МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ

СХІДНОУКРАЇНСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ

ІМЕНІ ВОЛОДИМИРА ДАЛЯ

Факультет гуманітарних наук, психології та педагогіки

кафедра практичної психології та соціальної роботи

**Літвін О.Г.**

**Випускна кваліфікаційна робота бакалавра**

**Психологічні особливості феномену**

**атракції у сімʼї**

Сєвєродонецьк

2021

**СХІДНОУКРАЇНСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ**

**ІМЕНІ ВОЛОДИМИРА ДАЛЯ**

#  Факультет гуманітрних наук, психології та педагогіки

 (повне найменування інституту, факультету)

# Кафедра практичної психології та соціальної роботи

 (повна назва кафедри)

## ПОЯСНЮВАЛЬНА ЗАПИСКА

**до випускної кваліфікаційної роботи бакалавра**

**освітньо-кваліфікаційного рівня** \_\_\_\_бакалавр\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

 (бакалавр, магістр)

напряму підготовки \_\_\_053 – Психологія \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

 (шифр і назва напряму підготовки)

спеціалізація Практична психологія

 (назва спеціалізації)

на тему: «Психологічні особливості феномену атракції у сімʼї»

Виконала: студентка групи ПСПП-17з Літвін О.Г.

Керівник: д. психол. н., проф. Бурлакова І.А.

Завідувач кафедри практичної

психології та соціальної роботи

д. психол. н., проф. Завацька Н.Є.

Рецензент: д. психол. н., проф. Пілецька Л.С.

Сєвєродонецьк – 2021

**СХІДНОУКРАЇНСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ**

**ІМЕНІ ВОЛОДИМИРА ДАЛЯ**

#  Факультет гуманітарних наук, психології та педагогіки

 (повне найменування інституту, факультету)

# Кафедра практичної психології та соціальної роботи

 (повна назва кафедри)

освітньо-кваліфікаційного рівня \_\_\_\_бакалавр\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

 (бакалавр, магістр)

напряму підготовки \_\_\_053 – Психологія \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

 (шифр і назва напряму підготовки)

спеціалізація Практична психологія

 (назва спеціалізації)

# ЗАТВЕРДЖУЮ

**Завідувач кафедри**

**практичної психології**

**та соціальної роботи**

**проф. Завацька Н.Є.**

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

“26” березня 2021\_року

## З А В Д А Н Н Я

### НА ВИПУСКНУ КВАЛІФІКАЦІЙНУ РОБОТУ БАКАЛАВРА

**Літвін Ольги Григорівни**

## Тема роботи: «Психологічні особливості феномену атракції у сімʼї»

## Керівник роботи Бурлакова І.А., д. психол. н., проф.

 ( прізвище, ім’я, по батькові, науковий ступінь, вчене звання)

затверджені наказом вищого навчального закладу від “26” березня 2021 р. № 58/15.17

2. Строк подання студентом роботи\_\_\_10.06.2021 р.

3. Вихідні дані до роботи: *обсяг роботи* *– 85 сторінок (1,5 інтервал, 14 шрифт з дотриманням відповідного формату), список використаної літератури – 52 дж.*

*4. Зміст розрахунково-пояснювальної записки: проаналізувати наукові джерела з вивчення психологічних особливостей феномену атракції у сімʼї; підібрати діагностичний інструментарій згідно вивчення психологічних особливостей феномену атракції у сімʼї; на основі проведеного констатувального експерименту розробити практичні рекомендації щодо психологічних особливостей феномену атракції у сімʼї.*

5. Перелік графічного матеріалу (з точним зазначенням обов’язкових креслеників): табл. – 12, рис. – 1, *додатків – 3.*

**6. Консультанти розділів роботи:**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Розділ | Прізвище, ініціали та посада консультанта | Підпис, дата |
| Завдання видав | Завданняприйняв |
| 1. | Бурлакова І.А. – д.психол.н., проф. | 26.03.2021 р. | 26.03.2021 р. |
| 2. | Бурлакова І.А. – д.психол.н., проф. | 26.03.2021 р. | 26.03.2021 р. |

7. Дата видачі завдання 26.03.2021 р**.**

#### **КАЛЕНДАРНИЙ ПЛАН**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **№****з/п** | **Назва етапів**  | **Строк виконання етапів** | Примітка |
| 1 | Визначення проблеми дослідження та розроблення плану випускної кваліфікаційної роботи бакалавра | 03.2021 р. | 03.2020 р. |
| 2 | Аналіз літератури за проблемою. Робота над теоретичною частиною дослідження | 03.2021 р. | 03.2020 р. |
| 3 | Розробка діагностичного інструментарію та проведення констатувального експерименту | 04.2021 р. | 04.2020 р. |
| 4 | Узагальнення результатів констатувального експерименту | 04.2021 р. | 04.2020 р. |
| 5 | Розробка рекомендацій щодо психологічних особливостей феномену атракції у сімʼї | 05.2021 р. | 05.2020 р. |
| 6 | Підготовка випускної кваліфікаційної роботи бакалавра до захисту та її захист  | 06.2021 р. | 06.2020 р. |

 **Студентка Літвін О.Г.**

 **Керівник роботи проф. Бурлакова І.А.**

**РЕФЕРАТ**

Текст - 85 с., табл. – 12, рис. – 1, джерел – 52, додатків – 3

В роботі розкрито теоретико-методологічні засади вивчення психологічних особливостей феномену атракції у сімʼї.

Проведено констатувальний експеримент з метою вивчення психологічних особливостей феномену атракції у сімʼї.

Розроблено практичні рекомендації щодо психологічних особливостей феномену атракції у сімʼї.

**Ключові слова:** сімʼя, атракція, ПОВЕДІНКА, ДІЯЛЬНІСТЬ, МОТИВАЦІЙНА СФЕРА, ФУНКЦІЇ ЕМОЦІЙ, ОСОБИСТІСТЬ, ЕМОЦІЙНО-ВОЛЬОВА СФЕРА, психологічні чинники, КОНСТАТУВАЛЬНИЙ ЕКСПЕРИМЕНТ, ПСИХОЛОГІЧНЕ КОНСУЛЬТУВАННЯ, ПСИХОЛОГІЧНА КОРЕКЦІЯ.

**ЗМІСТ**

**ВСТУП………………………………………………………………………………7**

**РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ВИВЧЕННЯ ФЕНОМЕНУ АТРАКЦІЇ У СІМ’Ї………………………………………………………………...9**

1.1. Атракція як науковий феномен........................................................……..….9

1.2. Взаємовідносини у сім’ї між невісткою та свекрухою................................15

1.3. Вплив атракції на взаємовідносини у діаді «невістка-свекруха»...............20

**РОЗДІЛ 2. ЕМПІРИЧНЕ ДОСЛІДЖЕННЯ СОЦІАЛЬНО-ПСИХОЛОГІЧНИХ ЧИННИКІВ АТРАКЦІЇ У ДІАДІ «НЕВІСТКА-СВЕКРУХА».………………………………………………………………………26**

2.1. Методи дослідження соціально-психологічних чинників атракції у діаді «невістка-свекруха»…………………………………………………...……………26

2.2. Дослідження соціально-психологічних чинників атракції у діаді «невістка-свекруха»……………………………………………………………………………31

2.3. Психологічні рекомендації щодо покращення взаємовідносин невістки та свекрухи за відсутності високого рівня прояву атракції у діаді «невістка-свекруха»……………………………………………………………………………47

**ВИСНОВКИ………………………………………………………………………..65**

**СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ………………………………….68**

**ДОДАТКИ …………………………………………………………………………75Вступ**

**Актуальність теми.** У наш час є певною проблемою формування позитивних взаємовідносин із батьками шлюбного партнера, для деяких людей це – важке завдання, що викликає неприємне емоційне навантаження.

Відносини із батьками шлюбного партнера безумовно відіграють важливу роль у сімейних взаємостосунках, ефективній взаємодії та взаєморозумінні самої пари.

Як зазначає українська народна творчість та життєва практика, особливо гострими є відносини у діаді «невістка-свекруха». Якщо такі відносини матимуть негативний характер, це відображатиметься на психологічному благополуччі усіх членів родини, включно із самими шлюбними партнерами.

Атракція або, як її ще називають, феномен привабливості є фактором формування гармонійних взаємовідносин у міжособистісній взаємодії. Атракція порівняно недовго є об’єктом дослідження соціальної психології. Зокрема дослідженням цього феномену займалися такі психологи, як : Альошина Ю. Є., Ананьєв Б. Г., Абалакіна М. А., Агачева Ю. А, Бодальов О. О., Безлюдна В. І., Гозман Л. Я., Драгоманова М. П., Кон І. С., Обозов М. М., Трапезникова Т. М., Коваленко О. Г., Шамардак Ю. А., Ньюком Т. та інші.

Дослідження соціально-психологічних чинників атракції у діаді «невістка-свекруха» допоможе сформувати один із шляхів вирішення проблеми формування позитивних взаємовідносин між невісткою та свекрухою, що у свою чергу дасть можливість відстежити механізми формування прихильності у взаєминах між невісткою та свекрухою, а також дозволить визначити основні фактори виникнення атракції у діаді «невістка-свекруха», що сприяє формуванню гармонійних сімейних взаємовідносин.

**Об’єкт дослідження**: взаємовідносини у сімʼї.

**Предмет дослідження**: психологічних особливостей феномену атракції у сімʼї.

**Мета дослідження** полягає у дослідженні психологічних особливостей феномену атракції у сімʼї.

Для досягнення мети дослідження необхідно виконати наступні **завдання:**

1. Здійснити аналіз наукових джерел з проблеми атракції у сімʼї й сформулювати на цій основі вихідні теоретичні положення дослідження.
2. Дослідити психологічні чинники атракції у сімʼї в діаді «невістка-свекруха».
3. Розкрити вплив атракції на взаємовідносини у діаді «невістка-свекруха».
4. Визначити основні шляхи оптимізації взаємодії у сімʼї в діаді «невістка-свекруха».

 **Методи дослідження**: *теоретичні*: аналіз, синтез, порівняння, формалізація, узагальнення наукових результатів; *емпіричні*: спостереження, бесіда, тестування, анкетування. Було використано такі методики: авторська анкета «Взаємовідносини між невісткою та свекрухою», методика Т. Лірі «Діагностика міжособистісних взаємовідносин», тест Томаса-Кілманна «Типи поведінки у конфліктній ситуації», а також, методика Ш. Шварца «Вивчення цінностей особистості».

 Практичне значення одержаних результатів. Результати проведеного емпіричного дослідження можуть були використані для розробки психологічних рекомендацій щодо покращення взаємин між невісткою та свекрухою та для розробки тренінгової програми розвитку навичок конструктивної взаємодії діади «невістка-свекруха», а також, результати емпіричного дослідження можуть бути використані для подальшого дослідження чинників формування міжособистісної привабливості у діаді «невістка-свекруха».

**РОЗДІЛ 1**

**ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ВИВЧЕННЯ ФЕНОМЕНУ АТРАКЦІЇ У СІМ’Ї**

**1.1. Атракція як науковий феномен**

У науковій літературі атракція розглядається як феномен привабливості, тобто атракція – це поняття, яке означає виникнення привабливості у взаємовідносинах та при сприйнятті однієї людини іншою, це науковий феномен, яких характеризує виникнення позитивного емоційного ставлення між партнерами взаємодії та учасниками процесу сприйняття [18].

Атракція виражається у позитивному сприйнятті людьми один одного, вона характеризується як потяг та як симпатія, викликана об’єктом і спонукає людей прагнути до цього об’єкта, перебувати у тісному контакті з ним [14].

Деякі вчені, серед яких Ю. О. Приходько та В. І. Юрченко, визначають феномен атракції не тільки як привабливість однієї особистості для іншої, а й особливу форму взаємин, які можна охарактеризувати перевагою позитивних емоцій при сприйнятті людини у взаємовідносинах, а також проявами взаємної симпатії та дружелюбності [33].

У соціальній психології атракція – це один із механізмів регуляції людських взаємовідносин. Явище атракції зумовлює виникнення міжособистісного інтересу та формує бажання до встановленні із людиною постійних взаємин на основі позитивного сприйняття партнерами взаємодії один одного [33].

Привабливість виникає як результат специфічного емоційного ставлення людини до іншого. За теорією балансу Ф. Хайдера, міжособистісна атракція є взаємною, що означає, що індивід з більшою ймовірністю буде симпатизувати тому, хто проявляє симпатію до нього, така особливість міжособистістісної атракції проявляється, за твердженнями Ф. Хайдера, як результат прагнення балансу у ситуаціях міжособистісного сприйняття. Виникнення взаємин між людьми визначається довільним вибором, хоча він і не завжди повністю усвідомлюється партнерами. Крім того, вибір повинен бути взаємним, інакше неможлива реалізація індивідуальних потреб у взаємодії [8]. Серед причин появи саме позитивного емоційного ставлення є подібність особистісних характеристик суб’єкта і об’єкта [сприймання](https://www.psyh.kiev.ua/%D0%A1%D0%BF%D1%80%D0%B8%D0%B9%D0%BC%D0%B0%D0%BD%D0%BD%D1%8F), а також ситуації, в яких вони перебувають, до яких можна віднести близькість партнерів [спілкування](https://www.psyh.kiev.ua/%D0%A1%D0%BF%D1%96%D0%BB%D0%BA%D1%83%D0%B2%D0%B0%D0%BD%D0%BD%D1%8F), частота їхніх зустрічей, територіальна відстань між ними тощо. Як важливий чинник атракції хочемо виділити також є спільну діяльність людей та вияв допомоги один одному [34].

Дослідникам вітчизняної психології притаманний інший підхід до вивчення атракції, який трактує атракцію як особливу соціальну установку на іншу людину. За цим підходом атракція – це такий вид соціально-психологічної установки на іншу особистість, атитюд, у якому переважає афективний компонент, який характеризується мимовільним позитивним емоційним сприйняттям іншої людини [33]. Серед інших атитюдів атракція вирізняється своїм спрямуванням на одиничний об’єкт, на окрему людину, а не на групу, тобто атракція існує на рівні індивідуально-вибіркових відносин у міжособистісній взаємодії [7].

У дослідженнях В. Янчук феномен атракції також розглядається як атитюд, який характеризує відношення до конкретної людини, та охоплює афективний, поведінковий, та когнітивний компоненти. Когнітивний компонент включає в себе уявлення про індивіда, афективний компонент відображає почуття та ставлення до людини, поведінковий визначає характеристику поведінки у взаємовідносинах з цією людиною. Перелічені вище компоненти доповнюють однин одного, а також є взаємозалежними у атракції [7].

У дослідження Є. Чернової та О. Панасюк феномен привабливості розглядається як такий, що формує прихильність до одних людей, яким надається вагоміша перевага у порівнянні з іншими, яка формується на основі позитивного відношення до них [18]. Таке трактування атракції характеризує цей феномен як компонент міжособистісної взаємодії.

Д. Майерс описує чинники атракції, які впливають на формування цього феномену у міжособистісних взаємовідносинах: це географічна близькість – охарактеризувати цей чинник ми можемо такими поняттями як проживання у спільній місцевості, сусідство, навчання чи робота в одному закладі, тобто цей чинник позитивні характеризує зовнішні умови для формування атракції, де люди матимуть можливість часто взаємодіяти один із одним, цей чинник тісно пов’язаний із наступними, зазначеними Д. Майерсом, чинниками: постійне знаходження однієї людини в полі зору іншої та взаємодія і антиципація взаємодії, варто зазначити також інші фактори, описані Д. Маєрсом, серед яких: фізична привабливість, подібність світогляду та хороше відношення до суб'єкту сприйняття.

В даний час налічується велика кількість експериментальних робіт і теоретичних узагальнень у галузі дослідження атракції як чинника формування позитивних міжособистісних відносин. Серед таких праць вирізняється наукові доробки Л. Я. Гозмана, у яких атракція розглядається як особливий соціальної установки, у якій переважає емоційний (афективний) компонент [10]. Процес формування атракції зумовлюється соціально-психологічними чинниками, серед яких Леонід Гозман визначав ступінь подібності між партнерами; особливості їхньої міжособистісної взаємодії, а також ситуації, в якій відбувається їхнє спілкування; особистісні характеристики суб'єкта атракції, часову детермінанту розвитку взаємин та культурний контекст [8]. Статусно-рольові відмінності, вимушений чи вільний спосіб взаємодії, спрямованість характеру взаємовідносин, за Л. Я. Гозманом, є основними координатами взаємовідносин. Цікавим внеском вченого було визначення взаємозв’язку атракції та альтруїзму, що на думку дослідника пов’язане із бажанням надавати людині високих оцінок її якостей [10].

 Л.Я. Гозман розмежував певні етапи формування атракції. Перший етап характеризується сприйняттям людини та оцінкою її індивідуальних характеристик, серед яких - параметри зовнішності, соціально-демографічні характеристики, способів поведінки. У процесі пізнання, для суб’єкта сприйняття стають важливими соціально-психологічні характеристики індивіда, тобто на наступних етапах значимими стають особисті якості людини. Л. Я. Гозман виділяв частоту контактів, просторову близькість, позитивне підкріплення, співробітництво як фактори, що сприяють формуванню атракції [20].

Отже, Леонід Гозман визначає феномен атракції як:

1) емоційне явище, яке характеризує почуття до іншої;

2) соціальна установка, що характеризує відношення до іншої людини;

3) компонент міжособистісного сприйняття, що включає в себе оцінку людини [20].

Роберт Чалдіні визначає наступні фактори, які викликають на формування атракції: привабливість зовнішніх характеристик іншої людини; схожість; контакт та взаємодія; а також, чинник, який зазначає, що характеристики особистісних якостей іншої особи будуть вищими, якщо особа, яка оцінює іншу людину надала їй якусь послугу або чимось допомогла [21].

Праці В. Н. Куніциної та її колег вказують на наявність двох груп чинників, які стимулюють атракцію:

1. Зовнішні чинники, які спостерігаються під час взаємодії незалежно від процесу спілкування:

* потреба в довірі – потреба у створенні хороших відносини з оточуючими, прагнення до об'єднання, бажання викликати симпатію, почуватися значущою особистістю та привертати увагу [21];
* емоційний стан партнерів комунікаційного процесу – якщо людина матиме хороший емоційний стан, то це впливатиме на сприйняття оточення [21];
* просторова близькість – чинник характеризується тим, що взаємна привабливість тим імовірніша, чим ближче просторово знаходяться особини один від одного. Цей чинник має вплив на інші фактори, серед яких спільні інтереси, проблеми, питання та взаємодопомога [21].

2. Внутрішні чинники – фактори, що виникають безпосередньо у процесі взаємодії:

* фізична привабливість один для одного партнерів взаємодії – на це почуття впливають такі характеристики, як: особливості ситуації; особистісна та соціальна характеристика людини;
* стиль спілкування – взаємозв’язок із високим рівнем атракції, за словами дослідниці, проявляється, якщо спостерігається відповідність стилів спілкування і характеризується позитивнішим ставленням до такого партнера по спілкуванню;
* чинник схожості між партнерами – подібність не тільки зовнішньо та за фізичними параметрами, але і за поглядами, цінностями, інтересами та ін. [4; 18, 21];
* особистісне ставлення до індивіда в процесі спілкування – цей чинник є динамічним, що означає мінливість характеру та ступеня вираженості цього чинника [4; 18].

Однак, згідно із твердженнями вітчизняних дослідників, зокрема Г. М. Андрєєвої, задовільну теорію атракції ще не створено до теперішнього часу.

Проблема феномену атракції активно досліджувалася у зарубіжній психології, основними завданнями, які дослідники ставили перед собою – виявлення різних чинників, які впливають на процес формування атракції. Як результат на сьогоднішній день ми маємо величезний масив даних досліджень впливу на формування атракції таких змінних як фізична привабливість, рівень IQ, схожість ціннісних орієнтацій та інше. Однак ці дослідження є досить ситуативними і, зазвичай, пов’язані з контекстом певного дослідження, унаслідок цього немає єдиного підходу до розуміння соціально-психологічного феномену атракції, що є причиною пояснення атракції з багатьох точок зору (Д. Левінгера, Д. Бірна, А. Керкофа і ін.).

Існує ряд концепцій, які так чи інакше пояснюють феномен привабливості, серед яких є також соціальний підхід А. Керкофа, когнітивно-розвивальний підхід Т. Лікона, екологічний підхід І. Алтмана, біхевіористичний підхід Д. Бірна, підхід Д. Левінгера.

У широкому сенсі під атракцією розуміють позитивні почуття, які відчуває одна людина по відношенню до іншої. Виникає вона внаслідок оцінки суб’єктом свого емоційного ставлення до іншого, яке породжує гаму почуттів у діапазоні від неприязні, антипатії до симпатії, любові; та проявляється у вигляді особливої соціальної установки щодо іншої людини [8].

Атракція – виникнення при сприйманні індивіда індивідом взаємної привабливості, розуміння і прийняття один одного у взаємодії, коли не тільки узгоджуються дії, а й встановлюються позитивні взаємини.

На думку В.Семиденка, атракція – це специфічне емоційне ставлення, яке зумовлює привабливість однієї людини для іншої. На його основі формується інтегральне стійке почуття прихильності до іншої людини [10].

Міжособистісну атракцію як процес надання переваги одними людьми іншим, взаємного тяжіння між людьми, взаємної симпатії розглядає Н.Казарінова. Атракція – це, перш за все, емоція, що має своїм предметом іншу людину, а також – стійка оцінна реакція, яка примушує взаємодіяти з конкретною людиною певним чином (тобто атракція як соціальна установка) [8].

Професор психології Маркветського університету (США) С.Франзой міжособистісну атракцію розглядає як прагнення особистості зблизитися з іншою людиною [8]. Зарубіжні психологи вважають структуру виникнення атракції більш багатогранною. Окрім вищевказаних чинників, вони відзначають суттєве значення і вплив на виникнення атракції таких детермінант, як: самооцінка, рівень тривожності, мотиваційний статус, ситуативні властивості та стани, переживання (позитивні й негативні), особистісні характеристики, особливості вербальної та невербальної поведінки, статус, освіта, рівень інтелекту, соціально-демографічні характеристики тощо [15; 17].

Розгляд атракції як емоції, де атракція стає проблемою загальної психології визначається у працях В. Басіна, В. Вілюнаса, Л. Виготського, С. Рубінштейна, П. Симонова, Г. Шинкарьова. Специфіка атракції у порівнянні з іншими емоціями полягає у тому, що це – емоція, що має своїм предметом іншу людину.

Отже, атракція – це феномен міжособистісної взаємодії, який відображає виникнення при сприйманні індивіда індивідом взаємної привабливості, розуміння і прийняття один одного у взаємодії, коли не тільки узгоджуються дії, а й встановлюються позитивні взаємини. Основними чинниками власне феномену атракції є фізична привабливість партнерів один для одного; сприйняття соціальних та особистісних характеристики і якостей об’єктів міжособистісного прийняття як позитивних, що визначається у відповідності до характеристик та якостей суб’єкта сприйняття, їх відповідності та взаємодоповнюваності; географічна близькість (сусідство, здобуття освіти в одному закладі, проживання в одній місцевості); схожість світогляду, позитивне відношення партнерів міжособистісної взаємодії; частота контактів; подібність ціннісних орієнтацій.

**1.2. Взаємовідносини у сім’ї між невісткою та свекрухою**

Гармонійна родина є найвищою цінністю, яка робить життя кожної людини щасливим, повноцінним та плідним. Вчені-практики визначають сім’ю як справжню школу людських взаємовідносин, у якій людина росте, розвивається і вдосконалюється. До середини XIX ст. родина розглядалася як вихідна мікромодель суспільства, соціальні відносини були похідними від сімейних [34].

Сім’я об’єднує не тільки подружжя, але й родичів, дітей та інших членів сім’ї, вона являє собою складну систему взаємин. Сім’я як форма організації побуту є надзвичайно важливою, заснована на шлюбі або подружньому союзі та сімейно-родинних зв’язках, тобто стосунках між член оси сім’ї, близькими та далекими родичами. Також сім’ю визначають як малу соціальну групу суспільства, яка має ряд власних функцій, важливих як для суспільства, так і для членів сім’ї [7].

Формування майбутнього партнера, сім’янина починається у батьківській сім’ї. Саме через сформовану систему зразків, цінностей, закладається базова структура особистості, відбувається становлення мотивів, спрямувань, формуються об’єктивні позиції сімейної взаємодії. Не дивлячись на намагання сепарації молодої сім’ї, батьківська сім’я продовжує в певній мірі впливати на становлення та формування стосунків в молодій сім’ї. І тому кожен з подружжя змушений розвивати близькі сімейні стосунки з некровними родичами, яких вони не обирали, але які стають частиною їхньої сім’ї. Але вимушені стосунки не завжди можна назвати союзом споріднених душ. Стосунки з родичами чоловіка чи дружини мають прямий чи опосередкований вплив на взаємодію між подружжям, можуть провокувати ворожість та напруженість між людьми. Це знову ж таки підтверджує актуальність нашого дослідження та дає нам поштовх для більш детального вивчення даного аспекту сімейних стосунків [15].

Взаємовідносини між невісткою та свекрухою впливають на психологічний клімат сім’ї. Психологічний клімат сім'ї – це стійкий емоційний настрій, результат особливостей і якості взаємостосунків членів сім'ї. Він може бути сприятливим, несприятливим (конфлікти, сварки, знервованість), суперечливим (приховані конфлікти, злагода між окремими членами сім’ї та непорозуміння між іншими). Характерні ознаки сприятливого сімейного мікроклімату – згуртованість членів сім'ї, доброзичливість, почуття захищеності, терпимість, взаємна повага, взаємодопомога, чуйність, співчуття, прагнення допомагати один одному, співпереживання, відповідальність за сім'ю та кожного її члена. Велике значення для психологічного клімату має внутрісімейне спілкування. Сімейний мікроклімат, на який впливають стійкий позитивний емоційний настрій, взаєморозуміння, доброзичливість, позначається на настрої її членів, загальному стилі їхнього життя. У такій сім'ї наявне бажання разом проводити вільний час, вихідні дні, відпустку, що є одним із особливостей прояву атракції між членами сім’ї. Така сім’я відкрита як для внутрісімейного (між подружжям, подружжям і дітьми, подружжям і батьками), так і для позасімейного (з друзями, сусідами, знайомими) спілкування, створює душевний комфорт, рятує від нервових перевантажень [26].

Якщо між невісткою та свекрухою немає атракції, простіше кажучи між ними немає позитивного ставлення один до одного, відсутнє оцінювання особистісних характеристик з боку невістки та з боку свекрухи як позитивних, їм не приносить задоволення проводити час разом, спілкуватися, але взаємодіяти все одно доводиться, то це може призвести до накопичення негативних або дефіциту позитивних емоцій стосовно партнера взаємодії та як наслідок – знервованість, роздратованість, сварки, що призводять до негативного емоційно-психологічного мікроклімату сім’ї, що у свою чергу зумовлює емоційну напругу та стресові ситуації [26].

Отож, якщо невістка та свекруха мають негативне налаштування один щодо одного, то це негативно позначиться не тільки на їхніх взаємовідносинах, але й на ефективному функціонуванні сім’ї. Як зазначає В. І. Безлюдна непорозуміння з батьками другої половинки не руйнує подружні зв’язки, але роблять їх більш напруженими і проблемними [10].

Процес атракції починається від початку взаємодії між невісткою та свекрухою, хоча формування враження один про одного може починатися ще задовго до зустрічі із сприйнятої інформації один про одного. Проявом формування атракції до початку взаємодії є бажання швидше познайомитись із невісткою чи свекрухою, позитивні висловлювання щодо них як особистості, заочні компліменти один одному.

Атракція у взаємодії невістки та свекрухи визначаються такими факторами:

* позитивне ставлення до особистості партнера взаємодії;
* взаємна симпатія невістки та свекрухи;
* задоволеність міжособистісним спілкуванням та взаємодією;
* перевага позитивних характеристик особистісних якостей партнера взаємодії у оцінюванні свекрухи та невістки один одного;
* наявність позитивних емоцій стосовно невістки чи свекрухи;
* бажання викликати у людини позитивні емоції;
* бажання подобатись;
* задоволеність проведенням часу із людиною;
* бажання бути ближче територіально.

Взаємодія із родичами пари будується за іншими особливостями, ніж побудова взаємин зі звичайними пересічними людьми. Можемо виділити декілька основних відмінностей. По-перше, свою другу половинку особа обирає самостійно, а от родичі другої половинки є певним доповненням до одного з подружжя. По-друге, особливо коли подружжя вступає в шлюб у молодому віці, то наявність зятя чи невістки прискорює відокремлення від батьківської сім’ї, що призводить до намагання батьків навпаки зблизити стосунки з їхньою дитиною [26].

Чим більш розлагоджена система зв’язків з родиною чоловіка, тим більше підстав для виникнення непорозумінь у стосунках сімейної пари. Саме непорозуміння з батьками шлюбного партнера є частою причиною сімейних сварок та конфліктів. Атракція є чинником запобігання розлагодженості системи зв’язків між родичами, а також, вона є чинником взаємоповаги, оскільки, коли ми прихильні до якоїсь людини, то і поважатимемо її хоча б за ті якості, через які сформувалася ця прихильність. Зазвичай сімейні сварки між людьми, у яких є взаємоповага, мають позитивні наслідки для їх учасників, оскільки відбувається словесне та емоційне вираження незгоди зі спрямованістю не на образу опонента у відповідь, а на пошук вирішення проблеми. Якщо ж під час сварки суперечність між членами родини не усувається, то розгортається сімейний конфлікт [36].

Таким чином можна робити висновок про те, що відсутність атракції між невісткою та свекрухою може призводити до непорозумінь між членами сім’ї та впливати на загальну атмосферу молодої сім’ї, навіть за умови, що родини живуть окремо і економічно одна від іншої не залежать. Враховуючи цю закономірність, сімейним колективам необхідно турбуватися за гармонійний розвиток стосунків з перших днів спільного життя. Це дозволить уникнути великої кількості проблем, які негативно впливають як на життєдіяльність сімей, так і на здоров’я та емоційне благополуччя її членів.

Цікавий погляд на стосунки невістки та свекрухи висвітлює Р. Фішер, який звертає увагу на те, що стосунки мати-донька та невістка-свекруха схожі в тому, що і, ті і інші представляють інтеграційні зв’язки між жінками, обмежені та визначені родинними зв’язками. Оскільки в цих стосунках багато спільного, а стосунки мати-донька виникають раніше, невістка може взяти їх за основу розвитку стосунків зі свекрухою. Жінки, залежні від своїх матерів, можуть прагнути власне до такого типу стосунків зі своєю свекрухою. Хоча цілком імовірно і те, що вони можуть зменшити підтримку з боку свекрухи, бо покладаються тільки на свою маму [1]. Перенесення позитивних батьківських стосунків на стосунки з батьками чоловіка/дружини – явище досить розповсюджене. С. Уомбл припустив, що подружжя, які мають добрі стосунки із своїми батьками, скоріш за все, встановлять добрі стосунки і з новими родичами, в той час як напружені моменти в стосунках батьки/дитина іноді переносяться на стосунки з батьками чоловіка/дружини тієї ж самої статі [7].

Стосунки свекрухи та невістки обмежені рамками певних очікувань один від одного. У них сформований певний образ стосунків, які повинні існувати між новими родичами. На думку Ж. Пір’є, джерелом таких очікувань є задоволеність чи незадоволеність стосунками свекрухи та її дочки. Якщо свекруха незадоволена особливостями взаємодії та комунікації зі своєю донькою, то вона може очікувати налагодження ефективної комунікації та доброзичливих відносин із невісткою. Якщо мати розчарована власними доньками, то вона може мати надію, що невістка виправдає очікування сім’ї. [2].

Погляди на стосунки невістки та свекрухи Р. Фішера, С. Уомбла, Ж. Пір’є змушують замислитися чи дійсно перенесення типу стосунків невістки із матір’ю на взаємовідносини із свекрухою, а також особливості взаємодії свекрухи та її доньок можуть бути чинниками атракції. На мою думку, це може бути перспективою для подальшого дослідження відносин між невісткою та свекрухою.

Отже, гармонійні взаємовідносини між невісткою та свекрухою впливають на формування позитивного психологічного клімату сім’ї, а також на особливості взаємин шлюбних партнерів, зокрема, непорозуміння з батьками другої половинки роблять відносини сімейної пари більш напруженими і проблемними. Основними індикаторами вияву атракції у міжособистісних відносинах є позитивне ставлення до особистості партнера взаємодії; взаємна симпатія невістки та свекрухи; задоволеність міжособистісним спілкуванням та взаємодією; перевага позитивних характеристик особистісних якостей партнера взаємодії у оцінюванні свекрухи та невістки один одного; наявність позитивних емоцій стосовно невістки чи свекрухи; бажання викликати у людини позитивні емоції; бажання подобатись; задоволеність проведенням часу із людиною; бажання бути ближче територіально.

**1.3. Вплив атракції на взаємовідносини у діаді «невістка-свекруха»**

Як уже було зазначено у попередніх підрозділах, атракція характеризується позитивним налаштуванням партнерів взаємодії однин щодо одного, тому є одним із чинників гармонійних взаємовідносин між невісткою та свекрухою.

Процес атракції починається із оцінювання зовнішності партнера взаємодії, зовнішність – це те, на що ми у першу чергу свідомо чи несвідомо звертаємо увагу. Зарубіжні дослідники, зокрема Р. Чалдіні, Л.Я.Гозман, В. Н. Куніцина сходяться на тому, що один із чинником атракціє є привабливість зовнішніх рис, до яких належать: зовнішність в цілому, стиль одягу, аксесуари, постава, міміка. Згідно досліджень В. Н. Куніциної фактор подібності відіграє тут визначну роль, тобто людина із бездоганною зовнішністю може і не подобатися, якщо суб’єкт атракції вважає її занадто красивою у порівнянні з собою та відчуває себе не комфортно у спілкуванні. Це є загальновідомий факт, що людям комфортніше у взаємодії із подібними на них, взаємодія із такими людьми приємна та дозволяє розкритися і бути самим собою [1], [2], [21].

Із фактором зовнішньої привабливості тісно пов’язаний інший фактор формування атракції у сфері міжособистісного сприйняття – привабливість соціально-демографічних характеристик, куди відносяться вік, освіта, професія, склад сім’ї, статус, а також культурний контекст, який визначає приналежність опонентів сприйняття до певного прошарку культури, до соціально-демографічних характеристик також можна віднести релігійні, політичні погляди та інші [21]. Тобто процес формування атракції залежить також від сприйняття невісткою та свекрухою таких соціально-демографічних характеристик як позитивних чи негативних.

Наступним чинником, виведеним у результаті теоретичного аналізу, синтезу та узагальнення є ситуативна близькість, яка включає територіальну близькість, постійне знаходження однієї людини у полі зору іншої, близьке соціальне оточення, часту взаємодій один з одним, що виявляється у спільній діяльності та спілкуванні. За умови відсутності у відносинах ситуативної близькості процес пізнання один одного сповільнюється і це може або позитивно, або негативно впливати на формування атракції [18], [20].

Якщо розглядати не просто ситуативну близькість, але й позитивне ставлення до неї, то це може характеризувати хороші відносини невістки та свекрухи: наскільки часто вони разом проводять свій час і чи подобається їм спільно долучатися до певних подій бути, мати спільну діяльність та близьке соціальне оточення.

У взаємовідносинах, де немає атракції і які викликають негативне емоційне навантаження, чинник ситуативної близькості може ще більше загострити антипатію один до одного. Як свідчить життєва практика невістки, які не ладнають із свекрухою, намагаються триматися на відстані, тобто знайти житло для себе та шлюбного партнера якнайдалі від родички та, якщо є змога, менше спілкуватися і взаємодіяти зі свекрухою [18].

Наступним соціально-психологічним чинником атракції є наявність спільних або взаємодоповнюючих цінностей невістки та свекрухи, що їхню особистісну спрямованість і зміст активності. Ціннісні орієнтації характеризують внутрішню готовність до здійснення певної діяльності у межах особистісних інтересів чи задля задоволення потреб. М. Рокич визначає цінності, як стійке переконання в тому, що певний спосіб поведінки чи кінцева мета існування має потенційне значення з особистого погляду, на відміну від протилежного чи зворотного способу поведінки або кінцевої мети існування [2].

Те, що для однієї людини може бути цінністю, інша людина може недооцінювати, іноді така суперечливість цінностей призводить до конфліктних ситуацій. В залежності від стилів взаємодії та способів вирішення конфлікти призводять або до погіршення відносин із партнером і у свою чергу зниження атракції, або до розвитку відносин, покращення пізнання партнера, формування ефективних способів взаємодії, яка б приносила задоволення від спілкування, тобто сприяла би атракції [2], [20].

Отож, наступними чинниками формування атракції між невісткою та свекрухою є стилі поведінки у конфліктних ситуаціях та узгодженість стилів поведінки у міжособистісних відносинах.

До стилів поведінки у конфліктних ситуаціях відносяться суперництво, поступливість, ухиляння, компроміс та співробітництво. Зупинимося коротко на особливостях кожного стилю. Суперництво характеризується орієнтованістю на перемогу в конфлікті, задоволенням власних потреб і нехтуванням потреб інших. Сторона конфлікту, що застосовує стиль суперництва, намагається нав'язати іншим свій варіант вирішення спірних питань. Власна перемога бачиться як поразка супротивника [16].

Поступливість або пристосування – жертвування інтересами з метою зберегти стосунки з іншою людиною. Особистість, яка використовує цій стиль старається виглядати добрим, приємним, готовим допомогти, співчутливим в очах оточення. Вона боїться соціального осуду, несхвалення та можливості бути знехтуваною. Поважаючи та схвалюючи інших, – очікує відповідного ставлення й до себе. Зазвичай, така особистість робитиме усе, щоб запобігти загостренню конфліктів, усунути можливість критики, вимагаючи від інших солідарності.

Ухиляння або уникнення – поведінка у конфліктній ситуації, яка характеризується пасивністю та полягає у відкладанні розгляду проблеми або ігноруванні її. Це бажання уникати неприємних ситуацій і не обговорювати питання, які є причиною суперечок.

Компроміс – характеризується наданням переваги стратегіям взаємних поступок. Задля порозуміння, сторони домовляються про часткове задоволення своїх потреб, що допомагає їм зберегти стосунки й отримати хоча б частину бажаного. При використанні цієї стратегії спостерігається відкидання суперечностей, а основний акцент робиться на спільності інтересів.

Співробітництво – стиль поведінки у конфліктах, орієнтований на задоволення інтересів усіх учасників конфлікту. Інтереси іншої сторони визнаються частиною проблеми. Суперечності відверто обговорюються, спільно з іншою стороною наполегливо шукається розв'язання спірної проблеми [16].

Варто пояснити також чинник узгодженості стилів поведінки у міжособистісних відносинах. Міжособистісні стосунки багато в чому залежать від способів взаємодії один із одним. Серед багатьох факторів, які відіграють особливу роль у процесах міжособистісного сприйняття, виділяють два (за Т. Лірі) [34]:

* домінування – підпорядкування;
* дружелюбність – агресивність.

В результаті дослідження Т. Лірі виділив 8 якостей особистості, які характеризують її поведінку у міжособистісних стосунках [34]:

* Домінантність – характеризує схильність до лідерства, домінування.
* Впевненість у собі – характеризує незалежність, впевненість, непохитність в міжособистісних стосунках.
* Вимогливість – характеризує прямолінійність, наполегливість, конфліктність.
* Скептицизм – характеризує недовірливість, підозрілість, образливість, впертість, негативізм.
* Поступливість – характеризує сором’язливість, скромність, критичне відношення до себе, поступливість.
* Довірливість – характеризує залежність, слухняність, вдячність, інертність.
* Добросердечність – характеризує здатність до взаємодопомоги, товариськість, доброзичливість, конформізм, несамостійність.
* Чуйність – характеризує делікатність, ніжність, терпимість до недоліків, альтруїзм, бажання допомагати іншим .

Основні соціально-психологічні чинники атракції у міжособистісній взаємодії невістки та свекрухи можна відобразити у таблиці 1.1.

Таблиця 1.1

**Соціально-психологічні чинники атракції у діаді «невістка-свекруха»**

|  |  |
| --- | --- |
| **Чинники атракції у взаємовідносинах між невісткою та свекрухою** | **Характеристики чинників** |
| Ситуативна близькість | * територіальна близькість;
* постійне перебування однієї людини у полі зору іншої.
 |
| Фізична привабливість | Сприйняття людини як зовнішньо привабливої |
| Привабливість соціально-демографічних характеристик партнера взаємодії | Статус, освіта, професія, кар’єра, склад сім’ї, вік, культурна приналежність |
| Особистісні цінності | Характеризують внутрішню готовність до здійснення певної діяльності у межах особистісних інтересів чи задля задоволення потреб |
| Стилі поведінки у конфліктних ситуаціях | Суперництво. Поступливість. Ухиляння. Компроміс. Співробітництво. |
| Узгодженість стилів взаємодії | * Домінантність.
* Впевненість у собі.
* Вимогливість.
* Скептицизм.
* Поступливість.
* Довірливість.
* Добросердечність.
* Чуйність.
 |

Отже, феномен атракції позитивно впливає на розвиток гармонійних взаємовідносин між свекрухою та невісткою, оскільки відображає позитивне налаштуванням партнерів взаємодії однин щодо одного. Основними соціально-психологічні чинниками атракції між невісткою та свекрухою є ситуативна близькість, фізична привабливість, привабливість соціально-демографічних характеристик партнера взаємодії, особистісні цінності, стилі поведінки у конфліктних ситуаціях, узгодженість стилів взаємодії.

**РОЗДІЛ 2**

**ЕМПІРИЧНЕ ДОСЛІДЖЕННЯ СОЦІАЛЬНО-ПСИХОЛОГІЧНИХ ЧИННИКІВ АТРАКЦІЇ У ДІАДІ «НЕВІСТКА-СВЕКРУХА»**

**2.1. Методи та процедура дослідження соціально-психологічних чинників атракції у діаді «невістка-свекруха»**

Основною метою нашого емпіричного дослідження є визначення впливу соціально-психологічних чинників на процес формування атракції. Задля реалізації мети нам необхідно врахувати усі виведені теоретичні чинники атракції у взаємовідносинах між невісткою та свекрухою та вивести методичні чинники, за допомогою яких можна буде дослідити аспекти предмету нашого дослідження.

Методичний інструментарій нашого дослідження включав авторську анкету «Взаємовідносини між невісткою та свекрухою», ціль якої: визначити рівень атракції у взаємовідносинах між невісткою та свекрухою, а також, визначити, як впливають додаткові соціально-психологічних чинників на процес формування атракції у взаємовідносинах між невісткою та свекрухою та чи спостерігаються у ситуації взаємодії такі чинники як ставлення до зовнішності, ситуативна близькість та відношення до соціально-демографічних характеристик партнера взаємодії, як-от: вік, статус, професія, кар’єра, культурна приналежність, приналежність до певної родини. Авторська анкета є важливою частиною методичного інструментарію дослідження оскільки допомагає дослідити рівень атракції у взаєминах між невісткою на свекрухою, що є основним критерієм нашого дослідження. Ця анкета, складена на основі виведених за допомогою методу аналізу, синтезу та узагальнення теоретичного матеріалу, дозволяє визначити рівень атракції від нуля до дев’яти, відповідно показники від 0 до 4 включно характеризують низький рівень атракції у взаєминах між невісткою та свекрухою, а від 5 до 9 – високий рівень.

Для нашого дослідження також важливо з'ясувати особливості взаємодії невістки та свекрухи, тобто ті характеристики їхньої поведінки, які проявляються у взаємовідносинах.

Нагадаємо, що одним із соціально-психологічних чинників атракції у взаємовідносинах є саме стиль поведінки, тобто нам важливо дізнатися, які саме стилі поведінки проявляються у діаді «невістка-свекруха» та як вони впливають на формування атракції у взаєминах.

Досліджувати цей чинник ми будемо за допомогою методики Т. Лірі «Метод діагностики міжособистісних відносин» адаптація Л. Собчик, яка дозволить нам виявити переважаючий тип поведінки у міжособистісних відносинах, що виявляється в самооцінці та взаємооцінці [38].

За допомогою цієї методики ми зможемо проаналізувати, які із восьми якостей, виведені Т. Лірі, що характеризують поведінку у міжособистісних взаємовідносинах, притаманні невістці та свекрусі, серед них: скептицизм; домінантність; вимогливість; впевненість у собі; поступливість; добросердечність; довірливість; чуйність.

Також за допомогою цієї методики можна визначити індекси домінування та дружелюбності та співставити прояви цих параметрів поведінки у взаємовідносинах між невісткою та свекрухою і наявністю атракції у діаді «невістка-свекруха».

Тест не має шкал достовірності, що могло б підвищити надійність результатів, тому інтерпретація даних більшою мірою буде орієнтуватися не на абсолютні величини, а на переважання тих чи інших показників над. Але, варто також зазначити, що зіставлення восьми октантів методики, кожен з яких характеризує певний стиль міжособистісної поведінки, з системою координат, яка відображає структуру індивідуально-особистісної типології, показало достовірність їх взаємопов'язаності [34, 38].

Як ми уже зазначали раніше відносини невістки та свекрухи можуть бути сповнені конфліктних ситуацій.

Конфлікти є нормальним явищем родинних відносин, у залежності від способів поведінки у конфліктних ситуаціях вони можуть сприяти кращому пізнанню партнера взаємодії, покращення способів взаємодії та у свої чергу чинником формування атракції.

Нашим завданням буде з’ясувати які саме стилі поведінки у конфліктних ситуаціях є сприятливими для формування атракції у взаємовідносинах. Досліджуватимемо усі аспекти цього чинника за допомогою методики Томаса-Кілманна «Типи поведінки в конфліктній ситуації», яка дозволяє визначити такі стилі поведінки у конфліктних ситуаціях, як уникнення, компроміс, пристосування, суперництво та співробітництво. Дана методика є однією із найпоширеніших методик діагностики поведінки особи у конфліктних ситуаціях; адаптована Н. В. Грішиною [10, 21].

Також одним із визначальних соціально-психологічних чинників атракції у взаємовідносинах невістки та свекрухи, виведених нами на основі теоретичного дослідження є ціннісні орієнтації, які характеризують внутрішню готовність до здійснення певної діяльності та переконання у тому, що така діяльність є важливою, необхідною та має потенційне значення. Досліджуватимемо цей чинник за допомогою методики «Вивчення цінностей особистості» Ш. Шварца адаптація Н. М. Лебедевой, яка допоможе нам з’ясувати те, які саме ціннісні орієнтації особистості стимулюють до формування атракції у взаємовідносинах. Ця методика дозволяє одночасно вимірювати цінності на індивідуальному і культурному рівнях.

Серед цінностей, які визначаються за допомогою цієї методики виявити такі цінності, як: самостійність; влада; досягнення; стимуляція; гедонізм; універсалізм (захист благополуччя оточуючих і природи, розуміння, терпимість); доброта (турбота про добробут близьких людей); традиція ( відповідальність і повага за релігійні та культурні звичаї та ідеї); безпека; конформність [2], [20].

Методичний інструментацій нашого дослідження впливу соціально-психологічних чинників на процес формування атракції представлений у таблиці 2.1.

Таблиця 2.1

**Методичний інструментацій дослідження соціально-психологічних чинників атракції у діаді «невістка-свекруха»**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Методичний інструментарій** | **Завдання дослідження** | **Критерії дослідження** |
| Авторська анкета «Взаємовідносини між невісткою та свекрухою» | Визначення рівня атракції у взаємовідносинах між невісткою та свекрухою, формування вибірки дослідження відповідно до показників атракції та вивчення впливу додаткових чинників на процес формування атракції  | Високий та низький рівень атракції; територіальна близькість та частота контактів невістки та свекрухи; ставлення до зовнішності за критерієм приваблива/неприваблива;ставлення до соціально-демографічних особливостей партнера взаємодії |
| Т. Лірі «Метод діагностики міжособистісних відносин» | Дослідження стилів міжособистісних взаємин та їх вплив на процес формування атракції | Поведінка у міжособистісних взаємовідносинах, притаманні невістці та свекрусі, серед них: скептицизм; домінантність; вимогливість; впевненість у собі; поступливість; добросердечність; довірливість; чуйність, а також, домінування та дружелюбність |
| Томас-Кілманн «Типи поведінки в конфліктній ситуації» | Визначенння стилів поведінки у конфліктних ситуаціях | Стилі поведінки у конфліктних ситуаціях: уникнення, компроміс, пристосування, суперництво та співробітництво |
| Ш. Шварц «Вивчення цінностей особистості»  | Дослідження ціннісних орієнтацій респондентів групи вибірки | Ціннісні орієнтації особистості: самостійність; влада; досягнення; стимуляція; гедонізм; універсалізм (захист благополуччя оточуючих і природи, розуміння, терпимість); доброта (турбота про добробут близьких людей); традиція ( відповідальність і повага за релігійні та культурні звичаї та ідеї); безпека; конформність |

Отже, для проведення дослідження нами було враховано соціально-психологічні чинники атракції між невісткою та свекрухою, виокремлені на основі теоретичного дослідження, до кожного із цих критеріїв було підібрано методичний інструментарій, який включав у себе авторську анкету «Взаємовідносини між невісткою та свекрухою», методика Т. Лірі «Діагностика міжособистісних взаємовідносин», тест Томаса-Кілманна «Типи поведінки у конфліктній ситуації», а також, методика Ш. Шварца «Вивчення цінностей особистості».

**2.2. Дослідження соціально-психологічних чинників атракції у діаді «невістка-свекруха».**

Метою дослідження є визначити психологічні чинники, які впливають на формування атракції у діаді «невістка-свекруха». Задля досягнення цієї мети дослідження ми розділили наше емпіричне дослідження на декілька етапів, які розглянемо нижче.

Перший етап дослідження мав за мету сформувати вибірку дослідження за критерієм рівня атракції у взаємовідносинах між невісткою та свекрухою. Для цього було опитано 97 респондентів (невісток) віком від 22 до 53 роки та відібрано 60 респондентів за рівнем атракції у взаєминах. Показники дослідження рівнів атракції подані у таблиці (див. додаток А. Таблиця 2.2.1.).

На наступних етапах дослідження ми базуватимемося на якісні показники рівня атракції, а саме: показники високого та низького рівня атракції, на основі яких досліджуватимемо вплив соціально-психологічних чинників атракції на формування високого або нижчого рівня атракції. Перефразовуючи зазначене вище, із 97 респондентів нами було обрано 30 респондентів із високим та 30 респондентів із низьким рівнем атракції для подальшого дослідження прояву чинників атракції у двох групах вибірки та визначення рівня їхнього впливу на формування атракції в взаємовідносинах методом синтезу та аналізу якісних та кількісних даних емпіричного дослідження соціально-психологічних чинників атракції та співставлення результатів прояву таких чинників у двох групах вибірки: із високим та із низьким рівнем атракції.

Було проаналізовано вплив на відносини невістки та свекрухи таких чинників, як ситуативна близькість, яка включає у себе близькість проживання або, як ми зазначали у першому розділі, територіальну близькість, та частоту контактів. Чинник ситуативної близькості не входить до соціально-психологічних чинників атракції, він скоріше є додатковим фактором формування атракції, вплив якого на процес формування атракції теоретично підтверджується працями присвяченими факторам атракції Леоніда Гозмана та Валентини Куніцини, тому його вплив необхідно простежити за допомогою емпіричного дослідження і відмежувати від впливу на процес формування атракції соціально-психологічних чинників..

Саме наступний етап дослідження, який полягав у з’ясуванні впливу виведених вище факторів на формування атракції у взаємовідносинах між невісткою та свекрухою розпочинався із дослідження впливу чинника ситуативної близькості на процес формування атракції.

За результатами опитування за допомогою авторської анкети – 9 (15%) респондентів із загальної вибірки дослідження, відповідаючи на запитання «Чи проживаєте ви разом?» відповіли ствердно, надалі цей результат підтверджується у відповіді «Я із свекрухою проживаю разом» на запитання «Оберіть твердження, яке відображає вашу ситуацію» – 9 (15%) респондентів відповіли ствердно; 16 (26,7 %) респондентів із цього запитання обрали відповідь «Ми живемо близенько одна від одної», що дозволяє стверджувати, що у лиш 41,7 % спостерігається територіальна близькість, тобто фактор територіальної або просторової близькості є слабо вираженим у сучасних умовах взаємовідносин між невісткою та свекрухою та становить числовий показник нижче середнього. Варто також зазначити, що результати дослідження базуються на суб’єктивному сприйнятті опитуваних територіальної близькості між невісткою та свекрухою.

Розділивши вище зазначені дані відповідно до сформованих двох груп вибірок: із високим та низьким рівнем атракції та з метою аналізу цих даних та з’ясування рівня впливу фактору територіальної та просторової близькості, зазначаю, що 4 (13,3 %) респонденти із високим рівнем атракції у взаємовідносинах вказують, що проживають разом зі свекрухою; 9 (30%) респондентів із високим рівнем атракції зазначають, що проживають близько від свекрухи та 17 (56,7 %) респондентів вказують про віддаленість проживання один від одного, тоді як у групі респондентів із низьким рівнем атракції 5 (16,7 %) респондентів зазначили, що проживають разом, 7 (23,3 %) опитаних вказали, що проживають близько від свекрухи та 18 (60 %) респондентів вказали, що проживають далеко від свекрух. Вплив чинника просторової або територіальної близькості на формування рівня атракції у взаєминах між невісткою та свекрухою презентований у таблиці 2.2.

Таблиця 2.2

**Чинник просторової або територіальної близькості**

|  |  |
| --- | --- |
| **Ступінь вираженості фактору територіальної або просторової близькості** | **Групи вибірки** |
| Із високим проявом атракції | Із низьким проявом атракції |
| Числове значення | Відсоткове значення | Числове значення | Відсоткове значення |
| Яскраво виражений (опитувані проживають разом) | 4 | 13,3 % | 5 | 16,7 % |
| Середньо виражений (опитувані проживають близько від свекрухи) | 9 | 30 % | 7 | 23,3 % |
| Слабо виражений (опитувані проживають далеко один від одного)  | 17 | 56,7 % | 18 | 60 % |

Отже, проаналізувавши результати, подані і таблиці 2.2. можна зробити висновок, що чинник територіальної або просторової близькості не відіграє важливої ролі у становленні атракції між невісткою та свекрухою, тому що, по-перше, у 58,3 % опитуваних він не спостерігається, по-друге, дані двох груп вибірки не мають значної різниці у числових показниках, зокрема, більш виражений ступінь чиннику територіальної або просторової близькості переважає за своїми показниками у групі із низьким рівнем атракції (на 3,4 % більше), тобто це відображає слабку негативну тенденцію впливу даного аспекту фактора на формування атракції у взаєминах невістки та свекрухи; середньо виражений ступінь чиннику переважає у групі із високим рівнем атракції (на 6,7 % більше), що відображає слабку тенденцію впливу зазначеного аспекту фактору територіальної та просторової близькості на формування атракції у діаді «невістка-свекруха»; слабо виражений ступінь даного чинника переважає у групі із низьким рівнем атракції (на 3,3 % більше), що відображає слабку негативну тенденцію впливу цього аспекту чинника на формування атракції. Простіше кажучи проживання невістки та свекрухи разом із ймовірністю у 3,4 % вплине негативно на формування атракції у їхніх взаємовідносинах, тобто кожна тридцята діада невістки та свекрухи ймовірно матимуть низький рівень атракції під впливом даного чинника; проживання невістки та свекрухи недалеко один від одного із ймовірністю 6,7 % вплине позитивно на формування атракції у взаєминах, тобто кожна п’ятнадцята діада свекрухи та невістки ймовірно матимуть високий рівень атракції за рахунок впливу даного аспекту чинника, а також, проживання невістки та свекрухи далеко одна від одної з ймовірністю 3,3 % вплине на формування низького рівня атракції у взаємовідносинах – приблизно кожна тридцята діада ймовірно матимуть низький рівень атракції під впливом даного аспекту чинника територіальної близькості.

Досліджуючи чинник частоти контактів між невісткою та свекрухою, ми з’ясували, що більшість опитуваних зазначає про рідкість зустрічей зі своїми свекрухами, у числовій характеристиці ця більшість становить 42 респонденти (70 %), серед них 17 респондентів (56,7 %) із групи вибірки з високим показником атракції у міжособистісних стосунках та 24 респонденти (80 %) – з низьким рівнем атракції. Інші 18 (30%) – зазначають про наявність високої частоти контактів між невісткою та свекрухою, серед них 13 опитуваних (43,3 %) з високим рівнем атракції та 6 опитаних (20 %) – з низьким рівнем атракції.

Контент-аналіз відповідей за даним критерієм дослідження показав, що 40 респондентів із 42, які зазначили про рідкість зустрічей з свекрухою у їхній життєвій ситуації, вважають, що частота контакту раз або двічі на місяць і рідше є проявом рідкості зустрічей, інші 2 зазначили, що частота контакту раз на тиждень характеризується як рідкість зустрічей зі свекрухою; 11 із 18 респондентів, які вказали про частотність зустрічей – зазначили, що частота зустрічей раз на тиждень і частіше є проявом частотності зустрічей, інші 7 зазначили, що частота зустрічей раз або двічі на місяць характеризує високий прояв частоти контактів зі свекрухою. Співставленні дані кількісної характеристики частоти контактів та якісної характеристики цього чинника презентовано у таблиці 2.3.

Таблиця 2.3

**Кількісні та якісні дані дослідження чинника частоти контактів**

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | Рідше, ніж раз на 2 місяці | Раз або двічі на місяць  | Раз на тиждень | Кожного дня | Рівень атракції |
| Низька частотність зустрічей | 8 (26,7 %) | 8(26,7 %) | 1(3,3 %) | 0(0 %) | Високий |
| 20(66,7 %) | 4(13,3 %) | 1(3,3 %) | 0(0 %) | Низький |
| Висока частотність | 0(0 %) | 6(20 %) | 3(10 %) | 4(13,3 %) | Високий |
| 0(0 %) | 1(3,3 %) | 1(3,3 %) | 3(10 %) | Низький |

Також за результатами дослідження ставлення невістки до таких характеристики, як: зовнішність, внутрішні позиції та принципи, стилі поведінки у взаємодії, а також, соціальний статус, кар’єра, вік, культурна та родинна приналежність – можна зробити висновок про переважання позитивного ставлення до соціального статусу, кар’єри, віку та культурної і родинної приналежності свекрухи у невісток із низьким рівнем атракції до свекрухи, що проявляється у 11 респондентів вибірки (36,7 %), у той час як у невісток із високим рівнем атракції переважає позитивне ставлення до внутрішніх позицій та принципів особистості свекрухи – проявляється у 15 респондентів вибірки (50 %). Це свідчить про значимість даних чинників для невісток у взаємовідносинах зі свекрухою за критерієм суб’єктивного оціночного ставлення.

Одним із соціально-психологічних чинників атракції у діаді «невістка-свекруха» за теоретичним аналізом є стиль поведінки у конфліктній ситуації. Для визначення стилів поведінки у конфліктних ситуаціях, які сприяють формуванню атракції між невісткою та свекрухою, було проведено емпіричне дослідження з метою визначити стилі поведінки особистості у конфліктних ситуаціях.

Результати цього дослідження показали, що у групі осіб із високим рівним атракції домінує компромісний стиль вирішення конфліктних ситуацій, у 22-х респонденти із 30 (73,3 %) визначено високі показники цього стилю поведінки, у інших 8-ми респондентів (26,7 %) визначено середні показники вираженості даного стилю поведінки у конфліктній ситуації. Серед інших високих показників виявлених у цій групі спостерігається уникнення як стилю поведінки у конфліктах, високий рівень прояву цього показника виявлена у 19-ти респондентів із 30, що становить 66,3 % групи вибірки з високим рівнем атракції між невісткою та свекрухою. Майже однакові результати прояву таких стилів поведінки як: пристосування та співробітництво. Пристосування як стиль поведінки у конфліктній ситуації є яскраво вираженим у 13 опитуваних (43,3 %), а співробітництва – 12 опитуваних (40 %). Також зазначимо, що у 7-ми респондентів спостерігається вираженість пристосування на середньому рівні, що становить 23,3 % та у 10-ти респондентів (33,3%) спостерігається низький показник цього стилю поведінки у ситуаціях конфлікту. Щодо показників співробітництва, то у 10-ти респондентів (33,3%) спостерігається показник середнього рівня прояву цього стилю у конфліктах, а у 8-ми опитуваних (27,7 %) – показник низького рівня прояв, тобто слабка вираженість даного стилю поведінки. Найнижчі показники серед стилів поведінки у ситуаціях конфлікту спостерігаються при виборі суперництва, лише у 5-ти респондентів (16,7 %) цей стиль поведінки домінуючим, тобто має найвищі кількісні показники, у 3-ьох респондентів (10%) спостерігається прояв цього стилю на середньому рівні та у 14-ти (46,7 %) – на низькому, також у 8-ми респондентів (26,7 %) виявлено нульові показники, що говорить про абсолютну не притаманність їм цього стилю поведінки. Результати стилів поведінки в конфліктних ситуаціях групи вибірки із високим рівнем атракції відображено у таблиці 2.4.

Таблиця 2.4.

**Показники рівнів прояву стратегій поведінки у конфліктній ситуації у групі вибірки із високим рівнем атракції**

|  |  |
| --- | --- |
| **Стиль поведінки у конфліктних ситуаціях** | **Рівень прояву**  |
| Високий | Середній | Низький |
| Суперництво | 5 (16,7 %) | 3 (10 %) | 14 (46,7 %) |
| Співробітництво | 12 (40 %) | 10 (33,3 %) | 8 (26,7 %) |
| Компроміс | 22 (73,3 %) | 8 (26,7 %) | 0 (0 %) |
| Уникнення | 19 (63,3 %) | 8 (26,7 %) | 3 (10 %) |
| Пристосування | 13 (43,3 %) | 7 (23,3 %) | 10 (33,3 %) |

Результати дослідження стилів поведінки у конфліктних ситуаціях у групі вибірки із низьким рівнем атракції показали, що найвищий рівень прояву спостерігається у таких стилях поведінки як компроміс, уникнення та пристосування. Компроміс із високими показниками проявляється у 17-ти респондентів (56,7 %), із середнім – у 9-ти респондентів (30 %), із низьким – у 4-ьох респондентів (13,3 %). Уникнення із високими показниками проявляється у 17-ти респондентів (56,7 %), із середнім – 7-ми опитуваних (23,3 %), із низьким – у 6-ти опитуваних (20 %). Пристосування із високими показниками проявляється у 16-ти респондентів (53,3 %), із середніми – у 5-ти опитуваних (16,7 %) та із низьким – у 9-ти респондентів (30 %). За вираженими тенденціями вибору компромісу, уникнення чи пристосування як стилю поведінки у конфліктних ситуаціях схожі у обох групах вибірки. Також, як і у попередній групі, суперництво має найнижчі показники прояву та нульові значення, серед них: високий рівень прояву спостерігається у 6-ти опитуваних (20 %), середній – у 5-ти респондентів (16,7 %), низький – у 10 опитуваних (33,3 %), також спостерігаються 9 респондентів у яких рівень прояву дорівнює нулю 9 (30 %).

Таблиця 2.5

**Показники рівнів прояву стратегій поведінки у конфліктних ситуаціях у групі вибірки із низьким рівнем атракції**

|  |  |
| --- | --- |
| **Поведінкові стратегії у конфліктних ситуаціях** | **Рівень прояву**  |
| Високий | Середній | Низький |
| Суперництво | 6 (20 %) | 5 (16,7 %) | 10 (33,3 %) |
| Співробітництво | 6 (20 %) | 19 (63,3 %) | 5 (16,7 %) |
| Компроміс | 17 (56,7 %) | 9 (30 %) | 4 (13,3 %) |
| Уникнення | 17 (56,7 %) | 7 (23,3 %) | 6 (20 %) |
| Пристосування | 16 (53,3 %) | 5 (16,7 %) | 9 (30 %) |

Результати дослідження впливу стилів поведінки у конфліктах на формування атракції із врахуванням домінуючих тенденцій та рівня атракції подано на рис. 2.1.

**Рис. 2.1.Стратегії поведінки у конфліктних ситуаціях**

Як ми можемо спостерігати на рис. 2.1., домінуюча тенденція вибору таких стилів поведінки у конфліктних ситуаціях, як компромісу та уникнення проявляється у респондентів двох груп вибірки: із високим та низьким рівнем атракції. Пристосування також проявляється на досить високому рівні у обох груп вибірки, у той час як суперництво є найменш вираженим способом поведінки у конфліктних ситуаціях обох груп вибірки, а от співробітництво має певні розбіжності у проявах груп респондентів із високим та низьким рівнем атракції: у невістки із високим рівнем атракції удвічі частіше обирають стратегію поведінки співробітництва у конфліктних ситуаціях порівняно із невістками із низьким рівнем атракції. Окрім поведінкових стратегій у конфліктних ситуаціях важливим чинником формування акт рації є переважаючі стилі взаємодії або типи відносин між невісткою та свекрухою.

За результатами дослідження у групі вибірки із високим рівнем атракції найвищі показники спостерігаються у таких стилях взаємодії, як: авторитарний, числовий показник якого становить 10 % найвищого значення (екстремальний показник) та 43,3 % високого значення (високий показник); дружелюбний, числовий показник якого становить 10 % найвищого значення та 36,7 % високого значення; альтруїстичний, числовий показник якого становить 33,3 % найвищого значення (екстремальний показник) та 33,3 % високого значення (високий показник). Результати дослідження стилів взаємодії групи вибірки із високим рівнем атракції подані у таблиці 2.6.

Таблиця 2.6

**Стилі взаємодії групи вибірки із високим рівнем атракції**

|  |  |
| --- | --- |
| **Стиль взаємодії** | **Рівень прояву** |
| Екстремальний | Високий | Помірний | Низький |
| Авторитарний | 3 (10%) | 13 (43,3%) | 11 (36,7 %) | 3 (10 %) |
| Егоїстичний | 0 (0 %) | 6 (20 %) | 16 (53,3 %) | 8 (26,7 %) |
| Агресивний | 1 (3,3 %) | 5 (16, 7 %) | 20 (66,7 %) | 4 (13,3 %) |
| Підозрілий | 0 (0 %) | 8 (26,7 %) | 11 (36,7 %) | 11 (36,7 %) |
| Підпорядкування | 4 (13,3 %) | 7 (23,3 %) | 14 (46,7 %) | 5 (16,7 %) |
| Залежний | 0 (0 %) | 10 (33,3 %) | 18 (60 %) | 2 (6,7 %) |
| Дружелюбний | 3 (10 %) | 11 (36,7 %) | 14 (46,7 %) | 2 (6,7 %) |
| Альтруїстичний | 10 (33,3 %) | 10 (33,3 %) | 6 (20 %) | 3 (10 %) |

Дослідження стилів взаємодії дозволяє також визначити особливості взаємодії за шкалою «домінування – підкорення». Згідно із даними дослідження за шкалою «домінування – підкорення» у групі вибірки із високим рівнем атракції переважає домінування, яке спостерігається у 19-ти респондентів вибірки (63,33 %), натомість підкорення переважає у 8-ти респондентів вибірки (26,67 %), у трьох респондентів (10,00%) спостерігаються нульові значення за шкалою, що говорить про відсутність вираженості домінування або підкорення у їхньому стилі поведінки. Результати дослідження за шкалою «домінування – підкорення» подано у таблиці 2.7.

Таблиця 2.7

**Шкала «домінування – підкорення»**

|  |
| --- |
| **Домінування** |
| Рівень вираженості | Числовий показник  | Відсоткове співвідношення |
| Екстремальний | 1 | 3,33% |
| Високий | 3 | 10,00% |
| Помірний | 9 | 30,00% |
| Низький | 6 | 20,00% |
| 0 | 3 | 10,00% |
| Низький  | 0 | 0,00% |
| Помірний | 5 | 16,67% |
| Високий | 2 | 6,67% |
| Екстремальний | 1 | 3,33% |
| Підкорення |
| Загальне значення | Домінування 19 (63,33 %)Підкорення 8 (26,67 %) |

Окрім цього дослідження стилів міжособистісної взаємодії дозволило нам проаналізувати поведінку невісток із групи вибірки із високою атракцією за шкалою «дружелюбність – агресивність», результати цього аспекту дослідження показали переважання дружелюбності у 18-ти респондентів вибірки, що становить 60 %, натомість агресивність переважає у 8-ми респондентів (26,67 %), 4 респонденти отримали нульові показники, що становить 13,3 %.

Таблиця 2.8

**Шкала дружелюбність – агресивність**

|  |
| --- |
| **Дружелюбність** |
| Рівень вираженості | Числовий показник  | Відсоткове співвідношення |
| Екстремальний | 5 | 16,67% |
| Високий | 7 | 23,33% |
| Помірний | 4 | 13,33% |
| Низький | 2 | 6,67% |
| 0 | 4 | 13,33% |
| Низький  | 2 | 6,67% |
| Помірний | 3 | 10,00% |
| Високий | 3 | 10,00% |
| Екстремальний | 0 | 0,00% |
| Агресивність |
| Загальне значення | Дружелюбність 18 (60 %)Агресивність 8 (26,67 %) |

Характеризуючи стилі поведінки групи вибірки із низьким рівнем атракції за результатами дослідження, можемо зазначити, що альтруїстична, авторитарна та дружелюбна поведінка також має найвищий рівень прояву. Числова характеристика авторитарного стилю взаємодії становить 20 % екстремального рівня прояву, що виражається у 6-ти респондентів вибірки та 36,7 % високого рівня прояву, що виражається у 11-ти респондентів; дружелюбний стиль взаємодії проявляється у 7-ми респондентів та становить 23,3 % вираженості екстремального рівня прояву та у 11-ти респондентів становить 36,7 % вираженості високого рівня прояву, альтруїстичний стиль взаємодії проявляється у 13-ти респондентів найвищого рівня прояву, що становить 43,3 % екстремального рівня прояву, та проявляється у 9-ти респондентів на високому рівні, що становить 30 % високого рівня прояву.

Результати дослідження стилю взаємодії групи вибірки із низьким рівнем атракції презентовано у таблиці 2.9.

Таблиця 2.9

**Стиль взаємодії групи вибірки із низьким рівнем атракції**

|  |  |
| --- | --- |
| **Стиль взаємодії** | **Рівень прояву** |
| Екстремальний | Високий | Помірний | Низький |
| Авторитарний | 6 (20 %) | 11 (36,7 %) | 9 (30 %) | 4 (13,3 %) |
| Егоїстичний | 2 (6,7 %) | 3 (10 %) | 16 (53,3 %) | 9 (30 %) |
| Агресивний | 1 (3,3 %) | 8 (26,7 %) | 17 (56,7 %) | 4 (13,3 %) |
| Підозрілий | 1 (3,3 %) | 11 (36,7 %) | 13 (43,3 %) | 5 (16,7 %) |
| Підпорядкування | 4 (13,3 %) | 11 (36,7 %) | 11 (36,7 %) | 3 (10 %) |
| Залежний | 3 (10 %) | 12 (40 %) | 13 (43,3 %) | 2 (6,7 %) |
| Дружелюбний | 7 (23,3 %) | 11 (36,7 %) | 10 (33,3 %) | 2 (6,7 %) |
| Альтруїстичний | 13 (43,3 %) | 9 (30 %) | 4 (13,3 %) | 4 (13,3 %) |

Дослідження переважаючих стилів міжособистісної поведінки групи вибірки із низьким рівнем атракції за шкалою «домінування – підкорення» дозволяє презентувати такі результати: із незначною перевагою домінуючим є стиль взаємодії – підкорення, числова характеристика якого становить 46,7 % групи вибірки та спостерігається у 14-ти респондентів, у той час як домінування становить 43,3 % та спостерігається у 13-ти респондентів вибірки; 3 респонденти за даною шкалою, у яких спостерігаються нульові показники, не мають вираженості поведінки ні домінування, ні підкорення. Результати стилів міжособистісних відносин за шкалою «домінування – підкорення» подано у таблиці 2. 10.

Таблиця 2.10

**Шкала домінування – підкорення**

|  |
| --- |
| **Домінування** |
| Рівень вираженості | Числовий показник  | Відсоткове співвідношення |
| Екстремальний | 3 | 10,00% |
| Високий | 3 | 10,00% |
| Помірний | 3 | 10,00% |
| Низький | 4 | 13,33% |
| 0 | 3 | 10,00% |
| Низький  | 5 | 16,67% |
| Помірний | 6 | 20% |
| Високий | 1 | 3,33% |
| Екстремальний | 2 | 6,67% |
| Підкорення |
| Загальне значення | Домінування 13 (43,33 %)Підкорення 14 (46,67 %) |

Дослідження стилів поведінки у міжособистісних взаємовідносинах групи вибірки із низьким рівнем атракції було також проведено за шкалою «дружелюбність – агресивність», результати дослідження показують, що дружелюбність є домінуючим стилем поведінки цієї групи вибірки, оскільки він проявляється у 22-ох респондентів вибірки та становить 73,3 %, тоді як агресивність проявляється у семи респондентів (23,33 %), один із респондентів отримав нульові показники, що дозволяє стверджувати про відсутність вираженості поведінкових проявів дружелюбності та агресивності. Результати дослідження стилів міжособистісних взаємин за шкалою «дружелюбність – агресивність» подано у таблиці 2.11.

Таблиця 2.11

**Шкала дружелюбність – агресивність**

|  |
| --- |
| **Дружелюбність** |
| Рівень вираженості | Числовий показник  | Відсоткове співвідношення |
| Екстремальний | 8 | 26,67% |
| Високий | 2 | 6,67% |
| Помірний | 6 | 20% |
| Низький | 6 | 20% |
| 0 | 1 | 3,33% |
| Низький  | 5 | 16,67% |
| Помірний | 0 | 10,00% |
| Високий | 0 | 10,00% |
| Екстремальний | 2 | 6,67% |
| Агресивність |
| Загальне значення | Дружелюбність 22 (73,3 %)Агресивність 7 (23,33 %) |

Отже, високі показники стилів поведінки у міжособистісних відносинах як у групі із високим рівнем атракції, так і в групі з низьким – спостерігаються за такими октантами: «дружелюбність», «альтруїстичність», «авторитарність». Результати дослідження стилів міжособистісних взаємин за шкалами «домінування-підкорення», «дружелюбність-агресивність» показують, дружелюбність переважає у обох групах вибірки, тоді, домінування переважає у групі вибірки із високим рівнем атракції, а підкорення – у групі вибірки із низьким рівнем атракції.

За результатами дослідження ціннісних орієнтацій було виявлено, що у групі вибірки із високим рівнем атракції переважають цінності безпеки, самостійності та доброти, ці цінності характеризуються як нормативні ідеали, які відображають прагнення індивіда, але не обов’язково реалізуються у поведінці особистості. Результати дослідження ціннісних орієнтацій групи вибірки із високим рівнем атракції подано у таблиці 2.12.

Таблиця 2.12

**Ціннісні орієнтації особистості у групі із високим рівнем атракції**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **№ з/п** | **Ціннісні орієнтації** | **Ранг** |
| 1. | Конформність | 5 |
| 2. | Традиції | 8 |
| 3. | Доброта  | 3 |
| 4. | Універсалізм | 6 |
| 5. | Самостійність | 2 |
| 6. | Стимуляція | 10 |
| 7. | Гедонізм | 7 |
| 8. | Досягнення | 4 |
| 9. | Влада | 9 |
| 10. | Безпека | 1 |

Також за результатами дослідження ціннісні орієнтації групи вибірки із високим рівнем атракції, які є нормативними ідеалами співпадають із цінностями «профілю особистості», тобто тими цінностями, які реалізуються у поведінці досліджуваних, окрім трьох, зазначених вище цінностей, проявляється також цінність універсалізму.

Отже, показники результатів емпіричного дослідження показують прояви соціально-психологічних чинників у взаємовідносинах між невісткою та свекрухою, що проявляється при співставленні результатів двох групи вибірки із високим та із низьким рівнем атракції.

**2.3. Психологічні рекомендації щодо покращення взаємовідносин невістки та свекрухи за відсутності високого рівня прояву атракції у діаді «невістка-свекруха»**

За результатами емпіричного дослідження соціально-психологічних чинників формування атракції між невісткою та свекрухою нами було виявлено, що невістки із високим рівнем атракції щодо свекрух схильні до використання більшою мірою компромісу та співробітництва, що менше характерне для невісток із низьким рівнем атракції, базуючись на зазначених результатах можемо рекомендувати для підвищення рівня атракції розвивати навички розгляду конфліктних ситуацій зі сторони аналізу своїх бажань та потреб із одночасним врахуванням бажань та потреб свекрухи, якщо обидві сторони дійшли до розуміння, що задовольнити усі свої вимоги вони не можуть, тоді рекомендується розглянути можливість часткового задоволення вимог кожного, при цьому акцентуючи саме на здобутках, а не на втратах, що характерне для такої стратегії вирішення конфліктів, як компромісу, також рекомендується з'ясувати, чи є можливість задовільнити усі бажання та потреби, попрацювавши спільно над власними проблемами, що характерно для співробітництва, у той же час, не рекомендується нехтувати своїми власними вимогами, щоб створити можливість задоволення потреб партнером взаємодії або ж виконувати вимоги свекрухи не врахувавши своїх, оскільки це негативно впливає на формування атракції у взаєминах. Варто також зазначити, що усі зазначені рекомендації потрібно втілювати із врахуванням реальної ситуації взаємодії та особливостей протікання конфлікту.

Конфліктні ситуації становлять лиш певну частину взаємин особистісної взаємодії невістки та свекрухи, тому особливої уваги потребує також такий аспект взаємодії невістки та свекрухи, який характеризується їхнім звичними особливостями поведінки та спілкування. Щодо цього аспекту нами також було виведено психологічні рекомендації конструктивної взаємодії, які базуються на результатах емпіричного дослідження соціально-психологічних чинників атракції у діаді «невістка-свекруха».

До таких рекомендацій належать:

* при взаємодії невістки та свекрухи із низьким рівнем атракції у взаєминах не варто власним прагненням допомогти, приносити в жертву свої інтереси, приймати на себе одноосібну відповідальність за особливості цих взаємин, оскільки це характеризує високий рівень прояву такого стилю поведінки як альтруїстичність, що може негативно вплинути на формування атракції у взаєминах; натомість потрібно розділяти відповідальність із партнером взаємодії, тобто свекрухою, дозволяючи їй проявляти рівнозначну участь у вирішенні повсякденних питань;
* варто уникати орієнтації на соціальне схвалення при взаємодії із свекрухою та в результаті придушувати свої власні думки та погляди, які не співпадають із поглядами свекрухи, надмірна дружелюбність також може негативно відобразитися на процесі формування атракції; натомість варто спробувати твердо представити власні позиції, не відкидаючи при цьому право свекрухи мати власну думку щодо цього;
* у взаєминах із свекрухою рекомендується не вдаватися до надмірної поступливості, оскільки високий прояв підпорядковування також може негативно вплинути на процес формування атракції; замість цього варто провести чітко визначену межу, яка визначатиме, де можна поступитися, а де не варто, при цьому необхідно поважати особисті рішення свекрухи;
* з іншого боку прояв владної позиції у відносинах зі свекрухою також може призвести до небажаних наслідків у процесі формування атракції, варто пам’ятати, що кожен має право на власну позицію та на реалізацію своїх цілей чи втіленню своїх потреб та бажань.

Порозумітися зі свекрухою також допоможе пошук спільних ціннісних орієнтацій, оскільки це може бути об’єднуючим фактором та позитивно відобразиться на процесі формування атракції та, у свою чергу, сприятиме конструктивній взаємодії у відносинах між невісткою та свекрухою.

Отже, задля формування конструктивних взаємин невістки та свекрухи, потрібно сприяти розвитку атракції у взаємовідносинах, що можна реалізувати дотримуючись зазначених рекомендацій.

Тренінгову програму розроблено з метою створення умов для розвитку навичок конструктивної взаємодії у діаді «невістка-свекруха».

Завдання програми:

* спонукання учасників до самоаналізу, самопізнання та саморозкриття;
* покращення комунікації між невісткою та свекрухою;
* розвиток навичок конструктивного способу вирішення конфліктних ситуацій;
* розвиток взаєморозуміння і толерантного ставлення до особистості партнера взаємодії.

Методи реалізації: груповий тренінг.

Технологія реалізації. Програма складається з 3 занять, які розраховані на три дні.

Очікувані результати:

* розвиток комунікативних навичок;
* вдосконалення вмінь самовираження;
* визначення ефективних способів вирішення конфліктів та засвоєння навичок їх використання;
* покращення взаєморозуміння між учасниками взаємодії;
* формування толерантного ставлення до особистості партнера взаємодії.

Аудиторія. Тренінг розрахований на аудиторію невісток та свекрух віком від 20 до 45 років.

Число учасників групи: не більше 8 пар невісток та свекрух (16 осіб).

Тренінг складається із 4 блоків:

Заняття №1. Вступне заняття: особливості комунікації учасників тренінгу.

Тривалість заняття: 120 хв.

Основні завдання:

1. Знайомство з учасниками тренінгу;
2. Обговорення групових правил роботи;
3. Створення атмосфери довіри та безпеки;
4. Розвиток комунікативних навичок.

Заняття №2. Розвиток толерантності у взаємодії невістки та свекрухи.

Тривалість заняття: 160 хв.

Основні завдання:

1. Визначення різних аспектів прояву особистості кожного учасника.
2. Формування атракції у відносинах невістки та свекрухи

Заняття №3. Стилі взаємодії у конфліктних ситуаціях.

Тривалість заняття: 120 хв.

Основні завдання:

1. Ознайомлення зі способами поведінки у конфліктних ситуаціях;
2. Визначення ефективності власних стратегій поведінки у конфліктних ситуаціях у діаді «невістка-свекруха».
3. Засвоєння конструктивних стратегій вирішення конфліктів.

Заняття № 4. Завершальне заняття: активізація отриманих навичок.

Тривалість заняття: 100 хв.

Основні завдання:

1. Закріплення отриманих навичок конструктивної поведінки;
2. Аналіз особистої зони розвитку – над чим ще потрібно попрацювати і яким чином це можна досягнути.

Зміст роботи

Заняття №1. Вступне заняття: особливості комунікації учасників тренінгу.

Мета: сприяння відкритому спілкуванню учасників, створення сприятливої атмосфери в групі для подальшої роботи, поліпшення навиків комунікації.

Хід роботи

1. Ознайомлення, встановлення контакту із учасниками (2-3 хв.).

Зміст роботи: учасники підписують бейджик собі та за необхідності допомагають підписати його іншим учасникам. Тренер говорить всуне слово: «Рада вітати вас на нашому тренінгу, сподіваюся ви отримаєте бажане від наших занять, я можу із впевненістю сказати, що ваші зусилля докладені сьогодні до нашого заняття відкриють для вас нові можливості у взаємовідносинах».

Необхідні матеріали: бейджики, маркери.

2. Вправа «Розмотай клубочок» (5 хв.).

Завдання:

знайомство учасників;

формування сприятливої для роботи атмосфери групи.

Зміст роботи: тренер, переходячи від вступного слова представляється, говорить про себе декілька слів, висловлює емоційне своє налаштування на сьогоднішнє заняття, коротенько описує очікування то передає клубок комусь із учасників, розмотуючи його та залишаючи початок нитки собі, цим самим заохочуючи до побідну поведінку серед учасників. За необхідності тренер нагадує учасникам, що вони повинні представитися, розповісти про емоційне налаштування на заняття та коротко описати свої очікування, при цьому розмотуючи клубок ниток та після завершення розповіді передає комусь із учасників.

Необхідні матеріали: великий клубок ниток.

3. Вправа «Мої очікування» (5 хв.).

Завдання: зафіксувати власні очікування щодо тренінгового заняття на листочках та прикріпити на дошку.

Необхідні матеріали: листочки, ручки, дошка для заміток.

4. Вправа «Правила групи» (10 хв.).

Завдання: обговорити правила групи, сформувати список правил тренінгової групи та записати їх на дошці.

Необхідні матеріали: маркери, дошка для заміток.

5. Вправа «Пересядьте хто…» (7 хв.).

Завдання:

розділити уже сформовані пари учасників;

залучити учасників до активності;

сформувати сприятливу атмосферу у групі.

Зміст завдання: тренер встає зі свого місця та забирає свій стілець в бік, далі він задає певну умову, наприклад, «пересядьте хто любить каву» та займає один зі стільців, які звільнилися, спрямовуючи учасники, який залишився без стільця задати свою умову для того, щоб інші пересіли.

6. Вправа «Від «Я» до «Ти»» (15 хв.).

Завдання:

розвиток навичків комунікації у групі;

спонукання до саморозкриття учасників тренінгу;

розвиток емпатії та здатності відчувати іншого.

Зміст роботи: тренер ділить групу на пари. Учасники розповідають один одному про себе, потім обмінюються бейджиками. Один представник пари, з бейджиком іншого, стає за спинкою стільця партнера (за бажанням – кладе останньому руки на плечі). Представляється: «Я, (називає ім’я партнера), працюю там-то (посада, компанія). «…» Буду радий відповісти на Ваші запитання». Решта учасників задають питання з найрізноманітніших галузей, професійних і особистих. Учасник, який відповідає, повинен відповісти незалежно чи знає він точну відповідь чи ні. Після проведення людина, що сидить на стільці, за яку щойно відповідали, ділиться з групою – який був відсоток влучень. Побувати у двох «ролях» повинен кожен учасник.

7. Кава-брейк (10 хв.).

Завдання:

створити можливості для неформального спілкування учасників;

відпочити та стимулювати до відпочинку інших учасників.

8. Вправа «Як ми схожі!» (20 хв.).

Завдання:

потренувати навички спілкування;

 краще пізнати один одного і самих себе;

обговорити проблеми встановленням контакту.

Зміст роботи: учасники повертаються на свої початкові місця або групуються по групах невістка та свекруха, які прийшли на тренінг вдосконалювати власні відносини. Кожна пара повинна знайти і записати по 15 характеристик, які відповідають їм обом. Не можна писати загальнолюдські відомості, такі як «у мене дві ноги». Можна вказати, наприклад, рік народження, місце навчання, хобі та психологічні характеристики. Далі учасники обговорюють у парах зазначені характеристики.

Групове обговорення:

Легко або складно було виконувати цю вправу?

Чи легко було шукати спільне із невісткою чи свекрухою?

Із чим погоджуєтеся, із чим не погоджуєтеся?

Що вас здивувало?

Чи виникали якісь труднощі при встановленні контакту з партнером взаємодії?

9. Вправа «Сліпий та поводир» (35 хв.).

Завдання:

сприяти конструктивній взаємодії учасників тренінгу;

демонстрація можливості покладатися на партнера взаємодії.

Зміст роботи: тренер пропонує усім учасникам процесу створити перешкоди серед кімнати: порозсувати стільці, поставити перегородку із ниток та скотчу поставити сумки, дошки, інші предмети у кімнаті, так, щоб пройти вздовж кімнати по прямій лінії не було можливості. Далі тренер пропонує невісткам та свекрухам одній обрати на себе роль поводиря, іншій зав’язати очі шарфом. Поводир повинен провести зі пункту А до пункту Б, які тренер встановить у куточках кімнати, при цьому вести людину можна лиш вказуючи їй, куди потрібно рухатися. Після досягнення цілі, учасники обмінюються ролями.

Групове обговорення:

Чи було комфортно у цих ролях?

Що давалося найважче?

Які емоції викликало виконання цієї вправи?

Чи є щось, що ви хочете сказати невістці чи свекрусі?

10. Вправа «Шерінг» (10 хв.).

Завдання для обговорення

 що вдалося здобути за сьогоднішнє заняття;

спів ставити свої досягнення та очікування від заняття;

чи виникли цікаві думки, інсайти, щодо сласних відносин зі свекрухою чи невісткою;

що найважче давалося під час заняття;

із чим покидаєте (із якими емоціями, почуттями, думками) сьогодні тренінгові заняття.

11. Домашнє завдання: написати лист до невістки чи свекрухи, де висвітлити те, за що можемо бути вдячні.

Заняття №2. Розвиток толерантності у взаємодії невістки та свекрухи.

Мета: формування толерантного ставлення один до одного у взаєминах невістки та свекрухи.

Хід роботи

1. Обговорення домашнього завдання у групі: (15 хв.).

Які були труднощі?

Які емоції були спочатку?

Чи змінилися емоції після завершення написання листа?

Що ви хочете зробити із цим листом зараз?

2. Вправа «Ланцюжок» (5 хв.).

Завдання:

отримати позитивне налаштування на роботу в групі;

розвиток групової згуртованості.

Зміст роботи: учасники групуються та вистроюються у шеренгу за певними ознаками, наприклад, за місяцями народження у чотирьох порах року: чотири шеренги учасників, вистроєні за датою народження (днем та місяцем: від 01.12 до 28.02.)

3. Вправа «Що у моєму житті означає толерантність» (10 хв.).

Завдання:

з’ясування індивідуального значення толерантності для кожного учасники процесу;

визначити загальне розуміння групи цього терміну.

Зміст роботи: учасники по черзі висловлюються щодо розуміння поняття «толерантності» та щодо її прояву у власному житті.

4. Вправа «Характеристика толерантної особистості» (10 хв.).

Завдання:

визначити якості, які характеризують толерантну особистість.

Зміст роботи: учасники записують якості, які на їхню думку є у толерантної особистості та обговорюють свої судження у групі.

5. Вправа «Чарівна крамничка» (10 хв.).

Завдання:

проаналізувати, яких якостей нам бракує для того, щоб бути толерантним і наскільки важливими є для нас ці якості у повсякденному житті.

Зміст роботи: учасники уявляють тренера власником чарівної крамнички, у якій знайдеться все, чого душа забажає, учасники можуть придбати будь-яку якість у цій крамничці, але за це їм потрібно буде віддати щось взамін, наприклад, якість, яка у них уже, певні ресурси або будь-що інше і якщо власник крамнички вирішить, що обмін рівноцінний, то обмін буде здійснено.

6. Кава-брейк (10 хв.).

7. Вправа «Чорне і біле» (30 хв.).

 Завдання:

- самопізнання;

- усвідомлення наявності позитивних і негативних сторін в кожній людині;

- усвідомлення власних позитивних і негативних якостей.

Матеріали: дошка, поділений на дві колонки , позначені зверху як «+» і «-»; фломастери; по 5 білих і 5 чорних карток на кожного учасника; чорна коробочка або мішок.

Зміст роботи. Учасники сидять у колі. Тренер роздає учасникам по 10 карток, п'ять з яких з одного боку чорного кольору. Тренер пропонує написати на кожній з них по одній своїй якості, причому на білих потрібно писати ті якості, які подобаються як самому учаснику, так і оточуючим його людям, а на чорних – ті, які йому неприємні і заважають у спілкуванні з людьми. Картки не підписуються. Коли все заповнено, учасники складають свої чорні картки в мішок, а білі залишають у себе. Потім учасники зачитують свої позитивні якості і при бажанні розповідають про них докладніше. Ведучий просить когось із групи записувати позитивні якості на дошці у колонку зі знаком «+» і їх «вагу» - цифру, яка показує, скільки учасників приписали собі це якість. Сам же ведучий в цей час перемішує чорні картки в мішечку і приступає до аналогічного заповнення колонки, позначеної знаком «-». Після закінчення цього етапу ведучий оголошує, що записані на дошці якості можна розглядати в цілому як психологічний автопортрет групи. Учасники групи уважно розглядають позитивні та негативні групові «автопортрети» і приступають до обговорення.

Групове обговорення:

- Як можна в цілому охарактеризувати вашу групу?

- Чи згодні ви з тим, що кожному з вас і вашу групу в цілому притаманні як позитивні, так і негативні якості?

- Про які свої сторони було легше писати – про сильні чи слабкі?

8. Вправа «Продай недолік невістки чи свекрухи» (25 хв.).

Завдання:

визначити, що негативні характеристики також можуть бути корисними у певних ситуаціях.

Зміст роботи: учасникам потрібно прорекламувати недолік партнера взаємодії, щоб хтось із групи захотів його придбати.

Групове обговорення:

- Як почувала себе невістка чи свекруха, коли її недолік продавали?

- Що нового у результаті цієї вправи для себе відкрили?

9. Кава-брейк (10 хв.).

10. Вправа «Як поставити себе на місце іншого?» (20 хв.).

Завдання:

- розвиток у учасників навичок емпатії;

- усвідомлення необхідності емпатійного ставлення до інших.

Зміст роботи: тренер говорить учасникам, що дуже важливо вміти поставити себе на місце іншого, доторкнутися до його почуттів і безоціночно прийняти їх. Учасникам пропонується розбитися на пари і розміститися по кімнаті так, щоб пари могли розмовляти, не заважаючи один одному. У парах один з учасників першим розповідає про яке-небудь випадок зі свого життя, коли він відчував якісь інтенсивні почуття. Причому треба намагатися не називати ці почуття, а фіксуватися переважно на фактах. Другий учасник, який виступає в ролі слухача, повинен, уважно вислухавши співрозмовника, висловити припущення щодо його переживань. Оповідач висловлює свою згоду або незгоду з припущеннями, при бажанні дає уточнення або пояснення, при цьому не називаючи почуття. Слухач має можливість уточнити своє припущення, після чого знову повинен отримати зворотній зв'язок від оповідача, і так доти, поки почуття не буде названо точно. Потім учасники міняються ролями.

Групове обговорення:

- Що допомогло вам краще зрозуміти оповідача і його переживання?

- Як вам здається, наскільки важливо повідомляти співрозмовника ваші враження про його почуття?

11. Вправа «Шерінг» (10 хв.).

Завдання:

- підвести підсумки тренінгового заняття;

- зазначити, як збираєтеся втілювати отримані навички у повсякденному житті.

Зміст роботи: учасники діляться власними враженнями, емоційними станами та обговорюють свої невдачі, досягнення і план реалізації отриманих навичок.

12. Домашнє завдання: пройти тест визначення стратегій поведінки у конфліктних ситуаціях та дізнатися переважаючі стратегії вирішення конфліктів.

Заняття №3. Стилі взаємодії у конфліктних ситуаціях.

Мета: проаналізувати власні способи поведінки у конфліктах, визначити та навчитися ефективних способів поведінки у конфліктних ситуаціях.

Хід роботи

1.Вправа «Привітання на сьогоднішній день». (5 хв.).

Завдання:

залучити учасників до спільної діяльності;

створити позитивну атмосферу діяльності у групі.

Зміст роботи: почнемо нашу роботу з висловлювання один одному побажання на сьогоднішній день. Учасники тренінгу кидають м’яч обраному учаснику і говорять йому своє побажання, потім цей учасник передає м’яч іншому також говорячи побажання і т д.

2. Вправа «Мої очікування» (5 хв.).

Завдання:

визначити основні очікування щодо сьогоднішнього тренінгового заняття.

Зміст роботи: учасники записують свої очікування та обговорюють у групі за бажанням, листочки із очікуванням складають і відкладають у бік.

3. Інформаційна вставка (10 хв.).

Вступне слово: тренер пригадує правила роботи у групі, описує завдання сьогоднішнього заняття.

Основна частина «Стратегії поведінки у конфліктних ситуаціях».

К. Томас провів аналіз базових патернів поведінки при конфліктах та склав 5 найбільш значущих стратегій, які можуть бути застосовні у реальному житті: суперництво, пристосування, уникнення, компроміс і співробітництво. Розберемо детальніше кожну з основних стратегії поведінки людей в конфліктних ситуаціях.

Суперництво (протиборство)

Суперництво – модель виходу з конфлікту, при якій особистість робить спроби до досягнення тільки власних інтересів, вимагаючи можливостей до задоволення цих інтересів від іншої людини. Іншими словами – людина відстоює свою позицію абсолютно всіма широкодоступними засобами. Дотримуючись даної тактики, значимий виграш для одного, вказує на повний розгром для іншого.

Пристосування

Пристосування, як конкретна стиль поведінки у випадку конфліктної ситуації, описує готовність відкласти на задній план свої вимоги та інтереси та погодитися на поступки. Ця стратегія вирішення конфліктних ситуацій характеризується вимушеним або самовільним відстороненням від суперечки та подальша відмова від своїх позицій.

Ухилення (уникнення)

Суть стратегії уникнення полягає у спробі перенести конфлікт і визнання серйозних рішень на майбутнє. Суб’єкт не захищає свою інтереси, але і не висловлює уважність до цілей опонента.

Компроміс

Така стратегія у вирішенні конфлікту характеризується частковим задоволенням потреб обох сторін, при цьому акцент робиться на здобутках, а не на втратах.

Співробітництво (співпраця)

Така стратегія поведінки характеризується пошуком спільних рішень для максимального задоволення потреб обох сторін.

4. Мозковий штурм «Причини виникнення конфліктних ситуацій» (15 хв.).

Завдання:

з’ясувати причини виникнення конфліктних ситуацій;

проаналізувати та синтезувати основні, визначені причини поведінки у конфліктних ситуаціях.

Зміст роботи: учасники записують на листочках усі можливі причини виникнення конфліктних ситуації, після чого обговорюють їх у групі, тренер записує зазначені учасниками причини виникнення конфліктів після чого учасники узагальнюють вказані причини.

5. Вправа «Способи реакції на конфліктогени» (15 хв.).

Завдання:

визначити можливі способи реакції на конфліктогени, продемонструвати їх практично;

проаналізувати власні способи реакції на конфліктогени;

засвоїти нові особливості поведінки.

Зміст роботи: тренер роз’яснює значення поняття «конфліктоген», зазначає його вплив на розвиток конфлікту та демонструє це на прикладах роботи із групою. Учасники діляться по парах, визначають конфліктогени і почергово демонструють один одному способи реакції на них за нейтральним, конфліктним та асертивним способом поведінки, далі обговорюють це між собою, а також у групі.

6. Кава-брейк (10 хв.).

7. Вправа «Поведінка у конфліктах» (35 хв.).

Замітка: пам’ятати про провило Я-висловлювань та правило прояву поваги до особистості іншого

Завдання:

визначити складні конфліктні ситуації із особистого досліду;

проаналізувати ці ситуації.

Зміст роботи: учасники діляться у групи із 4 людей, по дві пари невісток та свекрух, невістки та свекрухи визначають для себе одну конфліктну ситуацію, у якій вони були учасниками і яка залишила за собою неприємні враження один про одного, перша пара розказує про цю ситуацію у їхній підгрупці, після чого наступна пара намагається зобразити цю ситуацію так, щоб учасники, які її задавали мали можливість поспостерігати за собою зі сторони, учасникам можна поправляти «акторів» під час їхньої сценки, але потрібно зберігати позицію стороннього спостерігача і не вступати у конфліктну ситуацію. Після обговорення у підгрупці пари міняються місцями.

Групове обговорення:

1. Які думки, бажання виникали під час виконання вправи?

2. Який емоційний стан переважав?

3. Чи вдалося проаналізувати свою поведінку зі сторони? Що нового для себе почерпнули?

4. Який емоційний стан у вас зараз?

8. Вправа «Мій внутрішній стан» (15 хв.).

Завдання:

вивільнити емоції, що переважають у власному емоційному стані

Зміст роботи: учасникам потрібно зобразити за допомогою олівців, фарб та маркерів на листочку свої внутрішні переживання, після чого продемонструвати малюнок у групі, яка спробує вгадати емоції, зображені на папері.

Групове обговорення: як змінився емоційний стан?

9. Вправа «Шерінг» (15 хв.).

Завдання:

підвести підсумки пройденого тренінгового заняття, аналіз невдач і досягнень,

проаналізувати те, над чим ще потрібно попрацювати, які навички ще потрібно вдосконалити, а також, визначити шляхи вдосконалення власних навичок;

прощання із учасниками тренінгу.

Заняття № 4. Завершальне заняття: активізація отриманих навичок.

Мета заняття: актуалізувати отримані знання, закріпити конструктивну поведінку у взаємодії невістки та свекрухи.

Хід роботи

1. Вступне слово тренера (5-10 хв.).

Завдання:

налаштувати групу на активну роботу;

пояснити основні завдання заняття.

Тренер вітається з учасниками, зазначає, що це – останнє тренінгові заняття, яке дає можливість закріпити конструктивну поведінку у взаєминах невістки та свекрухи, висловлює побажання учасникам щодо успішності результатів роботи на даному занятті.

2. Вправа «Телепати» (5 хв.).

Хід проведення: учасники розбиваються на пари. Пари сідають на стільці спинами один до одного. Не подаючи сигналів, тричі спробувати одночасно обернутись і подивитись один на одного. Після завершення учасники обговорюють вправу: вдалося чи не вдалося встановити «телепатичний зв’язок» і як з приводу цього почуваються учасники.

3. Вправа «Долонька добрих слів» (5 хв.).

Необхідні матеріали: папір, фломастери

Хід проведення: Потрібно створити групи по 6 осіб. Кожен учасник на аркуші паперу малює свою долоню і пише на ній своє ім’я. На пальцях цієї долоні кожен учасник групи повинен написати позитивну якість чи рису характеру цієї людини. Долоні повертаються власникам.

4. Вправа «Перетягування газети» (10 хв.).

Завдання:

створити для учасників конфліктну ситуацію;

сприяти до розв’язання цієї ситуації.

Зміст роботи. Невістки та свекрухи групуються, отримують по газеті і згортають її в трубочку, стають на відстані 1 м один від одного, піднімають одну ногу і притримують її рукою. Вільною рукою вони беруть трубочку з газети і починають її перетягувати, прагнучи вивести один одного з рівноваги, але при цьому не порвати газету.

Групове обговорення:

Що давалося найважче?

Чи задоволені ви результатом цієї вправи?

Чи можете ви провести аналогії зі створеною ситуацією та ситуаціями у вашому житті?

Чи був вас спосіб вирішення конфліктних ситуації ефективним?

5. Вправа «Місток» (10-15 хв.).

Завдання:

закріплення навичок поведінки у конфліктних ситуаціях;

розвиток вмінь відстоювати власні інтереси при цьому не нехтуючи інтересами іншого.

Зміст роботи: невістки та свекрухи групуються, стають на прямій лінії, проведеній на підлозі, обличчям один до одного на відстані близько 3 м. Тренер пояснює ситуацію: «Ви йдете назустріч один одному по дуже вузькому мосту над водою. На середині містка ви зустрілися, вам треба розійтися. Хто поставить ногу за лінією – упаде в воду. Постарайтеся розійтися так, щоб не впасти». Після проходження вправи учасники обговорюють отриманий досвіт, почуття та емоції у групі.

6. Вправа «Мої зони розвитку» (20 хв.).

Завдання:

проаналізувати те, що потрібно ще засвоїти задля ефективних взаємин із невісткою чи свекрухою;

розбити мету досягнення гармонійних взаємин із невісткою та свекрухою на основні цілі, досягнення яких наближатиме до мети.

Зміст роботи: учасники отримують настанови від тренера, а також, листочок та ручку та прописують відповіді на запитання; «Над чим ще варто попрацювати задля розвитку конструктивних взаємин невістки та свекрухи?», «Яким чином, якими кроками учасники втілюватимуть поставлену мету - розвиток конструктивних взаємин невістки та свекрухи?». Під час виконання завдання невістки та свекрухи можуть радитися між собою.

7. Вправа «Мозковий штурм» (15 хв.)

Завдання: визначити основні ресурси, які допоможуть невістці та свекрусі у побудові конструктивних взаємин.

Зміст роботи: учасники почергово називають те, що може їм допомогти у побудові конструктивних взаємин, наприклад, спільна поїздка чи чіткий розподіл домашніх обов’язків, або введення нового сімейного правила. Тренер записує усі варіанти учасників, після чого група спільно аналізує їх та визначає найефективніші на їхню думку.

8. Вправа «Пальці» (10 хв.).

Хід проведення: Тренер називає будь-яке число, значення якого повинно бути не менше кількості людей в групі. Завдання для групи: без домовленостей і обговорення зібрати в сумі назване число, викидаючи різну кількість пальців. Після трьох спроб – обговорення, коригування дій.

9. Вправа «Дій!» (15 хв.).

Мета впровадження: сформулювати плани на майбутнє з урахуванням знань, отриманих під час тренінгу

Необхідні матеріали: аркуші паперу, ручки

Хід проведення:

1. Кожен учасник думає про те, що він отримав від курсу, і що збирається робити після завершення навчання.

2. Учасники розділяють аркуш паперу на три стовпці з написом «Шість місяців», «Три місяці» й «завтра» та заповнюють ці стовпці.

3. після виконання попередніх завдань кожен учасник може зачитати одну

найважливішу річ з кожного стовпчика.

10. Вправа «Прощання» (5 хв.).

Хід проведення: учасники мають можливість висловити подяку, зауваження та побажання іншим учасникам групи

**ВИСНОВКИ**

1.Теоретичний аналіз проблеми дослідження показав, що атракція або феномен привабливості безпосередньо впливає на рівень задоволеності процесом спілкування та взаємодії у сімʼї. Атракція характеризується позитивним налаштуванням партнерів взаємодії однин щодо одного, адже є одним із чинників гармонійних взаємовідносин у сімʼї.

За результатами теоретичного аналізу та синтезу основних підходів до вивчення феномену атракції виокремлено індикатори вияву атракції у міжособистісних відносинах:

* позитивне ставлення до особистості партнера взаємодії;
* взаємна симпатія;
* задоволеність міжособистісним спілкуванням та взаємодією;
* наявність позитивних емоцій;
* бажання викликати у людини позитивні емоції; бажання подобатися;
* задоволеність проведенням часу із людиною;
* бажання бути ближче територіально.

2.Емпіричне дослідження психологічних чинників атракції між невісткою та свекрухою включало ряд етапів щодо підбору методичного інструментарію дослідження, до якого увійшли психодіагностичні методики дослідження психологічних чинників та формування вибірки дослідження, фіксація та первинна обробка результатів, а також узагальнення даних по вибірці, виявлення взаємозв’язків між психологічними чинниками атракції та рівнем її прояву.

Виокремлено основні психологічні чинники атракції між невісткою та свекрухою, до яких належать:

* ситуативна близькість;
* особистісні цінності, які характеризують внутрішню готовність до здійснення певної діяльності у межах особистісних інтересів чи задля задоволення потреб;
* стилі поведінки у конфліктних ситуаціях;
* узгодженість стилів взаємодії.

3.За результатами дослідження встановлено, що респонденти з високим рівнем атракції найбільш схильні до вибору компромісу; у респондентів із низьким рівнем атракції схильність до пристосування є високого рівня, що дозволяє припустити наявний негативний вплив пристосування на формування атракції, у той час, як стилі поведінки співробітництва та компромісу позитивно впливають на формування атракції між невісткою та свекрухою.

 Зʼясовано, що роль атракції у діаді «невістка-свекруха» відображається як чинник формування позитивного психологічного клімату сім’ї, а також як чинник впливу на особливості взаємин шлюбних партнерів. Зокрема, непорозуміння з батьками другої половинки роблять відносини сімейної пари більш напруженими і проблемними.

Зафіксовано позитивний взаємозв’язок між домінуванням як стилем поведінки у міжособистісних відносинах та високими показниками атракції у взаєминах, а також негативний взаємозв’язок між підпорядкуванням та високими показниками атракції.

Результати емпіричного дослідження психологічних чинників атракції у взаєминах невістки та свекрухи також показали позитивний вплив на формування атракції у взаємовідносинах таких чинників, як самостійність та негативний вплив домінуючої ціннісної орієнтації – конформізму.

4.За результати емпіричного дослідження було розроблено практичні рекомендації щодо поведінки у конфліктних ситуаціях в сімʼї: важливо розвивати навички розгляду конфліктних ситуацій з боку аналізу своїх бажань та потреб із одночасним врахуванням бажань та потреб свекрухи чи невістки; докладати зусиль до більш ефективної реалізації своїх інтересів із врахуванням інтересів опонента; якщо задовольнити усі свої вимоги не можливо, тоді рекомендується розглянути можливість часткового задоволення вимог кожного, при цьому акцентуючи увагу саме на здобутках, а не на втратах; не рекомендується нехтувати своїми власними вимогами, щоб створити можливість задоволення потреб партнером взаємодії або ж виконувати вимоги свекрухи, не врахувавши своїх, оскільки це негативно впливає на формування атракції у взаєминах.

Також було розроблено тренінгові програму, основною метою якої є формування конструктивної взаємодії між невісткою та свекрухою. Очікуваними результатами цієї програми виступили:

* розвиток ефективної комунікації у діаді «невістка-свекруха»;
* покращення взаєморозуміння між учасниками взаємодії;
* формування толерантного ставлення до особистості партнера взаємодії;
* визначення ефективних способів вирішення конфліктів та засвоєння навичок їх використання у повсякденні діяльності.

**СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ**

1. Агачева Ю. А., Неннова О. В. Теоретичний аналіз розуміння атракції у спільно-розподільній діяльності [Електронний ресурс] / Ю. А. Агачева, О. В. Неннова // Таврійський вісник освіти. 2016. № 4 (56). C 271-274. – Режим доступу: file:///C:/Users/user/Downloads/Tvo\_2016\_4\_51%20(2).pdf.

2. Агачева Ю. А. Чинники атракції у спільній діяльності [Електронний ресурс] / Ю. А. Агачева // Актуальні проблеми психології. 2015. № 7, вип 20, ч. 1. С 37-43. – Режим доступу: http://ecopsy.com.ua/data/zbirki/2009\_20\_1/sb20\_ch1\_01.pdf

3. Агеев B.C. Межгрупповое взаимодействие. Социально-психологические проблемы. М: Изд-во МГУ, 1990. 240 с.

4. Алешина Ю. Индивидуальное и семейное психологическое консультирование [Електронний ресурс] / Ю. Алешина. М. : Независимая фирма «Класс». 2007. 208 с. – Режим доступу: https://bookap.info/genpsy/aleshina\_individualnoe\_i\_semeynoe\_psihologicheskoe\_konsultirovanie/

5. Алексеева В. Г. Ценностные ориентации как фактор жизнедеятельности и развития личности / В. Г. Алексеева // Психол. журнал. 1984. Т. 5, № 5. С. 63–70.

6. Алексеев А. О специфике контент-анализа как социологического метода / А. Алексеев, В. Дудченко // Социальные проблемы семьи и молодежи: сб. ст. / под ред. И. И. Леймана. Л., 1972. С. 20 – 28

7. Андрєєва Т. Особливості і тенденції розвитку сучасної сім’ї [Тест] : [Електронний ресурс] / Т. Андрєєва. Тернопіль : Мандрівець. 2012. С. 54-62. – Режим доступу: http://socio.125mb.com/psihologiya-sovremennoy-semi-monografiya-spb.html

8. Артамонова Є. Психологія сімейних відносин з основами сімейного консультування : навчальний посібник для студентів вищих навчальних закладів [Електронний ресурс] / Є. Артаманова, Є. Екжанова, Є. Зирянова. Львів : Академія 2009. 192 с. – Режим доступу: https://shron1.chtyvo.org.ua/Pomytkina\_Liubov/Psykholohiia\_simji.pdf?PHPSESSID=d1d7829e0709563e3e46de963dd72d1b

9. Асмолов А. Г. О некоторых перспективах исследований смысловых образований личности / А. Г. Асмолов, Б. С. Братусь, Б. В. Зейгарник и др. // Вопросы психологии. 1979. № 3. С. 35–45.

10. Безлюдна В. І. Готовність молоді до побудови конструктивних зв’язків з родиною [Електронний ресурс] / В. І. Безлюдна // Психологія: реальність і перспективи. 2013. Вип. 1. С. 35-39. – Режим доступу: http://www.irbisnbuv.gov.ua/cgibin/irbis\_nbuv/cgiirbis\_64.exe?I21DBN=LINK&P21DBN=UJRN&Z21ID=&S21REF=10&S21CNR=20&S21STN=1&S21FMT=ASP\_meta&C21COM=S&2\_S21P03=FILA=&2\_S21STR=prp\_2013\_1\_15

11. Бейлін, М. В.Основи наукових досліджень [Текст]: навчально-методичний посібник / Михайло Валерійович Бейлін. Харків : ХДАФК, 2012. 184 с.

12. Боуэн М. О процессах дифференциации своего «Я» в родительской семье / М. Боуэн // Теория семейных систем Мюррея Боуэна: основные понятия, методы и клиническая практика. – [под ред. К. Бейкер, А.Я. Варги. – М. : Когито-Центр.]. 2005. С. 81– 106.

13. Бочелюк, В. Й. Методика та організація наукових досліджень із психології [Текст]: навч. посібник / Віталій Йосипович Бочелюк, В. В. Бочелюк. – Рек. МОН. К. : ЦУЛ, 2008. 360 с.

14. Варій М.Й. Загальна психологія : підручник для студентів вищих навчальних закладів [Електронний ресурс] / М.Й. Варій. [3-тє вид.]. К.: Центр навчальної літератури, 2009. 1007 с. – Режим доступу: http://posek.km.ua/biblioteka/%D0%97/%D0%97%D0%B0%D0%B3%D0%B0%D0%BB%D1%8C%D0%BD%D0%B0%20%D0%BF%D1%81%D0%B8%D1%85%D0%BE%D0%BB%D0%BE%D0%B3%D1%96%D1%8F%20%D0%92%D0%B0%D1%80%D1%96%D0%B9%20%D0%9C.%D0%99..pdf

15. Веселова Н.П. Психологічні особливості стосунків з батьками подружжя [Електронний ресурс] / Н. П. Веселова // Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія : Психологічні науки. 2015. С 31-34. – Режим доступу: http://www.irbisnbuv.gov.ua/cgibin/irbis\_nbuv/cgiirbis\_64.exe?I21DBN=LINK&P21DBN=UJRN&Z21ID=&S21REF=10&S21CNR=20&S21STN=1&S21FMT=ASP\_meta&C21COM=S&2\_S21P03=FILA=&2\_S21STR=VchdpuPH\_2015\_126\_9

16. Гірник А.М. Основи конфліктології [Електронний ресурс] / А.М. Гірник. Київ : Києво-Могилянська академія, 2010. 222 с. . – Режим доступу: https://www.twirpx.com/file/2965895/

17. Головнева И.В. Изменение традиционных внутрисемейных ролей: новые модели поведения и конфликты [Текст] // Практична психологія та соціальна робота. 2006. № 4. С. 12-16.

18. Драгоманова М. П. Теоретичний аналіз феномену атрактивності [Електронний ресурс] / М. П. Драгоманова // Науковий вісник Херсонського державного університету. 2016. С 61-65. – Режим доступу: http://www.irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis\_nbuv/cgiirbis\_64.exe?I21DBN=LINK&P21DBN=UJRN&Z21ID=&S21REF=10&S21CNR=20&S21STN=1&S21FMT=ASP\_meta&C21COM=S&2\_S21P03=FILA=&2\_S21STR=nvkhp\_2016\_5(1)\_\_13

19. Заграй Л.Д. Методичні рекомендації до підготовки кваліфікаційних робіт [Електронний ресурс] / Л.Д.Заграй. – Режим доступу: http:// pu.if.ua/depart/SocialPsychology/ua/66/

20. Коваленко О. Г. Чинники атракції у міжособистісному спілкуванні [Електронний ресурс] / О. Г. Коваленко // Практична психологія та соціальна робота. 2008. № 9. С. 13-17. – Режим доступу: http://ecopsy.com.ua/data/zbirki/2009\_20\_1/sb20\_ch1\_01.pdf

21. Корягина Н. А. Психология общения : учебник и практикум для академического бакалавриата [Електронний ресурс] / Н. А. Корягина, Н. В. Антонова, С. В. Овсянникова. Москва : Издательство Юрайт, 2019. 440 с. Режим доступу: https://urait.ru/book/psihologiya-obscheniya-413099

22. Кратохвил С. Основные типы семейных проблем и их решение / С. Кратохвил // Психология семьи. Хрестоматия. / ред. Д.Я. Райгородский. – Самара : Издательский Дом "БАХРАХ – М", 2007. 750 с.

23. Лидерс А. Г.. Психологічне обстеження сім'ї : навч. посібник-практикум для студ. фак. психології вищ. навч. закладів / А. Г. Лідері. - 2-е вид., Стер. - М.: Видавничий центр «Академія». 2007. 432 с.

24. Ложкин Г.В., Повякель Н.И. Практическая психология конфликта: Учеб. пособие. 2-е изд., стереотип. К.: МАУП, 2002. 256с.

25. Ложкін Г.В. Психологія конфлікту: теорія і сучасна практика : навч. посіб. / Г.В.Ложкін, Н.І. Пов`якель. К. : Проесіонал, 2007. 416 с.

26. Маценко Л. М. Педагогіка сімейного виховання: підручник [Електронний ресурс] / Л. М. Маценко К. : ЦП «Компринт», 2015. 376 с. Режим доступу: http://dglib.nubip.edu.ua:8080/bitstream/123456789/6195/1 %8F.pdf

27. Марцин В.С. Основи наукових досліджень: Навчальний посібник [Електронний ресурс] / Марцин В.С., Міценко Н.Г., Даниленко О.А. – Режим доступу: http://www.info-library.com.ua/books-book-162.html

28. Нагаєв В.М. Конфліктологія : курс лекцій (модульний варіант) : навчальний посібник. К.: Центр навчальної літератури, 2004. 198 с.

29. Основи методології та організації наукових досліджень : навч. посібник для студентів [Електронний ресурс] / За ред. А.Є.Конверського. Режим доступу: http: //www. ebooktime.net/book\_254.html

30. Павліченко А. Ціннісні орієнтації у системі становлення особистості / А. Павліченко // Психологія і суспільство. 2005. №4. С. 98-120.

31. Пилипчук, М. І. Основи наукових досліджень [Текст]: підручник. / Марія Іванівна Пилипчук, А. С. Григор'єв, В. В. Шостак. Рек.МОН. К. : Знання, 2007. 270 с.

32. Примуш М.В. Конфліктологія : Навчальний посібник. К.: ВД «Професіонал», 2006. – 288 с.

33. Приходько Ю. О., Юрченко В. І. Психологічний словник-довідник : навчальний посібник [Електронний ресурс] / Ю. О. Приходько, В. І. Юрченко – К.: Каравела, 2012. 328 с. – Режим доступу: http://elibrary.kubg.edu.ua/id/eprint/15360/1/V\_Yurchenko\_U\_Prykhodko\_Car\_PI\_NPU\_2016.pdf

34. Помиткіна Л.В., Злагодух В.В., Хімченко Н.С., Погорільська Н.І. Психологія сім’ї : навчальний посібник для студентів вищих навчальних закладів [Електронний ресурс] / Л.В. Помиткіна, В.В. Злагодух, Н.С. Хімченко, Н.І. Погорільська. К.: Вид-во: Нац. авіац. ун-ту «НАУ-друк», 2010. 270 с. Режим доступу: https://shron1.chtyvo.org.ua/Pomytkina\_Liubov/Psykholohiia\_simji.pdf

35. Райгородский Д.Я. Энциклопедия психодиагностики. Психодиагностика взрослых / Д.Я. Райгородский. Самара : Бахрах-М, 2015. 704 с.

36. Столярчук О. А. Психологія сучасної сім’ї : навч. посіб. [Електронний ресурс] / О. А. Столярчук. Кременчук: ПП Щербатих, 2015. 136 с. – Режим доступу: http://elibrary.kubg.edu.ua/id/eprint/19502/1/O\_Stoliarchuk\_PSS\_IL.pdf

37. Столяренко О.Б. Психологія особистості : навчальний посібник / О.Б. Столяренко. К.: Центр учбової літератури. 2012. 280 с.

38. Собчик Л. Н. Диагностика межличностных отношений: модифицированный вариант интерперсональной диагностики Т. Лири. [Електронний ресурс] / Л. Н. Собчик // М. 1990. – Режим доступу до ресурсу: https://psy.1sept.ru/article.php?ID=200300509

39. Терлецька Л.Г. Основи психодіагностики [Текст]: навч. посібник К.: Главник, 2006. 144 с.

40. Турбан В. В. Сімейний конфлікт як предмет дослідження у практичній психології / В. В. Турбан // Актуальні проблеми психології. 2016. Т. 10, Вип. 28. С. 444-453.

41. Трухін І.О. Соціальна психологія спілкування : навчальний посібник. Київ: Центр навчальної літератури. 2005. 336 с.

42. Федоренко Р. П. Психологія сім’ї : навч. посіб. / Р. П. Федоренко. Луцьк : Вежа-Друк. 2015. 364 с.

43. Федорчук В. М. Тренінг особистісного зростання : навч. посіб. / В. М. Федорчук. К. : Центр учбової літератури. 2014. 250 с.

44. Харченко С. Я., Краснова Н. П., Юрків Я. І. Етика ділового спілкування : навч. метод. посіб. для студ. ВНЗ. / С. Я. Харченко, Н. П. Краснова, Я. І. Юрків. Луганськ: ДЗ ЛНУ імені Тараса Шевченка. 2012. 507 с.

45. Шапошникова Т.Е. Основы психологии семьи и семейного консультирования : [учебно-методический комплекс: в 2 ч.] / Т.Е. Шапошникова. [Часть 1]. Новосибирск: Изд. НГПУ, 2007. 248 с.

46. Шамардак Ю. А. Особливості педагогічної атракції / Ю. А. Шамардак // Молодий вчений. 2016. № 6 (33). C. 422-425.

47. Шишка, Р. Б. Організація наукових досліджень та підготовки магістерських і дисертаційних робіт [Текст]: навчальний посібник. / Роман Богданович Шишка. Харків : Еспада. 2007. 368 с.

48. Huxley, Caroline J. Review of Evolutionary models : the psychology of physical attraction, Swami, V. and Furnham [Electronic resourse]. A.: Psychologist, Vol.21 (No.7). 2008) p. 605. - Mode of access: http://wrap.warwick.ac.uk/49020/?utm\_source=twitterfeed&utm\_medium=twitter&utm\_content=%23wrap

49. Robert L. Duran, Lynne Kelly The influence of communicative competence on perceived task, social, and physical attraction . [Electronic resourse] – 2009. - Mode of access: https://www.tandfonline.com/doi/abs/10.1080/01463378809369706

50. Swami, V. and Furnham, A. The psychology of physical attraction. [Electronic resourse]. London, UK Routledge, 2007. – Mode of access: https://westminsterresearch.westminster.ac.uk/item/92051/the-psychology-of-physical-attraction

51. Swami, V. Methodological and conceptual issues in the science of physical attraction. in: Nilsson, I.L. and Lindberg, W.V. (ed.) Visual perception: new research Hauppauge [Electronic resourse] . New York Nova Science Publishers. 2008. pp. 232-256. - Mode of access: https://westminsterresearch.westminster.ac.uk/item/91861/methodological-and-conceptual-issues-in-the-science-of-physical-attraction

52. Viren Swami and Adrian Furnham The Psychology of Physical Attraction [Electronic resourse]. London : Routledge, 2007 - Mode of access: https://search.proquest.com/openview/c0212499cd426cd40e4440fff4a70104/1?pq-origsite=gscholar&cbl=44845

Додаток А

Таблиця 2.2.1.

Рівні атракції у взаємовідносинах між невісткою та свекрухою

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Респондент №** | **Числовий показник рівня атракції** | **Якісний показник рівня атракції** | **Відсоткове значення** |
| 1 | **0** | **Низький**  | 0 % |
| 2 | **1** | **Низький** | 11,1 % |
| 3 | **8** | **Високий** | 88,9 % |
| 4 | **8** | **Високий** | 88,9 % |
| 5 | **9** | **Високий** | 100 % |
| 6 | **9** | **Високий** | 100 % |
| 7 | **9** | **Високий** | 100 % |
| 8 | **8** | **Високий** | 88,9 % |
| 9 | **0** | **Низький** | 0 % |
| 10 | **0** | **Низький** | 0 % |
| 11 | **6** | **Високий** | 66,7 % |
| 12 | **9** | **Високий** | 100 % |
| 13 | **1** | **Низький** | 11,1 % |
| 14 | **9** | **Високий** | 100 % |
| 15 | **2** | **Низький** | 22,2 % |
| 16 | **7** | **Високий** | 77,8 % |
| 17 | **4** | **Низький** | 44,4 % |
| 18 | **0** | **Низький** | 0 % |
| 19 | **0** | **Низький** | 0 % |
| 20 | **8** | **Високий** | 88,9 % |
| 21 | **1** | **Низький** | 11,1 % |
| 22 | **9** | **Високий** | 100 % |
| 23 | **8** | **Високий** | 88,9 % |
| 24 | **0** | **Низький** | 0 % |
| 25 | **8** | **Високий** | 88,9 % |
| 26 | **9** | **Високий** | 100 % |
| 27 | **9** | **Високий** | 100 % |
| 28 | **9** | **Високий** | 100 % |
| 29 | **9** | **Високий** | 100 % |
| 30 | **7** | **Високий** | 77,8 % |
| 31 | **0** | **Низький** | 0 % |
| 32 | **9** | **Високий** | 100 % |
| 33 | **8** | **Високий** | 88,9 % |
| 34 | **9** | **Високий** | 100 % |
| 35 | **9** | **Високий** | 100 % |
| 36 | **8** | **Високий** | 88,9 % |
| 37 | **0** | **Низький** | 0 % |
| 38 | **0** | **Низький** | 0 % |
| 39 | **8** | **Високий** | 88,9 % |
| 40 | **9** | **Високий** | 100 % |
| 41 | **8** | **Високий** | 88,9 % |
| 42 | **6** | **Високий** | 66,7 % |
| 43 | **4** | **Низький** | 44,4 % |
| 44 | **8** | **Високий** | 88,9 % |
| 45 | **9** | **Високий** | 100 % |
| 46 | **1** | **Низький** | 11,1 % |
| 47 | **1** | **Низький** | 11,1 % |
| 48 | **0** | **Низький** | 0 % |
| 49 | **3** | **Низький** | 33,3 % |
| 50 | **3** | **Низький** | 33,3 % |
| 51 | **0** | **Низький** | 0 % |
| 52 | **2** | **Низький** | 22,2 % |
| 53 | **2** | **Низький** | 22,2 % |
| 54 | **1** | **Низький** | 11,1 % |
| 55 | **1** | **Низький** | 11,1 % |
| 56 | **0** | **Низький** | 0 % |
| 57 | **1** | **Низький** | 11,1 % |
| 58 | **0** | **Низький** | 0 % |
| 59 | **1** | **Низький** | 11,1 % |
| 60 | **0** | **Низький** | 0 % |

Додаток Б

Таблиця 2.2.16.

Ціннісні орієнтації грипи з високим рівнем атракції

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| № з/п | Ціннісні орієнтації | Кількість респондентів із показниками вище середнього  | Кількість респондентів із показниками нижче середнього | Загальне середнє значення |
| 1. | Конформність | 25 (83,3 %) | 5 (16,7 %) | 4,79 |
| 2. | Традиції | 25 (83,3 %) | 5 (16,7 %) | 4,05 |
| 3. | Доброта  | 30 (100 %) | 0 (0 %) | 4,92 |
| 4. | Універсалізм | 29 (96,7 %) | 1 (3,3 %) | 4,77 |
| 5. | Самостійність | 29 (96,7 %) | 1 (3,3 %) | 4,93 |
| 6. | Стимуляція | 19 (63,3 %) | 11 (36,7 %) | 3,83 |
| 7. | Гедонізм | 24 (80 %) | 6 (20 %) | 4,47 |
| 8. | Досягнення | 29 (96,7 %) | 1 (3,3 %) | 4,90 |
| 9. | Влада | 19 (63,3 %) | 11 (36,7 %) | 3,93 |
| 10. | Безпека | 30 (100 %) | 0 (0 %) | 5,24 |

Таблиця 2.2.16.

Профільні ціннісні орієнтації грипи з високим рівнем атракції

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| № з/п | Ціннісні орієнтації | Кількість респондентів із показниками вище середнього  | Кількість респондентів із показниками нижче середнього | Кількість респондентів із нульовим значенням | Кількість респондентів із від’ємним значенням | Загальне середнє значення |
| 1. | Конформність | 2 (6,7 %) | 27 (90 %) | 0 (0 %) | 1 (3,3 %) | 2,11 |
| 2. | Традиції | 0 (0 %) | 28 (93,3 %) | 0 (0 %) | 2 (6,7 %) | 1,63 |
| 3. | Доброта  | 7 (23,3 %) | 23 (76,7 %) | 0 (0 %) | 0 (0 %) | 2,78 |
| 4. | Універсалізм | 5 (16,7 %) | 25 (83,3 %) | 0 (0 %) | 0 (0 %) | 2,92 |
| 5. | Самостійність | 7 (23,3 %) | 23 (76,7 %) | 0 (0 %) | 0 (0 %) | 3,10 |
| 6. | Стимуляція | 5 (16,7 %)  | 25 (83,3 %) | 0 (0 %) | 0 (0 %) | 2,61 |
| 7. | Гедонізм | 7 (23,3 %) | 23 (76,7 %) | 0 (0 %) | 0 (0 %) | 2,60 |
| 8. | Досягнення | 2 (6,7 %) | 28 (93,3 %) | 0 (0 %) | 0 (0 %) | 2,73 |
| 9. | Влада | 1 (3,3 %) | 21 (70 %) | 5 (16,7 %) | 3 (10 %) | 1,41 |
| 10. | Безпека | 8 (26,7 %) | 22 (73,3 %) | 0 (0 %) | 0 (0 %) | 2,99 |

Таблиця 2.2.17.

Ціннісні орієнтацій грипи з низьким рівнем атракції

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| № з/п | Ціннісні орієнтації | Кількість респондентів із показниками вище середнього  | Кількість респондентів із показниками нижче середнього | Загальне середнє значення |
| 1. | Конформність | 26 (86,7 %) | 4 (13,3 %) | 4,82 |
| 2. | Традиції | 22 (73,3 %) | 8 ( 26,7%) | 4,03 |
| 3. | Доброта  | 22 (73,3 %) | 8 ( 26,7%) | 5,03 |
| 4. | Універсалізм | 22 (73,3 %) | 8 ( 26,7%) | 4,60 |
| 5. | Самостійність | 26 (86,7 %) | 4 (13,3 %) | 4,52 |
| 6. | Стимуляція | 12 (40 %) | 18 (60 %) | 3,09 |
| 7. | Гедонізм | 16 (53,3 %) | 14 (46,7 %) | 3,58 |
| 8. | Досягнення | 24 (80 %) | 6 (20 %) | 4,30 |
| 9. | Влада | 10 (33,3 %) | 20 (66,7 %) | 3,00 |
| 10. | Безпека | 30 (100 %) | 0 (0 %) | 5,03 |

Таблиця 2.2.18.

Профільні ціннісні орієнтації грипи з низьким рівнем атракції

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| № з/п | Ціннісні орієнтації | Кількість респондентів із показниками вище середнього  | Кількість респондентів із показниками нижче середнього | Кількість респондентів із нульовим значенням | Кількість респондентів із від’ємним значенням | Загальне середнє значення |
| 1. | Конформність | 4 (13,3 %) | 24 (80 %) | 0 (0 %) | 2 (6,7 %) | 2,43 |
| 2. | Традиції | 0 (0 %) | 26 (86,7 %) | 0 (0 %) | 4 (13,3 %) | 1,78 |
| 3. | Доброта  | 6 (20 %) | 24 (80 %) | 0 (0 %) | 0 (0 %) | 2,58 |
| 4. | Універсалізм | 4 (13,3 %) | 26 (86,7 %) | 0 (0 %) | 0 (0 %) | 2,63 |
| 5. | Самостійність | 2 (6,7 %) | 26 (86,7 %) | 2 (6,7 %) | 0 (0 %) | 2,52 |
| 6. | Стимуляція | 0 (0 %)  | 28 (93,3 %) | 2 (6,7 %) | 0 (0 %) | 1,89 |
| 7. | Гедонізм | 0 (0 %) | 26 (86,7 %) | 2 (6,7 %) | 2 (6,7 %) | 1,62 |
| 8. | Досягнення | 2 (6,7 %) | 28 (93,3 %) | 0 (0 %) | 0 (0 %) | 2,08 |
| 9. | Влада | 0 (0 %) | 20 (66,7 %) | 4 (13,3 %) | 6 (20 %) | 1,11 |

Додаток В

Анкета «Взаємовідносини між невісткою та свекрухою»

Вкажіть вік\_\_\_\_\_\_\_\_\_, вкажіть, скільки часу ви заміжні \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

1. Чи задоволені ви стосунками із свекрухою?

А. Так

Б. Ні

2. Як ви гадаєте, чи задоволена свекруха/невістка відносинами із вами?

А. Так

Б. Ні

3. Оцініть наскільки комфортним є ваше спілкування та взаємодія зі свекрухою/невісткою, де 1 – зовсім некомфортне; 4 – абсолютно комфортне.

А. 1

Б. 2

В. 3

Г. 4

4. Ваші міжособистісні стосунки зі свекрухою/невісткою можна назвати

А. Позитивними

Б. Прохолодними

В. Дизгармонійними

Г. Інший варіант (вкажіть) \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

5. Чи відчуваєте ви бажання якомога менше часу проводити зі свекрухою/невісткою?

А. Так

Б. Ні

6. У процесі вашої взаємодії зі свекрухою які емоції ви переважно відчуваєте?

А. Позитивні емоції (радість, ентузіазм, спокій, задоволення).

Б. Негативні емоції (гнів, роздратування, дискомфорт, байдужість).

В. Інші емоції (вкажіть) \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

7. Чи проживаєте ви разом зі свекрухою/невісткою?

А. Так

Б. Ні

8. Яке твердження підходить вам найбільше?

А. Я вважаю, що моя свекруха/невістка – людина, яку є за що поважати, хоча ми не завжди з нею ладнаємо.

Б. Моя свекруха/невістка – хороша, цікава людина, мені подобається спілкування з нею.

В. Я не зацікавлена у позитивних взаємовідносинах зі свекрухою/невісткою, як людина вона мене не цікавить.

Г. Мені дуже важко комунікувати зі свекрухою/невісткою, надаю перевагу уникати зайвих зустрічей із нею.

9. Яке твердження найбільше вас характеризує?

А. Я хочу, щоб у свекрухи/невістки було хороше ставлення до мене.

Б. Байдуже відношуся до ставлення свекрухи/невістки до себе.

10. Яке твердження підходить вам найбільше?

А. Загалом мені подобається проводити зі свекрухою/невісткою час.

Б. Спільне проведення часу із свекрухою/невісткою не викликає у мене ні позитивних, ні негативних емоцій.

В. Мені важко та неприємно проводити час зі свекрухою/невісткою.

Г. Я з нетерпінням чекаю зустрічі зі свекрухою/невісткою.

11. Яке твердження найкраще відображає ваші відносини:

А. У нас зі свекрухою є багато спільного.

Б. Є декілька речей, що нас пов’язують.

В. Не можу знайти нічого суттєвого, що нас пов’язує.

Г. Майже нічого зі свекрухою нас не зв’язує.

12. Наскільки часто ви бачитеся зі свекрухою:

А. Кожного дня

Б. Раз на тиждень

В. Раз або два рази у місяць.

Г. Рідше, ніж раз на два місяці.

Д. Свій варіант.

13. Чи є у вас зі свекрухою/невісткою спільні знайомі, окрім родичів?

А. Так

Б. Ні.

14. Яке із тверджень відображає вашу ситуацію

А. Я із свекрухою/невісткою проживаю у одному домі.

Б. Ми живемо близенько один від одного.

В. Свекруха/невістка проживає далеко від мого місця прожиття.

Г. Свій варіант \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

15. Яке із тверджень найбільше вам підходить

А. Доволі часто бачимося із свекрухою/невісткою.

Б. Рідко коли бачимося зі свекрухою/невісткою.

В. Майже не бачимося.

16. Яке із тверджень підходить вам найбільше

А. У мене та свекрухи/невістки єдине коло спілкування – родинне та сімейне, тобто включає в себе родичів та членів сім’ї.

Б. У нас зі свекрухою/невісткою є своє коло спілкування.

В. Моє коло спілкування зі свекрухою та невісткою обмежується нами двома та її сином (і чоловіком).

17. Опишіть ваше ставлення до зовнішності свекрухи/невістки:

А. Я вважаю її досить привабливою

Б. Я вважаю, що вона гарно виглядає дуже красиво.

В. Не вважаю її привабливою.

Г. Свій варіант.

18. Найбільше, що мені подобається у свекрусі\невістці:

А. Те, як вона виглядає.

Б. Її манера поведінки.

В. Її життєві позиції та принципи.

Г. Характеристики її соціального становища (статус, професія, кар’єра).

19. Я вважаю, що свекруху\невістку можна поважати:

А. За її вік.

Б. За її соціальний статус.

В. За її професію.

Г. За те, що вона побудувала хорошу кар’єру.

Д. За її культурну приналежність.

Е. За те, що вона є частиною родини.

Ж. Жодне із перелічених.

20. Найбільше мені не подобається у свекрусі\невістці:

А. Манери її поведінки.

Б. Її зовнішні характеристики.

В. Її погляди на життя, принципи.

Г. Її позиція в суспільстві та культурна приналежність.

21. Чи бачитеся ви зі свекрухою набагато рідше, ніж могли.

А. Так.

Б. Ні.

22. Чи вважаєте ви, що ваші життєві цінності та цінності вашої свекрухи/невістки є спільними або взаємодоповнюючими.

А. Так.

Б. Ні.

23. Чим, на вашу думку, характеризуються позитивні, приємні відносини невістки та свекрухи.

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_