

МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
«Тольяттинский государственный университет»
Гуманитарно-педагогический институт
Кафедра «Теоретическая и прикладная психология»
37.03.01 «Психология»

БАКАЛАВРСКАЯ РАБОТА

на тему: Доверительные отношения как фактор потребности в
аффилиации в юношеском возрасте

Студент А.В. Беляев
(И.О. Фамилия) _____
(личная подпись)

Руководитель к.б.н., доцент С.А. Кузьмичев
(И.О. Фамилия) _____
(личная подпись)

Допустить к защите

Заведующий кафедрой: к.псих.н., доцент Е.А. Денисова
(ученая степень, звание, И.О. Фамилия) _____
(личная подпись)

« _____ » _____ 20__ г.

Тольятти 2017

Аннотация

Тема бакалаврской работы: Доверительные отношения как фактор потребности в аффилиации в юношеском возрасте.

Цель бакалаврской работы: заключается в том, чтобы изучить влияние уровня доверительных отношений на ведущий мотив в аффилиации в юношеском возрасте.

Задачи бакалаврской работы:

1. Изучить литературу по проблематике юношеского периода, межличностного общения, аффилиации и доверительных отношений.
2. Провести эмпирические исследования с учетом цели и задач работы.
3. Изучить, как доверительные отношения влияют на мотив в аффилиации.
4. На основе интерпретации литературных и эмпирических данных сформулировать выводы и заключение.

Методы исследования:

1. Методика А. Мехрабиана «Мотивация аффилиации».
2. Методика Сидоренкова А.В. и Сидоренковой И.И. «Изучение межличностного доверия в группе».

ОГЛАВЛЕНИЕ

ВВЕДЕНИЕ	4
ГЛАВА 1. ДОВЕРИЕ В МЕЖЛИЧНОСТНОМ ОБЩЕНИИ В ОТЕЧЕСТВЕННОЙ И ЗАРУБЕЖНОЙ ПСИХОЛОГИЧЕСКОЙ НАУКЕ	
1.1. Понятие межличностного общения и критерии его продуктивности.....	6
1.2. Межличностные отношения и факторы их развития.....	10
1.3. Аффилиация. Понятие, виды и функции.....	15
1.4. Доверие. Понятие, виды и функции.....	19
1.5. Психические особенности личности в юношеском возрасте.....	27
Выводы по первой главе	29
ГЛАВА 2. ЭМПИРИЧЕСКОЕ ИССЛЕДОВАНИЕ ДОВЕРИТЕЛЬНЫХ ОТНОШЕНИЙ КАК ФАКТОРА ПОТРЕБНОСТИ В АФФИЛИАЦИИ В ЮНОШЕСКОМ ВОЗРАСТЕ	
2.1. Описание процедуры и методик исследования	30
2.2. Анализ результатов эмпирического исследования.....	32
Выводы по второй главе	46
ЗАКЛЮЧЕНИЕ	48
СПИСОК ИСПОЛЬЗУЕМОЙ ЛИТЕРАТУРЫ	49

ВВЕДЕНИЕ

Актуальность темы исследования. Проблема потребностной сферы в природе человека имеет многогранный характер и пристально рассматривается в современной психологии и социологии. К числу значимых потребностей следует отнести потребность в эмоциональных контактах, дружбе и продуктивном общении, что в настоящее время принято обозначать через термин аффилиация. Исследование аффилиации углубляет понимание природы данного феномена и позволяет использовать результаты исследований в этой сфере для задач диагностики, мониторинга, а так же формирования и коррекции, успешных форм отношений человека с окружающими людьми.

Цель исследования: изучить влияние уровня доверительных отношений на ведущий мотив в аффилиации, в юношеском возрасте.

Объект исследования: потребность в аффилиации.

Предмет исследования: Доверительные отношения как фактор потребности в аффилиации в юношеском возрасте.

Гипотеза исследования: Уровень доверительных отношений испытуемого, напрямую связан с выраженной потребностью в аффилиации.

Задачи исследования:

1. Изучить литературу по проблематике юношеского периода, межличностного общения, аффилиации и доверительных отношений.
2. Провести эмпирические исследования с учетом цели и задач работы.
3. Изучить, как доверительные отношения влияют на мотив в аффилиации.
4. На основе интерпретации литературных и эмпирических данных сформулировать выводы и заключение.

Методы исследования:

1. Методика А. Мехрабиана «Мотивация аффилиации».

2. Методика Сидоренкова А.В. и Сидоренковой И.И. «Изучения межличностного доверия в группе».

Выборка: Исследование проводилось в МБОУ «Школа №56» г. о. Тольятти. В качестве испытуемых выступали старшеклассники, учащиеся 10 классов в количестве 15 человек (10 юношей и 5 девушек). Все испытуемые в возрасте 15-16 лет.

Аффилиация – это потребность человека, которая проявляется в желании быть в постоянном контакте с людьми, а так же устанавливать и сохранять с ними положительные взаимоотношения. От того как человек удовлетворяет потребность в аффилиации зависит его внутреннее благополучие, гармоничное развитие и уровень тревожности. С развитием технологий люди все реже общаются лично, личное общение уходит на второй план, уступая общению в социальных сетях. Одним из главных факторов потребности в аффилиации является доверие.

Доверие – отношение субъекта к объекту в прямой зависимости от обладания этим объектом качеством направленной к субъекту позитивности или негативности.

Психолог Э. Эриксон считает: доверие это не только надежда на других, это еще и вера в самого себя, в способность самостоятельно справляться с собственными побуждениями и нуждами. Чувство базового доверия младенца к миру это начало его личности и основа гармонического общения с людьми, истоки его умения присоединяться к людям и так же выделять себя как личность. Темой психологии общения и доверия в межличностных отношениях занимались множество авторов, таких как: Е.П. Ильин, А. Е. Войскунский, 1982; И. Н. Горелов, 1980; Р. Л. Кричевский, 2000; А. А. Кроник и многие др.

ГЛАВА 1. ДОВЕРИЕ В МЕЖЛИЧНОСТНОМ ОБЩЕНИИ В ОТЕЧЕСТВЕННОЙ И ЗАРУБЕЖНОЙ ПСИХОЛОГИЧЕСКОЙ НАУКЕ

1.1. Понятие межличностного общения и критерии его продуктивности

В данной главе мы будем рассматривать, что же такое межличностное общение, его функции и критерии его продуктивности, но прежде чем дать определение понятию межличностного общения, мы хотим определить, что же собой представляет общение в общем смысле, определить виды общения и его функции [11].

Общение – это процесс взаимодействия людей, социальных групп с целью передачи информации, опыта, способностей и для результата совместной деятельности [1].

В процессе общения выделяют 3 стороны:

1. Коммуникативная сторона, заключается в обмене информацией между субъектами общения.
2. Интерактивная сторона заключается в регулятивной функции, т.е. в организации взаимодействия между людьми.
3. Перцептивная сторона включает процесс восприятия друг друга субъектами общения и устанавливает взаимопонимание, и выполняет коммуникативную функцию взаимоотношения [22].

Виды общения:

В общении как процессе выделяют две стороны:

1. Вербальное общение – процесс общения, который осуществляется посредством речи, языка. «Речь - это процесс, в котором в целях общения используют язык.

Язык это звуковые, словарные и грамматические средства, с помощью которых люди выражают собственные мысли [12].

2. Невербальное общение – процесс общения, которое осуществляется посредством жестов, мимики, поз и телодвижений.

Данный вид общения обращен к взаимопониманию людей на эмоциональном и поведенческом уровнях. Главное в данном виде общения является умение слушать, видеть и анализировать обстоятельства в соответствии с прошлым опытом и текущей ситуацией.

Межличностное общение основано преимущественно на вербальном уровне, т.к. большинство людей общаются посредством устной и письменной речи как сложной знаковой системы. Теперь мы дадим определение термину межличностного общения и охарактеризуем его виды, функции и критерии продуктивности [2].

Межличностное общение - это вид общения, при котором осуществляется взаимодействие индивида с другими индивидами. Межличностное общение отличается закономерностью и неизбежностью возникновения в различных социальных группах [10]. Общение между членами одной группы служат предметом изучения социальной психологии. Целью исследования межличностного общения являются взаимодействия внутри группы, которая выступает определенным звеном в сложных социальных процессах. Очевидно, что без контакта между людьми нет общества, и не сможет осуществляться совместная человеческая деятельность [3].

В психологии, общение является одной из сторон человеческой природы и его изучение наряду с изучением «мышления», «поведения», «личности», и «отношения» имеет актуальный характер.

Процесс общения в психологии означает взаимодействие, направленное на взаимное установление, познание, развитие взаимоотношений, а так же предполагает взаимовлияние на поведение, взгляды, регуляцию совместной деятельности всех участников данного процесса.

За последнюю четверть века исследование процесса общения выступает одним из главных направлений в психологической науке [7].

В психологии принято выделять 3 вида межличностного общения: императивное общение, манипуляцию и диалог [29].

1. Императивное общение – это процесс взаимодействия, который отличается авторитарностью и директивной формой воздействия на партнера по общению с целью контроля за его поступками, действиями и принуждение его к определенному роду действиям. Особенность данного вида общения заключается, в том, что цель общения - принуждение партнёра по общению. В качестве средств воздействия используется приказ, указание, предписание и требование. К данному виду общения относятся военные установочные отношения, где предполагается иерархия по типу «начальник-подчинённый» а так же, в сложных экстремальных ситуациях. Так же следует обозначить, где данный вид общения является эстетически неправильным. В первую очередь это интимно-личностные отношения, супружеские и детско-родительские. Однозначно, что с помощью приказов и запретов можно добиться послушания и выполнения требований, но они становятся частью личностного мира человека, его убеждений и интровертной негативной мотивации [9].

2. Манипуляция. В психологии под манипуляцией поднимется форма межличностного общения, которая, предполагают воздействие на партнеров по общению с целью достижения собственных намерений и целей. В отличие от первого вида межличностного общения т.е императивного общения, данный вид общения основан на том, что партнера по общению не информируют об истинных целях общения [6]. В некоторых областях общения манипуляция может быть уместна, в то время как в других практически недопустима. Манипуляция разрешается в деловом общении либо бизнесе, в то время как в интимно-личностном общении, детско-родительском отношении, и в супружеских отношениях манипуляция является эстетически неправильной [35].

3. Диалоговое общение – вид общения, в котором основной упор делается на установку собеседника.

Данный вид общения кардинально отличается от императивного общения и от манипуляции, так в данном общении учитываются мнения обеих сторон. Диалоговое общение делится на три взаимосвязанных стороны [21]:

- Коммуникативная сторона - данная сторона общения состоит в обмене информацией между партнерами по общению, с целью передачи и приема знаний, идей, мнений и чувств.
- Интерактивная сторона - эта сторона общения заключается в обмене действиями между общающимися сторонами.
- Перцептивная сторона общения, есть процесс воспитания и познания людьми друг друга в процессе межличностных отношений.

Критериями успешности межличностного общения, и общения в целом принято считать: спонтанность, свободу высказывания, легкость, адаптивность, совместимость в темах общения, контактность и удовлетворенность взаимным общением [4]. В 1980-1990е гг. было проведено исследование Куницыной В.Н., благодаря которому стали выделять несколько уровней успешности и их психологическую характеристику [8]:

1. «Уровень мастерства и свободы» общения, которое предполагает, что субъекты общения обладают высокой совместимостью, контактны и гибки в своем общении, а так же, высоко адаптированы, и имеют высокие навыки саморегуляции. У них отсутствует отчуждённость, фрустрированность, напряженность, и они адекватно реагируют на полученную информацию.

2. «Лидерский уровень». Данный уровень легко достижим для экстравертов, которые являются лидерами по натуре и благодаря чему хорошо усваивают навыки и умения. Они всегда в себе уверены, как и уверены в хороших отношениях в ближнем кругу. Они легко могут найти взаимопонимания с окружаемыми их людьми, у них развито чувство собственного достоинства, благодаря которому у них нет чувства недоверия к людям, и отсутствуют бессмысленные ссоры.

В контактах лидеры смелы и активны, но ситуативно застенчивы, не имеют лишней чувствительности, и в общении с людьми используют манипуляторный вид общения [20].

3. «Рационально-консервативный уровень». Субъекты, составляющие данный уровень общения являются: консервативными, закрытыми, расчетливыми, мечтательными, часто погруженными в себя. Они плохо контролируют собственные эмоции, и для них не присуща эмпатия [19].

4. «Агрессивно-авторитарный уровень». У людей в данной группе агрессивность сочетается с авторитарностью. В стратегии влияния у них отсутствует гибкость в способах влияния, присутствует сниженное самоуважение, высокий уровень тревожности. Вследствие недостаточных навыков у них проблемы с влиянием. Это так же подтверждается отсутствием способности к манипулятивности. Для данных людей свойственны такие качества как: конфликтность, нетерпение, недоверчивость, раздражимость, отсутствие ориентации на партнеров [5].

1.2. Межличностные отношения и факторы их развития

В данном разделе, мы рассмотрим межличностные отношения, их виды и факторы, влияющие на их развитие. Так же в данном разделе мы не могли не рассмотреть ложь. Ложь непосредственно влияет на доверительные отношения, правда на отрицательную ее часть [16]. Таким образом, для начала мы разберем, что же такое межличностные отношения и их виды.

Межличностные отношения - это отношения, которые складываются между отдельными людьми. Данные отношения сопровождаются переживаниями эмоций, которые выражают внутренний мир человека.

Виды межличностных отношений:

1. Официальные и неофициальные.
2. Деловые и личные.
3. Рациональные и эмоциональные.

4. Субординационные и паритетные.

Рассмотрим каждый вид межличностных отношений подробнее.

1. **Официальные или формальные отношения.** Такой вид отношений возникает на профессиональной основе и регулируется и регламентируется уставами, постановлениями, приказами или законами. Данные отношения имеют правовую основу. В такие взаимоотношения вступают по должности. **Неофициальные или неформальные отношения** возникают на базе личных взаимоотношений людей, и они не ограничиваются официальными рамками [37].

2. **Деловые отношения.** Вид взаимоотношений, которые возникают в связи с совместной работой людей. Ими являются служебные отношения, которые основываются на распределении обязанностей между членами организации, производственного коллектива.

3. **Личные отношения.** Это взаимоотношения между людьми, которые образуются помимо их совместной деятельности. В основе личных отношений лежат чувства, испытываемые людьми друг к другу. Именно поэтому данные отношения носят субъективный характер. В данный вид отношений входит процесс: знакомства, товарищества, дружбы и интимных отношений.

Знакомство - это отношения, в котором люди входят в поверхностный контакт между собой.

Товарищество - это более тесные отношения по отношению со знакомством, данные отношения складываются на основе общих интересов, и взглядов на совместное время проведение [38].

Дружба это процесс, в котором отношения еще более тесные, эти отношения основываются на доверии, привязанности, и общих интересов.

Интимные отношения это вид личных отношений. При вступлении в интимные отношения, люди начинают доверять другому человеку самое сокровенное. Данные отношения характеризуются близостью, откровенностью, и привязанностью друг к другу [25].

4. **Рациональные отношения.** Данный вид отношений основывается на разуме, и расчёте, данные отношения строятся из реальной пользы от отношений.

5. **Эмоциональные отношения,** исходя из названия, строятся на эмоциональном восприятии, часто без учета объективной информации о человеке. Именно поэтому, эмоциональное и рациональное совпадает далеко не всегда. Тем не менее, можно испытывать неприязнь к человеку, но вступать с ним в рациональные отношения с целью личной выгоды.

6. **Субординационные отношения,** это вид отношений, в основе которого лежит руководство и подчинения, другими словами неравноправные отношения, в которых те люди, которые имеют высокий статус, имеют и больше прав, чем другие. Вид этих отношений это отношения между руководителем и подчинённым. Противоположный данному виду, вид паритетных отношений, в этот вид отношений основывается на равноправии, и вступают в отношения как независимые личности [31].

Условия развития межличностных отношений.

Известно, что межличностные отношения формируются в условиях, влияющих на их динамику. В городе высокий уровень и темп жизни, и жизнь людей постоянно меняется. Поэтому образуется большое число межличностных отношений и такие отношения очень требовательны к своим партнерам. Для того чтобы поддерживать межличностные отношения, субъектам приходится жертвовать личным временем, а так же психическими перегрузками и материальными ресурсами. Зарубежные исследователи было доказано, что те люди, которые чаще встречаются, кажутся друг для друга более привлекательными. Данное правило работает и в противоположную сторону, чем реже люди встречаются, тем сильнее ослабевают их отношения и со временем совсем прекращаются.

Более всего, данная пространственная близость влияет на детей, если дети учатся в одном классе и общаются, то после перехода в другую школу их отношения чаще всего прекращаются[28].

Важным в развитии межличностных отношений является конкретные условия, в которых подразумевается непосредственное межличностное общение. Чаще всего это связано с совместной деятельностью или ситуацией, в котором заключаются межличностные контакты.

Такая деятельность или такие ситуации бывают разные, например: учеба, работа, или отдых, с ситуацией: обычной или экстремальной, так же и с этнической средой: моно - или полиэтнической, а так же и с материальными ресурсами.

Известным является, тот факт, что отношения быстро завязываются в определённых местах длительного пребывания. Это объясняется зависимостью от внешних факторов, кратковременной, совместной жизнедеятельностью, а так же пространственной близостью. Стоит учитывать, то, что значение времени в межличностных отношениях зависит так же от того, в какой среде они развиваются [6].

Ложь.

Ложь определяется как феномен общения, которое состоит в намеренное искажения объективного положения вещей. Более конкретное определение было приведено автором Ф.Л. Карсоном, Он определяет ложь как умышленное неправильное утверждение, с целью обмана или которое предполагает обман другого человека. Ложь выражается в речевых сообщениях, быстрая проверка которой затруднительна, либо невозможно. Его цель ввести человека в замешательство для того, чтобы добиться преимуществ. Автор В.В. Знаков характеризовал ложь по трем признакам:

1. Фактическая истинность или ложность утверждения.
2. Вера в то, что излагающий говорит правду, когда по факту врет.

3. Намерение или отсутствие такового со стороны одного лица ввести в заблуждение другое. Такой же точки зрения держался В.В. Зеньковский еще в прошлом 20 веке.

А в настоящее время такой точки зрения придерживаются такие авторы как: Стрихартц, Бертон, Коулмен и Кей.

В.В. Знаков назвал ложью намерения обмануть другого через утверждение, не соответствующих правдивым фактам, при этом говорящий сам не верит в то, что утверждает.

Влияние лжи на доверительные отношения.

Ложь отрицательно влияет на межличностные отношения, так как ложь является причиной недоверия человека к человеку.

Межличностные отношения основываются преимущественно на доверии людей друг другу. Из-за лжи межличностные отношения, либо совсем прекращаются, либо сводятся к минимуму. Можно утверждать, что «ложь - это яд, который просачивается в любые отношения и подобно ржавчине разъедает даже самые прочные связи». Не бывает лжи большой и незначительной, ложь так и остается ложью, и чем больше человек начинает лгать, тем сильнее начинает портиться его эмоциональное здоровье, а так же и отношения. Причем не только с другими людьми, но и с самим собой. Рассмотрим основные причины, по которым люди начинают врать другим.

1. Человек испытывает страх негативных последствий или чувств.
2. Человек лжет, чтобы почувствовать себя увереннее или быть вознагражденным.
3. Человек лжет, для того чтобы понравится другим людям.

Чтобы ложь не явилось причиной разрыва межличностных, интимно-личностных отношений, или ухудшению детско-родительских отношений нужно помнить и то, что каждому человеку необходимо личное пространство, в которое не должен вторгаться никто, особенно без разрешения [27].

1.3. Аффiliation. Понятие, виды и функции

Аффiliation – это потребность человека, которая проявляется в желании и стремлении быть в постоянном контакте с людьми, а так же устанавливать и сохранять с ними положительные взаимоотношения. Выделяют две стороны аффiliation. Первая связана со стремлением к принятию (СП) - позитивная сторона аффiliation, или собственно сама аффiliation. Вторая сторона связана со страхом отвержения (СО) – негативная сторона. Считается, что основой аффiliation может являться страх, страх отвержения другими людьми. Именно благодаря этому люди постоянно ищут взаимоотношений с другими людьми. Поэтому две стороны аффiliation связаны между собой. Но эта связь является обратной т.е. чем меньше выраженным является страх быть отвергнутым, тем больше выражено стремление к принятию.

Исследователями была приведена гипотеза того, что две эти стороны могут быть самостоятельными, так как корреляторы этих сторон в итоге оказываются разными. Когда исследователи, правели практическую работу на выявление двух сторон аффiliation, то увидели, что у испытуемых с высоким уровнем аффiliationного интереса много близких друзей, и данное обстоятельство не коррелирует по гендерному признаку. Так же аффiliationный интерес связан с продолжительностью общения, с общностью мировоззрения между друзьями [30].

Исследование Т.И. Толчинской показало различие между сторонами аффiliation. Исследователю удалось доказать, что стремление к принятию никак не связано ни с личностной, ни с ситуативной тревожностью.

У людей с ярко выраженным страхом отвержения личностные характеристики проявляются сильнее, чем у людей с низким уровнем страха отвержения.

Когда у человека доминирует стремление к приятию в социуме, в этот момент у него начинает вырабатываться определенный стиль общения, в

котором присутствует характерные черты такие как: уверенность, непринужденность, открытость и социальная смелость[18].

Но когда у человека преобладает страх отвержения, то у него наблюдается неуверенность, скованность, неловкость. Такие люди, чаще всего вызывают у других людей недоверие к себе, поэтому они одиноки, и у них слабо вырождены навыки общения. И. В. Кузнецовой было продемонстрировано, что у людей, у которых слабо выражена потребность в аффилиации преобладает мотив в установлении деловых отношений. Люди с высоким уровнем аффилиации наоборот предпочитают заводить дружеские отношения. Мотив аффилиации коррелирует со стремлением человека быть одобренным окружающими т.е к самоутверждению. В связи с этим субъект проявляет активность и инициативу в общении. Как отметил Макклелланд, когда ссылался на свои исследования, у людей, которые совершают большое количество телефонных звонков, высоко выражена потребность в аффилиации.

Так же они чаще всего пишут друзьям и приглашают их в гости или совместно провести время. Люди с высокой аффилиацией предпочитают партеров по общению, у которых хорошо развито чувство привязанности, дружбы и верности. Так как они и сами хорошо относятся к таким людям и пользуются симпатией и уважением окружающих их людей.

Так же и в работе. Они предпочитают друзей, профессионалам, а так же, когда узнают о делах в коллективе, они в первую очередь интересуются тем, как члены группы ладят между собой, а не тем как они работают. Так же такие люди быстро понимают, какие социальные отношения складываются между ними. Люди с высоким уровнем аффилиации примиряются с противоположным мнением только тогда, когда этот человек им привлекателен.

Нет четких доказательств того, что такие люди легко идут на сотрудничество и компромиссы. Но исследователями было указано, что такие люди избегают конфликтов и конкуренции.

Так же Д. Макклеландом было изучено среднее количество межличностных отношений с высоким и низким показателем аффилиации. Люди, у которых выражено стремление к принятию, более активны в возможностях смены установок в поведении. Если взгляды оппонентов расходятся, то они начинают давать советы. Но в соревновательных играх они ведут себя спокойно и не позиционируют себя в конфликте. У мужчин с развитым чувством принятия мало шансов добиться успеха на руководящих постах. Они тратят слишком много времени на общение с подчинёнными с целью поддержания хороших отношений. Это не всегда является целесообразным, так как руководителю порой необходимо принимать жесткие решения для поддержания тонуса подчиненных. Руководители зарубежных компаний с высоким уровнем аффилиации реже продвигаются по карьерной лестнице. Менеджеры по трудовым отношениям, имеющие высокую аффилиацию, более продуктивны, нежели те менеджеры, у которых низкий уровень аффилиаций.

Это объясняется тем, что в обязанность менеджеров входит установление отношений между руководителем и профсоюзом. Поэтому высокая общительность менеджеров по установлению трудовых отношений и то время, которое он затрачивает на их установление, помогает в разрешении трудовых споров. Неоднозначным является то, что люди, которые стремятся к установлению положительных отношений с другими, тем же люди у которых высокая аффилиация, в последствии становятся менее популярными. Исследователи выявили тот факт, что люди с потребностью в аффилиации более беспокоятся по поводу, того что их расценят неодобрительно, и в связи с этим стараются получить поддержку и социальное одобрение.

У людей с высокой аффилиацией, расходятся мнения с другими людьми, и с такими людьми они стараются, не общаются. Люди с высокими потребностями в аффилиации, считают себя самоотверженными, постоянно

готовыми идти на сотрудничество, общение, а так же считают себя предупредительными.

Данные характеристики указывают на желание людей угождать другим людям. Именно с этим связана их активность в межличностном общении, которая в свою очередь связана с потребностью в контакте и поддержке. Исследователями были получены сведения, указывающие на благотворное влияние аффилиации на здоровье. Были проведены исследования с мужчинами-заключенными. У таких лиц аффилиация превосходила показатель потребности во власти, а так же они испытывали меньше стресса, и они имели более низкие показатели заболеваний, чем другие испытуемые-заключенные.

Было установлено, что у детей, которые родились первыми в семье или являются единственным ребенком обнаруживается большее стремление к аффилиации, чем у тех людей, которые были рождены вторыми, третьими или были не единственными в семье.

У взрослых лиц с выраженной потребностью в аффилиации обнаружена связь с тем, что они были либо единственным ребенком в семье, либо когда они были младенцами, мать не уделяла им должного внимания. Особенно отчетливо это было выявлено у девочек. Это согласуется с тем, что они боятся быть отвергнутыми, и это является следствием того, что когда они были детьми, мать не уделяла им должного внимания. У воспитанников детского дома показатели аффилиации тоже весьма высоки и обострена боязнь быть отвергнутым.

1.4. Доверие. Понятие, виды и функции

Многие авторы изучали проблему доверия, и давали различные определения данного термина, общего в этих понятиях является то, что доверие это процесс позитивного или оптимистического ожидания относительно другого человека. Рассмотрим подробнее определения понятия доверия авторов: Ф. Фукуяма, С. Робинсона и Дж. Роттера.

1. Ф. Фукуяма определяет процесс доверия как возникающее в определенном обществе ожидание того, что члены данного общества честны, будут вести себя нормально, основываясь на культурных традициях, и этических ценностях.

2. С. Робинсон считает, что доверие это процесс, когда «ожидания, предположения, либо вера в вероятность того что, будущие действия других людей будут выполнены, не нанесут вред другим людям и не затронут интересы других людей».

3. Дж. Роттер, определил процесс доверия как «обобщённые ожидания относительно того, насколько можно верить словам обещания, высказываниям другого человека». Роттер, считал, что показатель доверия можно оценивать с точки зрения социума. И доказывал, что доверие всегда формируется в межличностном общении (взаимодействии).

Можно отметить что, в соответствии с философскими взглядами Д. Руссо доверие строиться как на взвешивании и расчете, так и на эмоциональном отношении, а так же на их сочетании:

1. Доверие которое строиться на взвешивании и расчете подразумевает в себе то, что человек ожидает от того кому он доверят, такого же доверия к себе. В обратном случае его доверие принесет ему больше вреда, чем пользы.

2. Доверие, которое основывается на эмоциональном отношении, подразумевает, что ожидание основывается на предшествующем опыте и чтобы за доверием не последовало злоупотребления. И доверие позитивно окрашено по отношению к субъекту доверия.

3. Институциональное доверие подразумевает ожидание, основанное на договоренности, на формальных нормах, на многолетней практике, созданию которых способствовало организационная культура, и которые подкрепляются оказанием доверия.

Все основания для доверия взаимосвязаны. Межличностное доверие развивается постепенно и такому процессу чаще всего содействует третье лицо, которому доверяют оба человека.

Выделяют два вида межличностного доверия: доверие между человеком и субъектом доверия и человеком и обществом. Данные виды межличностного доверия имеют общие черты, но также они и отличаются по типам воздействия, которые влияют на установление доверительных отношений [17].

1. Вид доверие между двумя людьми.

Доверительные отношения устанавливаются в то время, когда между двух людей возникает готовность и способность начать и вести честный диалог. Во время диалога, на одной из его стадии он должен затронуть оценку уровня доверия, которое одна сторона испытывает к другой, и узнать, что лежит в основе данной оценки.

2. Вид доверия, доверие внутри профессиональной команды.

Создание доверия внутри команды является совершенно другим процессом не таким как описан в первом виде доверия, доверия между двумя людьми. Люди, которые находятся в команде легче идут на риск, так как они чувствуют, поддержку своей команды. Но анализ взаимоотношений между членами команды осложняет вопрос, который связан установлением доверия.

Для создания доверия в группе лучше всего начинать с анализа формирования самой группы. В первую очередь нужно проверить, как подобраны участники команды, подразумевается, не только то, на сколько люди в команде ладят между собой, а так же то, насколько они обладают профессиональными навыками, которые необходимы для решения профессиональных задач.

Лучше всего набор команды начинать с отбора членов по профессиональным качествам а так же последующему распределению обязанностей и ответственностей для того чтобы члены команды смогли полностью раскрыться в команде. В команде должно быть правильное распределение обязанностей, для того чтобы члены команды могли своевременно помочь другому члену по команде в освоении навыков для выполнения порученного ему задания.

Если неправильно распределить обязанности тогда у людей возникнет неверие в собственные силы, что своевременно скажется на результатах работы [32].

Положительно сказывается на команде, для развития доверия, тот процесс, когда для выполнения поставленных целей они совместно обсуждают план его выполнения. Данные разговоры так же развивают преданность членов команды общему делу. Если участники команды будут чувствовать свое равноценное влияние на общий процесс развития дела.

Важно понимать, что люди должны прийти к консенсусу относительно того, как нужно работать вместе и каких отношений они жду в команде. Необходимо выработать у членов команды механизм, который позволит члену команды чувствовать ответственность за выполнение как индивидуальных, так и коллективных задач. Когда эти задачи обсуждаются заранее, то возникновение конфликтов значительно снижается, так же это способствует членам команды вести себя последовательно.

В ходе обсуждения могут проявляться личные допущения или опасения, которое негативно влияют на достижение доверия.

В то время как команда создана и она приступила к работе, она должна разработать собственный стиль поведения, необходимый для создания доверия. Необходимо наладить информирование команды, ее членов о ходе работы, которое обязательно должно включать поощрение за выполненный, хороший труд, предложение о том, как улучшить деятельность команды, и

напомнить о том, что предполагается сделать, и о взятых обязанностях членов команды как отдельных, так и всей команды.

В науке психологии, приводятся множество видов доверия, так как множество авторов изучали данную тему.

Разбирая виды доверия, нельзя было бы не упоминать автора Скрипкину Т.П., которая длительное время изучала тему доверия и которой были выделены свои три вида доверия:

1. Доверие к миру.
2. Доверие к самому себе.
3. Доверие к другим людям.

Основой для формирования данных трех видов является, базальное доверие, первым кто описал базальное доверие был Э. Эриксон, им было раскрыто данное доверие как доверие базисное, которое возникает на ранних стадиях развития личности, которое он приобретает в ходе взаимодействия (общения) с самыми близкими людьми, окружающими ребенка, на протяжении всей жизни доверие человека видоизменяется и определяет такое свойство, как доверчивость.

Рассмотрим каждый вид доверия более подробно.

1. Первый вид доверия, доверие к миру, оно изучало базовые установки личности, но психологические механизмы до настоящего времени не кем так и не были изучены. Доверие к миру понимается, как специфический субъектный феномен, сущность которого состоит в том, чтобы отношения субъекта к различным объектам и событиям мира, которые заключаются в переживании актуальной значимости безопасности данных объектов или событий мира для человека [33].

2. Второй вид доверия, это доверие к самому себе, в настоящее время данный вид доверия является самым изученным, Т.П. Скрипкина и её ученики определили данный вид доверия как рефлексивный, субъектный феномен личности, который позволяет человеку целостную позицию по отношению к себе, к миру.

Благодаря данной позиции человек может сам строить жизненную стратегию, Т. П. Скрипкиной было указано, что доверие личности к себе определяет его целостность и зрелость. Так же она утверждала, что доверие личности к себе самому было бы невозможно без доверия к миру, ведь иначе бы распалась вся система «человек-мир», которая в свою очередь может существовать только как целостная система. Если человек стремится обрести доверие к миру, тогда он действует в логике «сообразности», т.е. адаптивности. Но если человек стремится обрести доверие к себе самому, тогда он «выходит» за рамки ситуации, проявляя над-ситуативную активность [34].

Таким образом, два данных типа доверия, доверия к себе и доверия к миру взаимосвязаны и находятся в состоянии равновесия, человек постоянно стремится к сочетанию этих видов доверия, так как если одно из доверий, к себе или к миру, будет доминировать над вторым, то это однозначно приведет к дезадаптации личности и к его патологическим последствиям.

3. Объектами доверия может выступать не только сам человек или события мира, но и другой человек, а так же социальное общество. Поскольку в данной работе мы изучаем доверие в межличностном общении, то 3 вид доверия для нас является самым значимым. В изучении доверия в межличностных отношениях говорится о социальных ролях, категориях, сетях и т.д. В таком случае идет речь деперсонифицированном доверии. Социологами и экономистами было выделено понятие «доверие системе» К.У. Хельман понимает под этим «веру людей в надлежащее функционирование общественной системы: всё имеет свой порядок, ведь не бывает выходов из системы из строя, существенных ее недостатков в функционировании соответственно регулярных и крупных потерь при этом, все остается в рамках ожидаемого»

Поскольку в каждом обществе есть функциональные системы, основанные на экономике, политике или праве, то это позволяет провести классификацию видов доверия: организационное доверие, управленческое

доверие, экономическое доверие, политическое доверие, нравственное доверие, психологическое доверие и правовое доверие.

Таким образом, основание для типологии выступает как субъект, так и объект доверия. Иногда объект и субъект доверия могут не идентифицироваться. К такому виду относится институциональное и генерализованное доверие (доверие которое осуществляется на уровне всего общества).

В зависимости от точки зрения различают еще два вида доверия.

1. Которое испытывается субъектом к другим людям.
2. Воспринимаемое субъектом доверие со стороны различных людей и группы.

Т. П. Скрипкиной было использовано термины для их обозначения «Я-доверие» и «Мне-доверие».

Влияние этих видов доверия на взаимоотношения партнеров и на поведение субъекта так до сих пор и небело изучено, и представляет перспективное направление исследования.

Функции доверия.

Основными функциями доверия является познание, обмен, и взаимодействие. Когда человек начинает доверять, но начинает рассчитывать на получение блага. Авторы А. Б. Купрейченко и С.П. Тобхарова в 2009 году изучили, что доверие играет значимую роль в регуляции жизни общества, людей и социальных групп [26].

Роль доверия заключается в германизации отношений человека, как с самим собой, так и с обществом в целом, так же роль доверия заключается в обеспечении существования и взаимодействия, оно регулирует межличностные и групповые отношения.

Как было указано автором Луманом в 1979 году, доверять значит принимать будущее, переносить его в настоящее и действовать так, как будто оно определённо. Именно поэтому в современном мире процесс доверия становится механизмом снижения сложности.

Проанализировав отрицательные функции доверия, можно отметить, что излишнее доверие является причиной снижения безопасности субъекта, но если у человека доверие очень низкое, то осложняется взаимодействие с другими людьми, затрудняется познание мира, и в итоге замедляет развитие личности [24].

К основным функциям доверия относится следующее:

1. Познания себя и познание мира. Оно обеспечивает развитие общества, моральных основ и социальных норм сотрудничества, взаимопомощи, поддержки, согласия.
2. Развитие и воспроизводство социальных отношений и социальной структуры.
3. Развитие чувства безопасности, а так же защищённость внутри общества.
4. Создается чувство целостности и коллективного субъекта деятельности.
5. Самоопределённость субъекта.
6. Развитие, защита, воспроизводство пространства Я-концепции личности.
7. Уравновешивание социального взаимодействия.
8. Обеспечение эмоционального комфорта.
9. Психологическое облегчение, которое достигается путем саморазвития.
10. Снижение стресса и напряженности.
11. Развитие чувства психологического комфорта в условиях доверительных отношений.
12. Происходит облегчение взаимопомощи, а так же развивается мотивация взаимодействия.

Так же к основным функциям, добавляются функции инструментальные или другими словами служебные.

1. Развитие коммуникации и взаимодействия.

2. Редукция сложных отношений к степени выраженности доверия.
3. Групповая идентификация, а так же дифференциация.
4. Перцептивная функция.
5. Предсказательной функции.
6. Стабилизирующей функции.
7. Компенсаторная функция, которая возникает в ситуациях напряжения.
8. Комплементарная функция.

Доверие субъекта определяется соблюдением нравственных норм, т. е. уровнем готовности соблюдения данных норм и его мотивов. Но существуют такие типы поведения, которые в сложных ситуациях либо вообще не зависят, либо мало зависят от доверия.

Одно и то же явление может вызывать как доверие, так и недоверие. Это может быть связано с широтой и глубиной личного опыта в различных областях и со способностью к критическому осмыслению.

Обобщив разнообразные функции доверия в авторских интерпретациях, можно предложить следующую классификацию таковых:

1. Личностные функции. Проявляются в формах: когнитивность, экзистенциальность, гармонизация, социализация, мотивация, оценочность, социальная безопасность, соц. релаксация, референтность, аутентичность, коммуникативность, селективность и ассортивность.
2. Организационные функции. Проявляются в формах: интеграция, социальная адаптация, координация, эмоциональная идентичность, социальная, психологическая и групповая мотивация, ресурсная и социальная эффективность.
3. Общественные функции. Проявляются в формах: регуляция, конструктивность, толерантность, корпоративность, технологичность.

1.5. Психологические особенности личности в юношеском возрасте

В настоящее время в психологии существуют различные подходы к определению возрастных границ, а так же к пониманию сути развития психического и личностного в юношеском возрасте [13].

В психологии границы юношеского возраста определяются психологическим возрастом, который характеризуется социальной ситуацией развития, с переживаниями которые типичны для каждого возрастного периода. В психологии под социальной ситуацией психического развития, определяется совокупность как внешних, так и внутренних условий развития которое определяет систему отношений ребенка, к себе, людям, и окружающему миру в целом[40]. Социальной ситуацией по определению Л.С. Выготского являются переживания. Таким образом, каждый человек воспринимает, осознает, переживает себя и свое развитие, отношения с людьми, а так же осознает и переживает явления, которые его окружают. Психологический возраст человека определяют, содержание, глубина, направленность и другие характеристики его переживаний [23].

Переход из подросткового возраста в юношеский определяется, тем, что меняется ведущая деятельность. Ведущая деятельность - это деятельность, благодаря которой удовлетворяются потребности данного возраста, а так же проявляет и развивает психические новообразования возраста. В юношеском возрасте ведущей деятельностью является, учебно-профессиональная. А психическим новообразованием выступают мечты и идеалы, которые человек в дальнейшем пытается реализовать. Начинают развиваться профессиональные интересы, «Я-образ» и «Я-профессиональное».

Данные новообразования и вид деятельности у девушек и юношей начинают проявляться в возрасте 14 лет, т.е. в период так называемой «ранней юности» [39].

В возрасте 17 лет, у юношей и девушек начинает меняться «Я-образ», в нем появляются компоненты «Я-будущая мать» или «Я-будущей отец», ведущим видом деятельности становится интимно-личностное общение. Главными новообразованиями становятся, любовь, и начинают проявляться материнские и отцовские чувства, в отношениях появляется романтизм, а также появляется ответственность за других людей, и происходит формирование мечты и идеала, которые связаны с будущей семьей. Данный возрастной период именуется юношеским [14].

К 21 году, у большинства юношей и девушек формируются более взрослые мотивации в отношении профессиональной деятельности, в создании семьи, в беспокойствах о материальном достатке и благополучии. На данном этапе основную суть переживаний заполняют переживания об успешности собственной жизни. Ведущим видом деятельности является профессионально-творческая. Для удовлетворения потребности на этапе поздней юности, необходимо иметь постоянное место работы, т.е. иметь материальную независимость. Верхней границей поздней юности является возраст 27-28 лет [15].

К особенностям общения в юношеском возрасте относится, то что происходит обновление мотивов общения. В юношеском возрасте существенно расширяется круг общения, а также возрастают и цели данного общения. В данный период разрушаются внутригрупповое общение со сверстниками, устанавливаются, усиливаются и развиваются отношения с противоположным полом, а также с взрослыми при возникновении сложных жизненных ситуаций [36].

Выводы по первой главе

Итак, ознакомившись с материалами литературно-теоретического характера, можно отметить, что доверие играет важнейшую роль в межличностных отношениях, причем независимо от специфики этих отношений. Будь они интимно-личностные, детско-родительские или производственные.

Обобщая результаты анализа литературных первоисточников, мы можем говорить о том, что:

1. Доверие – «отношение субъекта к объекту в прямой зависимости от обладания этим объектом качеством направленной к субъекту позитивности или негативности».

2. Доверие проявляется в разных видах межличностного общения. Межличностное общение - Межличностное общение - это общение, которое осуществляется с помощью вербального и невербального взаимодействия между несколькими людьми, в результате которого возникают психологический контакт и определенные отношения между участниками общения. Так же очень важно дать определение понятию доверия.

3. Основными функциями доверия является познание, обмен, и взаимодействие. Когда человек начинает доверять, но начинает рассчитывать на получение блага. Авторы А. Б. Купрейченко и С.П. Тобхарова в 2009 году изучили, что доверие играет значимую роль в регуляции жизни общества, людей и социальных групп.

Доверие развивается непосредственно в межличностном общении между двумя или более людьми, чем чаще люди находятся, чем больше, раз вместе попадают в трудные ситуации, из которых выход заключается в том, чтобы работать вместе как команда тем сильнее в таких отношения развивается доверие.

ГЛАВА 2. ЭМПИРИЧЕСКОЕ ИССЛЕДОВАНИЕ ДОВЕРИТЕЛЬНЫХ ОТНОШЕНИЙ КАК ФАКТОРА ПОТРЕБНОСТИ В АФФИЛИАЦИИ В ЮНОШЕСКОМ ВОЗРАСТЕ

2.1. Описание процедуры и методик исследования

Исследование проводилось в МБОУ «Школа № 56» г. о. Тольятти. В качестве испытуемых выступали старшеклассники, учащиеся 10 классов в количестве 15 человек (10 юношей и 5 девушек). Все испытуемые в возрасте 15-16 лет.

Исследование проводилось с целью проанализировать влияние доверительных отношений на мотив в аффилиации в юношеский период.

Для достижения поставленной цели был разработан и осуществлен план мероприятий, который включал в себя изучение литературных первоисточников по проблематике межличностного общения, аффилиации, доверительных отношений и специфике юношеского возраста. После этого полагалось непосредственное проведение экспериментального обследования группы испытуемых с оценкой взаимоотношения специфики доверия и мотива аффилиации. После этого осуществлялись интерпретация и формулировка выводов.

Нами была выдвинута гипотеза, о том что, чем больше у членов группы доверительных отношений, тем сильнее выражена потребность в аффилиации.

Для того чтобы изучить как доверительные отношения влияют на потребность в аффилиации, мы сначала изучим на сколько выражено у испытуемого потребность в аффилиации. Для изучения выраженности потребности в аффилиации мы используем методику «мотивация аффилиации». После того как мы изучим выраженность данной потребности, далее оценим как доверительные отношения влияют на потребность в аффилиации. Для этого мы задействуем «методику изучения межличностного доверия в группе».

Методика А. Мехрабиана «Мотивация аффилиации».

Тест-опросник разработан А. Мехрабианом и применен в модификации М. Ш. Магомед-Эминовой. Данная методика предназначена для диагностики двух устойчивых мотиваторов, которые входят в структуру мотивации в аффилиации - стремления к принятию (СП) и страха отвержения (СО). Данный тест состоит из двух шкал: СП и СО.

Тест состоит из 30 утверждений по шкале СП (стремлении к принятию) и 30 утверждений по шкале СО (страха отверженности), утверждения касаются разных сторон характера человека, а так же его мнений и чувств по различным жизненным ситуациям.

Методика Сидоренкова А.В. и Сидоренковой И.И. «Изучение межличностного доверия в группе».

Данная методика предназначена для изучения доверительных отношений в группе, по трем аспектов межличностного доверительного статуса каждого члена группа:

1. Конфиденциально-охранительного (КОД).
2. Информационно-инфлюативного (ИИД).
3. Деятельностно-совладающего (ДСД).

В данной методике каждый аспект доверительного статуса фиксируется одним по трем критериям.

1. «Выберите тех людей с кем вы можете быть предельно откровенным (ой)» (критерий КОД).
2. «Выберите из группы тех людей взгляды которых у вас не вызывают у вас сомнений» (критерий ИИД).
3. «Выберите из вашей группы тех людей, на кого вы можете, не раздумывая положиться при решении важной совместной работы» (критерии ДСД).

2.2. Анализ результатов эмпирического исследования

Было проведено исследование, по методике А. Мехрабиана. «Мотивация в аффилиации». Каждому из испытуемых были розданы бланки с вопросами. Бланки с вопросами подразумевали последующие оценки по шкалам: «стремление к принятию» (СП) и «страх отвержения» (СО).

Первичные данные, полученные в ходе исследования по методике Мехрабиана «Мотивация в аффилиации», представлены в таблице №1. Также полученные результаты мы представили в процентном соотношении. Данные результаты представлены в диаграмме № 1 и таблице № 2.

Таблица 1.

Первичные данные, полученные в ходе исследования над юношами и девушками по методике Мехрабиана «Мотивация в аффилиации»

№ испытуемого	Испытуемый	Количество баллов по шкале СП	Количество баллов по шкале СО	Выраженный мотив
1.	Б.А.	11	20	Страх отвержения
2.	Н.И.	19	10	Стремление к принятию
3.	Б.Е.	23	15	Стремление к принятию
4.	З.А.	15	19	Страх отвержения
5.	И.С.	13	22	Страх отвержения
6.	Х.И.	25	12	Стремление к принятию
7.	Е.Д.	17	11	Стремление

				к принятию
8.	И.А.	12	13	Страх отвержения
9.	Т.К.	18	16	Стремление к принятию
10.	З.Н.	26	20	Стремление к принятию
11.	Х.Р.	15	20	Страх отвержения
12.	П.Д.	14	23	Страх отвержения
13.	С.Е.	25	10	Стремление к принятию
14.	С.Н.	17	13	Стремление к принятию
15.	А.Л.	15	9	Стремление к принятию



Диаграмма №1.

Таблица 2.

Общее количество выборок по методике «Мотивация в аффилиации»	100%
Юноши с мотивом "Стремлению к принятию" (СП)	40,00%
Юноши с мотивом "Страх отверженности" (СО).	27,%
Девушки с мотивом "Стремлению к принятию" (СП)	20%
Девушки с мотивом "Страх отверженности" (СО).	13%

По полученным результатам в методике «Мотивация в аффилиации», мы выявили, что у 9 человек - 6 юношей и 3 девушек - сумма баллов по шкале СП больше, чем суммы баллов по шкале СО, что свидетельствует о выраженности стремления в аффилиации. У оставшихся 6 испытуемых - 4 юношей и 2 девушек - сумма баллов распределились противоположно, т.е. у испытуемых выраженным является мотив «страха отвержения». Испытуемых с одинаковым количеством баллов по двум шкалам не обнаружено.

Вторую методику мы применили с целью изучения влияния доверительных отношений как фактора потребности в аффилиации в юношеском возрасте. Как отмечено выше, это методика «Изучения межличностного доверия в группе». Разработана авторами Сидоренковым А.В. и Сидоренковой И.И.

Для обработки результатов по каждому критерию мы составили матрицу доверительных выборов. Предназначение данных матриц заключается в том, чтобы проанализировать, какое количество доверительных отношений налажено в группе, а так же подтвердить или опровергнуть гипотезу, о том, что чем больше доверительных отношений

построено у испытуемого, тем сильнее выражена его потребность в аффилиации.

Данные, полученные в ходе исследования на данном этапе, представлены в доверительных матрицах. Так же каждой матрице соответствует таблица первичных данных.

1. Матрица. - Конфиденциально-охранительного (КОД) аспекта –
Таблица № 3.
2. Матрица. - Информационно-инфлюативного (ИИД) аспекта –
Таблица № 4.
3. Матрица. - Деятельностно-совладающего (ДДС) аспекта –
Таблица № 5.

Интерпретация результатов данных по методике «изучения межличностного доверия в группе» Сидоренкова А.В. и Сидоренковой И.И. осуществлялась путем подсчета количества сделанных выборов индивидом. Границы сделанных выборов, обозначенные авторами, выглядят следующим образом:

1. 0-1 сделанных выборов: низкий уровень доверия индивида.
2. 2-5 сделанных выборов: средний уровень доверия индивида.
3. От 6 и более сделанных выборов: высокий уровень доверия индивида.

Матрица №1. Конфиденциально-охранительный критерий доверия.

Кто выбирает		Кого выбирают														Количество выборов	
		Б.А.	Н.И.	Б.Е.	З.А.	И.С.	Х.И.	Е.Д.	И.А.	Т.К.	З.Н.	Х.Р.	П.Д.	С.Е.	С.Н.		А.Л.
		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14		15
1	Б.А.		+		+		+			+			+		+		6
2	Н.И.	+		+							+					+	4
3	Б.Е.					+		+							+		3
4	З.А.												+				1
5	И.С.		+		+		+	+		+		+			+		7
6	Х.И.			+		+		+				+			+		5
7	Е.Д.	+			+		+		+		+			+			6
8	И.А.							+				+					2
9	Т.К.		+	+										+	+		4
10	З.Н.	+					+	+		+			+				5
11	Х.Р.										+						1
12	П.Д.		+									+					2
13	С.Е.	+		+				+			+		+			+	6
14	С.Н.									+							1
15	А.Л.			+							+				+		3

Таблица 3.

Первичные данные, полученные в ходе исследования, над юношами и девушками по методике «Изучения межличностного доверия в группе».

№ Испытуемого	Испытуемый	Количество выборов	Уровень доверия
1.	Б.А.	6	Высокий уровень доверия индивида.
2.	Н.И.	4	Средний уровень доверия индивида
3.	Б.Е.	3	Средний уровень доверия индивида

4.	З.А.	1	Низкий уровень доверия индивида
5.	И.С.	7	Высокий уровень доверия индивида
6.	Х.И.	5	Средний уровень доверия индивида
7.	Е.Д.	6	Высокий уровень доверия индивида
8.	И.А.	2	Средний уровень доверия индивида
9.	Т.К.	4	Средний уровень доверия индивида
10.	З.Н.	5	Средний уровень доверия индивида
11.	Х.Р.	1	Низкий уровень доверия индивида
12.	П.Д.	2	Средний уровень доверия индивида
13.	С.Е.	6	Высокий уровень доверия индивида
14.	С.Н.	1	Низкий уровень доверия к индивиду
15.	А.Л.	3	Средний уровень доверия индивида

На основе полученных данных по критерию конфиденциально-охранительного доверия (результаты приведены в матрице № 1, и таблице № 3), мы получили следующие результаты:

1. Низкий уровень доверия индивида – 3 испытуемых, 1го юноши и 2й девушки.
2. Средний уровень доверия индивида - 8 испытуемых, 6ти юношей и 2 девушек.
3. Высокий уровень доверия индивида – 4 испытуемых, 3х юношей и одной девушки.

Матрица № 2. Информационно-инфлюативный критерий доверия.

Кто выбирает	Кого выбирают															Количество выборов
	Б.А.	Н.И.	Б.Е.	З.А.	И.С.	Х.И.	Е.Д.	И.А.	Т.К.	З.Н.	Х.Р.	П.Д.	С.Е.	С.Н.	А.Л.	
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	
1	Б.А.					+										1
2	Н.И.	+		+						+		+			+	5
3	Б.Е.		+			+	+	+		+		+		+		7
4	З.А.			+				+					+			3
5	И.С.		+													1
6	Х.И.	+		+		+		+		+		+	+	+		8
7	Е.Д.	+			+			+		+		+			+	6
8	И.А.		+			+		+				+			+	5
9	Т.К.		+	+									+	+		4
10	З.Н.			+			+	+		+		+	+			6
11	Х.Р.	+		+	+		+		+	+			+			7
12	П.Д.							+								1
13	С.Е.	+		+				+		+		+			+	6
14	С.Н.												+			1
15	А.Л.	+	+		+		+	+		+	+			+	+	9

Таблица 4.

Первичные данные, полученные в ходе исследования, над юношами и девушками по методике «Изучение межличностного доверия в группе».

№ Испытуемого	Испытуемый	Количество выборов	Уровень доверия
1.	Б.А.	1	Низкий уровень доверия индивида
2.	Н.И.	5	Средний уровень доверия индивида

3.	Б.Е.	7	Высокий уровень доверия индивида
4.	З.А.	3	Средний уровень доверия индивида
5.	И.С.	1	Низкий уровень доверия индивида
6.	Х.И.	8	Высокий уровень доверия индивида
7.	Е.Д.	6	Высокий уровень доверия индивида
8.	И.А.	5	Средний уровень доверия индивида
9.	Т.К.	4	Средний уровень доверия индивида
10.	З.Н.	6	Высокий уровень доверия индивида
11.	Х.Р.	7	Высокий уровень доверия индивида
12.	П.Д.	1	Низкий уровень доверия индивида
13.	С.Е.	6	Высокий уровень доверия индивида
14.	С.Н.	1	Низкий уровень доверия индивида
15.	А.Л.	9	Высокий уровень доверия индивида

На основе полученных данных по критерию информационно-инфлюативного доверия (результаты приведены в матрице № 2, и таблице № 4) мы получили следующие результаты:

1. Низкий уровень доверия индивида – 4 испытуемых, 2х юношей и 2х девушек.
2. Средний уровень доверия индивида - 4 испытуемых, 4х юношей.
3. Высокий уровень доверия индивида – 7 испытуемых, 4х юношей и 3й девушки.

Матрица № 3. Деятельностно-совладающее критерий доверия.

Кто выбирает	Кого выбирают															Количество выборов
	Б.А.	Н.И.	Б.Е.	З.А.	И.С.	Х.И.	Е.Д.	И.А.	Т.К.	З.Н.	Х.Р.	П.Д.	С.Е.	С.Н.	А.Л.	
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	
1	Б.А.															0
2	Н.И.									+		+				2
3	Б.Е.					+		+		+				+		4
4	З.А.			+									+			2
5	И.С.		+													1
6	Х.И.			+				+		+		+		+		5
7	Е.Д.	+			+			+		+		+			+	6
8	И.А.		+									+			+	3
9	Т.К.		+	+				+					+	+		5
10	З.Н.						+	+				+				3
11	Х.Р.	+					+			+				+		4
12	П.Д.															0
13	С.Е.			+		+		+		+		+			+	6
14	С.Н.		+					+					+			3
15	А.Л.						+	+		+				+		4

Таблица 5.

Первичные данные, полученные в ходе исследования, над юношами и девушками по методике «Изучения межличностного доверия в группе».

№ Испытуемого	Испытуемый	Количество выборов	Уровень доверия
1.	Б.А.	0	Низкий уровень доверия индивида
2.	Н.И.	2	Средний уровень доверия индивида

3.	Б.Е.	4	Средний уровень доверия индивида
4.	З.А.	2	Средний уровень доверия индивида
5.	И.С.	1	Низкий уровень доверия индивида
6.	Х.И.	5	Средний уровень доверия индивида
7.	Е.Д.	6	Высокий уровень доверия индивида
8.	И.А.	3	Средний уровень доверия индивида
9.	Т.К.	5	Средний уровень доверия индивида
10.	З.Н.	3	Средний уровень доверия индивида
11.	Х.Р.	4	Средний уровень доверия индивида
12.	П.Д.	0	Низкий уровень доверия индивида
13.	С.Е.	6	Высокий уровень доверия индивида
14.	С.Н.	3	Средний уровень доверия индивида
15.	А.Л.	4	Средний уровень доверия индивида

На основе полученным данным по критерию деятельностно-совладающего доверия (результаты приведены в матрице № 3, и таблице № 5) мы получили следующие результаты:

1. Низкий уровень доверия индивида – 3х испытуемых, 2х юношей и 1й девушки.
2. Средний уровень доверия индивида - 10 испытуемых, 7ми юношей и 3х девушек.
3. Высокий уровень доверия индивида – 2 испытуемых, 1го юношей и 1й девушки.

Таблица 6.

Средний уровень доверия по трем аспектам доверительного статуса.

№ Испытуемого	Испытуемый	Количество выборов	Уровень доверия
1.	Б.А.	2	Средний уровень доверия индивида
2.	Н.И.	3	Средний уровень доверия индивида
3.	Б.Е.	4	Средний уровень доверия индивида
4.	З.А.	2	Средний уровень доверия индивида
5.	И.С.	3	Средний уровень доверия индивида
6.	Х.И.	6	Высокий уровень доверия индивида
7.	Е.Д.	6	Высокий уровень доверия индивида
8.	И.А.	3	Средний уровень доверия индивида
9.	Т.К.	4	Средний уровень доверия индивида
10.	З.Н.	4	Средний уровень доверия индивида
11.	Х.Р.	4	Средний уровень доверия индивида
12.	П.Д.	1	Низкий уровень доверия индивида
13.	С.Е.	6	Высокий уровень доверия индивида

14.	С.Н.	1	Низкий уровень доверия индивида
15.	А.Л.	5	Средний уровень доверия индивида

Интерпретация по трем аспектам доверительного статуса:

- конфиденциально-охранительного (КОД).
- информационно-инфлюативного (ИИД).
- деятельностно-совладающего (ДСД).

1. Межличностное конфиденциально-охранительное доверие:

Высокий показатель доверия индивида: позитивная оценка индивида многих членов группы их морально-нравственного облика, и убежденность в том, что они порядочности, готовы быть откровенными и могут полагаться на них, не опасаясь, что они причинят вред.

Низкий показатель доверия (недоверия) индивида: показатель того, что индивид не может полагаться на членов группы, не воспринимает их как надёжных в морально-нравственном плане, старается не быть откровенным, опасаясь того, что они могут причинить ему вред.

2. Межличностное информационно – инфлюативное доверие:

Высокий показатель доверия индивида: свидетельствует о том, что индивид воспринимает многих членов группы как информационно компетентных и авторитетных лиц, в убежденность в правильность их мнений, готовность полагаться на полученную информацию и принимать влияние от членов группы.

Низкий показатель доверия (недоверия) индивида: индивид практически некого из членов группы не воспринимает как людей, которые способны иметь собственную позицию, здраво мыслить и предлагать эффективные способы решения проблем; негативная оценка и игнорирование индивидом убежденностей и мнений членов группы.

3. Межличностное деятельностно-совладающее доверие:

Высокий показатель доверия индивида: позитивная оценка индивида многих членов группы, их инструментальных знаний и навыков членов группы, убежденность в их способности эффективно выполнять деятельность и делать вклад в общую работу, стремление к сотрудничеству с членами группы в процессе выполнения работы.

Низкий показатель доверия (недоверия) индивида: индивид практически ни у кого из членов группы позитивно не оценивает знания и навыки членов группы в профессиональной деятельности, не стремится ни с кем сотрудничать.

Для достижения поставленной цели и реализации поставленных задач нам необходимо сравнить данные по двум использованным методикам. Для этого мы возьмем данные полученные по методике «Мотивация в аффилиации», которые приведены в таблице №1 и данные полученные по методике «Изучения межличностного доверия в группе», приведенные в таблице №6. А для удобства сравнения занесем данные в одну таблицу 7.

Таблица 7.

№ испытуемого	Испытуемый	Уровень доверия	Выраженный мотив аффилиации
1.	Б.А.	Средний уровень доверия индивида	Страх отвержения
2.	Н.И.	Средний уровень доверия индивида	Стремление к принятию
3.	Б.Е.	Средний уровень доверия индивида	Стремление к принятию
4.	З.А.	Средний уровень доверия индивида	Страх отвержения
5.	И.С.	Средний уровень доверия индивида	Страх отвержения
6.	Х.И.	Высокий уровень доверия	Стремление к принятию

		индивида	
7.	Е.Д.	Высокий уровень доверия индивида	Стремление к принятию
8.	И.А.	Средний уровень доверия индивида	Страх отвержения
9.	Т.К.	Средний уровень доверия индивида	Стремление к принятию
10.	З.Н.	Средний уровень доверия индивида	Стремление к принятию
11.	Х.Р.	Средний уровень доверия индивида	Страх отвержения
12.	П.Д.	Низкий уровень доверия индивида	Страх отвержения
13.	С.Е.	Высокий уровень доверия индивида	Стремление к принятию
14.	С.Н.	Низкий уровень доверия индивида	Стремление к принятию
15.	А.Л.	Средний уровень доверия индивида	Стремление к принятию

В ходе сравнения данных по двум использованным методикам, мы получили следующие показатели:

1. У 4-х испытуемых уровень доверия влияет на выраженный мотив аффилиации.
2. У 1-го испытуемого уровень доверия противоположен выраженному мотиву аффилиации.
3. У 10-ти испытуемых уровень доверия не влияет на мотив в аффилиации.

Так же приводим данные в процентном соотношении, и отображаем на диаграмме № 2.



Диаграмма №2.

Таким образом, выдвинутая нами гипотеза о том, что уровень доверительных отношений испытуемого связан с выраженностью потребности в аффилиации, частично подтвердилась.

Выводы по второй главе

В ходе проведенного эмпирического исследование, в котором были применены методики А. Мехрабиана «Мотивация в аффилиации» и «Изучение межличностного доверия в группе» Сидоренкова А.В. и Сидоренковой И.И. были получены результаты, сведенные в таблицах и отраженные в диаграммах.

Результаты частично подтверждают гипотезу о том, что уровень доверительных отношений у обследуемых, напрямую связан с выраженной потребностью в аффилиации.

В обследованной группе у 60% юношей выраженным мотивом аффилиации является стремление к принятию. У оставшихся 40% юношей, выраженным мотивом является страх отвержения, У девушек обнаружена

точно такая же картина - 60% девушек в группе характеризуются мотивом к принятию, 40% девушек демонстрируют мотив страха.

У 27% испытуемых уровень доверия влияет на выраженный мотив аффилиации.

У 7% испытуемых уровень доверия противоположен выраженному мотиву.

У 66% испытуемых уровень доверия не влияет на выраженный мотив в аффилиации.

Не исключается, что в специфике аффилиации могут проявляться различные свойства личности человека. Определенную роль, видимо, играет и содержание преследуемых целей в процессе установления, развития и поддержания отношений.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Аффилиация – это потребность человека, заключающаяся в его желании устанавливать и сохранять положительные взаимоотношения с окружающими людьми, а так же в постоянном желании быть в контакте с людьми.

Аффилиация играет важную роль в жизни человека, так как от процесса аффилиации зависит внутреннее благополучие человека, его гармоничное развитие, а так же уровень его тревожности. В настоящее время стремительно развиваются новые технологии, а с ними и способы общения, которые все чаще становятся виртуальными. Это деформирует традиционные формы общения, но и придает им новые возможности

Исследование было посвящено изучению влияния уровня доверительных отношений на ведающий мотив в аффилиации, в юношеском возрасте. Исследования проводились на смешанной группе из пятнадцати человек в возрасте 15-16 лет. Мы ознакомились с возрастными особенностями в юношеский период, а так же изучили проявление потребности в аффилиации. Цель исследования достигнута, поставленные задачи решены.

Исследование проводилось с помощью нескольких методов, среди которых: анализ литературы, тестирование, анкетирование и опрос.

Исходя из полученных нами результатов, в ходе эмпирического исследования мы находим частичное подтверждение гипотезы, о существующих взаимоотношениях уровня доверия в потребности к аффилиации.

Отмечено, что специфика пола испытуемых не играла существенной роли в формировании мотива аффилиации.

СПИСОК ИСПОЛЬЗУЕМОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

1. Абульханова-Славская, К. А. Личностный аспект проблемы общения [Текст] / К.А. Абульханова-Славская / Проблема общения в психологии. – М., 1981. – 284с.
2. Аргентова, Т. Е. Стиль общения как фактор эффективности совместной деятельности [Текст] / Т.Е. Аргентова // Психологический журнал. - 1984.- № 6. – 89 с.
3. Батаршев, А. В. Психология личности и общения [Текст] / А.В. Батаршев. – М., 2004.
4. Бороздина, Г. В. Психология делового общения [Текст] / Г.В. Бороздина. – М., 1999.
5. Веденов, А. В. Потребность в общении [Текст]/ А.В. Веденов // Советская педагогика. - 1967. - № 9.
6. Вердербер, Р. Психология общения. Тайны эффективного взаимодействия [Текст] / Р. Вердербер. – СПб., 2007.
7. Григорьева, Т. Г. Основы конструктивного общения: Практикум. [Текст] / Т.Г. Григорьева. – М.: Совершенство, 1997.
8. Гусев, Г. П. Общение как деятельность [Текст] / Г.П. Гусев // Слово лектора. - 1979. - № 1.
9. Доценко, Е. Л. Психология манипуляции: феномены, механизмы и защита [Текст] / Е.Л. Доценко. – М., 1997.
10. Дебольский, Н. Психология делового общения [Текст] / Н. Дебольский. - М., 1993.
11. Ильин, Г. Л. Некоторые проблемы психологии общения [Текст] / Г.Л. Ильин // Вопросы психологии. - 1986. - № 5.
12. Караяни, А. Г. Психология и этика делового общения [Текст] / А.Г. Караяни. – М., 1999.
13. Коломинский, Я. Л. Психология общения [Текст] / Я.Л. Коломинский. – М., 1975.
14. Кон, И. С. Психология ранней юности [Текст] / И.С. Кон. – М., 1989.

15. Крайг, Г. Психология развития [Текст] / Г. Крайг. – СПб., 2000.
16. Крейг, Г. Психология развития в подростковом возрасте [Текст] / Г. Крейг. – СПб., 2004.
17. Куницына, В. Н. Межличностное общение [Текст] / В.Н. Куницына. - СПб., 2001.
18. Купрейченко, А. Б. Критерии доверия и недоверия личности другим людям [Текст] / А.Б. Купрейченко // Психологический журнал. - 2007. - №2.
19. Куницына, В. Н. Межличностное общение [Текст] / В.Н. Куницына. - СПб., 2001.
20. Крысько, В. Г. Социальная психология [Текст] / В.Г. Крысько. – М., 2014.
21. Майерс, Д. Социальная психология [Текст] / Д. Майерс. – СПб., 2007.
22. Минигалиева, М. Зрелые межличностные отношения: условия развития [Текст] / М. Минигалиева // Прикладная психология и психоанализ. - 2001. - № 2.
23. Обозов, Н. Н. Межличностные отношения [Текст] / Н.Н. Обозов. - Л.: Изд-во Ленинградского университета, 1979.
24. Обухова, Л. Ф. Возрастная психология [Текст] / Л.Ф. Обухова. - М., 2013.
25. Парыгин, Б. Д. Психология общения [Текст] / Б.Д. Парыгин. – М., 2003.
26. Психология: Словарь [Текст] / Под ред. И.С. Петрова. – М., 1990.
27. Рубинштейн, С. Л. Основы общей психологии [Текст] / С.Л. Рубинштейн. – М., 2013.
28. Рыбалко, Е. Ф. Возрастная и дифференциальная психология [Текст] / Е.Ф. Рыбалко. – Л., 1990.
29. Рыжковская, Т. Л. Основы психологии и педагогики [Текст]/ Т.Л. Рыжковская. - Минск: Изд-во МИУ, 2010.
30. Сафонов, В. С. О психологии доверительного общения [Текст] / В.С. Сафонов // Проблема общения в психологии. - М., 1993.

31. Скрипкина, Т. П. Психология доверия [Текст] / Т.П. Скрипкина. – М., 2001.
32. Сидоренков, А. В. К проблеме доверия в малой группе: содержательные и структурные аспекты доверия [Текст] / А.В. Сидоренков // Северо-кавказский психологический вестник. - 2006. - №4.
33. Тарасов, А. Н. Психология лжи [Текст] / А.Н. Тарасов. – М.: Книжный мир, 2005.
34. Трусов, В. П. Психология межличностного влияния и оценивания [Текст] / В.П. Трусов. – Л., 1984.
35. Тырнова, О. А. Психологические особенности общительности у юношей и девушек [Текст] / О.А. Тырнова // Принцип системности в современной психологической науке и практике / Третьи Международные научные Ломовские чтения. - Т. 2. – М., 1996.
36. Фетискин, Н. П. Социально-психологическая диагностика развития личности малых групп [Текст] / Н.П. Фетискин, В. В. Козлов, Г.М. Мануйлов. - М.: Изд-во института психотерапии, 2005.
37. Филонов, Л. Б. Психологические аспекты установления контактов между людьми: Методика контактного взаимодействия [Текст] / Л.Б. Филонов. – Пущино, 1982.
38. Филонов, Л. Б. Формирование потребности личности в общении. [Текст] / Л.Б. Филонов. – Новосибирск, 1981.
39. Экман, П. Психология лжи [Текст] / П. Экман.– СПб.: Питер, 1999.
40. Экман, П. Доверие в социально-психологическом взаимодействии [Текст] / П. Экман / Под ред. Т.П. Скрипкиной. - Ростов-на-Дону: РГУ, 2006. – 356 с.