

Психологическое консультирование супругов
на основе диагностики мотивации их общения

Шкуратова И.П.

Опубликовано в сборнике: Психологическое консультирование:
Проблемы, методы, техники. Ростов-на-Дону, ЮРГИ, 2000, с.170-186.

Психологическое консультирование должно строиться на основе достоверных знаний о характере отношений между супругами. По мнению многих авторов, диагностика межличностных отношений направлена на выявление трех основных характеристик отношений: валентности, дистанции между партнерами и позиции каждого из них (1, 3, 4, 8).

Под валентностью отношений понимается их знак, в соответствии с которым, отношения могут быть охарактеризованы как позитивные, негативные или нейтральные. Поскольку супружеские отношения анализируются с позиции каждого супруга, то их оценки знака отношений могут не совпадать.

Дистанция определяется степенью ролевой или психологической близости между участниками отношения. По шкале дистантности отношения располагаются в континууме от максимально близких, интимных до максимально далеких, официальных отношений. Супружеские отношения с ролевой позиции могут быть охарактеризованы, как максимально близкие, поскольку относятся к группе интимных отношений, однако в случае охлаждения отношений психологическая дистанция может значительно увеличиваться.

Термином позиция описывается уровень, занимаемый в иерархии, каждым участником отношений. Здесь может быть три варианта для каждого партнера: позиция подчинения, позиция равенства и позиция главенства или доминирования. Так же, как и в предыдущем случае, необходимо различать ролевую и психологическую иерархию. Ролевая позиция строится на основе социально-культурных стереотипов, существующих в данном обществе, а психологическая – на основе реально существующего распределения функций в данной супружеской паре. Например, раньше в семьях главой всегда считался муж, хотя в некоторых семьях реальным лидером могла быть жена.

Эти три характеристики отношений относительно независимы друг от друга, хотя некоторые сочетания встречаются чаще других. Например, позиция равенства чаще сопровождается большей психологической близостью и позитивностью отношений. Но можно представить позитивные, дистанцированные и неравноправные отношения, например, между пожилым мужем и его молодой женой, целиком зависящей от него.

В настоящее время накоплен большой арсенал методик, направленных на диагностику отношений между людьми в разных сферах общения.

К числу наиболее известных можно отнести социометрический тест, цветовой тест отношений, тест тематической апперцепции, методика “Рисунок семьи” и многие другие, основанные на прямом или косвенном оценивании субъектами их отношений с окружающими. Все они имеют свои недостатки и преимущест-

ва, которые неоднократно рассматривались в психологической литературе (2), поэтому их анализ не является нашей задачей.

Цель данной работы состоит в том, чтобы продемонстрировать возможности диагностики супружеских отношений с помощью анализа мотивации общения супругов, на основе которой может осуществляться дальнейшая консультационная и психокоррекционная работа.

Мотивация общения является одним из надежных показателей благополучности межличностных отношений. Каждый человек знает по себе, что когда другой человек интересен и привлекателен, с ним хочется общаться много и разнообразно, и, наоборот, с неприятными нам людьми мы избегаем общаться или общаемся крайне ограничено в меру необходимости. На этой и других закономерностях взаимодействия между людьми основан разработанный нами тест диагностики мотивации межличностного общения, представляющий собой модификацию репертуарного теста Дж.Келли.

Выполнение этого теста состоит из двух этапов. На первом этапе испытуемому дается задание составить список людей, с которыми он общается в трех сферах: в семье, на работе и в кругу друзей и знакомых. При составлении списка он должен руководствоваться следующими правилами. Это должны быть реальные люди, которых испытуемый хорошо знает и часто с ними общается. Надо, чтобы среди 12 человек было хотя бы 2-3 человека, с которыми отношения носят сложный или конфликтный характер. После составления списка испытуемый приступает к основной части теста.

Ему предлагают мысленно представить себе первого человека из списка и подумать о том, что больше всего и чаще всего побуждает его вступать в общение с ним, какой мотив общения с этим человеком испытуемый считает главным для себя. Для более точной формулировки мысли испытуемому дается список из 32 мотивов. После того как мотив определен, испытуемого просят оценить, насколько данный мотив характерен в общении с остальными людьми из ролевого списка, пользуясь следующей шкалой: 0 - мотив никогда не присутствует в общении; 1 балл - мотив иногда присутствует; 2 балла - мотив очень характерен для общения с данным человеком.

Затем испытуемому предлагается представить второго человека из списка и уже для общения с ним найти самый характерный мотив, а потом оценить степень его выраженности во взаимодействии с другими людьми. Эта процедура повторяется 15 раз, в результате чего получается матрица оценок, состоящая из 12 столбцов (ролей) и 15 строк (мотивов), которая обрабатывается с помощью специальной программы на компьютере или вручную. Более подробно о данной методике и способах ее обработки можно прочитать в нашей предыдущей публикации (7).

Для диагностики характера супружеских отношений каждому из супругов дается задание заполнить бланк данной методики, причем без взаимного обсуждения своих ответов. После обработки данных интерпретация полученных результатов может вестись по следующим этапам:

1. сопоставительный анализ мотивации общения супругов в разных сферах общения;
2. определение содержания и направленности мотивации общения супругов в разных сферах общения;
3. выявление степени взаимности супружеского общения.

На первом этапе определяется общий уровень потребности к общению каждого из супругов, а также уровень его мотивации в трех основных сферах общения. Это делается для того, чтобы соотнести мотивацию общения супругов друг с другом с мотивацией их общения с другими людьми. Здесь могут быть разные варианты. Как показывает опыт работы с этой методикой, если супруги молодожены или сохранили любовь друг к другу, то мотивация их взаимного общения наиболее высокая по сравнению с общением с окружающими. Наоборот, при ухудшении отношений мотивация общения резко снижается, вплоть до ее полного исчезновения или даже появления негативной мотивации. Оценивать мотивацию общения каждого супруга надо не по абсолютной величине, а только в сравнении с его средней величиной, которая существенно различается у разных людей.

На этом же этапе можно выявить тех людей, которые наиболее близки супругам и мотивация общения с которыми максимальна. Как правило, в их число попадают собственные родители (чаще мать), ближайшие друзья своего или противоположного пола, собственные дети. У матерей, имеющих взрослых детей, часто происходит переключение мотивации общения с мужа на них, что тоже говорит о снижении интереса к мужу. Для мужей переключение на детей не характерно, как правило, они удовлетворяют потребность в общении с друзьями-мужчинами или с сотрудниками.

На протяжении всей жизни, как для мужчин, так и для женщин, общение с друзьями своего возраста и пола является очень важным, но особенно оно обширно в молодости до создания собственной семьи.

Сопоставительный анализ мотивации общения в семейной, дружеской и деловой сферах общения показывает, в какой из них общение протекает наиболее разнообразно (полимодально) и интенсивно.

Нами было проведено исследование мотивации супружеского общения, в котором приняло участие 10 молодых супружеских пар (возраст от 25 до 30 лет) со стажем брачных отношений от 1 до 7 лет и 10 пар среднего возраста (от 35 до 50 лет) со стажем брачных отношений от 15 до 25 лет.* Результаты показали, что у 27 человек из 40 мотивация общения в семье выше, чем в других сферах, и только у одного испытуемого ниже всего. У остальных 12 испытуемых мотивация общения в семье и дружеской сфере одинакова по объему. В деловой сфере почти у всех мотивация общения ниже, чем в семье и с друзьями. Этот факт можно объяснить тем, что отношения с сотрудниками по пре-

* Эмпирические данные собраны под моим руководством дипломницей Сеницыной О.В.

имуществу носят ролевой, официальный характер, что приводит к сокращению числа мотивов и интенсивности их выраженности.

Итак, на данном этапе анализа можно получить информацию о том, насколько в целом каждый из супругов стремится к общению с окружающими, в какой сфере его общение наиболее полимотивировано и интенсивно, как на этом фоне выглядит мотивация взаимного общения супругов.

На втором этапе анализируется содержание и направленность мотивации общения супругов. С этой целью мотивы каждого из супругов классифицируются по следующим категориям:

1) эмоциональные и нравственные, к которым относятся мотивы, направленные на поиск или оказание моральной и эмоциональной поддержки;

2) деловые, т.е. связанные со стремлением субъекта использовать общение для решения своих или чужих проблем;

3) познавательные, в которых видно желание получить новую информацию, независимо от ее содержания (научную, политическую, житейскую и т.д.);

4) интерес к партнеру, заявленный в виде утверждения "стремление лучше узнать этого человека, интерес к нему";

5) мотивы самоутверждения, к которым относились такие заявления, как "стремление проявить свои способности и эрудицию" или прямо "желание самоутвердиться в глазах собеседника";

6) мотивы обмена мнениями и выяснения отношений, под которыми понимались случаи, когда общение затевается для того, чтобы сравнить свою точку зрения с чужой по поводу какого-либо явления или объекта;

7) конвенциональные мотивы, которые обозначают ситуации поддержания разговора из вежливости;

8) мотивы игры и развлечения, в которых видно стремление извлечь из общения радость, пошутить, пофлиртовать и т.п.;

9) житейские мотивы, направленные на решение конкретных житейских проблем (обсудить бюджет, покупки и т.д.);

10) негативные мотивы, под которыми понимается стремление вступить в общение с человеком с намерением доставить ему неприятность (досадить, подшутить над ним зло);

11) эгоцентрические мотивы - все мотивы, связанные с получением помощи, поддержки или информации от окружающих;

12) альтероцентрические мотивы - все мотивы, направленные на оказание разнообразной помощи и услуг другим людям в процессе общения.

Две последние группы мотивов рассматриваются на основе дополнительного критерия направленности либо на себя, либо на других, и подсчет этих мотивов идет независимо от их отнесения к первым десяти группам. Т.е. один и то же мотив может быть отнесен одновременно и к группе эмоциональных, и к группе альтероцентрических мотивов (например, стремление посочувствовать другому человеку).

После отнесения каждого мотива к одной, а иногда и к двум категориям, можно определить степень представленности каждой категории мотивов в общении мужа и жены. Это дает возможность не только количественного, но и качественного анализа их мотивации общения.

Представленность разных мотивов общения в большой степени зависит от пола, возраста и социального статуса человека. Так, например, при обследовании 30 девушек и 30 юношей (в возрасте 16-17 лет) первые пять мест заняли следующие группы мотивов:

1. мотивы развлечения – средний балл- 83 –у юношей и 74 –у девушек;
2. деловые мотивы – соответственно, 27 и 37;
3. обмен мнениями – соответственно 18 и 21;
4. эмоциональные мотивы – соответственно 17 и 20;
5. познавательные мотивы – соответственно 9 и 11.

Наименее представленными оказались негативные, конвенциональные и мотивы самоутверждения. В этих данных наиболее удивительным является такое большое преобладание мотивов развлечения, которые проявляются в общении во всех сферах общения, и превосходят идущие за ними мотивы в 2-4 раза.

На студенческой выборке, состоящей из 35 студенток психологического факультета, картина степени выраженности мотивов общения уже другая. На первом месте у них стоят эмоциональные мотивы (средний балл-61), на втором – деловые мотивы (42 балла), на третьем - мотивы самоутверждения (37 баллов), на четвертом – познавательные мотивы (36 баллов) и пятое место занимают мотивы обмена мнениями (35 баллов). Мотивы развлечения занимают шестое место (22 балла).

На двух выборках женщин зрелого возраста (от 35 до 55 лет) слушательниц психологических курсов (преимущественно бывшие школьные учителя) и работниц часового завода распределение мотивов общения было иным (6). У обеих групп первые места заняли эмоциональные мотивы, на втором месте у слушательниц оказались деловые мотивы, а у работниц – житейские. На третьем месте соотношение между этими двумя мотивами оказалось обратным. На четвертом месте у слушательниц были познавательные мотивы, в то время как у работниц – конвенциональные. Пятое место у обеих групп заняли мотивы обмена мнениями. Мотивы развлечения находятся на шестом месте у работниц и на восьмом месте – у слушательниц курсов.

Если обратится к анализу собственно супружеского общения, проведенного на выше упоминавшихся парах, то он показывает, что первые три места у всех супругов, независимо от возраста и пола занимают следующие мотивы: 1- эмоциональные, 2 - деловые и 3 - познавательные. На четвертом месте в общении пожилых супругов и молодых жен стоят житейские мотивы, а у молодых мужей – мотивы развлечения. На пятом месте у молодых мужей и пожилых жен стоят мотивы выяснения отношений, а у молодых жен и пожилых мужей – мотивы развлечения.

При анализе степени выраженности разных категорий мотивов общения у супругов надо обращать внимание не только на то, как они выражены у каждого, но и насколько они совпадают, поскольку это говорит о сходстве или наоборот различии их интересов.

Для более детального анализа мотивации общения каждого супруга можно осуществить процедуру выяснения взаимосвязи между мотивами, что позволяет увидеть, какой мотив является центральным для данного человека. Обычно такой мотив является сквозным для общения во всех сферах, и с ним связано много других мотивов. Неудовлетворение такого мотива в общении с окружающими людьми чревато нервным срывом для человека, а если он не удовлетворяется в общении с любимым человеком, то может привести к разрыву отношений с ним.

Еще один аспект анализа содержания мотивации общения супругов связан с оценкой их направленности по отношению друг к другу, которая в данном случае основывается на балансе между эгоцентрическими и альтероцентрическими мотивами общения. В общении каждого человека существует определенный баланс между этими мотивами, который проявляется в позиции, занимаемой человеком по отношению к другому партнеру.

При эгоцентрической позиции человек вступает в общение для получения помощи и поддержки всякого рода: эмоциональной, информационной, материальной и т.д. Эта позиция наиболее характерна для созревающей личности, поскольку она объективно нуждается в поддержке. По мнению Т.И.Пашуковой, между познавательным эгоцентризмом, выявленным в экспериментах Ж.Пиаже, и социальным эгоцентризмом существует связь через общий психологический механизм (5). В обоих случаях человек оказывается не в состоянии встать на чужую точку зрения, т.е. децентрироваться. М.Феффер считает, что при нормальном развитии, ребенок в 9 лет способен встать на позицию другого человека и даже скоординировать ее со своей позицией. До этого момента ребенок не в состоянии принять в расчет собственную точку зрения, даже если он научился учитывать точки зрения других людей (5). Однако, по мнению исследователей, ни познавательный, ни социальный эгоцентризм полностью не изживается, поэтому в общении даже зрелых людей он может наблюдаться в полном объеме.

Противоположностью эгоцентризму служит альтероцентризм, под которым нами понимается стремление оказывать разнообразную помощь и поддержку партнеру в процессе общения. Альтероцентризм может иметь разные формы:

- альтруизм, при котором человек посвящает себя служению другому человеку с возможным ущербом для себя;
- помогающее поведение, при котором человек оказывает посильную помощь без самопожертвования.

Наличие альтероцентрической направленности, на наш взгляд, является свидетельством социальной зрелости личности, принятием на себя ответственности за близких людей.

Исследования, проведенные на вышеописанных выборках, показали, что баланс между эгоцентрическими и альтероцентрическими мотивами у юношей-подростков составляет 26 к 16, а у девушек-подростков 27 к 20. Это означает, что эгоцентрические мотивы у юношей преобладают над альтероцентрическими в 1,6 раза, а у девушек – в 1,3 раза. Эти различия, очевидно, связаны с тем, что при воспитании девочек матери больше развивают в них эмпатию, сочувствие, стремление к оказанию помощи, в соответствии со стереотипом женского поведения.

На выборках женщин среднего возраста картина оказалась обратной. У слушательниц психологических курсов альтероцентрические мотивы встречались чаще эгоцентрических более, чем в три раза, а у работниц – в четыре раза. Это говорит о том, что в трех из четырех случаев они вступали в общение ради оказания помощи партнеру по общению. Особенно сильно альтероцентрическая направленность проявилась у них в семейной сфере (7).

Анализ мотивации взаимного общения супругов с разным супружеским стажем показал, что у молодых мужей эгоцентрические мотивы преобладали над альтероцентрическими в 2 раза, а у жен – в 1,5 раза. У пар среднего возраста соотношение между этими мотивами было сбалансировано, но у мужей эгоцентрические мотивы немного преобладали. Очевидно, в молодых парах еще не изжита эгоцентрическая направленность, характерная для подросткового и юношеского возраста. Это может быть источником конфликта, если каждый из супругов будет ожидать помощи, не стремясь ее предложить своему партнеру.

На третьем этапе анализа данных осуществляется анализ взаимности мотивов общения супругов друг с другом. С этой целью выписываются из бланков ответов мотивы мужа и жены, обращенные друг на друга. Вначале подсчитывается количественное соотношение мотивов и их степень выраженности. Иногда эти величины очень различаются у супругов, особенно, когда в семье наблюдается конфликтная ситуация.

Далее выявляются сходные, встречные и безответные мотивы общения. Сходными нами называются одинаковые мотивы. Они не всегда приносят согласованность в отношения между супругами, но свидетельствуют о сходстве занимаемых позиций. Например, стремление самоутвердиться, будучи сходным мотивом, может приводить к конфликтам, в то время как взаимное желание оказать помощь, напротив, говорят о гармоничных отношениях.

Под встречными мотивами нами понимаются пары мотивов, которые соответствуют друг другу (например, дать совет – получить совет, оказать моральную поддержку – получить одобрение). Они являются индикатором согласованности взаимных ожиданий в супружеской паре.

Безответные мотивы – это мотивы, которые не имеют аналогов в мотивационном профиле партнера, и, следовательно, не удовлетворяются в супруже-

ском общении. Большое их количество свидетельствует о рассогласовании во взаимодействии супругов.

Сопоставительный анализ мотивации общения в супружеских парах разного возраста показал, что в 10 молодых парах было выявлено 80 совпадающих, 37 встречных и 62 безответный мотивов, в то время как у пар среднего возраста этим мотивам соответствовали следующие числа: 57, 27 и 168. Причем, число совпадающих мотивов в молодых парах варьировало от 5 до 9, встречных – от 2 до 5, безответных - от 2 до 16. В парах с большим супружеским стажем число совпадающих мотивов изменялось от 3 до 7, встречных - от 0 до 4, безответных – от 8 до 20.

Эти данные отражают снижение гармоничности супружеских отношений с возрастом и длительностью брака. Взаимная привлекательность супругов явно убывает. Это подтверждается также и тем, что в молодых семьях по мотивации общения на первое место оба супруга поставили друг друга в 7 случаях из 10. В парах среднего возраста жены стремятся к общению с мужем, больше, чем с другими людьми, только в 2 семьях, а мужья с женами только в 5.

Итак, анализ степени взаимности мотивации общения может еще более прояснить характер отношений между супругами с точки зрения сходства их взаимных ожиданий и взаимной привлекательности.

Дальнейшее консультирование супругов может строиться на основе ознакомления их с полученными данными. Предпочтительнее сначала ознакомить отдельно мужа и жену с результатами их тестирования, при этом по возможности выявить степень соответствия полученных данных их представлениям о характере отношений в семье.

После выяснения их представлений о причинах конфликта, возможен переход к одновременной работе с супругами, которая может выполняться в русле разных психотерапевтических подходов.

Для демонстрации применения вышеописанной методики для диагностики межличностных отношений в супружеской сфере рассмотрим конкретную супружескую пару.

Краткие сведения о супругах:

Жена: 46 лет, служащая, условное имя - Татьяна;

Муж: 43 года, рабочий, условное имя – Михаил;

Стаж супружеской жизни – 17 лет. Имеют одного общего сына 15 лет.

У жены есть дочь от первого брака 23 лет, которая уже замужем.

Супругам было предложено заполнить бланки методики ММО, суть которой состояла в оценке степени выраженности 15 мотивов в общении с 12 людьми из своего ближайшего окружения.

Анализ полученных данных осуществлялся по описанным выше этапам.

1. Мотивация общения супругов в разных сферах общения.

Рассмотрим вначале мотивацию общения жены. Поскольку нами ставилась цель исследовать супружеские отношения, помимо традиционных ролей в этот список были включены такие фигуры, по отношению к которым супруги испы-

ывали или испытывают сейчас романтические чувства: бывший возлюбленный и человек, с которым могли бы быть близкие отношения. Это дало возможность сравнения отношения к супругу с отношением к другим мужчинам. Аналогичные роли были введены и в ролевой список мужа.

Ее ролевой список включал следующих лиц:

1-муж; 2-дочь; 3 – сын; 4 – мать; 5-отец; 6-свекровь; 7-начальник;
8- близкий друг своего пола; 9-бывший возлюбленный; 10- человек, с которым могли бы быть близкие отношения; 11- коллега, мужчина; 12- муж дочери.

Величина мотивации Татьяны с каждым из перечисленных людей отображена на диаграмме (см.рис.1).

Средняя величина мотивации общения Татьяны равна 17 баллам. Самые максимальные значения приходятся на ее общение с дочерью (27 баллов), сыном (23 б.), зятем (24 б.) и ближайшей подругой (22 б.). Мотивация общения с мужем самая низкая – равна всего 12 баллам, также низка мотивация общения с собственными родителями и свекровью. Это уже дает основания предполагать наличие конфликта в ее отношениях с мужем.

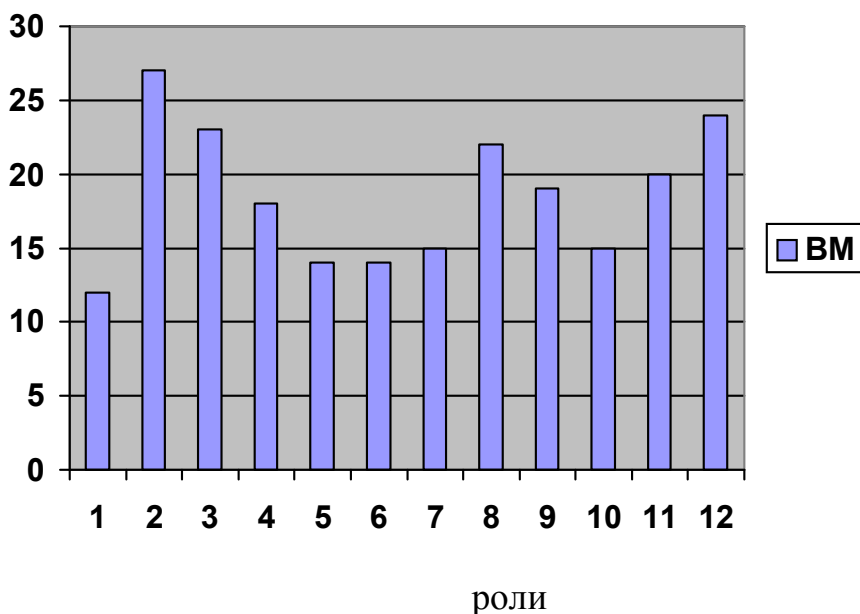


Рис. 1. Величина мотивации межличностного общения жены в разных сферах общения.

Ролевой список мужа включал следующих лиц:

1-жена; 2 – дочь; 3-сын; 4-мать; 5-теща; 6- тесть;7-начальник; 8 –близкий друг своего пола;9 - бывшая возлюбленная; 10 – человек , с которым могли бы быть близкие отношения; 11 –коллега, мужчина; 12-зять.

Степень выраженности мотивации его общения с людьми из его ближайшего окружения изображена на рис. 2.

Роли

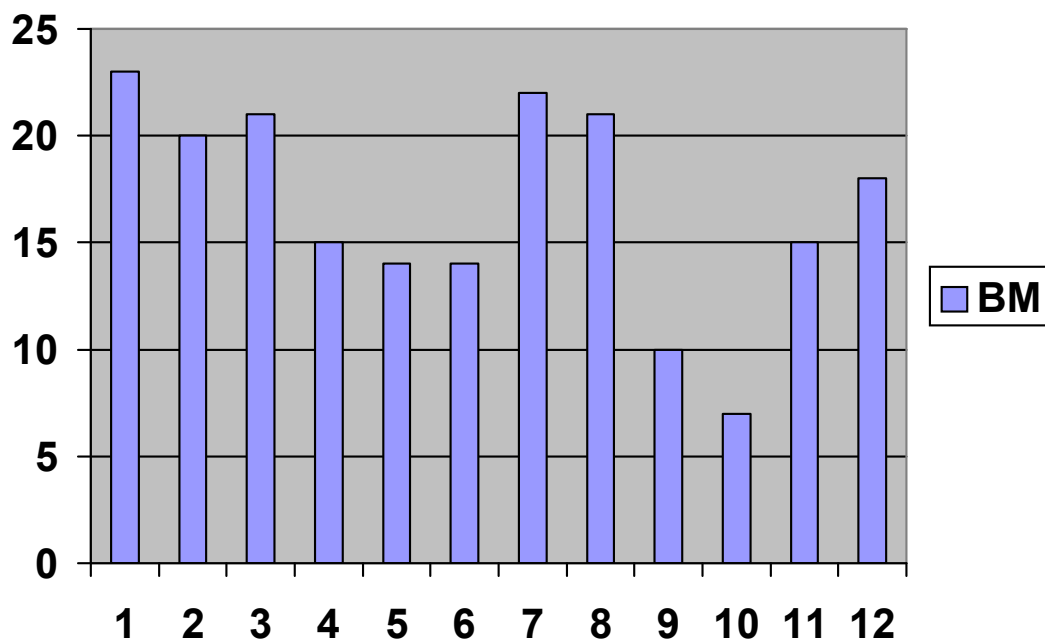


Рис. 2. Величина мотивации общения мужа в разных сферах общения.

Средняя величина мотивации общения Михаила равна 16 баллам.

При этом самые высокие значения приходятся на общение с женой (23 балла), начальником (22 б), сыном (21 б.), дочерью (20 б.) и близким другом (21б.). Общение с родителями жены и собственной матерью находится на среднем уровне мотивации (14-15 баллов). Как видно из этого сопоставления, его стремление к общению с женой превосходит ее мотивацию почти в два раза, что говорит о нарушении баланса в их отношениях. К детям и зятю оба относятся очень заинтересовано, а к родителям не проявляют достаточно внимания. У каждого из супругов есть друг их пола, который является желанным партнером по общению.

2. Содержательный анализ мотивации общения супругов.

Каждый мотив супругов был отнесен к одной из 12 категорий:

1-эмоциональные; 2-деловые; 3-познавательные; 4-интерес к партнеру; 5-мотивы самоутверждения; 6-мотивы обмена мнениями; 7-конвенциональные мотивы; 8-мотивы игры и развлечения; 9-житейские мотивы; 10-негативные мотивы; 11 – эгоцентрические; 12 – альтероцентрические мотивы. На данной диаграмме отображено, сколько мотивов из каждой категории было выбрано супругами в качестве наиболее характерных для них в общении с ближайшим окружением (см.рис.3).

Кол-во мотивов

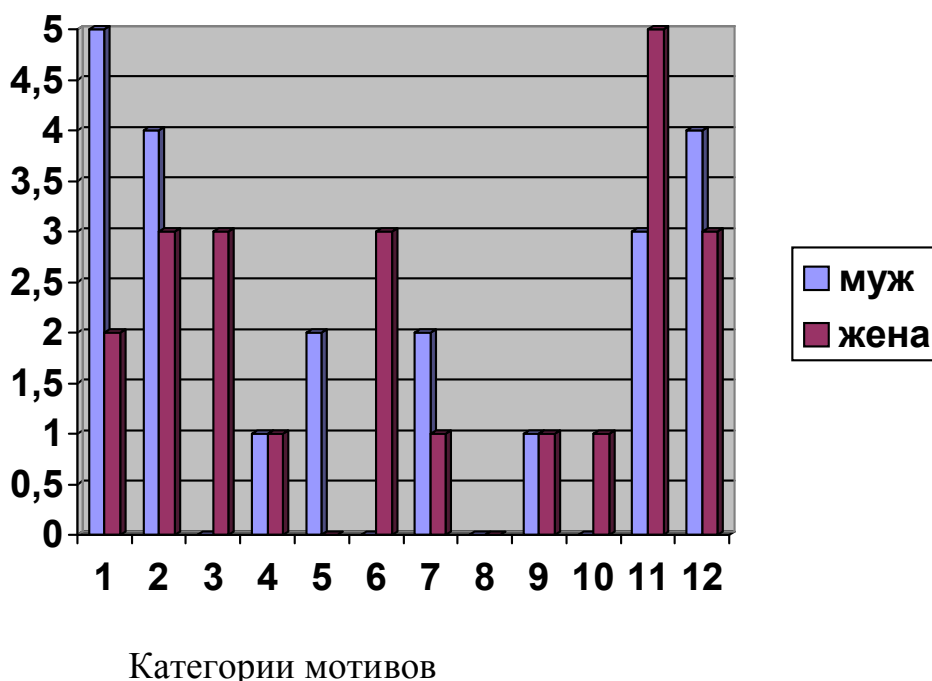


Рис.3.. Степень представленности разных категорий мотивов в общении супругов с людьми из их окружения.

Как видно из рисунка, наиболее представлены в общении мужа эмоциональные мотивы (5 мотивов из 15), второе место занимают деловые мотивы (4 мотива), остальные выражены по одному-два. Совсем не отмечены им познавательные, негативные, обмена мнениями и игровые мотивы. У жены на первом месте стоят деловые, познавательные и мотивы обмена мнениями (все они представлены по три мотива), что говорит о преобладании деловой направленности в общении. Эмоциональные мотивы представлены двумя мотивами, остальные по одному. Совсем не представлены игровые мотивы и самоутверждения. Зато имеется негативный мотив.

Соотношение между альтероцентрическими и эгоцентрическими мотивами у каждого из супругов в общении с разными людьми сбалансировано, что свидетельствует об их стремлении в процессе общения не только получать разнообразную помощь и поддержку, но также и оказывать ее партнеру по общению. При этом по отношению к одним людям они ведут себя более альтероцентрично (например, с детьми), а по отношению к другим более эгоцентрично.

3. Анализ взаимности мотивации общения супругов.

Для проведения такого анализа необходимо выписать мотивы общения супругов, обращенные друг на друга (см. таблицу 1).

Мотивация общения жены с мужем	Мотивация общения мужа с женой
1. Выяснить отношения –2	1. Поделиться своими переживаниями –2
2. Обсудить текущие житейские дела-2	2. Решить важное дело –2

<p>3.Поговорить об общих знакомых-2 4.Поделиться своими переживаниями –1 5.Досадить, вывести на чистую воду-1 6.Для поддержания родственных отношений – 1 7.Оказать деловую помощь-2 8.Поговорить на морально-этические темы – 1</p>	<p>3.Поделиться опытом, дать совет-2 4.Высказать свое мнение, убеждение-2 5.Получить совет –2 6.Для поддержания родственных отношений-1 7.Проявить свои способности, эрудицию-1 8. Выговориться, отвести душу-1 9. Избежать чувства одиночества-1 10.Оказать деловую помощь –2 11.Обсудить текущие житейские дела – 2 12.Поддержать разговор из вежливости – 1 13Оказать моральную поддержку, посочувствовать-2 14.Интерес к этому человеку, желание лучше его изучить –2</p>
---	--

Из чтения перечней мотивов видны несбалансированные отношения между мужем и женой.

Во-первых, количество мотивов жены почти в два раза меньше, чем у мужа. Из 15 мотивов указанных Татьяной, только 8 проявляются в общении с мужем. В общении с ним она не стремится поделиться опытом, знаниями, он ей не интересен как человек, она с ним не обсуждает книги, фильмы и т.д., не сравнивает свою точку зрения с его, не обсуждает политические события. Все это она делает с детьми, подругой, коллегами. Муж, напротив, все указанные им мотивы адресует жене, за исключением мотива обсуждения морально-этических проблем. Это говорит о том, что он явно нуждается в жене больше, чем она в нем.

Во-вторых, содержание отмеченных женой мотивов, говорит о ее нетерпимости по отношению к нему и формально-деловом характере общения. Характерно, что самым главным мотивом своего общения с мужем она назвала мотив выяснения отношений, который в данном контексте надо понимать как бесконечные препирательства. Самым главным мотивом общения с женой Михаил назвал стремление поделиться своими переживаниями. Остается загадкой, как при сложившихся отношениях ему удастся удовлетворить данную потребность. Негативный мотив был отмечен Татьяной только применительно к двум людям: свекрови и мужу, что также является очень выразительным жестом.

Проанализируем сходные, встречные и безответные мотивы в общении супругов.

Совпали у Татьяны и Михаила следующие мотивы:

- обсудить текущие житейские дела;
- поделиться своими переживаниями;
- для поддержания родственных отношений;
- оказать деловую помощь.

Перечень этих мотивов свидетельствует о том, что в общении супругов явно преобладают деловые отношения над эмоциональными. Мотив поддержания родственных отношений чаще всего указывают тогда, когда других, более личностных, мотивов не существует.

Встречные мотивы у супругов тоже существуют, но всего одна пара. В частности, на стремление оказать деловую помощь муж отвечает стремлением получить совет и стремлением решить важное дело.

Безответных мотивов много со стороны мужа. В частности в общении с женой он желал бы избежать чувства одиночества, проявить свои способности, эрудицию, реализовать интерес к партнеру, оказать моральную поддержку. Но эти порывы оказываются невостребованными со стороны жены.

Если говорить о соотношении эгоцентрических и альтероцентрических мотивов супругов в общении друг с другом, то оно таково: у мужа 4 к 5, а у жены 1 к 1. Т.е. соотношение равное, но у жены в целом мотивация общения с мужем занижена.

Заключение

Тестирование вскрыло крайне неблагоприятный характер отношений, сложившихся между супругами. Причем видно, что неприятие идет со стороны жены, которая явно не любит и даже не уважает мужа. Можно в качестве гипотезы высказать предположение, что недостаточное уважение обусловлено возрастом мужа, его более низким образовательным уровнем и, как следствие, его более низким уровнем эрудиции и кругозора. Для жены познавательные мотивы имеют большое значение в общении, поэтому она явно не видит в нем достойного партнера для удовлетворения этих потребностей. Муж сохранил высокую мотивацию общения с женой, что может быть основой для восстановления нормальных супружеских отношений. В любом случае данной паре надо настоятельно рекомендовать обратиться за помощью к психологу.

Литература

1. Белецкая Ю.С., Доценко Е.Л. ИмPLICITные теории отношений // Межличностные взаимодействия и развитие индивидуальности. Тюмень, 1999, с.122-136.
2. Быстрицкас В.Б., Соколова Е.Т., Хоментаскас Г.Т. Психодиагностика межличностных отношений // Общая психодиагностика. М., изд-во МГУ, 1987, с.179-227.

3. Кроник А., Кроник Е. В главных ролях: Вы, Мы, Он, Ты, Я. М., Мысль, 1989.
4. Лабунская В.А. Экспрессия человека: общение и межличностное познание. Ростов-на-Дону, Феникс, 1999.
5. Пашукова Т.И. Эгоцентризм в подростковом и юношеском возрасте: причины и возможности коррекции. М., 1998.
6. Шкуратова И.П. Мотивационная модель общения и попытка ее экспериментального изучения // Психологический вестник, выпуск 1, часть 1, Ростов-на-Дону, изд-во РГУ, 1996, с.187-205.
7. Шкуратова И.П. Мотивация межличностного общения и метод ее диагностики // Практическая психодиагностика и психологическое консультирование. Ростов-на-Дону, 1998, с.67-86.
8. Шкурко Т.А. Концепция отношений личности // Социальная психология личности в вопросах и ответах. М., Гардарики, 1999, с.129-142.