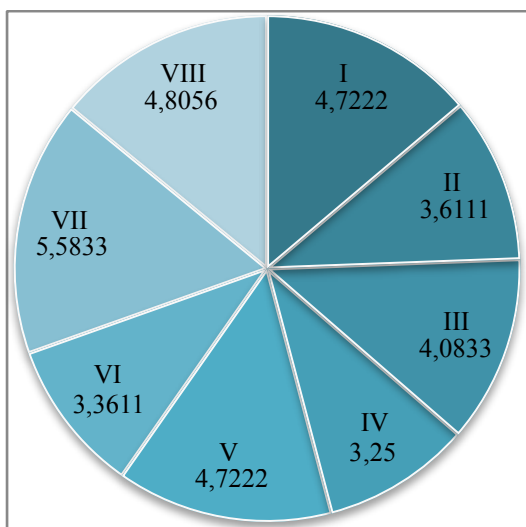


Диаграмма 7 Средние значения по методике "Личностный опросник Лири" для женщин

Приведем также результаты анализа личностного профиля для мужской выборки. По шкале «Авторитарность» мужчины в среднем набрали 6,33 балла ($S=3,126$). По шкале «Эгоистичность» средний балл для мужчин составил 5,22 ($S=2,99$). Для шкалы «Агрессивность» средний балл по мужской выборке составил 4,94 ($S=3,01$). По шкале «Подозрительность» испытуемые-мужчины продемонстрировали средний балл 3,42 ($S=2,67$). Шкала «Подчиняемость» представлена среди мужчин средним результатом в 3,53 ($S=2,67$). По шкале «Зависимость» средний балл для мужчин составил 3,44 ($S=2,60$). Шкала «Дружелюбность» представлена в мужской выборке средним значением 4,94 ($S=4,94$). По шкале «Альтруистичность» испытуемые-мужчины продемонстрировали средний балл 4,44 ($S=3,07$). В графическом исполнении данные

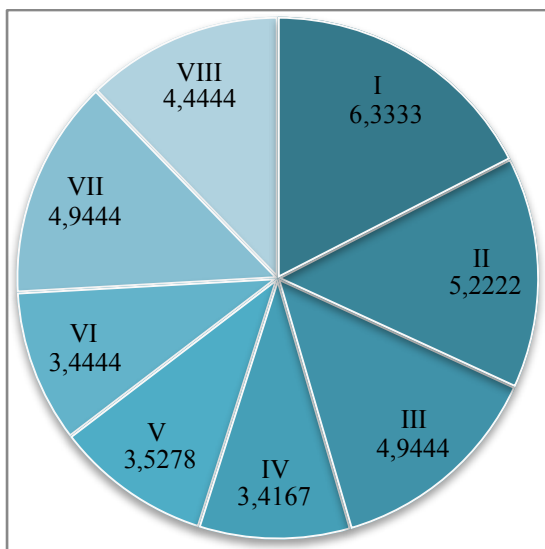


Диаграмма 8 Средние значения по методике "Личностный опросник Лири" для мужчин

Примечательно, что сравнение средних показало значимые различия в выраженности некоторых шкал между мужчинами и женщинами. Так, по шкалам «Авторитарность» и «Эгоистичность» средние значения для мужской выборки оказываются значимо выше, чем для женской: $t=-2,198$ при $p=0,031$ и $t=-2,597$ при $p=0,011$ соответственно (Диаграмма 9).

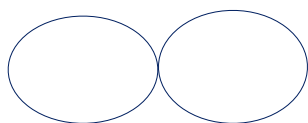
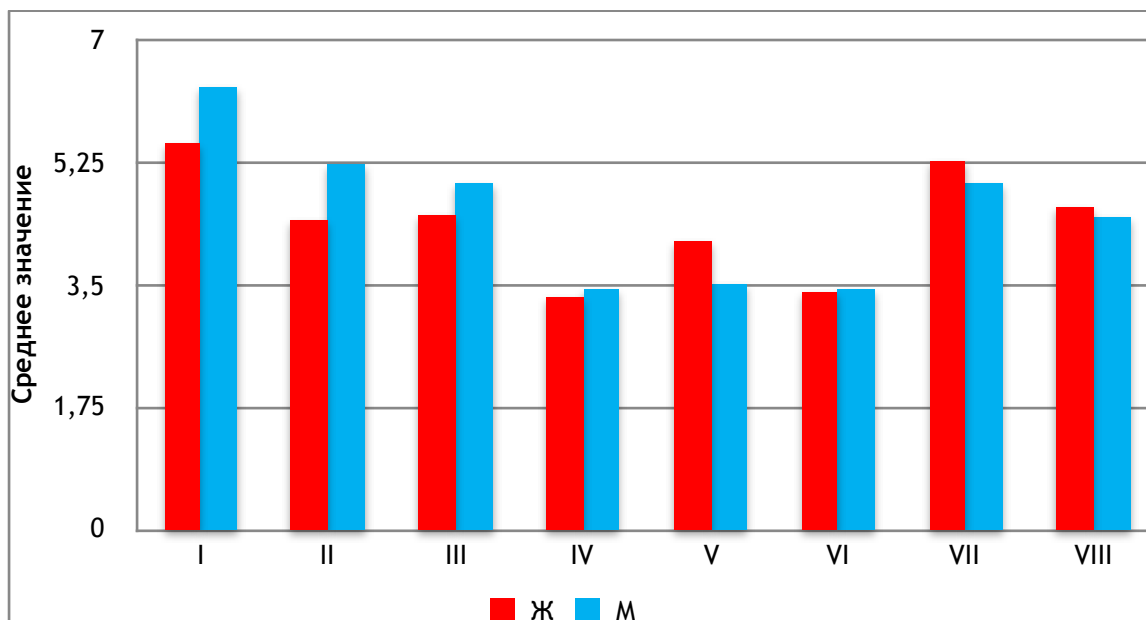


Диаграмма 9 Сравнение средних значений для мужчин и женщин по методике "Личностный опросник Лири"

4. Результаты представления первичных данных с помощью векторов в n-мерном пространстве

На наш взгляд, главной особенностью всех использованных для диагностики личности методик заключается в общей для них черте – все они описывают испытуемого с помощью ряда шкал. При чем, для формулировки вывода о рассматриваемых свойствах личности, необходимо учитывать балл по каждой шкале, то есть рассматривать каждого испытуемого во всей совокупности его проявлений по каждой методике. В 2009 году на кафедре социальной психологии СПбГУ Кайдаловой Е.А. была защищена дипломная работа по схожей теме, и план исследования подразумевал использование некоторых методик, примененных в нашем исследовании [18]. Несмотря на безусловную ценность полученных выводов, на наш взгляд, представление результатов отдельно по каждой шкале несколько нивелирует эффективность методик, поскольку лишает исследователя возможности представлять каждого испытуемого как целостную систему. Предлагаемый нами способ интерпретации данных позволяет решить эту проблему.

Мы предполагаем, что результаты оценки испытуемых по каждой шкале можно представить в виде точки на оси координат. Таким образом, определение точки по каждой из осей дает возможность построить вектор, иллюстрирующий портрет личности по каждой методике. Количество осей соответствует количеству шкал в методике. Так, 3-шкальная методика «Семантический дифференциал» дает нам 3 оси, то есть трехмерное пространство, методика «Ведущий ресурс» оценивает испытуемого по 6 шкалам, и дает нам 6-мерное пространство; методика «Личностный опросник Лири» является 8-шкальной и, соответственно, позволяет построить вектор в 8-мерном пространстве. Этот способ дает нам возможность составить целостный портрет личности и позволяет избежать потери данных, неизбежной при сопоставлении портретов супругов отдельно по каждой шкале.

Использование идеи векторов также делает более удобным сам процесс сопоставления портретов супругов. Фактически, он представляет собой использование широко применимых математических формул из курса аналитической геометрии.

Степень различий между портретами супругов выражается как разница векторов. Иными словами, этот показатель отражает степень несоответствия портретов друг другу. Так, в случае, если совокупная оценка по всем шкалам методики, которую мужчина дал своей жене, полностью соответствует тому, как она оценила себя сама, то разница между векторами будет равна 0. Соответственно, чем выше значение разницы – тем существенней несоответствие портретов: жены глазами ее мужа и ее собственной оценки себя. Вычисляется разность между векторами следующим образом.

Пусть в n -мерном пространстве задан ортонормированный базис

$$e_1, e_2, \dots, e_n$$

И заданы два вектора x и y с координатами:

$$x = (x_1, x_2, \dots, x_n), \quad y = (y_1, y_2, \dots, y_n)$$

Начальные точки векторов совпадают с началом координат.

Разностью между векторами x и y будет вектор z , с координатами:

$$z = (z_1, z_2, \dots, z_n)$$

причем

$$z = x - y = (x_1 - y_1, x_2 - y_2, \dots, x_n - y_n)$$

Обозначим длину вектора z как Δ , тогда

$$\Delta = |z| = \sqrt{\sum_{i=1}^n z_i^2} = \sqrt{\sum_{i=1}^n (x_i - y_i)^2}$$

Анализ характера взаимоотношений между супругами, выраженный в степени различий их взаимных представлений является не единственным аспектом, интересным для рассмотрения. Интерес представляет также анализ качества различий «портретов» супругов. Под качеством различий мы

понимаем то, по какой шкале наблюдается наибольшая погрешность оценки. Используя графическое представление результатов, качество различий может отражаться в том, в какую сторону отклоняется вектор «автопортрета» испытуемого от вектора его оценки партнером. Отклонение можно выразить как угол между векторами. Этот параметр позволяет судить о том, существует ли качественное различие в оценках партнерами себя и друг друга и дает возможность избежать ситуации, когда наложение ошибок восприятия друг на друга даст нулевое значение разности векторов, но не будет означать реального совпадения оценок. Угол между векторами также легко поддается вычислению.

Скалярным произведением векторов x и y называется произведение

$$(x, y) = |x| \cdot |y| \cdot \cos \alpha, (1)$$

где α - угол между векторами.

Начальные точки векторов совпадают с началом координат.

Так как рассматривается пространство с ортонормированным базисом, то скалярное произведение можно вычислить из выражения:

$$(x, y) = x_1 \cdot y_1 + x_2 \cdot y_2 + \dots + x_n \cdot y_n = \sum_{i=1}^n x_i \cdot y_i (2)$$

Из выражений (1) и (2) следует, что косинус угла между двумя векторами равен

$$\cos \alpha = \frac{(x, y)}{|x| \cdot |y|} = \frac{\sum_{i=1}^n x_i \cdot y_i}{\sqrt{\sum_{i=1}^n x_i^2} \cdot \sqrt{\sum_{i=1}^n y_i^2}}$$

И, следовательно, угол между двумя векторами будет равен

$$\alpha = \arccos \left(\frac{\sum_{i=1}^n x_i \cdot y_i}{\sqrt{\sum_{i=1}^n x_i^2} \cdot \sqrt{\sum_{i=1}^n y_i^2}} \right)$$

Приведем результаты анализа полученных данных с использованием описанного метода интерпретации. Для переменной, характеризующей степень различия «портретов» - разницы векторов анализ первичных статистик по методикам дал следующие результаты.

По методике «Семантический дифференциал» среднее значение разности векторов составило 0,49 – для женщин, 0,45 – для мужчин. Стандартное отклонение – 0,22 – для женщин и 0,29 – для мужчин. В целом по выборке среднее значение – 0,47, стандартное отклонение - 0,26 (Таблица 6).

Таблица 6 Первичные статистики анализа разности векторов по методике "СД"

пол		delt_sd
Ж	Среднее	0,49
	Стд.отклонение	0,22
М	Среднее	0,45
	Стд.отклонение	0,29
Итого	Среднее	0,47
	Стд.отклонение	0,26

Качественное различие «портретов» супругов, выраженное как угол между векторами имеет следующее отражение в первичных статистиках. Среднее значение составило 0,25 для женщин, 0,22 – для мужчин. Стандартное отклонение углов между векторами составило 0,14 для женщин,

0,20 – для мужчин. В целом по выборке среднее значение – 0,23, стандартное отклонение – 0,17 (Таблица 7).

Таблица 7 Первичные статистики анализа угла между векторами по методике "СД"

alf_sd		
пол	Среднее	Стд.отклонение
Ж	0,25	0,14
М	0,22	0,20
Итог о	0,23	0,17

Более наглядно представленные данные отображены в на Диаграмме 10. Здесь представлены результаты анализа первичных статистик по методике «Семантический дифференциал», как с помощью вычисления разницы векторов, так и с помощью измерения угла между векторами. Из диаграммы видно, что оба метода интерпретации демонстрируют аналогичное различие средних показателей у мужчин и женщин. Согласованность результатов обоих методов интерпретации позволяет судить об их эффективности. Что касается качественных различий показателей для мужской и женской выборок, мы можем наблюдать, что женщины, в целом, имеют тенденцию к большей ошибке восприятия, чем мужчины. Это означает, что представление женами того, как их мужа воспринимают понятие «семья» искажено в большей степени, чем аналогичное представление мужчин об образе семьи в глазах их жен.

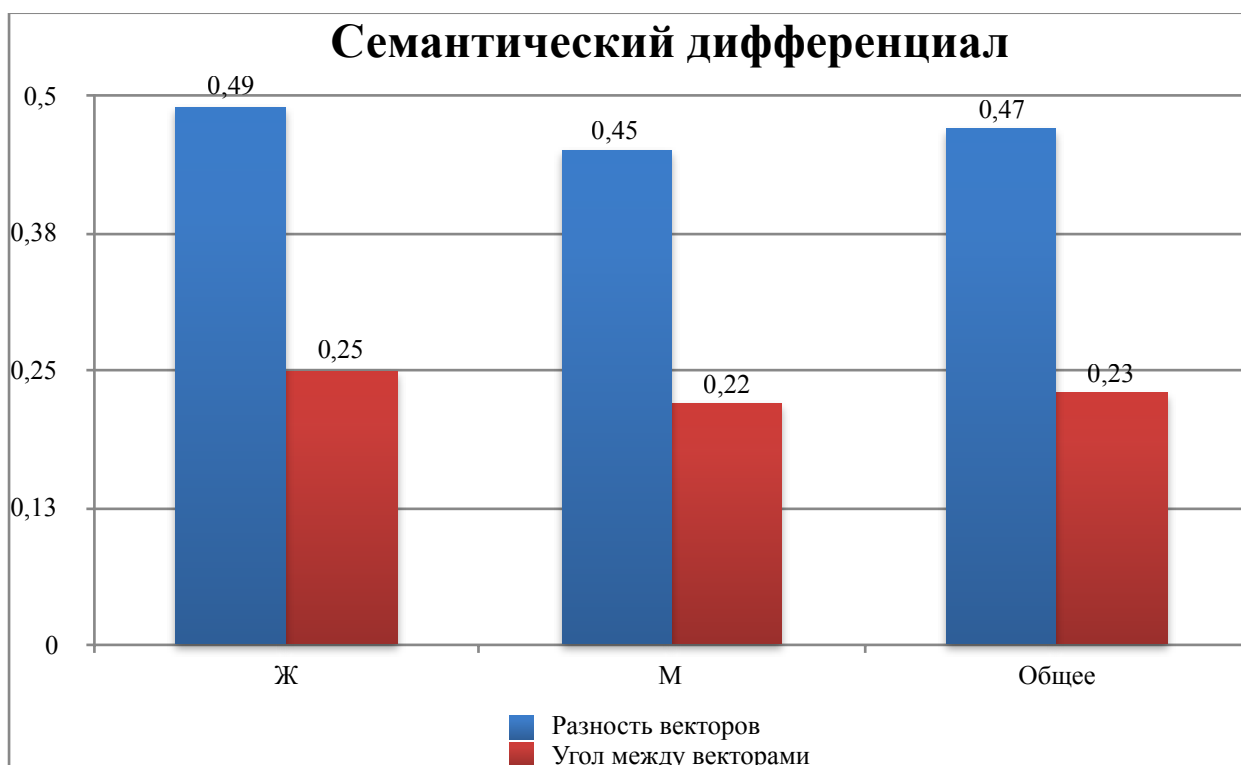


Диаграмма 10 Первичные статистики по методике "Семантический дифференциал"

По методике «Ведущий ресурс» среднее значение разности векторов составило 0,074 – для женщин, 0,074 – для мужчин. Стандартное отклонение – 0,030 – для женщин и 0,027 – для мужчин. В целом по выборке среднее значение – 0,074, стандартное отклонение - 0,029 (Таблица 8).

Таблица 8 Первичные статистики анализа разности векторов по методике "Ведущий ресурс"

пол		delt_r
Ж	Среднее	0,074
	Стд.отклонение	0,030
М	Среднее	0,074
	Стд.отклонение	0,027
Итого	Среднее	0,074
	Стд.отклонение	0,029

Качественное различие «портретов» супругов, выраженное как угол между векторами имеет следующее отражение в первичных статистиках. Среднее значение составило 0,22 для женщин, 0,22 – для мужчин. Стандартное отклонение углов между векторами составило 0,09 для женщин, 0,07 – для мужчин. В целом по выборке среднее значение – 0,22, стандартное отклонение – 0,08 (Таблица 9).

Таблица 9 Первичные статистики анализа угла между векторами по методике "Ведущий ресурс"

alf_r		
пол	Среднее	Стд.отклонение
Ж	0,22	0,09
М	0,22	0,07
Итого	0,22	0,08

Продемонстрируем полученные средние данные на Диаграмме 11. Как видно, анализ данных по методике «Ведущий ресурс» с помощью обоих методов интерпретации вновь дает аналогичные результаты. С содержательной точки зрения мы видим, что средние значения для мужской и

женской выборки практически равны. Это означает, что строя предположения о ведущем ресурсе супруга, мужа и жены в равной степени склонны к ошибке восприятия. Данное наблюдение, на наш взгляд, является особенно ценным в практическом применении. Коль скоро мужчины и женщины одинаково склонны ошибаться, определяя ведущий ресурс супруга, общепринятое социальное представление о черствости и слабой проницательности мужчин попадает под сомнение. Таким образом, подтверждается идея сторонников системного подхода в семейном консультировании о необходимости работать и с мужем, и с женой одновременно при решении кризисов в отношениях.

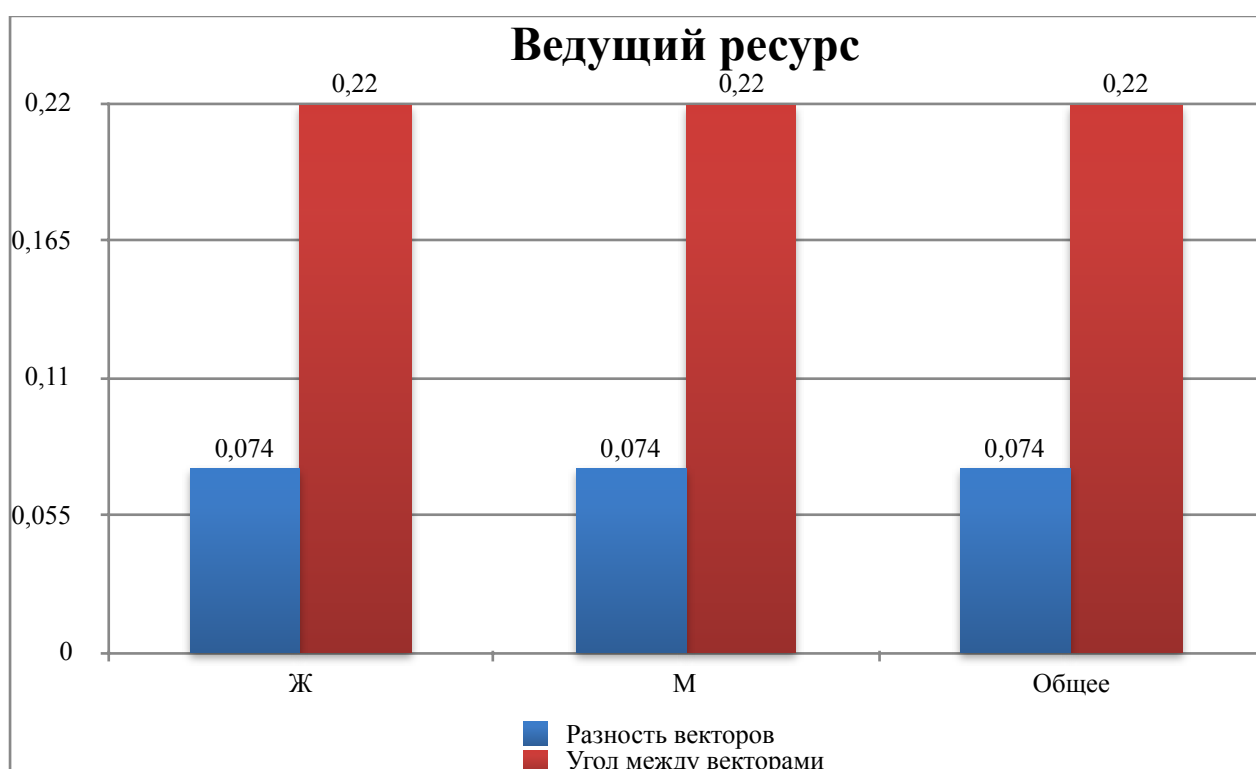


Диаграмма 11 Первичные статистики по методике "Ведущий ресурс"

По методике «Личностный опросник Лири» первичные статистики выглядят следующим образом. Степень различий, выраженная в разности между векторами, имеет среднее значение для женщин 0,03, для мужчин – 0,02. Стандартное отклонение по методике для женщин 0,020, для мужчин – 0,01. В целом по выборке среднее значение 0,02, стандартное отклонение 0,01 (Таблица 10).

Таблица 10 Первичные статистики анализа разности векторов по методике "Личностный опросник Лири"

пол		delt_1
Ж	Среднее	0,031
	Стд.отклонение	0,020
М	Среднее	0,024
	Стд.отклонение	0,015
Итого	Среднее	0,028
	Стд.отклонение	0,018

Иллюстрация качественных различий во взаимных оценках супругов по методике, выраженных в виде угла между векторами имеет следующие значения. Для женщин $M=0,18$, $S=0,07$. Для мужчин $M=0,15$, $S=0,05$. В целом по выборке $M=0,17$, $S=0,06$ (Таблица 11).

Таблица 11 Первичные статистики анализа угла между векторами по методике "Личностный опросник Лири"

alf_1		
пол	Среднее	Стд.отклонение
Ж	0,188	0,075
М	0,153	0,054
Итого	0,17	0,067

На Диаграмме 12 средние значения по методике представлены более наглядно. Мы видим, что средние значения для женской выборки оказались выше, чем для мужской. В психологическом смысле это демонстрирует большую склонность женщин формировать ошибочные представления о доминирующих типах отношений для их мужей. Соответственно, мужчины, в

среднем, имеют тенденцию к более близкому восприятию доминирующих типов отношений к самооценке своих жен.

Таким образом, анализ средних значений показал, что в двух из трех случаях мужчины оказываются склонны лучше понимать своих жен, чем жены – мужей. Это обстоятельство стоит учитывать, в частности при работе психолога-консультанта с каждой конкретной парой, однако не отрицая при этом значение индивидуальных особенностей.

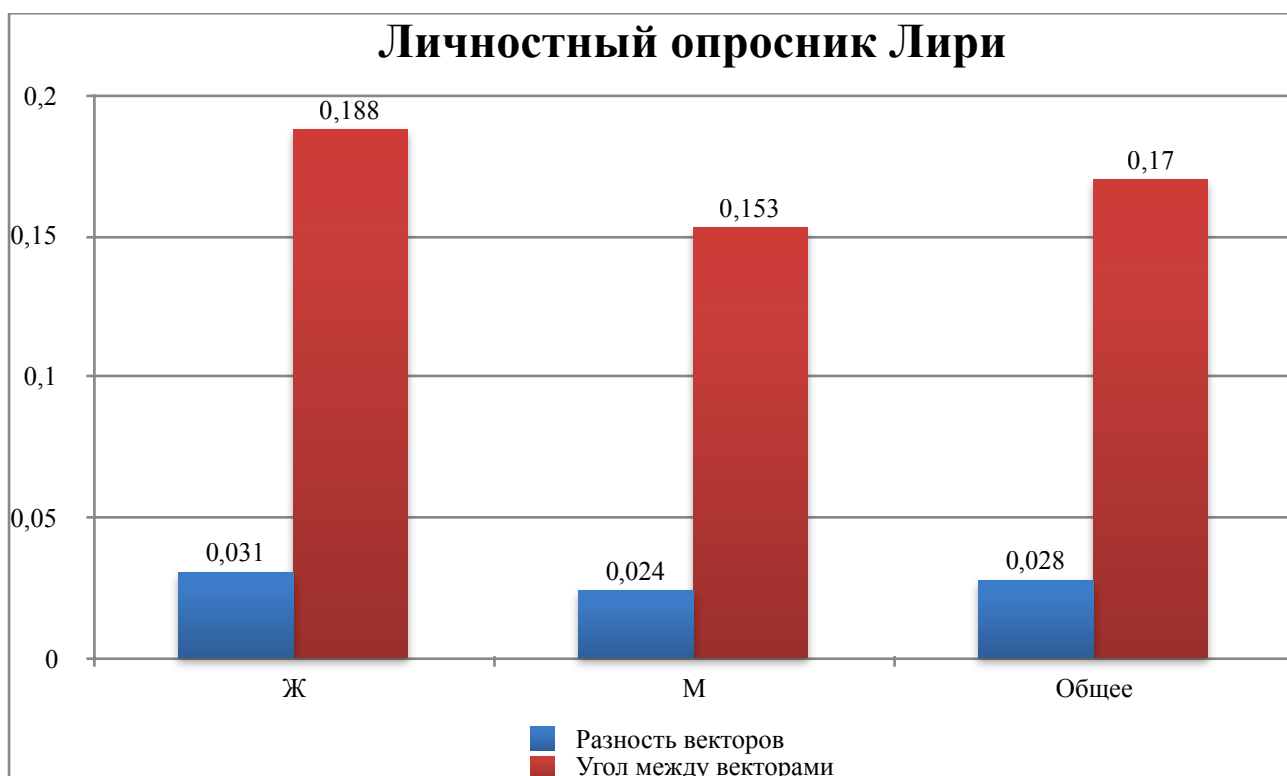


Диаграмма 12 Первичные статистики по методике "Личностный опросник Лири"

5. Результаты представления первичных данных с помощью конструирования проекции различий.

Еще одна идея по интерпретации результатов проведенного исследования появилась из лекций Е.В. Сидоренко по дисциплине «Социально-психологический тренинг». Одним из методов самооценки по тем качествам, которые участникам предлагается развить в ходе тренинга, является построение графической модели. В рамках учебного курса студенты

могли развить свои навыки по четырем качествам, соответственно, графическая модель представляла собой фигуру, образованную путем соединения четырех точек, отмеченных на осях. В общем виде модель выглядела следующим образом (Рисунок 9):

Точки на осях являются самооценкой по 10-бальной шкале. Первая

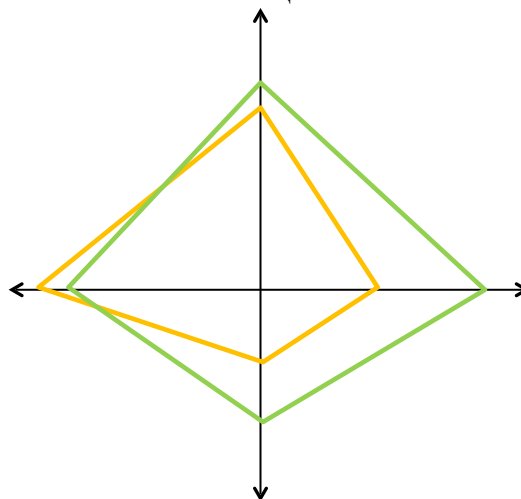


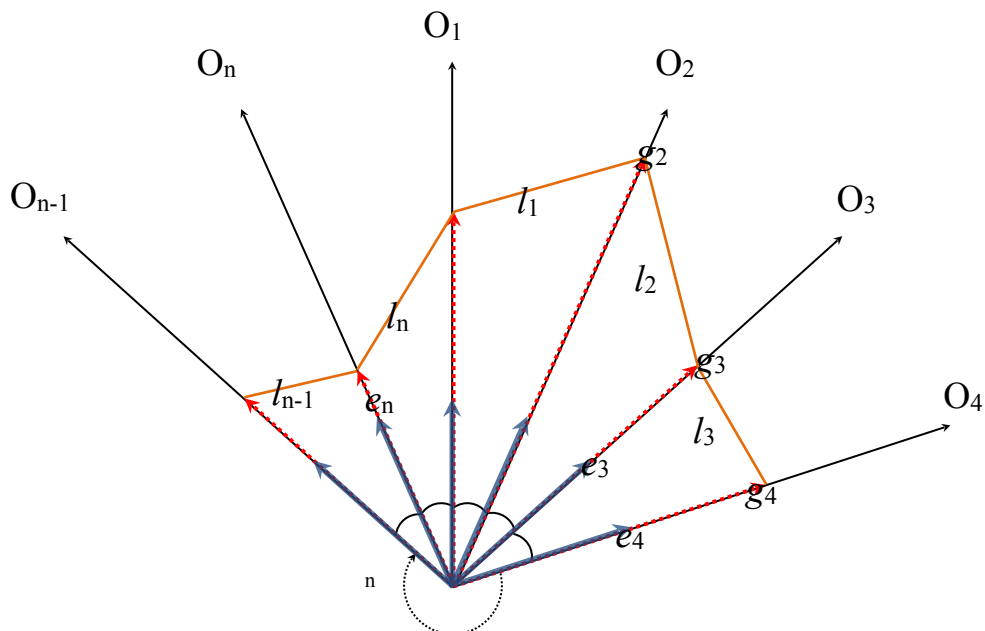
Рисунок 7 Модель "Паруса" из курса Е.В. Сидоренко "Социально-психологический тренинг"

(оранжевая) фигура является результатом текущей самооценки, а вторая (зеленая) – отражение желаемого для участника результата тренинга. Каждый из участников получил возможность наглядно оценить уровень развития у себя заявленных качеств и наметить «вектор роста».

Такая модель легла в основу методики интерпретации полученных данных, использованную в нашем исследовании, однако с целью приблизить модель к виду, доступному для применения математических действий, которые можно автоматизировать при обсчете большого объема данных, она была несколько модифицирована. Мы сохранили идею отображения данных на пересечении осей. Количество осей определяется количеством шкал в каждой методике и равно, соответственно, 3 – для «Семантического дифференциала», 6 – для «Ведущего ресурса» и 8 – для Личностного опросника Лири». Поскольку в нашем исследовании наибольший интерес

представляет не столько «портрет» каждого из испытуемых в отдельности, сколько соотношение «автопортретов» с «портретами», составленными из мнения партнера, мы не стали строить фигуру для каждого испытуемого отдельно, а нанесли на оси и соединили точки, отражающие разницу между «автопортретом» и «портретом», составленным супругом. Полученные фигуры иллюстрируют глубину различий во взаимных представлениях и, как и любая геометрическая фигура, поддаются применению простых вычислений. Для нашего исследования наиболее репрезентативным оказалось вычисление площади полученных фигур. Вычисление производилось следующим образом:

Определение площади



Пусть O – произвольная точка на плоскости, и задано n лучей (O_1, O_2, \dots, O_n) исходящих из **Рисунок 8 Проекция различий**, между двумя любыми соседними лучами O_i и O_{i+1} одинаков и равен $\beta = \frac{360^\circ}{n}$, причем очевидно, что угол между лучами O_1 и O_n также равен β .

Кроме того, введем n единичных направленных отрезков e , начало которых совпадает с точкой O , а направление каждого e_i совпадает с соответствующим лучом O_i .

Совокупность лучей и единичных направленных отрезков образует векторную диаграмму.

Определим на векторной диаграмме множество G , записываемое как $G=(g_1 \cdot e_1, g_2 \cdot e_2, \dots, g_n \cdot e_n)$, или кратко: $G=(g_1, g_2, \dots, g_n)$.

Соединив попарно концы отрезков g_i с g_{i+1} , а g_n с g_1 отрезками l_i получим графическое отображение множества G на векторной диаграмме,

имеющее площадь S , причем $S = \sum_{i=1}^n S_i$. Из геометрических соображений, очевидно, что S_i – это площадь треугольника, образованного отрезками g_i , g_{i+1} и l_i . Площадь каждого такого треугольника определяется по формуле:

$$S_i = \frac{1}{2} \cdot g_i \cdot g_{i+1} \cdot \sin \beta$$

Тогда общая площадь множества G определяется по формуле:

$$S = \frac{1}{2} \cdot \sin \beta \cdot \left(\left(\sum_{i=1}^{n-1} g_i \cdot g_{i+1} \right) + g_n \cdot g_1 \right)$$

Для удобства этот метод можно условно назвать «проекцией различий». Логично утверждать, что чем меньше значение площади, тем меньше различие во взаимных представлениях. Помимо данных, полученных при анализе проекций различий по всей выборке, мы можем также рассмотреть результаты отдельно для мужчин и женщин. Так, анализ данных для женщин продемонстрирует распространенность ошибки восприятия женами своих мужей и, наоборот, анализ мужской выборки покажет распространенность ошибки мужей при восприятии своих жен.

Рассмотрим значения первичных статистик для площади фигур по каждой из психодиагностических методик. Для методики «Семантический дифференциал среди женщин $M=20,54$, $S=22,17$. Для мужчин $M=19,83$, $S=24,44$. В целом по выборке $M=20,18$, $S=23,17$.

По методике «Ведущий ресурс» среднее значение для женщин составило 2,53, для мужчин – 2,80. Стандартные отклонения, соответственно, 2,04 и 2,53. В целом по выборке среднее значение площади фигуры составило 2,67, стандартное отклонение 2,29.

Первичные статистики по методике «Личностный опросник Лири» выглядят следующим образом $M=28,51, S=28,99$ – для женщин. $M=19,09, S=21,48$ – для мужчин. $M=23,80, S=25,77$ – в целом по выборке.

Более наглядно представленные данные отражены в таблице 12.

Таблица 12 Первичные статистики по площади проекций различий

пол		S_sd	S_r	S_l
Ж	Среднее	20,54	2,53	28,51
	Стд.Отклонение	22,17	2,04	28,99
М	Среднее	19,83	2,80	19,09
	Стд.Отклонение	24,44	2,53	21,48
Итого	Среднее	20,18	2,67	23,80
	Стд.Отклонение	23,17	2,29	25,77

На Диаграмме 13 наглядно представлены средние данные для мужской и женской выборки, а также – по всей выборке в целом для трех использованных психодиагностических методик. Здесь мы можем наблюдать существование различий в склонности к ошибке восприятия у мужчин и женщин. Примечательно, что метод проекции различий демонстрирует нам результаты, отличные от векторного представления первичных данных. Это означает, что выбор более точного метода интерпретации требует дополнительного анализа. В данном случае мы видим, что мужчины в среднем более точно формируют образ супруги, анализируя ее представление о семье и ее основные типы отношений к окружающим – средние значения для мужчин по этим двум методикам ниже, чем для женщин. При этом, проекция различий показала склонность мужчин чаще ошибаться по поводу ведущего ресурса супруги, что отличается от данных, полученных в результате анализа векторной интерпретации.

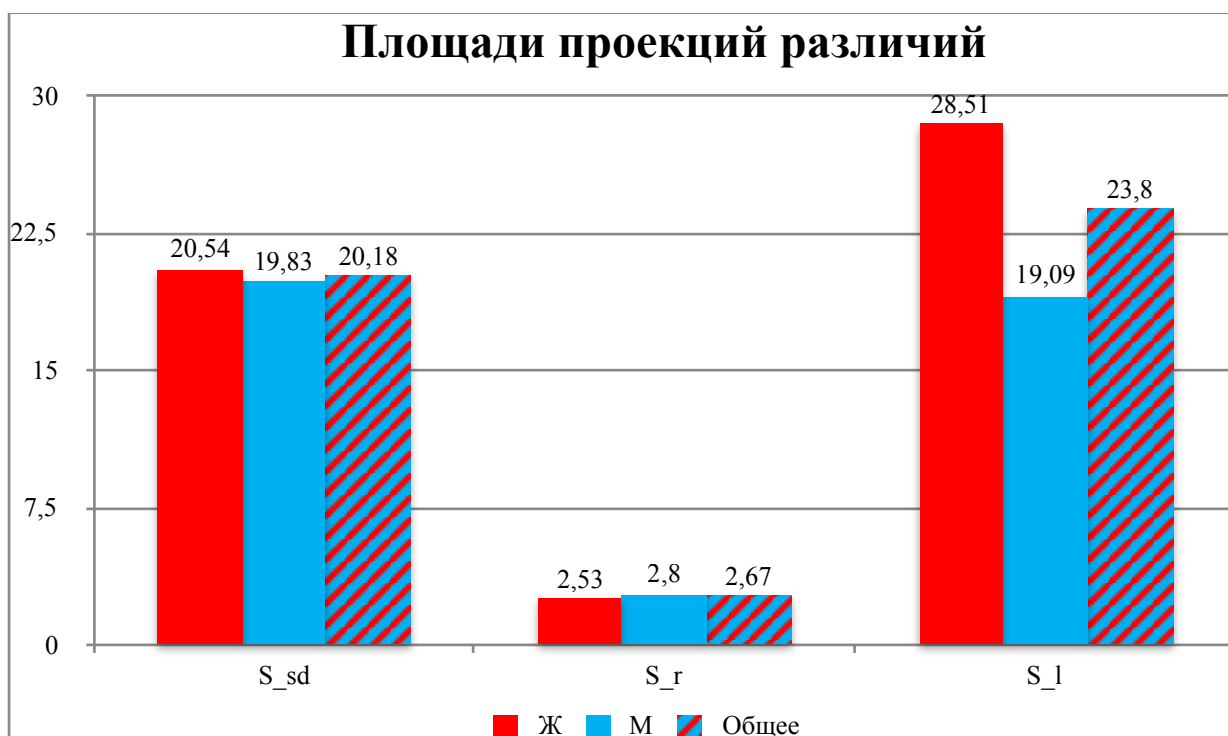


Диаграмма 13 Площади проекций различий

3.3 Представления супругов о себе и друг о друге

Гипотеза 1. Согласованность представлений супругов о себе и о партнере связана с уровнем удовлетворенности браком.

Для проверки степени согласованности взаимных представлений испытуемым было предложено пройти ряд психодиагностических методик. По каждой из них можно составить своего рода «портрет» личности. Аналогичным образом каждый испытуемый дал ответы на те же самые вопросы, но от лица своего супруга. Таким образом, мы получили по два «портрета» для каждого испытуемого: первый – составленный из его субъективной самооценки; второй – составленный по мнению партнера.

Методы интерпретации данных, то есть методы составления «портретов», были подробно описаны в предыдущем разделе. Проверка первой гипотезы изначально подразумевала лишь сопоставление средних значений по каждой методике со средним по выборке уровнем удовлетворенности браком, однако значимых корреляций выявлено не было. В связи с этим мы предположили, что связь соответствия взаимных

представлений и уровня удовлетворенности браком проявляется неодинаково для мужчин и женщин, и более детальный анализ данных подтвердил это предположение.

Первый вывод, который можно сделать из дифференцированного по полу анализа данных – это согласованность уровня удовлетворенности браком в паре. Иными словами, участники исследования в большинстве случаев демонстрируют близкий уровень удовлетворенности браком. Так, корреляция между переменными «уровень удовлетворенности браком у мужчин» и «уровень удовлетворенности браком у женщин» составляет 0,55 при $p=0,001$.

Что касается непосредственно гипотезы, то анализ данных позволяет сделать следующие выводы.

Уровень удовлетворенности браком у женщин отрицательно связан с ошибкой восприятия мужчиной своей жены. Коэффициент корреляции между переменными «уровень удовлетворенности браком у женщин» и «разность векторов между портретами среди мужчин» составляет -0,427 при $p=0,009$. То есть женщины тем более удовлетворены браком, чем меньше разница между их представлением о себе и представлением мужей о них.

Уровень удовлетворенности браком у мужчин, при этом, коррелирует также с ошибкой восприятия мужем своей жены. В данном случае значимым оказывается как степень различий, выраженная как разность между векторами, так и качество различий, выраженной углом между векторами. Так, коэффициент корреляции между переменными «уровень удовлетворенности браком у мужчин» и «разность векторов между портретами среди мужчин» составляет -0,376 при $p=0,024$; а с переменной «угол между векторами» $r=-0,362$ при $p=0,030$.

Все указанные корреляции выявлены только для методики «Семантический дифференциал».

Проверка доли дисперсии переменной «удовлетворенность браком», обусловленной влиянием переменных, характеризующих степень различий в

их взаимных представлениях, показала довольно низкие значения (менее 25%). В связи с этим мы вынуждены признать, что построение прогностической модели будет нецелесообразным, поскольку точность ее будет очень низкой.

Таким образом, гипотезу о влиянии согласованности представлений супругов друг о друге на их удовлетворенность браком можно считать подтвержденной лишь частично.

Гипотеза 2. Совпадение представлений супругов о ведущих ресурсах партнера коррелирует с уровнем удовлетворенности браком.

Проверка гипотезы с помощью описанных методов интерпретации первичных данных не показала значимых корреляций ни с удовлетворенностью браком у мужчин, ни с удовлетворенностью браком у женщин. Тем не менее, на наш взгляд, заявление о том, что гипотеза опровергнута – преждевременно. Мы предполагаем, что искомая связь существует, но не может быть обнаружена с помощью примененных методов. Поиск более надежных методов интерпретации первичных данных, способных выявить сформулированную в гипотезе взаимосвязь, может стать полем для дальнейших исследований.

Гипотеза 3. Близость представления друг о друге выше у пар с большим стажем семейной жизни.

Проверка данной гипотезы дала искомый результат на всей выборке в целом. Коэффициент корреляции Пирсона между переменными «Стаж в браке» и «Угол между векторами по методике «Ведущий ресурс» составил – 0,24 при $p=0,04$. Таким образом, можно говорить о том, что с течением времени супруги начинают лучше понимать ведущий ресурс партнера. Этот вывод, на первый взгляд, является очевидным, однако примечательным является то, что с течением времени супруги, согласно результату, начинают лучше понимать именно ведущий ресурс партнера, а не, например, особенности его социального взаимодействия, описываемого при помощи личностного опросника Лири. Можно предположить, что по прошествии

времени, супруги имеют больше возможностей выяснить, что является для них более значимым и, в свою очередь, рассказать о собственных желаниях и ожиданиях от брака. Таким образом, пары с большим стажем семейной жизни могут демонстрировать лучшую осведомленность о ведущих ресурсах друг друга. При этом, такие методики как «Семантический дифференциал» и «Личностный опросник Лири», хоть и дают более полный портрет личности, но описываемые в них качества в меньшей степени проявляются именно в контексте супружеских отношениях, чем ведущие ресурсы.

Гипотеза 4. Близость представления друг о друге связана с разницей в возрасте супругов.

Проверка гипотезы показала, что связь между разницей в возрасте супругов и близости их представлений друг о друге действительно есть, и проявляется она в виде положительной корреляции между разницей в возрасте и степенью различий в представлении супругов о ведущем ресурсе: $r = 0,23$ при $p=0,048$. Иными словами, чем больше разница в возрасте супругов, тем больше ошибка в их понимании ведущего ресурса партнера.

Мы предполагаем, что в этой закономерности находит свое отражение идея конфликта поколений. В классическом понимании, говоря о конфликте поколений, мы имеем ввиду более существенную разницу в возрасте партнеров по общению. Тем не менее представляется, что такого рода противоречие может встречаться и при общении между людьми даже с не столь значительной разницей в возрасте и вероятность его возникновения тем выше, чем больше сама разница в возрасте. Выявление факторов, влияющих на вероятность возникновения нарушений коммуникации в парах с большей разницей в возрасте – задача, которая может быть решена в ходе дальнейших исследований.

ВЫВОДЫ

1. По результатам исследования было установлено, что уровень удовлетворенности браком среди женщин коррелирует с уровнем удовлетворенности браком среди мужчин. Иными словами, супруги в паре, в целом, демонстрируют близкий уровень удовлетворенности браком.
2. В ходе исследования была также выявлена значимая взаимосвязь сходства взаимных представлений супругов друг о друге с их удовлетворенностью браком при дифференцированном рассмотрении мужской и женской части выборок. Так, женщины тем более удовлетворены браком, чем меньше разница между их представлением о себе и представлением мужей о них. Сходный результат характерен и для мужской выборки: удовлетворенность браком среди мужчин тем выше, чем меньше ошибка восприятия мужем своей супруги.
3. Выявление связи между удовлетворенностью браком в целом по выборке и средней ошибкой восприятия оказалось непродуктивным.
4. Обнаружена связь близости взаимных представлений друг о друге со стажем семейной жизни: ошибка восприятия супруга тем меньше, чем дольше пара прожила в браке (по методике «Ведущий ресурс»).
5. Выявлена взаимосвязь ошибки восприятия с разницей в возрасте: чем больше разница в возрасте супругов, тем больше ошибка в их понимании ведущего ресурса партнера.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Целью исследования было изучить взаимосвязь восприятия супругами друг друга и удовлетворенности браком. Мы остановились на сравнении «портретов» супругов, составленных, исходя из их самооценки и оценки партнером. Для сравнения были использованы методики, позволяющие описать личность с разных точек зрения: выявив его ведущий ресурс (по теории ресурсного обмена Дж.П. Фландерса), определив его отношение к понятию «семья» (по методике Семантический дифференциал») и определив выраженность разных типов отношений к окружающим (с помощью опросника изучения межличностных отношений Т. Лири).

По результатам изучения источников мы разработали классификацию наиболее распространенных ресурсов, объединив их в шесть групп. Применимость теории ресурсного обмена при диагностике межличностных отношений в супружеской паре была обоснована в теоретической части исследования и подтверждена результатами проверки гипотез.

Для интерпретации первичных данных в работе предложено два метода, основанных на их геометрическом понимании. Оба метода подразумевают рассмотрение результатов прохождения методик не по каждой шкале в отдельности, а путем создания целостного личностного профиля по каждой методике. Мы полагаем, что именно такое представление первичных данных позволяет наиболее полно использовать возможности каждой методики, не теряя при анализе данных значения по тем шкалам, которые по тем или иным причинам будут мало коррелировать с независимыми переменными.

Нами было установлено, что близость взаимных представлений друг о друге, выраженная, в первую очередь, в близости представлений друг о семье действительно связана с уровнем удовлетворенности браком. Проявляется эта взаимосвязь при дифференцированном рассмотрении мужской и женской частей выборки и выглядит следующим образом:

- женщины тем более удовлетворены браком, чем меньше разница между их представлением о себе и представлением мужей о них;
- также и мужчины оказываются тем более удовлетворены браком, чем ближе женская самооценка к представлению мужчин о них.

Основная гипотеза, сформулированная как вероятность наличия связи между уровнем удовлетворенности браком и близостью взаимных представлений супругов друг о друге, признана недоказанной.

Кроме того, нами была проверена взаимосвязь между особенностями социальной перцепции в супружеской паре и их стажем семейной жизни. Оказалось, что с течением времени супруги начинают лучше понимать ведущий ресурс друг друга. Проверка гипотезы о связи взаимных представлений супругов друг о друге с их разницей в возрасте также дала положительный результат. Эта связь проявляется как рост уровня ошибки восприятия для пар с большей разницей в возрасте.

Представляется, что полученные результаты могут иметь как теоретическое, так и практическое применение, с одной стороны являясь основой дальнейших исследований в области изучения социальной перцепции в семье, с другой стороны – при применении результатов в семейном психологическом консультировании.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Акопджанян К.А. Изучение факторов стабилизации семьи в социологической литературе. Стабильность семьи как социальная проблема. – М., 1978
2. Алешина Ю.Е. Удовлетворенность браком и межличностное восприятие в супружеских парах с различным стажем совместной жизни. – М., 1985. 250 с.
3. Андреева Г.М. Психология социального познания. М., 2000. 288 с.
4. Андреева Г.М. Социальная психология. – М.: Аспект Пресс, 2004. 376 с.
5. Андреева Г.М. Социальная психология. 3-е изд. М.: Наука, 1994. 363 с.
6. Андреева Т.В. Психология семьи: Учебное пособие. 3 изд-е. – СПб.: Питер, 2014. 336 с.
7. Аргайл М. Психология счастья. – СПб.: Питер, 2003. 272 с.
8. Арсеньева А.А. Особенности обмена ресурсами в добрачных отношениях и молодых семьях: Выпускная квалификационная работа. СПб., 2014. 97с.
9. Берн Э. Игры, в которые играют люди. Л., 1992. 352 с.
10. Битянова М.Р. Социальная психология: наука, практика и образ мыслей. М.: Эскмо-Пресс, 2001. 576 с.
11. Бодалев А.А. Восприятие и понимание человека человеком. М.: Изд-во МГУ, 1982. 200 с.
12. Бодалев А.А., Васина Н.В. Познание человека человеком (возрастной, гендерный, этнический и профессиональный аспекты). СПб.: Речь, 2005. 336с.
13. Большой психологический словарь // Сост. Мещеряков Б., Зинченко В. СПб.: Олма-пресс, 2004. 92 с.
14. Буюева Л.П. Социальная среда и сознание личности. М., 1968. 268 с.
15. Волкова А.Н., Трапезникова Т.М. Методические приемы диагностики супружеских отношений // Вопросы психологии. 1985. № 5. С.112
16. Голод С.И. Стабильность семьи: социальный и демографический аспекты. Ленинград. 1984. 136 с.
17. Диагностика межличностных отношений: методические указания / Сост. В.В. Быкова. Томск: Изд-во Том .гос. архит.- строит. ун-та, 2011. 14 с.
18. Донцов А.И. Психология коллектива. М.: Изд-во МГУ, 1984. 208 с.
19. Кайдалова Е.А. Особенности социальной перцепции в семье и удовлетворенность браком. Дипломная работа. СПб, 2009. 113 с.

20. Калягин В.А. Логопсихология: учеб. пособие для студ. высш. учеб. заведений / В.А.Калягин, Т.С.Овчинникова. М.: Академия, 2006. 320 с.
21. Карабанова О.А.. Психология семейных отношений и основы семейного консультирования: Учебное пособие. М.: Гардарики, 2005. 320 с.
22. Карпенко Л.А. Краткий психологический словарь. Под ред. А.В.Петровского, М. Г. Ярошевского. Ростов-на-Дону: ФЕНИКС., 1998. 431 с.
23. Келли Г., Тибо Дж. Межличностные отношения. Теория взаимозависимости // Современная зарубежная социальная психология. М.: Изд-во МГУ, 1984. С.21-27.
24. Ковалев С.В. Психология современной семьи. М., 1988. 208 с.
25. Коломинский Я.Л. Социальная психология взаимоотношений в малых группах: Учебное пособие. М.: АСТ, 2010. 446 с.
26. Кон И.С. Открытие "Я". М., 1978. 367 с.
27. Корсини Р., Ауэрбах А.. Психологическая энциклопедия. // Национальная психологическая энциклопедия. 2-е изд. СПб, 2006. 1096 с.
28. Лисина ММ. Проблемы онтогенеза общения. М., 1986. 57 с.
29. Майерс Д. Социальная психология. 7 изд. СПб.: Питер, 2015. 800с.
30. Марковская И.М. Основы социально-психологических знаний: Учебное пособие. Челябинск: 2004. 61 с.
31. Орн Ю.А. О социометрических тестах выбора и перцепции. Советская педагогика и школа. Т. 2. Тарту, 1970. 61 с.
32. Петровская Л.А., Спиваковская А.С. Воспитание как общение-диалог // Вопросы психологии. 1983. № 2. С.85-89.
33. Попова А.Е. Обмен ресурсами и стабильность любовных и брачно-семейных отношений: Выпускная квалификационная работа. СПб., 2010. 88с.
34. Почебут Л.Г., Мейжис И.А. Социальная психология. – СПб.: Питер. – 2016. 521 с.
35. Психологические тесты. В 2т. / Под ред. А.А. Карелина. М., 2007. 248 с.
36. Сатир В. Как строить себя и свою семью. М., 1992. 192 с.
37. Семечкин Н.И. Социальная психология: учебник для ВУЗов. СПб, 2004. 133 с.
38. Столин В.В., Романова Т.Л., Бутенко Г.П. Опросник удовлетворенности браком // Вестник МГУ. Сер. XIV. Психология. 1984. №2. С. 54-61.
39. Сысенко В.А. Супружеские конфликты. М., 1989. 176 с.

- 40.Тарновский С.А. Проблема исследования межличностного взаимодействия. Психологический вестник. Ростов н/Д, 1996, Вып.1, ч. 2. С.38-41.
- 41.Трапезникова Т.М. Этика и психология семейных отношений: Учебное пособие. Ленинград, 1988. 80 с.
- 42.Троицкий С. Христианская философия брака. – М. 1995. 304 с.
- 43.Фетискин Н.П. Методика личностного дифференциала (вариант, адаптированный в НИИ им. В.М.Бехтерева) /., Козлов В.В., Мануйлов Г.М. Социально-психологическая диагностика развития личности и малых групп. М., 2002. С.20-22
- 44.Фуко М. История сексуальности. Т. 3. Забота о себе. Киев-Москва, 1998. 284 с.
- 45.Хоманс Дж. Социальное поведение как обмен // Современная зарубежная социальная психология. М.: Издательство Московского университета, 1984. С.83-91
- 46.Швец А.М., Могилевкин Е.А., Каргаполова Е.Ю. Мотивация вступления в брак и ее влияние на кризис будущей семьи // Вопросы психологии №2, 2006. С.89-97.
- 47.Шнейдер Л.Б. Семейная психология: Учебное пособие для ВУЗов. 2-е изд. М.: Академический Проект; Екатеринбург: Деловая книга, 2006. 768 с.
- 48.Щепаньский Я. Элементарные понятия социологии. М.: Прогресс, 1969. 240с.
- 49.Эйдемиллер Э.Г., Добряков И.В., Никольская И.М. Семейный диагноз и семейная психотерапия. Учебное пособие для врачей и психологов. – СПб.: Речь, 2006.
- 50.Kelley H. H., Thibaut J. W. The Social Psychology of Groups. N. Y., 1959.
- 51.Lewis, R., Spanier, G. Theorizing about the Quality and Stability of Marriage.// In Contemporary Theories about the Family, Vol. 2/ Ed. W. R. Burr, R. Hill, F. I. Nye, and I. Reiss, N.Y.: Free Press. 1979.
- 52.Marvin E. Shaw, Group Dynamics: The Psychology of Small Group Behavior. N.Y.: McGraw-Hill, 1971. P.107
- 53.Flanders J.P. A General Systems Approach to Loneliness // Loneliness: A Sourcebook of Current Theory, Presearch and Therapy / Ed. by A. Peplau, D. Perlman. N.Y., 1982.

ПРИЛОЖЕНИЯ

Приложение 1. Вопросы анкеты «Ведущий ресурс»

1. Счастливый брак для меня – это, в первую очередь...
 - а) чувствовать поддержку и одобрение супруга
 - б) иметь общие интересы
 - в) видеть, что супруг всегда знает, что мне нужно
 - г) любить, но оставаться свободными
 - д) другое

2. Больше всего мне нравится, когда мой партнер
 - а) целует меня на прощание
 - б) предлагает свою помощь
 - в) отправляясь в магазин, покупает что-то специально для меня
 - г) дает мне время побыть одному (одной)
 - д) радуется моим успехам
 - е) другое

3. Идеальный вечер, который мы проведем вместе
 - а) займемся домашними делами
 - б) за ужином поговорим о делах друг друга
 - в) отправимся по магазинам, чтобы купить что-то особенное
 - г) обнявшись, просидим перед телевизором
 - д) отправимся вдвоем на прогулку
 - е) каждый занимается своим делом, и мы не мешаем друг другу

- ж) другое
4. Скорее всего, меня очень обидит, если мой супруг:
- а) колко подшутит надо мной в кругу наших друзей
 - б) откажет мне в близости
 - в) предпочтет совместной прогулке просмотр любимой передачи
 - г) ничего не подарит мне на нашу годовщину
 - д) будет ждать, когда я закончу дело, вместо того, чтобы предложить помощь
 - е) захочет прочитать мою переписку или подслушать телефонный разговор
 - ж) другое
5. Мой супруг знает, что я люблю его (ее), потому что я:
- а) всегда тщательно выбираю ему (ей) особенный подарок
 - б) с благодарностью отношусь ко всему, что он (она) для меня делает
 - в) целую, обнимаю его (ее) всегда, когда есть возможность
 - г) всегда внимательно слушаю, что он (она) говорит мне
 - д) делаю все, что могу, чтобы ему (ей) было комфортно
 - е) даю ему (ей) столько свободы, сколько он (она) попросит
 - ж) другое
6. Я бы чувствовал(а) себя счастливее, если бы мой супруг
- а) ценил(а) то, что я для него (нее) делаю
 - б) чаще говорил(а) бы мне о своих чувствах

- в) охотно обнимал(а) бы меня даже на людях
 - г) почаще дарил(а) бы мне какие-то мелочи
 - д) гордился(лась) бы моими успехами
 - е) давал(а) бы мне больше свободы
 - ж) другое
7. Я ни за что не откажусь от
- а) совместной прогулки перед сном
 - б) дорогого подарка ко дню рождения
 - в) страстной ночи
 - г) помощи с моими домашними обязанностями
 - д) благодарности даже за мелочи
 - е) возможности провести время со своими друзьями
 - ж) другое
8. В детстве я чувствовал(а) себя любимым(ой), когда мама
- а) обнимала меня
 - б) готовила мое любимое блюдо
 - в) дарила мне игрушки
 - г) хвалила мои рисунки
 - д) играла вместе со мной
 - е) разрешала мне ходить в гости к друзьям
 - ж) другое

9. Я знаю, что мой супруг любит меня, потому что:
- а) он(она) всегда меня поддерживает
 - б) слышит, что я говорю
 - в) часто прикасается ко мне
 - г) заботится обо мне
 - д) дает мне возможность заниматься любимым делом
 - е) другое

Приложение 2. Текст методики «Семантический дифференциал»

Постарайтесь, пожалуйста, определить с каким из полюсов каждой из представленных ниже шкал ассоциируется у Вас понятие «Семья». Если понятие «Семья» по шкале «активный – пассивный» полностью ассоциируется с прилагательным «активный», то поставьте знак «+» или любой другой значок в квадрате под цифрой «3», ближней к прилагательному «активный». Если понятие «Семья» в значительной степени ассоциируется у Вас с прилагательным «активный» поставьте значок в квадрате под цифрой «2», ближней к прилагательному «активный». Если понятие «Семья» ассоциируется у Вас скорее с прилагательным «активный», чем «пассивный», то поставьте значок под цифрой «1», ближней к прилагательному «активный».

Если понятие «Семья» по шкале «активный – пассивный» полностью ассоциируется с прилагательным «пассивный», то поставьте знак «+» или любой другой значок в квадрате под цифрой «3», ближней к прилагательному «пассивный». Если понятие «Семья» в значительной степени ассоциируется у Вас с прилагательным «пассивный» поставьте значок в квадрате под цифрой «2», ближней к прилагательному «пассивный». Если понятие «Семья» ассоциируется у Вас скорее с прилагательным «пассивный», чем «активный», то поставьте значок под цифрой «1», ближней к прилагательному «пассивный».

Если понятие «Семья» ассоциируется у Вас и с тем, и с другим прилагательным в равной степени или не ассоциируется ни с тем, ни с другим, то поставьте значок в квадрате под цифрой «0».

Ассоциация – это не оценка. Представьте себе, что есть понятие «Сабля» и шкала «холодный – горячий», понятно, что у одних людей понятие сабля будет ассоциироваться с понятием «холодный», а у других с понятием «горячий».

	3	2	1	0	1	2	3	
активный								пассивный
хороший								плохой
сильный								слабый
спокойный								подвижный
фальшивый								истинный
маленький								большой
теплый								холодный
умный								глупый
доминирующий								подчиняющийся
статичный								динамичный
жестокий								гуманный
зависимый								самостоятельный
громкий								тихий
чистый								грязный
решительный								робкий
осмотрительный								деятельный
отталкивающий								привлекательный
податливый								пробивной

Приложение 3. Текст методики «Личностный опросник Лири»

Инструкция:

поставьте знак + около тех психологических качеств, которыми, Вы обладаете. Если того или иного качества у Вас нет, ничего не пишете в этой строчке.

1.	Другие думают о нем благосклонно	
2.	Производит впечатление на окружающих	
3.	Умеет распоряжаться, приказывать	
4.	Умеет настоять на своем	
5.	Обладает чувством достоинства	
6.	Независимый	
7.	Способен сам позаботиться о себе	
8.	Может проявлять безразличие	
9.	Способен быть суровым	
10.	Строгий, но справедливый	
11.	Может быть искренним	
12.	Критичен к другим	
13.	Любит поплакаться	
14.	Часто печален	
15.	Способен проявлять недоверие	
16.	Часто разочаровывается	
17.	Способен быть критичным к себе	
18.	Способен признать свою неправоту	
19.	Охотно подчиняется	
20.	Уступчивый	
21.	Благодарный	
22.	Восхищающийся, склонный к подражанию	
23.	Уважительный	
24.	Ищущий одобрения	

25.	Способный к сотрудничеству, взаимопомощи	
26.	Стремится ужиться с другими	
27.	Дружелюбный, доброжелательный	
28.	Внимательный, ласковый	
29.	Деликатный	
30.	Одобряющий	
31.	Отзывчивый на призывы о помощи	
32.	Бескорыстный	
33.	Способен вызывать восхищение	
34.	Пользуется у других уважением	
35.	Обладает талантом руководителя	
36.	Любит ответственность	
37.	Уверен в себе	
38.	Самоуверен, напорист	
39.	Деловитый, практичный	
40.	Любит соревноваться	
41.	Стойкий и упорный, где надо	
42.	Неумолимый, но беспристрастный	
43.	Раздражительный	
44.	Открытый, прямолинейный	
45.	Не терпит, чтобы им командовали	
46.	Скептичен	
47.	На него трудно произвести впечатление	
48.	Обидчивый, щепетильный	
49.	Легко смущается	
50.	Неуверенный в себе	
51.	Уступчивый	
52.	Скромный	
53.	Часто прибегает к помощи других	
54.	Очень почитает авторитеты	

55	Охотно принимает советы	
56	Доверчив и стремится радовать других	
57	Всегда любезен в общении	
58	Дорожит мнением окружающих	
59	Общительный, уживчивый	
60	Добросердечный	
61	Добрый, вселяющий уверенность	
62	Нежный, мягкосердечный	
63	Любит заботиться о других	
64	Бескорыстный, щедрый	
65	Любит давать советы	
66	Производит впечатление значительного человека	
67	Начальственно-повелительный	
68	Властный	
69	Хвастливый	
70	Надменный, самодовольный	
71	Думает только о себе	
72	Хитрый, расчетливый	
73	Нетерпим к ошибкам других	
74	Корыстный	
75	Откровенный	
76	Часто не дружелюбен	
77	Озлобленный	
78	Жалобщик	
79	Ревнивый	
80	Долго помнит обиды	
81	Самобичующийся	
82	Застенчивый	
83	Безынициативный	
84	Кроткий	

85	Зависимый, несамостоятельный	
86	Любит подчиняться	
87	Предоставляет другим принимать решения	
88	Легко попадает впросак	
89	Легко поддается влиянию друзей	
90	Готов довериться любому	
91	Благорасположен ко всем без разбору	
92	Всем симпатизирует	
93	Прощает все	
94	Переполнен чрезмерным сочувствием	
95	Великодушен, терпим к недостаткам	
96	Стремиться к успеху	
97	Ожидает восхищения от каждого	
98	Распоряжается другими	
99	Стремится покровительствовать	
100	Деспотичный	
101	Сноб, судит о людях по рангу и достатку, а не личным качествам	
102	Тщеславный	
103	Эгоистичный	
104	Холодный, черствый	
105	Язвительный, насмешливый	
106	Злой, жестокий	
107	Часто гневлив	
108	Бесчувственный, равнодушный	
109	Злопамятный	
110	Проникнут духом противоречия	
111	Упрямый	
112	Недоверчивый, подозрительный	
113	Робкий	

114	Стыдливый	
115	Отличается чрезмерной готовностью подчиняться	
116	Мягкотелый	
117	Почти никогда никому не возражает	
118	Навязчивый	
119	Любит, чтобы его опекали	
120	Чрезмерно доверчив	
121	Стремится снискать расположение каждого	
122	Со всеми соглашается	
123	Всегда дружелюбен	
124	Всех любит	
125	Слишком снисходителен	
126	Старается утешить каждого	
127	Заботится других в ущерб себе	
128	Портит людей чрезмерной добротой	

Приложение 4. Текст методики «Удовлетворенность браком» В.В. Столин, Т.Л. Романова, Г.П. Бутенко

1. Когда люди живут близко, как это происходит в семейной жизни, они неизбежно теряют взаимопонимание и остроту восприятия другого человека:
 - а) верно;
 - б) не уверен;
 - в) неверно.
2. Ваши супружеские отношения приносят вам:
 - а) скорее беспокойство и страдания;
 - б) затрудняюсь ответить;
 - в) скорее радость и удовлетворение.
3. Родственники и друзья оценивают ваш брак:
 - а) как удавшийся;
 - б) нечто среднее;
 - в) как неудавшийся.
4. Если бы Вы могли, то:
 - а) Вы бы многое изменили в характере Вашего супруга;
 - б) трудно сказать;
 - в) Вы бы не стали ничего менять.
5. Одна из проблем современного брака в том, что все «приедается», в том числе и сексуальные отношения:
 - а) верно;
 - б) трудно сказать;
 - в) неверно.
6. Когда Вы сравниваете Вашу семейную жизнь с семейной жизнью Ваших друзей и знакомых, Вам кажется:
 - а) что Вы несчастнее других;
 - б) трудно сказать;
 - в) что Вы счастливее других.
7. Жизнь без семьи, близкого человека – слишком дорогая цена за полную самостоятельность:
 - а) верно;
 - б) трудно сказать;
 - в) неверно.
8. Вы считаете, что без Вас жизнь Вашего супруга была бы неполноценной:
 - а) да, считаю;

- б) трудно сказать;
 - в) нет, не считаю.
9. Большинство людей в какой-то мере обманываются в своих ожиданиях относительно брака:
- а) верно;
 - б) трудно сказать;
 - в) неверно.
10. Только множество различных обстоятельств мешает подумать Вам о разводе:
- а) верно;
 - б) не могу сказать;
 - в) неверно.
11. Если бы вернулось время, когда Вы вступали в брак, то Вашим мужем мог бы стать:
- а) кто угодно, только не теперешний супруг;
 - б) трудно сказать;
 - в) возможно, что именно теперешний супруг.
12. Вы гордитесь, что такой человек, как Ваш супруг, – рядом с Вами:
- а) верно;
 - б) трудно сказать;
 - в) неверно.
13. К сожалению, недостатки Вашего супруга часто перевешивают его достоинства:
- а) верно;
 - б) затрудняюсь ответить;
 - в) неверно.
14. Основные помехи для счастливой супружеской жизни кроются:
- а) скорее всего, в характере Вашего супруга;
 - б) трудно сказать;
 - в) скорее в Вас самих.
15. Чувства, с которыми Вы вступали в брак:
- а) усилились;
 - б) трудно сказать;
 - в) ослабли.
16. Брак притупляет творческие возможности человека:
- а) верно;
 - б) трудно сказать;
 - в) неверно.

17. Можно сказать, что Ваш супруг обладает такими достоинствами, которые компенсируют его недостатки:

- а) согласен;
- б) нечто среднее;
- в) нет, не согласен.

18. К сожалению, в Вашем браке не все обстоит благополучно с эмоциональной поддержкой друг друга:

- а) верно;
- б) трудно сказать;
- в) неверно.

19. Вам кажется, что Ваш супруг часто делает глупости, говорит невпопад, неуместно шутит:

- а) верно;
- б) трудно сказать;
- в) неверно.

20. Жизнь в семье, как Вам кажется, не зависит от Вашей воли:

- а) верно;
- б) трудно сказать;
- в) неверно.

21. Ваши семейные отношения не внесли в жизнь того порядка и организованности, которых Вы ожидали:

- а) верно;
- б) трудно сказать;
- в) неверно.

22. Не правы те, кто считает, что именно в семье человек меньше всего может рассчитывать на уважение:

- а) согласен;
- б) трудно сказать;
- в) не согласен.

23. Как правило, общество Вашего супруга доставляет Вам удовольствие:

- а) верно;
- б) трудно сказать;
- в) неверно.

24. По правде сказать, в Вашей супружеской жизни нет и не было ни одного светлого момента:

- а) верно;
- б) трудно сказать;
- в) неверно.