

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ЗАПОРІЗЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ

ФАКУЛЬТЕТ СОЦІАЛЬНОЇ ПЕДАГОГІКИ ТА ПСИХОЛОГІЇ
КАФЕДРА ПСИХОЛОГІЇ

КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА МАГІСТРА

**на тему: ПСИХОЛОГІЧНІ СТРАТЕГІЇ ВЗАЄМОДІЇ В ПАРНИХ
СТОСУНКАХ**

Виконала: студентка II курсу,
групи 8.0530-з
спеціальності: 053 Психологія
освітньої програми: 053 Психологія
Половинкіна Анастасія Віталіївна
Керівник: д.психол.н., професор кафедри
психології Ткалич М.Г.
Рецензент: к.псих.н., доцент кафедри
психології Грединарова О.М.

Запоріжжя

2021

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ЗАПОРІЗЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ

Факультет соціальної педагогіки та психології
Кафедра психології
Рівень вищої освіти магістр
Спеціальність 053 Психологія
Освітня програма Психологія

ЗАТВЕРДЖУЮ

Завідувач кафедри _____

к.психол.н., доцент. Н.О. Губа

« ____ » _____ 2021 р.

З А В Д А Н Н Я

НА КВАЛІФІКАЦІЙНУ РОБОТУ СТУДЕНТЦІ

Половинкіна Анастасія Віталіївна

Тема роботи Психологічні стратегії взаємодії в парних стосунках

керівник роботи Ткалич М.Г. д.психол.н., професор кафедри психології

затверджені наказом ЗНУ від «30» липня 2021 року № 1137-с

2. Строк подання студентом роботи _____

3. Вихідні дані до роботи аналіз психолого-педагогічної літератури.

4. Зміст розрахунково-пояснювальної записки: зробити теоретико – методологічне обґрунтування «стратегій взаємодії» в психології; розкрити зміст та поняття «стратегій взаємодії»; визначити основні стратегії взаємодії в парних стосунках, а саме в цивільному шлюбі; дослідити цивільний шлюб як вид парних стосунків; визначити фактори вибору парних стосунків, а саме цивільного шлюбу; експериментально дослідити психологічні стратегії взаємодії в парних стосунках

5. Перелік графічного матеріалу: 8 рисунків, 8 таблиць

6. Консультанти розділів роботи

Розділ	Прізвище, ініціали та посада консультанта	Підпис, дата	
		Завдання видав	Завдання прийняв
Вступ	Ткалич М.Г., професор		
Розділ 1	Ткалич М.Г., професор		
Розділ 2	Ткалич М.Г., професор		
Розділ 3	Ткалич М.Г., професор		
Висновки	Ткалич М.Г., професор		

7. Дата видачі завдання _____

КАЛЕНДАРНИЙ ПЛАН

№ з/п	Назва етапів кваліфікаційної роботи	Строк виконання етапів роботи	Примітка
1	Збір та систематизація матеріалу	січень-березень 2021 р.	Виконано
2	Робота над вступом	березень 2021 р.	Виконано
3	Робота над першим розділом	квітень-травень 2021 р.	Виконано
4	Робота над другим розділом	червень-липень 2021 р.	Виконано
5	Робота над третім розділом	вересень 2021 р.	Виконано
6	Написання висновків	жовтень 2021 р.	Виконано
7	Передзахист	листопад 2021 р.	Виконано
8	Нормоконтроль	листопад 2021 р.	Виконано

Студент _____ А.В. Половинкіна

Керівник роботи _____ М.Г. Ткалич

Нормоконтроль пройдено

Нормоконтролер _____ О.М. Грединарова

РЕФЕРАТ

Кваліфікаційна робота магістра: 87 сторінка, 8 рисунків, 8 таблиць, 82 джерела.

Об'єкт: стратегії взаємодії.

Предмет: психологічні стратегії взаємодії в парних стосунках

Мета: визначити основні психологічні стратегії взаємодії в парних стосунках.

Гіпотези: стаж та статус парних стосунків впливає на загальний рівень конфліктності у парі та на психологічні стратегії взаємодії.

Методи дослідження: теоретичні (теоретичний і порівняльний аналіз психолого-педагогічної літератури); емпіричні (спостереження; бесіда; тестування)

Наукова новизна роботи полягає в тому, що був проведений комплексний аналіз існуючих точок зору в психологічній літературі щодо проблеми психологічні стратегії взаємодії, а також емпіричний аналіз основних психологічних стратегій взаємодії в парних стосунках.

Отримані в результаті дослідження, можуть застосовуватися психологами-практиками і працівниками психологічних служб в організації консультативної, психопрофілактичної і психокорекційної роботи з сім'ями, парами, які знаходяться в стосунках.

ПСИХОЛОГІЧНІ СТРАТЕГІЇ, ВЗАЄМОДІЯ, ПАРНІ СТОСУНКИ, ДІВЧИНА, ХЛОПЕЦЬ, СІМ'Я, ЦИВІЛЬНИЙ ШЛЮБ.

SAMMARY

Polovinkina A.V. Psychological strategies of interaction in pair relations.

Master's qualification work: 87 pages, 8 figures, 8 tables, 82 sources.

Object: interaction strategies.

Subject: psychological strategies of interaction in pair relationships

Purpose: to determine the basic psychological strategies of interaction in a pair relationship.

Hypotheses: the experience and status of the couple's relationship affects the overall level of conflict in the couple and the psychological strategies of interaction.

Research methods: theoretical (theoretical and comparative analysis of psychological and pedagogical literature); empirical (observation; conversation; testing)

The scientific novelty of the work is that a comprehensive analysis of existing points of view in the psychological literature on the problem of psychological strategies of interaction, as well as an empirical analysis of the main psychological strategies of interaction in pair relationships.

The results of the study can be used by psychologists-practitioners and employees of psychological services in the organization of counseling, psycho-preventive and psycho-correctional work with families, couples who are in a relationship.

PSYCHOLOGICAL STRATEGIES, INTERACTION, COUPLE RELATIONSHIPS, GIRL, BOY, FAMILY, CIVIL MARRIAGE.

ЗМІСТ

ВСТУП.....	6
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИКО – МЕТОДОЛОГІЧНЕ ОБҐРУНТУВАННЯ «СТРАТЕГІЙ ВЗАЄМОДІЇ» В ПСИХОЛОГІЇ	9
1.1. Зміст та поняття «стратегій взаємодії».....	9
1.2. Стратегії та тактика взаємодії.....	25
1.2. Основні стратегії взаємодії в парних стосунках, а саме в цивільному шлюбі.....	36
РОЗДІЛ 2. ЦИВІЛЬНИЙ ШЛЮБ ТА ЙОГО ДЕТЕРМІНАНТИ.....	46
2.1. Цивільний шлюб як вид парних стосунків.....	46
2.2. Фактори вибору парних стосунків, а саме цивільного шлюбу.....	52
РОЗДІЛ 3. ЕКСПЕРИМЕНТАЛЬНЕ ДОСЛІДЖЕННЯ ПСИХОЛОГІЧНИХ СТРАТЕГІЙ ВЗАЄМОДІЇ В ПАРНИХ СТОСУНКАХ	58
3.1. Методи, методика та процедура дослідження.....	58
3.2. Результати дослідження та їх інтерпретація	61
ВИСНОВКИ.....	76
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ.....	79
ДОДАТКИ.....	86

ВСТУП

Актуальність дослідження. Проблема взаємин між молодими чоловіком і жінкою завжди була однією з основних і актуальних тем для суперечок. Після букетно-квіткового періоду настає час, коли обидві сторони починають показувати свій характер, звички, моделі поведінки. Відбувається формування загальних правил життя.

При створенні міцного союзу абсолютно перед всіма парами постає питання про спільне проживання. Визначення місця проживання, поділ обов'язків у спільному побуті, права та обов'язки, стають нові питання перед парою. На сьогоднішній день практика так званих «громадянських шлюбів» – шлюбів, без офіційної реєстрації, явища, що набирають актуальності серед молоді. Багато хто доводить свій вибір на користь «цивільного шлюбу» з бажанням визначити зі своїм партнером.

Для вітчизняної психології характерна певна проблема у вивченні незареєстрованих зв'язків між чоловіками та жінками, оскільки в радянський період вони розглядалися як тимчасові, далекі від радянського суспільства явища, що залишилися від минулого. Проте нині вже зроблено спроби досліджень проблематики, пов'язаної з поширенням позашлюбних відносин. Тут можна відзначити роботи Т.А. Богданової та А. С. Щукіної, С. І. Голоду, А. Б. Синельникова, М. Босанаца, О. Ю. Косової та ін. Серед дослідників, які безпосередньо вивчають незареєстровані відносини, необхідно відзначити А. Р. Міхеєву, З. М. Саралієву та багато інших. Сучасне суспільство характеризується зміною ставлення до традиційним ідеалам, моральним та моральним цінностям. Безпосередньо, це стосується шлюбно-сімейних відносин, оскільки шлюб та сім'я утворюють систему і виступають у ній елементами соціальної сфери. Однією з головних проблем цивільного шлюбу

виступають: розподіл ролей, визначеність та особливості та стратегії взаємодії в парі.

Конфлікти в парних стосунках є складним психологічним утворенням, що характеризується особливостями частоти і сили свого прояву в залежності від низки характеристик подружжя:

- стажу подружнього життя: найчастіше конфлікти відбуваються між молодятами, вони є найсильнішими;

- характеру атрибуції партнера: конфлікти частіше відбуваються при негативному сприйнятті та описі партнера по цивільному шлюбу, вони є найсильнішими;

- типу конфліктної установки: потреба у домінуванні поєднується з частим виникненням подружніх конфліктів, установка на пошук дружніх зв'язків та пасивне підпорядкування - з рідкісним; сильні конфлікти домінують при володінні чоловіка потреби у самоствердженні та самоповазі;

- рівень агресивності: високий рівень агресивності призводить до збільшення частоти та сили подружніх конфліктів.

Таким чином, актуальність означеної проблеми обумовили вибір теми кваліфікаційної роботи магістра «Психологічні стратегії взаємодії в парних стосунках».

Об'єкт: стратегії взаємодії.

Предмет: психологічні стратегії взаємодії в парних стосунках

Мета: визначити основні психологічні стратегії взаємодії в парних стосунках.

Гіпотези: стаж та статус парних стосунків впливає на загальний рівень конфліктності у парі та на психологічні стратегії взаємодії

Методи дослідження: теоретичні (теоретичний і порівняльний аналіз психолого-педагогічної літератури); емпіричні (спостереження; бесіда; тестування).

Мета та гіпотеза визначають основні завдання дослідження:

1. Зробити теоретико – методологічне обґрунтування «стратегій взаємодії» в психології
2. Розкрити зміст та поняття «стратегій взаємодії»
3. Визначити основні стратегії взаємодії в парних стосунках, а саме в цивільному шлюбі
4. Дослідити цивільний шлюб як вид парних стосунків
5. Визначити фактори вибору парних стосунків, а саме цивільного шлюбу
6. Експериментально дослідити психологічні стратегії взаємодії в парних стосунках

Наукова новизна роботи полягає в тому, що був проведений комплексний аналіз існуючих точок зору в психологічній літературі щодо проблеми психологічні стратегії взаємодії, а також емпіричний аналіз основних психологічних стратегій взаємодії в парних стосунках.

Практичне значення полягає в тому, що отримані в результаті дослідження, можуть застосовуватися психологами-практиками і працівниками психологічних служб в організації консультативної, психопрофілактичної і психокорекційної роботи з сім'ями, парами, які знаходяться в стосунках

Надійність та вірогідність результатів дослідження забезпечувались методологічним обґрунтуванням вихідних положень; використанням методів, адекватних меті та завданням дослідження; репрезентативністю вибірки; кількісним та якісним аналізом отриманих результатів; статистичною оцінкою експериментальних даних.

РОЗДІЛ 1

ТЕОРЕТИКО – МЕТОДОЛОГІЧНЕ ОБҐРУНТУВАННЯ «СТРАТЕГІЙ ВЗАЄМОДІЇ» В ПСИХОЛОГІЇ

1.1. Зміст та поняття «стратегій взаємодії»

Взаємодія - процес безпосереднього або опосередкованого впливу об'єктів (суб'єктів) один на одного, що породжує їхню взаємну обумовленість і зв'язок. У взаємодії реалізується ставлення людини до іншої людини як до суб'єкта, який має свій власний світ.

Взаємодія людини з людиною в суспільстві - це і взаємодія їх внутрішніх світів: обмін думками, ідеями, образами, вплив на цілі та потреби, вплив на оцінки іншого індивіда, його емоційний стан. [17]

Під взаємодією у соціальної психології, ще, зазвичай розуміється як вплив людей один на одного, а й безпосередня організація їх спільних дій, що дозволяє групі реалізувати загальну діяльність її членів.

Сама ж взаємодія у разі виступає як систематичне, постійне здійснення дій із єдиною метою викликати відповідну реакцію із боку інших людей. Спільне життя та діяльність (на відміну від індивідуальної) має водночас більш жорсткі обмеження будь-яких проявів активності-пасивності індивідів.

Це змушує людей будувати та узгоджувати образи «Я – Він», «Ми – Вони», координувати зусилля між ними. В ході реальної взаємодії формуються адекватні уявлення людини про себе, інших людей, їх групи. Взаємодія людей виступає провідним чинником у регуляції їх самооцінок та поведінки у суспільстві [39].

Взаємодіючи з оточуючими з різних приводів, ми вибираємо, зазвичай, форми поведінки, відповідні ситуації. Найчастіше зустрічаються такі типи поведінки стосовно партнерів взаємодії [17]:

- співробітництво - партнери по взаємодії допомагають, сприяють один одному, активно сприяють досягненню спільних цілей. Таким чином, наприклад, команда спортсменів прагне здобути перемогу;

- протиборство - партнери протидіють, заважають один одному і перешкоджають досягненню індивідуальних цілей кожного.

Можна розділити процес взаємодії людей на три етапи (рівня): початковий, середній та заключний.

Психологи виділяють такі види спілкування:

"Контакт масок" - формальне спілкування, коли відсутнє прагнення зрозуміти і враховувати особливості особистості співрозмовника, використовуються звичні маски (ввічливості, суворості, байдужості).

Примітивне спілкування, коли оцінюють іншу людину як потрібний чи заважаючий об'єкт: якщо потрібна — активно почати розмову, якщо ні — відштовхнути.

Формально-рольове спілкування, коли регламентовано зміст і засоби спілкування, і замість знання особистості співрозмовника обходяться знанням його соціальної ролі.

Духовне, міжособистісне спілкування друзів, коли можна обговорювати будь-яку тему, і не обов'язково вдаватися до допомоги слів.

Ділове спілкування, коли враховуються особливості особистості, характеру, віку, але інтереси справи значніші, ніж можливі особистісні розбіжності [17].

Маніпулятивне спілкування спрямоване отримання вигоди від співрозмовника. Прийоми можуть використовуватися різні, в тому числі і помста, залякування.

Світське спілкування. Головна його суть – у безпредметності, тобто. люди говорять не те, що думають, а те, що треба говорити в цих ситуаціях.

На своєму початковому етапі (нижчому рівні) взаємодія - це найпростіші первинні контакти людей, коли між ними має місце лише певний первинний і дуже спрощений взаємний або односторонній вплив

один на одного з метою обміну інформацією та спілкування, яке в силу конкретних причин може і не досягати своєї мети, а тому й не набувати всебічного розвитку.

Головне в успіху первинних контактів полягає у прийнятті чи неприйнятті партнерами по взаємодії один одного.

У психології контактом називають зближення суб'єктів у часі та просторі, а також певну міру близькості у відносинах. В одних випадках говорять про «хороший» і «тісний», «безпосередній» або, навпаки, про «слабкий», «нестійкий», «неусталений», «опосередкований» контакт [76].

В інших випадках йдеться про контакт як про необхідну умову правильної взаємодії. Наявність контакту, тобто. Відомої стадії близькості завжди розглядається як бажана основа ефективної взаємодії.

Будь-який контакт зазвичай починається з конкретно-чуттєвого сприйняття зовнішнього вигляду, особливостей діяльності та поведінки інших людей. У цей час, зазвичай, домінують емоційно-поведінкові реакції індивідів друг на друга. Відносини прийняття — неприйняття проявляються у міміці, жестах, позі, погляді, інтонації, прагненні закінчити чи продовжити спілкування. Вони свідчать, чи подобаються люди один одному. Якщо люди не подобаються один одному, слідує взаємні або односторонні реакції відкидання (ковзання погляду, відсмикування руки при потиску, відвертання голови, тіла, жести, що відгороджують, «кисла міна», метушливість, тікання тощо) або припинення встановився контакту. І навпаки, люди звертаються до тих, хто посміхається, дивиться прямо і відкрито, розвертається в анфас, відповідає бадьорою та веселою інтонацією, до тих, хто заслуговує на довіру і з ким можна розвивати подальшу співпрацю на основі спільних зусиль.

Велику роль у взаємодії з його початковому етапі грає і ефект конгруенції.

Конгруенція – підтвердження взаємних рольових очікувань, єдиний резонансний ритм, співзвучність переживань учасників контакту – передбачає мінімум розбіжностей у вузлових моментах ліній поведінки

учасників контакту. Наслідком є зняття напруги, виникнення довіри та симпатії на підсвідомому рівні [76]. Конгруенція посилюється викликаним у партнера відчуттям співучасті, інтересом, пошуковою взаємною активністю на основі його потреб та життєвого досвіду. Вона може проявитися з перших хвилин контакту між раніше незнайомими партнерами, а може виникнути взагалі. Наявність конгруенції говорить про ймовірність того, що взаємодія буде продовжена. У цьому сенсі прагнути досягти конгруенції слід із перших хвилин контакту.

В результаті конгруенції та дієвих первинних контактів встановлюється зворотний зв'язок між людьми — процес взаємоспрямованих дій у відповідь, який служить підтримці подальшої взаємодії і в ході якого здійснюється навмисне (або ненавмисне) повідомлення іншій особі того, як його поведінка та дії (або їх наслідки) сприйняті і пережиті [17].

Зворотний зв'язок буває різних видів, і кожен його варіант відповідає тій чи іншій специфіці взаємодії людей та встановлення між ними стійких відносин.

Завдяки зворотному зв'язку в ході взаємодії люди уподібнюються один одному, наводять свій стан, емоції, вчинки і дії у відповідність з процесом взаємовідносин, що розгортається.

Сформована психологічна спільність партнерів зміцнює їх контакти, призводить до розвитку взаємозв'язків між ними, сприяє перетворенню їхніх особистих відносин та дій у спільні. Установки, потреби, інтереси, відносини в цілому, виступаючи як мотиви, визначають перспективні напрямки взаємодії партнерів, у той час як його тактика регулюється ще й взаємним розумінням особистісних особливостей людей, їх образами-поданнями один про одного, про себе, про завдання спільну активність.

На середньому етапі процесу взаємодії людей, який отримав назву продуктивної спільної діяльності, поступово активне співробітництво, що розвивається, знаходить все більше вираження в ефективному вирішенні проблеми поєднання взаємних зусиль партнерів.

Зазвичай розрізняють три форми чи моделі організації спільної діяльності [39]:

- кожен учасник робить свою частину спільної роботи;
- загальне завдання виконується послідовно кожним учасником;
- має місце одночасне взаємодія кожного учасника з рештою.

Їхнє реальне існування залежить від умов діяльності, її цілей та змісту.

Загальні устремління людей можуть призвести до зіткнень у процесі узгодження позицій. Через війну люди входять у відносини «згоди — незгоди» друг з одним. У разі згоди відбувається залучення партнерів до спільної діяльності. При цьому відбувається розподіл ролей та функцій між учасниками взаємодії. Ці відносини викликають особливу спрямованість вольових зусиль суб'єктів взаємодії. Воно пов'язане з поступкою, або з завоюванням певних позицій. Тому від партнерів потрібні прояви взаємної толерантності, зібраності, наполегливості, психологічної рухливості та інших вольових якостей особистості, що спираються на інтелект і високий рівень свідомості та самосвідомості особистості.

Разом з тим у цей час взаємодія людей активно супроводжується або опосередковується проявом складних соціально-психологічних феноменів, які отримали назву сумісності – несумісності (або спрацьовуваності – неспрацьованості) [39].

Міжособистісні відносини у групі та сумісність (фізіологічна та психологічна) її членів породжують ще одне найважливіше соціально-психологічне явище – «психологічний клімат».

Заключним етапом (вищим рівнем) взаємодії завжди виступає виключно ефективна спільна діяльність людей, що супроводжується взаєморозумінням.

Взаєморозуміння людей — це такий рівень їхньої взаємодії, при якому вони усвідомлюють зміст і структуру справжньої та можливої чергової дії партнера, а також взаємно сприяють досягненню єдиної мети. Для взаєморозуміння недостатньо спільної діяльності, потрібне взаємсприйняття

[76] . Воно виключає свій антипод - взаємопротидія, з появою якого виникають непорозуміння, а потім і нерозуміння людини людиною.

Взаємне нерозуміння - одна з суттєвих передумов розпаду взаємодії людей або причина найрізноманітніших міжособистісних труднощів, конфліктів тощо [76].

Істотною характеристикою взаєморозуміння завжди є його адекватність. Вона залежить від типу відносин між партнерами (відносин знайомства та приятельства, дружніх, любовних, подружніх, товариських); щодо симпатії, антипатії, байдужості; від ступеня можливої об'єктивності, властивостей особистості поведінці та діяльності людей. Товариська, наприклад, найлегше спостерігається у процесі взаємодії. Важливим чинником адекватності є думка, оцінка інших більш менш значущих людей, груп, авторитетних осіб.

Взаємодія завжди присутня у вигляді двох компонентів: змісту та стилю. Зміст визначає, навколо чого або з приводу чого розгортається та чи інша взаємодія. Стиль показує, як людина взаємодіє з оточуючими [39].

Можна говорити про продуктивний і непродуктивний стиль взаємодії.

Продуктивний стиль - плідний спосіб контакту партнерів, що сприяє встановленню та продовженню відносин взаємної довіри, розкриттю особистісних потенціалів та досягненню ефективних результатів у спільній діяльності [76].

Відомо, що такий стиль взаємодії не існує для людей спочатку. Він встановлюється. Досить часто учасники взаємодії через особистісні особливості не можуть пристосуватися один до одного, дійти згоди, подолати бар'єри, встановити довірчі відносини.

В інших випадках, вичерпавши доступні їм ресурси адаптації, домігшись деякої рівноваги та довіри на перших етапах розвитку взаємодії, люди не можуть зберігати ефективних взаємин. В обох випадках говорять про непродуктивний стиль взаємодії — неплідний спосіб контакту партнерів, що блокує реалізацію особистісних потенціалів та досягнення оптимальних

результатів спільної діяльності. Під непродуктивністю стилю взаємодії зазвичай розуміється конкретне втілення у ситуації взаємодії несприятливого стану існуючої системи відносин, що сприймається і усвідомлюється таким, по крайнього заходу, однією з учасників взаємодії.

Виокремлювати в самій взаємодії власне справу і ставлення до нього з боку учасників першим почав англієць Р. Бейлз. Він називає ділову сторону областю вирішення завдань, оскільки ця сторона часто пов'язана з висуванням припущень, їх обговоренням та прийняттям рішень. Вибір способу рішення пов'язаний з певними емоційними переживаннями учасників взаємодії. Область емоцій характеризується наявністю таких мовних і поведінкових реакцій, які спрямовані не на справу, вирішення спільної задачі, а на встановлення міжособистісних відносин під час взаємодії. Ці реакції мають емоційне, суб'єктивне забарвлення, характеризують ступінь задоволеності спільною діяльністю [17].

Важливим показником оцінки ділової та емоційної сторони є час взаємодії, який також може розглядатися з різних позицій.

Якщо взаємодія офіційно організована, то часу приділяється стільки, скільки об'єктивно необхідно для спільної діяльності. Тривалість взаємодії за неофіційних відносин визначається внутрішніми потребами кожного з учасників спілкування.

Взаємодія — складний багатоетапний та багатогранний процес, у ході якого здійснюються спілкування, сприйняття, взаємовідносини, взаємовплив та взаєморозуміння людей [76].

Взаємодія зазвичай класифікують формою. У цьому випадку розрізняють міжособистісну та міжгрупову взаємодію, міжособистісні відносини та спілкування.

Складний багатоплановий процес встановлення та розвитку контактів і зв'язків між людьми, що породжується потребами спільної діяльності і включає обмін інформацією і вироблення єдиної стратегії взаємодії, сприйняття і розуміння партнера [17].

Реалізована знаковими засобами взаємодія двох і більше суб'єктів, викликана потребами діяльності спільної та спрямована на значну зміну у стані, поведінці та особисто-сміслових утвореннях партнера.

Спілкування зазвичай включено у практичну взаємодію людей (спільна праця, вчення, колективна гра тощо), забезпечує планування, здійснення та контролювання їх діяльності. У ході спілкування його учасникам можна не лише брати участь у комунікації, а й організувати обмін діями, спланувати спільну діяльність, виробити форми та норми спільних дій [39]. Адже спілкування – це не лише обмін інформацією, а й організація спільних дій. Воно завжди передбачає досягнення певного результату. Таким результатом зазвичай є зміна поведінки та діяльності інших людей.

У найзагальнішому вигляді спілкування постає як форма життєдіяльності. Його соціальний сенс у тому, що воно виступає засобом передачі форм культури та суспільного досвіду.

Специфіка спілкування визначається тим, що в його процесі суб'єктивний світ однієї людини розкривається для іншої. У спілкуванні людина самовизначається, виявляючи свої індивідуальні особливості. За формою впливів можна судити про комунікативні вміння та риси характеру людини, за специфікою організації мовного спілкування - про загальну культуру та грамотність.

Справді людське спілкування неможливе без участі свідомості та розуму. Поряд із змістом спілкування виділяються його кошти, якими є мова і мова. У найзагальніших класифікаціях виділяються три сторони спілкування [39]:

- комунікативна;
- інтерактивна;
- перцептивна.

Поняття спілкування близько співвідноситься з поняттям комунікацій. Комунікативна сторона спілкування пов'язана з виявленням специфіки інформаційного процесу між людьми як активними суб'єктами: з

урахуванням відносин між партнерами, їх установок, цілей та намірів. Все це призводить не просто до руху інформації, а й до уточнення та збагачення знань, відомостей та думок, якими обмінюються люди. Засобами комунікативного процесу є різні знакові системи [39]:

- мова;
- жести, міміка;
- інтонація, немовні вкраплення у мову (наприклад, паузи);
- система організації простору та часу комунікації;
- система "контакту очима".

Важливою характеристикою комунікативного процесу є намір його учасників вплинути один на одного, впливати на поведінку іншого, забезпечити свою ідеальну представленість в іншому (персоналізацію). Необхідна умова цього процесу— розуміння ситуації спілкування.

Головний зміст спілкування – це вплив на партнера. Описуючи його, часто використовуємо терміни дій. Наприклад: "Він на мене тиснув, але я не піддався", "Він підлаштувався під мене" і т.і.

У спілкуванні відбувається стала реакція на дії іншої людини. В одному випадку нам, наприклад, здається, що партнер нас до чогось підштовхує, і ми чинимо опір, в іншому — що наші дії «заодно», у третьому — що партнер зачіпає наші інтереси і ми відстоюємо їх тощо. За словами стоять дії, і, спілкуючись, ми постійно відповідаємо собі питанням: «Що він робить?» - І наша поведінка будується виходячи з отриманої відповіді [17].

Співробітник організації сприймається як носій певних професійних функцій, а комунікативна взаємодія відбувається переважно на рівні позицій, а не особистостей. Ступінь офіційності спілкування може бути різною залежно від ступеня знайомства людей, характеру їх міжособистісних взаємин. Відповідно до контексту ситуації, варіюється і комунікативна поведінка особистості, формується репертуар стратегій спілкування.

Базові психологічні установки нашого «Я» формуються в результаті закріплення реакцій, що найчастіше повторюються, позитивних або

негативних, на оточуючих нас людей. Вони включають як самооцінку, і оцінку тих, з ким ми спілкуємося. Люди, які негативно ставляться самі до себе, мають тенденцію накопичувати негативні враження про власну особистість. Багато хто накопичує в собі такий негативний осад протягом усього життя. Отже, необхідно розвивати позитивне мислення. Позитивне сприйняття дійсності означає, що потрібно спрямовувати свої зусилля на вирішення проблем, що стоять перед нами, замість того щоб нарікати з приводу їх існування.

Універсальним механізмом регуляції поведінки та спілкування людей є установка, що багато в чому визначає стратегію життя, що пронизує всі рівні функціонування людини та її психіку. Установки всіх видів сягають корінням у підсвідомість і тому важко піддаються раціональним способам узгодження. Партнери з різними установками погано розуміють один одного, погано співпрацюють, скоріше йдуть на радикальний розрив. Сприятливому розвитку спілкування сприяє сумісність установок партнерів.

Узгодження та координація позицій партнерів відбуваються за допомогою обміну думками та почуттями. Цей процес підпорядкований цілям коригування планів спільної діяльності. У ході спілкування формуються цілі, мотиви та програми поведінки включених до нього індивідів. У цей час здійснюється взаємна стимуляція і взаємний контроль поведінки [17].

Можливі чотири види установок стосовно оточуючих.

"Я хороший - ти хороший". Це найморальніша і найпродуктивніша установка, оскільки в більшості випадків нам завдають зло не за наміром, а за недомислом, через свою моральну незрілість. Люди з цією установкою знають собі ціну та очікують, що інші віддадуть їм належне. Вони працюють та співпрацюють конструктивно. Це «переможці», вони «виграють».

«Гарний — ти поганий». Ця установка характерна для тих, кому властива відповідальність за свої проблеми звалювати на інших і в разі невдачі намагатися знайти «цапа-відбувайла» серед колег або підлеглих,

зганяти на них свою прикрість. Такі люди самостверджуються за рахунок приниження інших, що є аморальним та, звичайно, малопродуктивним.

"Я поганий - ти хороший". Така установка типова для людей з комплексом неповноцінності, які почуваються безсило в порівнянні з іншими. Вони або намагаються уникати тісних контактів з оточуючими, або прилипають як паразити до сильних особистостей. Часто такі люди бувають у стані депресії.

"Я поганий - ти поганий". Ця установка веде до саморозкладу особистості, породжує почуття безнадійності та втрату інтересу до життя. Люди з такою установкою часто дратуються, схильні до важких депресій і непередбачувані. Вони ходять замкненим колом і нікуди не приходять [17].

Рідко хто дотримується виключно однієї з чотирьох установок, але одна з них зазвичай домінує. Тому особливо важливо, постійно працюючи над собою, усвідомлено та цілеспрямовано долати негативне ставлення до оточуючих, прагнути зміцнення почуття «все в порядку».

Інтерактивна сторона спілкування – побудова загальної стратегії взаємодії. Інтерактивну сторону спілкування можна представити як послідовність реакцій людей на дії один одного. Наприклад, вчинок Іванова, що змінює поведінку Петрова, викликають з боку останнього реакції у відповідь, які, у свою чергу, змінюють поведінку Іванова. Розрізняється ряд типів взаємодії для людей, передусім — кооперація (співробітництво) і конкуренція [76].

Найчастіше люди об'єднуються заради покращення, полегшення чи підвищення ефективності спільної діяльності. Цей мотив можна назвати мотивом кооперації.

У спортивних змаганнях, наприклад, теж є взаємодія, але іншого: серед мотивів взаємодії найяскравіше виражені конкуренція (скажімо, під час гри у футбол) чи агресія (боротьбі, боксі).

Перцептивна сторона спілкування включає процес формування образу іншої людини, що досягається «прочитанням» за фізичними

характеристиками партнера його психологічних властивостей і особливостей поведінки. Основні механізми пізнання іншої людини – ідентифікація (уподібнення) та рефлексія [17].

Ідентифікація - найважливіший механізм соціалізації, що проявляється у прийнятті індивідом ролі соціальної при входженні до групи; процес і результат самоототожнення себе з іншою людиною чи групою людей [76].

Рефлексія — процес самопізнання суб'єктом внутрішніх психічних актів і станів — передбачає особливу увагу уваги діяльність своєї душі, і навіть достатню зрілість суб'єкта [76].

Один із можливих способів розуміння спілкування, який дає можливість побачити зміст і зміст слів, своїх дій і дій партнера, - сприйняття положення партнерів, а також їх позицій щодо один одного. У будь-якій розмові, бесіді, публічному спілкуванні велике значення має відносний статус у партнерів: хто в цій ситуації ведучий і хто ведений.

Спілкування як взаємодія можна розглядати з позицій орієнтації на контроль та орієнтації на розуміння.

Орієнтація на контроль передбачає прагнення контролювати, керувати ситуацією та поведінкою інших, які зазвичай поєднуються з бажанням домінувати у взаємодії.

Орієнтація на розуміння включає у собі прагнення зрозуміти ситуацію та поведінку інших; пов'язана з бажанням краще взаємодіяти та уникати конфліктів, з уявленнями про рівність партнерів у спілкуванні та необхідності досягнення взаємної, а не односторонньої задоволеності [39].

Аналіз взаємодії виділення цих двох орієнтації дозволяє виявити деякі цікаві закономірності спілкування. Так, «контролери» та «розумільники» дотримуються абсолютно різних стратегій у спілкуванні.

Стратегія «контролера» — прагнення змусити партнера прийняти свій план взаємодії, нав'язати своє розуміння ситуації, і часто вони справді досягають контролю над взаємодією [76].

Стратегія «знижувача» – адаптація до партнера. Показово, різні орієнтації пов'язані з різним розподілом позицій у спілкуванні.

Так, «контролери» завжди прагнуть до нерівних взаємодій з підлеглими та домінуючими позиціями. Орієнтація на розуміння більше поєднується з рівними взаємодіями [17].

Оскільки будь-яке спілкування здійснюється з приводу того чи іншого предмета, характер взаємодії визначається відкритістю або закритістю предметної позиції.

Відкритість спілкування - це відкритість предметної позиції у сенсі здатності висловити свою точку зору на предмет і готовність врахувати позиції інших, і навпаки - закритість спілкування означає нездатність чи небажання розкривати свої позиції.

Крім відкритого та закритого спілкування, у чистому вигляді існують ще й змішані типи [39]:

- одна із сторін намагається з'ясувати позицію іншої сторони, не розкриваючи своєї. У крайньому варіанті це має такий вигляд: «Питання задаю я!»;

- спілкування, при якому один із співрозмовників відкриває партнеру всі свої зобов'язання», розраховуючи на допомогу, не цікавлячись намірами іншого.

Обидва ці види взаємодії асиметричні, оскільки спілкування здійснюється з нерівноправних позицій партнерів.

При виборі позиції зі спілкуванням слід враховувати всі обставини: ступінь довіри до партнера, можливі наслідки відкритості спілкування. І водночас, як свідчать соціально-психологічні дослідження, максимальна ефективність ділового спілкування досягається за його відкритому характері.

Особисте спілкування - обмін неофіційною інформацією; ділове спілкування - процес взаємодії людей, що виконують спільні обов'язки або включених в одну і ту ж діяльність [76].

Процес спілкування завжди можна розглядати як локальний акт: розмова з певним співрозмовником, обговорення конкретних питань групою людей і т.і.

У розгорнутому вигляді спілкуванні можна назвати такі етапи [39]:

- встановлення контакту;
- орієнтація у ситуації (люди, обставини тощо);
- обговорення питання, проблеми;
- прийняття рішення;
- вихід із контакту.

У діловому спілкуванні ця схема може бути як згорнутою, короткою, так і повною, докладною.

Ділове спілкування – складний багатоплановий процес розвитку контактів між людьми у службовій сфері. Специфічна особливість цього процесу — регламентованість, тобто, підпорядкування встановленим обмеженням, що визначаються національними та культурними традиціями, професійними етичними принципами [76].

На відміну від особистісно-орієнтованого спілкування, предметом якого виступає характер відносин між його учасниками, мета ділової взаємодії лежить поза процесом спілкування. Це взаємодія людей, підпорядковане вирішенню конкретної задачі (виробничої, наукової, комерційної тощо), що стоїть перед організацією (фірмою, підприємством), що накладає певні рамки на поведінку людей.

Вирізняють такі ключові характеристики організаційної структури, які визначають специфіку ділової взаємодії.

Достатньо жорстка регламентація цілей та мотивів спілкування, способів здійснення контактів між співробітниками.

Ієрархічність побудови організації, відповідно до якої між підрозділами та співробітниками закріплюються відносини підпорядкування, залежності, нерівності; Безумовно, це серйозно впливає характер міжособистісного впливу.

Мотивація праці як необхідна умова ефективної діяльності організації чи підприємства.

Виділені принципи життєдіяльності будь-якої організації визначають особливості міжособистісної взаємодії у діловому середовищі та вимоги, що пред'являються до нього. Ці вимоги можуть бути сформульовані у вигляді наступних правил [39]:

- чітко визначайте цілі свого повідомлення;
- робіть повідомлення зрозумілим та доступним для сприйняття різними групами працівників: знаходьте конкретні ілюстрації загальних понять, розвивайте спільну ідею, використовуючи яскраві приклади;
- відмовляйтеся від зайвої інформації, привертайте увагу партнерів лише до тих проблем, які стосуються їх безпосередньо;
- у розмові зі співробітниками дотримуйтесь правил активного слухання, демонструйте співрозмовникам сигнали вашого розуміння та готовності до спільних дій.

Таким чином, у діловій сфері від людей очікується свідоме керування ходом міжособистісної взаємодії, зведення до мінімуму елемента випадковості; актуальною стає завдання оцінки ефективності взаємодії.

Залежно від сфери діяльності, змінюється інтенсивність ділових міжособистісних контактів.

Форми міжособистісної взаємодії в діловому середовищі, в яких його специфіка проявляється особливо наочно, - ділові бесіди та ділові наради. У теорії управління ділова розмова розглядається як вид ділового спілкування, спеціально організований предметний розмова, що служить для вирішення управлінських завдань. Вона має конкретний предмет і відбувається, зазвичай, між представниками однієї організації.

Основне завдання бесіди – встановити контакт із співрозмовником, створити атмосферу взаєморозуміння, пробудити інтерес до розмови. Прийоми, використання яких особливо ефективно на початку розмови [17]:

- спосіб зняття напруженості, тобто. використання теплих слів, особистого поведження, компліментів, жартів для встановлення більш тісного контакту із співрозмовником;

- спосіб «зачіпки», тобто. використання будь-якої події, порівняння, особистого враження, анекдоту чи незвичайного питання для образного уявлення суті проблеми, обговоренню якої буде присвячено розмову;

- спосіб стимулювання гри уяви, тобто. постановка безлічі питань з низки проблем, які повинні розглядатися в бесіді;

- спосіб «прямого підходу», тобто. безпосередній перехід до справи без будь-якого обговорення - коротке повідомлення про причини, з яких призначено бесіду, та швидкий перехід до конкретного питання.

Від перших фраз кожного учасника зустрічі залежить їхнє подальше ставлення до предмета розмови та один до одного.

Основна частина розмови націлена на збирання та оцінку інформації з обговорюваної проблеми, виявлення мотивів та цілей співрозмовника, передачу запланованої інформації. Успішному проведенню цієї фази сприяє володіння технікою постановки питань, методами активного слухання та сприйняття відомостей та фактів.

Відвертій, конструктивно-критичній атмосфері ділової розмови суперечать [39]:

- нетактовне обривання на півслові;
- невинуватене позбавлення співрозмовника можливості висловити свою думку;

- нав'язування своєї думки партнеру;
- ігнорування чи висміювання аргументів співрозмовника;
- груба реакція на висловлювання партнерами протилежних точок зору;

- підтасовування фактів;

- необґрунтовані підозри, голослівні твердження, окрики за критику;
- тиск на співрозмовника голосом, манерами.

1.2. Стратегії та тактика взаємодії

Під стратегією спілкування розуміють загальну схему дій учасників комунікативного процесу, загальний план досягнення мети якої прагнуть співрозмовники. Це визначення можна взяти за основу.

До того ж потрібно враховувати мотиваційний (чи досягається мета під час спілкування одним суб'єктом чи обома), мережевий (комунікативні установки – гуманістичні чи маніпуляторні), процесуальний (характер конструювання спілкування – певне співвідношення між діалогом та монологом) компоненти стратегій спілкування.

Тому узагальнена характеристика формується з таких основних видів стратегій спілкування [82]:

- гуманістично – діалогічна, спрямована на досягнення загальної мети;
- гуманістично – монологічна, спрямована на досягнення загальної мети;
- гуманістично – діалогічна, спрямована на досягнення індивідуальної мети;
- гуманістично-монологічна, спрямована на досягнення індивідуальної мети;
- маніпулятивно-діалогічна, спрямована на досягнення спільної мети;
- маніпулятивно-монологічна, спрямована на досягнення спільної мети;
- маніпулятивно-діалогічна, спрямована на досягнення індивідуальної мети;
- маніпулятивно-монологічна, спрямована на досягнення індивідуальної мети.

Прикладів стратегій спілкування, описаних у науковій літературі є чимало. Назвемо лише деякі з них.

Основні стратегії маніпуляторів

Так, з маніпулятивних особливостей спілкування, Еге. Шостром виділяє чотири основні стратегії маніпуляторів.

1. Активний маніпулятор намагається керувати іншими за допомогою активних методів. Він не демонструє свою слабкість у відносинах, а відіграватиме роль людини повної сили. У цьому він використовує своє соціальне становище (бос, батько, старший брат, вчитель, начальник). Активний маніпулятор досягає задоволення, спираючись на безсилля інших та контролюючи їх. Він застосовує систему прав та обов'язків, наказів та прохань, табелів рангів тощо, керуючи людьми як маріонетками.

2. Пасивний маніпулятор є протилежністю активному. Цей тип людини вирішує, що оскільки вона не може контролювати життя, то відмовиться від зусиль і дозволить розпоряджатися активним маніпулятором. Пасивний маніпулятор прикидається безпорадним і відіграє роль «пригніченого». Він перемагає своєю млявістю та пасивністю, дозволяючи активному маніпулятору думати та працювати за нього.

3. Маніпулятор, який змагається, відноситься до життя як до стану, що потребує постійної пильності, оскільки тут можна виграти чи програти: третього не дано. Для такого типу людини життя – це битва, де всі інші люди – суперники чи вороги, реальні чи потенційні. Ця людина коливається між методами «гноблення» та «гноблення», і тому її можна вважати чимось середнім між активним та пасивним маніпуляторами.

4. Байдужий маніпулятор грає в індіферентність. Він намагається відійти від контактів. Однак насправді його поведінка пов'язана з можливістю обіграти партнера [82].

На противагу маніпулятору актуалізатор (цей термін запозичений у А. Маслоу) - це людина, яка виявляє свої внутрішні потенції активніше, ніж середній індивід, і тому живе більш повним і багатим життям [39].

Е. Шостром звертає увагу на те, що стиль життя маніпулятора характеризують чотири основні фактори [82]:

- неправда (маніпулятор ламає комедію і грає ролі, які мають справити враження);
- неусвідомленість (маніпулятор не усвідомлює справжнього значення життя, бачить і чує лише те, що хоче);
- контроль (маніпулятор здається спокійним, проте тримає себе та інших під постійним контролем, приховуючи від них свої мотиви);
- цинізм (маніпулятор не довіряє собі та іншим, вважає, що у відносинах між людьми є лише дві можливості: управляти чи бути керованим).

Тоді філософія життя актуалізатора відрізняється чотирма протилежними чинниками [17]:

- чесністю (актуалізатор здатний до чесного прояву своїх почуттів, хоч би якими вони були);
- усвідомленістю (актуалізатор сприйнятливий до себе та іншим);
- волею (актуалізатор придатний для вільного вираження властивих йому можливостей);
- довірою (актуалізатор глибоко вірить у себе та інших).

На думку автора, перехід від маніпуляції до актуалізації в цілому є континуумом від апатії та навмисності до життєрадісності та спонтанності.

Класифікація стратегій В. Сатира

Американський психолог У. Сатир пропонує свою класифікацію стратегій спілкування (вони називаються категоріями чи моделями).

Обвинувач. Така людина поводиться так, ніби вона найголовніша і від неї все залежить. Це диктатор, господар ситуації, котрий постійно шукає тих, хто винен. Його внутрішній стан: самотність, невпевненість, потреба у самоствердженні за рахунок інших.

Той, хто догоджає. Людина завжди у розмові прагне догодити іншим, вибачається, не входить у суперечки. Демонструє свою безпорадність та

залежність від інших, почуття провини за все, що відбувається. Внутрішній стан характеризується висловлюваннями на кшталт: «нічого в мене не виходить», «я ні на що не здатний».

«Комп'ютер» - це людина, яка завжди коректна, надто спокійна, зібрана.

Руйнівник. Він ніколи не говорить і не робить нічого конкретного, на запитання відповідає недоречно, невчасно та неприцільно.

Крім перерахованих категорій, В. Сатир виділяє і такий стратегічний тип, як «вирівнювання», для якого властиві свобода, гармонійність та послідовність. Така людина ніколи не принижує людську гідність, відкрито висловлює свою думку. Це врівноважена, цілісна особистість на відміну перших чотирьох категорій, які свідчать про занижену самооцінку людини, почуття власної неповноцінності .

Концепція Томаса-Кілмена

Надзвичайно популярною і широко застосовуваної різних сферах життєдіяльності індивіда є концепція Томаса-Кілмена, у якій відокремлюється п'ять основних стратегій (чи типів, стилів) поведінки людини у ситуації конфліктного спілкування.

1. Конкуренція, суперництво чи протиборство учасників спілкування. Ця стратегічна дія супроводжується відкритою боротьбою за свої інтереси та обов'язково передбачає того, хто виграв, і того, хто програв.

Воно може бути ефективним у тому випадку, коли людина має певну владу (людина знає, що її рішення чи підхід у цій ситуації є правильними, і вона має можливість наполягати на них) або коли учасник конфлікту не зацікавлений у співпраці з іншими, здатний на прийняття вольових рішень. Зазвичай люди, які використовують цю стратегію спілкування, задовольняють власні інтереси на шкоду інтересам інших, змушуючи їх підтримувати саме своє рішення [58].

Однак цю стратегію не варто використовувати у особистих відносинах – вона може спричинити відчуження. А якщо застосувати її в ситуації, коли

людина не має достатньої влади, а її думка не збігається з думкою інших, то взагалі можна зазнати фіаско.

У літературі з проблем вирішення конфліктів наводяться приклади тих випадків, коли слід використовувати цю стратегію поведінки:

- результат дуже важливий для людини, тому він робить велику ставку на власне вирішення проблеми, що виникла;
- особа має достатній авторитет для ухвалення рішення, і очевидно, що запропоноване ним рішення - найкраще;
- рішення необхідно ухвалити швидко, і людина має достатню владу для цього;
- обличчя відчуває, що він не має іншого вибору і що нічого втрачати;
- людина перебуває у критичній ситуації, яка потребує миттєвого реагування;
- особа не може зізнатися людям, що перебуває у безвихідній ситуації, тим часом як хтось повинен повести їх за собою;
- людина має ухвалити нестандартне рішення, у неї мало часу, але достатньо повноважень для цього кроку [39].

2. Уникнення, ухилення чи втеча. Названу стратегічну дію можна використовувати тоді, коли порушена проблема, яка не дуже важлива для людини, коли вона не хоче витратити сили на її вирішення або коли відчуває, що перебуває в безнадійному становищі.

Цю стратегію також рекомендують у тих випадках, якщо індивід почувається неправим і передчуває правоту іншої людини або коли ця людина має велику владу.

Стиль уникнення може стати придатним у спілкуванні з "важкою" людиною і коли немає серйозних підстав далі контактувати з нею. Його можна застосовувати також, якщо людина прагне ухвалити рішення, але не знає, як вчинити [39].

Зазвичай така стратегія спілкування може мати місце у тих випадках, коли конфлікт не є значним, або коли він не стосується принципових аспектів діяльності. До цієї стратегічної дії можна вдаватися в тих випадках, коли людина відчуває, що для вирішення конкретної проблеми вона не має достатньої інформації.

У психологічній літературі описуються найбільш типові ситуації, у яких рекомендується застосовувати стратегію уникнення [17]:

- напруженість надто велика, і людина відчуває необхідність послаблення загострення;
- результат не дуже важливий для людини, і він вважає рішення настільки очевидним, що не хоче витратити на нього силу;
- у людини важкий день, а вирішення цієї проблеми може завдати додаткових неприємностей;
- індивід знає, що неспроможна чи хоче вирішити конфлікт на свою користь;
- людина хоче виграти час, можливо, для того, щоб отримати додаткову інформацію або заручитися чиеюсь підтримкою;
- ситуація дуже складна, і людина відчуває, що залагодження конфлікту обійдеться йому занадто дорого;
- в людини мало влади на вирішення проблеми бажаним йому способом;
- індивід відчуває, що інші мають більше шансів вирішити цю проблему;
- спроба вирішити проблему є небезпечною, оскільки освітлення та відкрите обговорення конфлікту може лише погіршити ситуацію.

3. Пристосування чи стратегія згладжування протиріч. Людина може використовувати цю стратегію, коли результат справи надзвичайно важливий для іншої особи і не дуже суттєвий для неї. Цей тип поведінки є корисним також і в тих ситуаціях, коли людина не може взяти гору, оскільки інша

людина має велику владу, таким чином індивід йде на поступки та погоджується з тим, чого хоче опонент [82].

Названу стратегію необхідно використовувати і тоді, коли людина відчуває, що, трохи поступившись, вона мало втрачає. Можна також вдатися до цієї стратегії, якщо зараз потрібно пом'якшити ситуацію, а надалі індивід повернеться до цього питання і зможе відстояти свою думку чи позицію.

Практика залагодження конфліктів показує, що стратегія пристосування трохи нагадує стратегію уникнення, оскільки її можна використовуватиме отримання відстрочки у вирішенні проблеми. Однак основна відмінність полягає в тому, що особа діє спільно з іншою людиною, вона погоджується робити те, чого хоче інший індивід.

Коли ж застосовується стратегія уникнення, людина робить нічого задоволення інтересів іншої особи, він лише відштовхує від себе проблему. Є чимало випадків, коли поступаючись, погоджуючись чи жертвуючи своїми інтересами на користь іншої людини, особа може пом'якшити конфліктну ситуацію та відновити гармонію. Людина може також використовувати цей період затишшя, щоб виграти час і потім досягти остаточного бажаного для нього рішення.

Практика спілкування пропонує найбільш характерні ситуації, в яких рекомендується використовувати стратегію пристосування [39]

- людину особливо не хвилює те, що сталося;
- особа прагне зберегти мир та добрі відносини з іншими людьми;
- індивід відчуває, що важливіше зберегти з кимось приятельські стосунки, ніж захищати свої інтереси;
- людина розуміє, що результат значно важливіший для іншої людини, ніж для неї;
- людина розуміє, що правда не з його боку;
- у особи мало влади чи шансів перемогти;
- Індивід вважає, що інша людина винесе з цієї ситуації корисний урок, якщо він піде назустріч його бажанню.

4. Співробітництво. Розглядається як найбільш конструктивна стратегія у конфліктній ситуації, оскільки вона спрямована на пошук рішення, яке б задовольняло інтереси всіх сторін.

Дотримуючись цієї позиції, людина бере активну участь у вирішенні конфлікту та захищає свої інтереси, але прагнути при цьому співпрацювати з іншою людиною.

Порівняно з іншими підходами до конфлікту, цей тип вимагає більш тривалої роботи, оскільки особа спочатку «викладає на стіл» потреби, турботи та інтереси обох сторін, а потім обговорює їх. Якщо в людини є час, а вирішення проблеми для нього має важливе значення, то ця стратегія - вдалий спосіб вироблення взаємовигідного рішення.

Вона є особливо ефективною, коли сторони мають різні приховані потреби, різні стратегічні цілі та плани на майбутнє, що є безпосереднім джерелом конфлікту. При цьому важливою умовою є відмова сторін від сильного протистояння та перехід до спільного вирішення проблеми, яка здійснюється, як правило, шляхом переговорів.

Стратегію співробітництва рекомендується використовувати у таких ситуаціях [17]:

- вирішення проблеми дуже важливо для обох сторін і ніхто не хоче повністю її позбутися;
- в іншого боку тісні, тривалі та взаємозалежні відносини з іншою стороною;
- у сторін є час попрацювати над проблемою (це хороший підхід до вирішення конфліктів на основі перспективних планів);
- сторони знайомі із проблемою, а бажання обох сторін відомі;
- сторони мають намір винести на обговорення деякі ідеї та попрацювати над виробленням рішення;
- обидва опоненти здатні викласти суть своїх інтересів та вислухати один одного;

- обидві сторони, залучені в конфлікт, мають однакову владу або не помічають різниці в положенні для того, щоб на рівних шукати шляхи вирішення проблеми.

Вважається, що стратегія співробітництва у спілкуванні є найважчою з інших типів, оскільки потребує певних зусиль (обидві сторони повинні витратити на цей час, повинні вміти пояснити свої бажання, висловити свої потреби, вислухати один одного, а потім напрацювати альтернативні варіанти вирішення проблеми).

Однак вона допомагає знайти рішення, яке найбільше задовольняє обидві сторони у складних та важливих конфліктних ситуаціях. За такого типу спілкування проблема вирішується за принципом: «Я хочу виграти і хочу, щоб ви виграли також».

Така стратегія найбільш успішна у вирішенні проблеми і для її застосування слід зробити такі кроки [82]:

- встановити, яка потреба криється за бажаннями іншої сторони;
- дізнатися, у чому ваші розбіжності можуть компенсувати один одного;
- розробити нові варіанти рішень, які найбільше зможуть задовольнити потреби кожного;
- показати, що опоненти є партнерами, а чи не суперниками.

5. Компроміс, як стратегія спілкування та тип поведінки людини.

Характеризується тим, що проблема врегулюється шляхом взаємних поступок: одна зі сторін поступається чимось, інша теж чимось поступається, і в результаті можна досягти спільного рішення.

Ця стратегія є найефективнішою у тих випадках, коли обидві сторони хочуть і прагнуть одного й того самого, але знають при цьому, що одночасно це є для них нездійсненним.

У психологічній літературі наводяться типові випадки, у яких стратегія компромісу є найефективнішою [82]:

- обидві сторони мають однакову владу і мають інтереси, які виключають один одного;
- особа хоче дійти рішення швидко, оскільки він не має часу, або тому, що це найбільш економний і ефективний шлях;
- людину може влаштувати тимчасове рішення;
- особа може скористатися короткочасною вигодою;
- інші підходи до вирішення проблеми виявилися неефективними;
- задоволення власного бажання є для людини дуже суттєвим, і вона може дещо змінити початкову мету;
- компроміс дозволить індивіду зберегти взаємовідносини, і він хоче отримати бодай щось, ніж втратити все.

Жодну з виділених вище стратегій конфліктного спілкування не можна назвати однозначно поганою чи вдалою, адже кожна з них може забезпечити оптимальне вирішення проблеми, залежно від конкретної ситуації взаємодії. Водночас саме співпраця найбільшою мірою відповідає сучасним уявленням про конструктивне ділове спілкування, що ґрунтується на діалозі та визнанні партнера зі спілкування як цінності.

Взагалі всі перелічені стратегії спілкування представлені в так званому чистому варіанті, в реальному житті поведінка людей різноманітніша і комбінована.

Однак володіння знаннями про стратегію спілкування дозволить будь-якій людині у процесі взаємодії з іншими зрозуміти, чому співрозмовник діє так чи інакше, чому його іноді «починає заносити» або «заклинює» і що потрібно зробити, щоб «переключити», спрямувати у необхідному напрямку ситуацію.

Багато залежить також від виду ділових відносин та типу діяльності. Наприклад, аналізуючи роль та місце діалогічної та монологічної стратегій спілкування у навчально-виховній сфері, відповідь на питання про перевагу

тієї чи іншої слід пов'язувати з характеристиками основних педагогічних цілей, перша група яких стосується впливу на становлення спрямованості особистості (тут перевага надається діалогічним впливам), а друга – передбачає озброєння особистості необхідними засобами реалізації її спрямованості (тут превалюють монологічні впливи).

Натомість і у сфері формування знань та умінь конче потрібні діалогічні впливи, адже далеко не всі твердження, залучені до змісту навчання, є незаперечними істинами. А за допомогою діалогічної стратегії спілкування знання та вміння змінюють свою форму та зміст залежно від передбачуваного контексту їх застосування; діалогічний підхід полегшує спілкування співрозмовника з широким інформаційним середовищем тощо.

Щодо тактики спілкування, то під нею розуміють систему послідовних дій, що сприяє реалізації обраної стратегії, досягненню бажаної мети. Відомо, що ту саму стратегію спілкування можна реалізувати завдяки різним тактикам. Отже, тактики спілкування різноманітні за своєю спрямованістю та залежать від психологічних особливостей конкретних суб'єктів взаємодії, їхньої системи цінностей, установок, соціальної ситуації спілкування, соціокультурного та етнопсихологічного контексту комунікативного процесу. Тактики, обрані в одній ситуації спілкування, можуть виявитися неефективними в іншій.

Кількість тактик спілкування, що використовуються під час спільної взаємодії, може бути істотно збільшено, якщо суб'єкти діяльності розуміють, які важливі соціальні наслідки мають міжособистісні контакти членів групи. Звичайно, знання залежності між особистісними властивостями суб'єктів взаємодії, соціокультурним контекстом спілкування та видом стратегії спілкування, що зазвичай визначає тактику, дасть можливість учасникам комунікативного процесу певною мірою прогнозувати характер міжособистісного впливу.

1.3. Основні стратегії взаємодії в парних стосунках, а саме в цивільному шлюбі

Гармонійні взаємини у парі – мрія багатьох сучасних людей. Маючи побутовий комфорт, вищу освіту та часом пристойну роботу ми часто не успішні у відносинах з тими, хто претендує на роль найближчих та найулюбленіших людей у нашому житті. Або ж у принципі не здатні створити довгострокові любовні стосунки [10].

Взаємини у парі формують найзначнішу область взаємодії. Ідентичність жінки чи чоловіка проявляється, пізнається і розкривається протягом усього життя і лише за умов парних відносин. Якість цих відносин може бути дуже різною. Тому ступінь задоволеності, самооцінка, відчуття щастя, життєві смисли та поведінка людей повністю залежать від того, наскільки їм вдалося вибудувати гармонійні відносини в парі.

Людина, яка йде поруч як партнер і є головною для нас після себе самих, не повинна бути дитиною, інакше їй і її майбутній сім'ї залишається лише поспівчувати — її так і не відпустять у власне життя. І не мама чи тато після того, як ми виростаємо. Зворотна ситуація — найімовірніше, показник того, що наші батьки так і не відпустили нас. Або ми самі в душі вважаємо за краще залишатися маленькими, а, можливо, навіть від своїх партнерів вимагаємо материнського чи батьківського відношення та безумовного кохання. Адже на маленькій дитині немає жодної відповідальності [34].

Інша крайність - самим зайняти роль батька для своїх батьків або чоловіка. Це дуже самовпевнено. Так відбувається за незнанням, а не злим наміром: нас зі школи вчать математики, літератури, дисципліни і так далі, але не тому, як елементарно будувати відносини з іншими людьми, розуміти протилежну стать, а в першу чергу себе. Положення посилює те, що культура психологічного здоров'я нашої країні тривалий час була фактично заборонена, хоча для повноцінного життя вона не менш важлива здоров'я фізичного [34].

Можна виділити три основні категорії причин, які створюють проблеми у відносинах із протилежною статтю:

Причини у собі самому (створити і підтримувати гармонійні відносини здатна цілісна гармонійна особистість: що більше внутрішніх конфліктів вирішено, то більше розуміння приходить зовні).

Причини в несумісності партнерів (занадто різні цінності; орієнтири; цілі союзу, що розходяться; сексуальна несумісність)

Відсутність необхідних знань (базові знання своєї природи та протилежної статі, переваг партнера; навички спілкування, господарювання або забезпечення фінансової сторони, розслаблення та зняття стресу тощо) — усі ці інструменти подібні до «ящика майстра», які здатні лагодити та покращувати якість життя там, де одне кохання не впорається).

Тим не менш, головним критерієм особистого щастя залишається перший, тому що усвідомлена людина навряд чи проігнорує всі ознаки несумісності, залишивши стосунки. Наслідуючи духовну мудрість людства: «Кохання — здатність любити людину разом з її недоліками», ми маємо в цьому випадку справу з закоханістю, а не любов'ю. Недоліки несумісного партнера не можна прийняти, причому глибоко не страждаючи душевно, оскільки вони суперечать власним головним життєвим цінностям. Закоханість — це період скоріше «гормональної» потягу до партнера, який характеризується ідеалізацією його образу та бажанням робити все заради нього, оскільки від цього ми самі отримуємо задоволення завдяки виробленню в організмі допаміну, фенілтиламіну, окситоцину та інших гормонів. Закоханість може перерости, так і не перерости в любов як духовне і усвідомлене почуття з часом [56].

Щодо необхідних навичок успішного взаємного життя — вони набуваються досвідченим шляхом у процесі пізнання та розвитку самого себе. Сучасні фільми і культура в цілому швидше спрямовані на «міфологізацію» любовних відносин у свідомості людини за всієї їхньої

відвертості. Тому результатами зіткнення очікуваного образу та реальності бувають розчарування, цинізм та біль.

Якщо немає прийняття та любові до себе, потрібно бути готовим до того, що любовні стосунки не стануть панацеєю від реальних проблем життя, а скоріше будуть збільшувальним склом для моментів, де над собою варто працювати (теж зовсім непогано). Або за таку «панацею» доведеться дорого платити залежністю від партнера, що не легше за залежність від алкоголю, наркотиків чи азартних ігор. Тому замість звинувачення іншої людини та очікування чудес, давайте почнемо з себе, доглядаючи свого вміння любити подібно до того, як доглядають сад! Гарний сад завжди приваблює більше.

1. Особисте та загальне простір. Залежність. Свобода. Під простором розуміється як житлоплощу, а й коло спілкування, інтереси, час, проведений разом і порізно; почуття спрямовані друг на друга та інших людей. Як правило, ситуація така, що чоловік надто дорожить особистою свободою, а жінка емоційно сконцентрована на ньому і дітях. Кожній людині для доброго самопочуття необхідний і особистий простір навіть у найтісніших взаєминах, і загальний — що супроводжує близькість, довіру, спільні інтереси, той невіддільний зв'язок, що робить парою. Суперечності тут немає — це є цілісна особистість. Головне всьому знайти правильне місце у житті [66].

Коли період шаленої закоханості минає, наша взаємодія чимось нагадує ваги: якщо одного «цикліт» на партнері, другий врівноважуватиме тим, що «рветься на волю», не важливо, виявляється це буквально або в уїдливій, відстороненій поведінці. Більшість жінок більш орієнтовані на почуття та турботу про інших через свою природу та суспільне виховання, тому потрапляють в емоційну залежність від чоловіка. Частина сучасних жінок культивують навпаки повну незалежність від чоловіків і зосередженість на кар'єрі, але найчастіше це лише інша крайність, де власна жіночність заперечується, щоб уникнути болю... По суті, залежність завжди закінчується неможливістю бути повноцінним без того, від кого залежать; і бажання влади, контролю над ним, відповідності своїм очікуванням, оскільки

це єдиний спосіб відчутти себе в безпеці, не страждати. Але ті, хто побував у цьому порочному колі, чудово знає, що він веде лише до нових страждань.

«Ніщо так не прив'язує як не прихильність»

Що ж робити? Набратися сміливості та дозволити собі переживати біль, страх самотійно — і потихеньку «відклеюватися» від партнера до самопізнання, нових хобі, роботи, проекту, друзів... Головне, якнайбільше залучатися емоційно до своєї окремої частини життя, знаходити час на розвиток. Потрібно стати центром свого світу, і важливо центром щасливим! Легко сказати, але довго й непросто робити, та все ж це шлях радості. Тоді буде вибір і як поводитись у відносинах, і можливість тверезо оцінити партнера, його та свою поведінку. Дорослу нещасну людину зробити надовго щасливою не зможе ніхто, а от радісної і душевно живої зробити набагато щасливішою — цілком реально.

У чоловіків ситуація іноді обернена: все зосереджено на логіці, задоволенні своїх бажань та активної діяльності з ігноруванням почуттів. Бажання вражень та повної свободи може виявитися втечею від себе. Оскільки хлопчикам з дитинства забороняють плакати, лякатися, соромлять за слабкість, дають непосильну для дитини відповідальність за стан мами, сестри тощо, власна чутливість витісняється, чоловік стає твердим та закритим від себе самого [56].

По суті, чоловіки так часто зляться на жінок або уникають контакту крім сексуального, тому що в тісних відносинах саме жінки стикають їх із власним болем, страхом, уразливістю залежати від іншого, тобто з давнім табу. Відкриваючись для любові, близькості, ніжності, надій, ми насамперед відмикаємо своє серце, і тоді не можемо уникнути й іншого, глибоко там захованого. Наприклад, якщо злитися на маму було під заборonoю через внутрішні установки, то вся накопичена за роки агресія виллється на дружину, а «розум» знайде для цього безліч приводів. Психіка завжди шукає спосіб зняти внутрішню напругу, і дружина як теж значуща жінка, але вже без заборони бути перед нею поганим, просто заміщає справжній суб'єкт

почуттів. Потрібна велика чесність перед собою, щоб нічого не переплутати... Живі відношення як пори року передбачають весь спектр почуттів: любов, смуток, радість, страждання, гнів, розуміння, близькість, віддалення тощо. Щоб розцвітали добрі, потрібно іноді переживати погані, не тікаючи та не діючи миттєво. Почуття – щоб відчувати. Деколи це вимагає більше сміливості, ніж стрибати з парашутом. Для чоловіків особливо важливо відкрити те, що, можливо, колись не дозволило їм суспільство. Звичайно, це буває актуальним і для жінок, тут просто наведені більш поширені сценарії.

2. Баланс "брати-давати". Звести дебіт із кредитом. Берт Хеллінгер, німецький філософ і творець психотерапевтичного методу «сімейних розстановок», як місіонер вивчав зулуські племена в Африці. Примітно, що в племені були напрочуд здорові взаємини у сім'ях та групі, на відміну від більшості розвинених і не дуже суспільств. Б.Хеллінгер вивів кілька закономірностей таких взаємин, серед яких «баланс брати-давати» та «закон ієрархії». Баланс "брати-давати" має на увазі, що у відносини важливо вкладати приблизно стільки, скільки партнер подарував вам і навіть трохи більше - для розвитку (інакше обидва вільні і зв'язок як би завершений). Тоді він поверне ще трохи більше, ви відчуєте себе належним — і щось знову дасте йому, і так зв'язок зміцнюється [46].

Це не означає буквальный бартер, але ми інтуїтивно завжди відчуваємо у відносинах, коли глобально «заборгували», а коли «маємо», і чи підходить те, чим віддають (гроші, турбота, ніжність, каяття). Тому, якщо любить дуже лише один партнер, не можна робити «все заради іншого», концентрувати всю енергію і думки на ньому, це породить очікування, які у другого немає можливості виправдати. Людина, якій «дали» занадто багато йде з сім'ї через почуття провини і знаходить того, кому тепер він може служити. У поганому баланс теж краще заповнювати (оскільки не все можна щиро пробачити і забути), але меншим — тоді це з любов'ю, і поганий зв'язок завершується.

2. Закон ієрархії. У сім'ї важливо, щоб кожен був на своєму місці: батьки на місці батьків, партнери – партнерів, діти – дітей, але буває, що ролі плутаються, і ось уже мати шукає емоційну підтримку після скандалу чи розлучення у дитини. Тобто ставить його на роль своєї мами/тата чи партнера замість того, щоб шукати підтримку у справжньої матері, подруги, психолога, опору в собі...[46] З дітьми це просто найлегше робити, оскільки часто навіть дорослі, вони люблять безумовно, почуваються належними і згодні багато на що, щоб допомогти батькові. Але психологічно дитині завжди дуже важко нести тягар батьківських проблем і це погано відбивається вже у його долі. Зовнішня агресія дітей – скоріше спосіб самозахисту та відстоювання себе, ніж симптом нелюбові.

Якщо у відносинах пари важливий баланс «брати-давати», то дивлячись на кілька поколінь сім'ї, ми розуміємо, що життя тече далі... І те, що дали нам наші батьки, ми ніколи не зможемо повернути їм у повній мірі, навіть якщо це тільки життя, тому ми повертаємо своїм дітям... Наші діти — насамперед будуть зобов'язані перед своїм життям та дітьми, і лише потім у старості перед нами. Наша доля – це наша доля. Таке розуміння ієрархії незвично для нашої людини, але дуже покращує внутрісімейні стосунки.

Партнер же — це той, хто на одному рівні ієрархії з нами, «рівний нам», тому він нічого не повинен як мама (безумовно любити, дбати, прощати, вгадувати бажання) чи як тато (утримувати, опікуватись, вирішувати всі проблеми). У любовних відносинах люди зазвичай хочуть отримати те, чого не доотримали від батьків. І тут найголовніше розуміння — це вільно обраний союз [76]. Усі зобов'язання, взяті одне перед одним, всі обіцянки і все, що ми бажаємо дати одне одному, — добровільний вибір, тому спочатку треба цінувати це і бути вдячним партнерові, а не приймати як належне.

«Компромис — рішення, яке не задовольняє жодного учасника спору» [76].

4. Міра жорсткості та прощення. Щоб уміти домовлятися у спільному житті, насамперед потрібно відокремлювати важливе від неважливого. Інтереси все одно періодично стикаються, але якщо питання принципове, важливе (наприклад, настільки, що можлива втрата відносин), то його, звичайно, потрібно відстоювати. Якщо ні — цілком можна поступитися партнеру, а якщо йому вже завдано біль — вибачитись. Цій стратегії краще бути взаємною: наввипередки хтось перший поступиться. У дрібницях прощати відразу [57].

Так, одна пара мала чудове правило: не лягати спати, поки не помиряться. Корисно пам'ятати обидва пріоритети: що цінніше — стосунки, людина, принцип, скандал, новий капелюшок? Тим не менш, і компроміси доречні не завжди: якщо результат не подобається нікому, то краще вже зробити так, щоб був задоволений хоч один. Відстоювати важливі речі варто, коли не переповнюють емоції, інакше це перейде у звинувачення, образи, закиди, роздратує та спровокує другого. Як тільки партнер пішов на поступку і погодився у суперечці, настав час зупинитися. Іноді людину так заносить, що жорсткість переростає жорстокість, і на що вже не погоджувався партнер — все марно.

Ще вмінню домовлятися допомагає точне формулювання своїх почуттів, побажань, думок у словах. Ми дуже часто розуміємо одне одного невірно, вважаючи, що партнер має «машинку для читання думок», тому він усе і так зрозумів, потім ображаємося. Кожна людина сприймає реальність інакше.

І все-таки любов здатна поєднувати людей у більше. Завершити хочеться цитатою Тіт Нат Хана із «Саду кохання»: «У кожного з вас є свій сад для поливу. Але ці два сади пов'язані між собою. У нас дві руки, зі своїми назвами права і ліва. Ви коли-небудь бачили, щоб дві руки боролися одна з одною? Я ніколи не бачив. Якщо болить палець на одній руці, інша моментально приходить на допомогу. Іноді вони діють разом, іноді окремо, але ніколи не воюють один з одним. Коли ви бачите, що ваш партнер

невіддільний від вас, у вас з'являється мудрість нерозділеності. Ви бачите, що щастя іншого – ваше щастя. Страждання – ваші страждання» [81].

Відносинами між чоловіком та жінкою можна і потрібно керувати. Самі собою відносини завжди деградують. Щоб бути разом, нам доводиться весь час «грести» один до одного, щоб течія не забрала нас у різні боки. Але ця важка робота і робить наші стосунки такими важливими, дорогими, неминучими [46].

Стратегія - це спосіб дії суб'єкта по досягненню головної мети впливу на партнера зі спілкування [76].

Залежно від цілей виділяють такі провідні тактики поведінки у взаємодії [38]:

1) співробітництво - така форма взаємодії, при якій обидва партнери зі спілкування сприяють один одному в досягненні індивідуальних та спільних цілей спільної діяльності;

2) протиборство - партнери протидіють один одному в досягненні індивідуальних цілей, орієнтуючись тільки на свої цілі без урахування цілей партнера;

3) компромісна взаємодія - партнери зі спілкування в чомусь сприяють, а в чомусь протидіють один одному;

4) ухилення від взаємодії - партнери намагаються уникати активної взаємодії, уникають контактів, йдуть на ризик недосягнення власних цілей для того, щоб виключити виграш іншого;

5) контрастна взаємодія — один із партнерів намагається сприяти іншому, а той активно протидіє йому;

6) односпрямоване сприяння — один із партнерів приносить у жертву власні цілі та сприяє досягненню цілей іншого, який ухиляється від співпраці.

Американські психологи Л. Стейнберг та Дж. Міллер проаналізували взаємодію з позицій орієнтації на контроль та орієнтації на розуміння.

Орієнтація на контроль передбачає прагнення контролювати, керувати ситуацією та поведінкою інших, які зазвичай поєднуються з бажанням домінувати у взаємодії.

Орієнтація на розуміння включає прагнення зрозуміти ситуацію і поведінку інших. Вона пов'язана з бажанням краще взаємодіяти та уникати конфліктів, з уявленнями про рівність партнерів у спілкуванні та необхідності досягнення взаємної, а не односторонньої задоволеності.

Аналіз взаємодії виділення цих двох орієнтацій дозволяє виявити деякі цікаві закономірності спілкування. Так, «контролери» та «розумільники» дотримуються абсолютно різних стратегій у спілкуванні [65].

Стратегія «контролера» — прагнення змусити партнера ухвалити свій план взаємодії, нав'язати своє розуміння ситуації. Досить часто ця стратегія дійсно дозволяє досягти контролю над взаємодією.

Стратегія «розумільника» має на увазі адаптацію до партнера.

Показово, різні орієнтації пов'язані з різним розподілом позицій у спілкуванні. Так, «контролери» завжди прагнуть нерівних взаємодій з підлеглими і домінуючими позиціями «вертикальної взаємодії» [65]. Орієнтація на розуміння більше сполучається з рівними горизонтальними взаємодіями.

Слід зазначити, що існують зворотні впливи. Наприклад, людина, яка перебуває у спілкуванні на самій «верхній» позиції, обов'язково буде більшою мірою «контролером», на відміну від ситуації, в якій він був би «внизу»: становище зобов'язує. Отже, він має регулювати взаємодію.

Оскільки будь-яке спілкування здійснюється з приводу того чи іншого предмета, характер взаємодії визначається відкритістю або закритістю предметної позиції.

Відкритість спілкування — це відкритість предметної позиції у сенсі здатності висловити свою думку щодо і готовності врахувати позиції інших, і навпаки, закритість спілкування означає нездатність чи небажання розкривати свої позиції [76].

Крім відкритого та закритого спілкування у чистому вигляді існують ще й змішані типи [49]:

- одна із сторін намагається з'ясувати позицію іншої сторони, не розкриваючи своєї;
- спілкування, при якому один із співрозмовників відкриває партнеру всі свої «обставини», розраховуючи на допомогу, не цікавлячись намірами іншого.

Обидва ці види взаємодії асиметричні, оскільки спілкування здійснюється з нерівноправних позицій партнерів.

При виборі позиції зі спілкуванням слід враховувати всі обставини: ступінь довіри до партнера, можливі наслідки відкритості спілкування. І водночас, як свідчать соціально-психологічні дослідження, максимальна ефективність ділового спілкування досягається за його відкритому характері.

РОЗДІЛ 2

ЦИВІЛЬНИЙ ШЛЮБ ТА ЙОГО ДЕТЕРМІНАНТИ

2.1. Цивільний шлюб як вид парних стосунків

Сімейно-шлюбні відносини являють собою особливий інтерес для дослідників, оскільки сім'я є одним із фундаментальних інститутів суспільства, що надають йому стабільність та здатність заповнювати населення в кожному наступному поколінні. Його стабілізуючим фактором традиційно є офіційна реєстрація шлюбу, що відразу має сукупність норм і санкцій, регулюючих відносини подружжя. Однак останнім часом у нашому суспільстві традиційна сім'я поступово втрачає свою привабливість для значної частини населення. Поширюється практика, коли сім'я, що формується, уникає офіційної реєстрації відносин, створюючи сім'ю на основі, так званого, цивільного шлюбу. Цивільний шлюб увійшов у наше життя стрімко і вкоренився настільки природно, ніби йдеться про якусь технічної новинки, а зовсім не про явище, що стосується значущого суспільного інститут – сім'ю. Перш ніж говорити про проблематику цивільного шлюбу, необхідно визначитися зі змістом самого поняття.

Процес реорганізації шлюбно-сімейних відносин, а також зміна соціально-економічної ситуації, зародження та розвиток ідей гуманізму, індивідуалізму та демократії призвели до того, що з'явилися, поширилися та інституалізувалися нові нетрадиційні сімейні практики та моделі подружжя. У світі виділяють різні форми шлюбу. Вони залежать від способу його укладання. Основний поділ відбувається на цивільний шлюб, тобто. шлюб, офіційно зареєстрований у державних органах записи актів громадського стану (ЗАГС), церковний шлюб, тобто. шлюб, освячений у церкві, мечеті тощо, і фактичний шлюб, тобто., співжиття або шлюб, незареєстрований органах РАГС [75].

Історично перша поява цивільного шлюбу зазначена в Нідерланди у XVI столітті. У ті часи подружжя обирало таку форму шлюбу, тому що були причини, які заважали їм укласти церковний шлюб. Так, у XVI-XVII століттях у європейських країнах, у тому числі в Нідерландах, законним визнавався лише церковний шлюб. Однак наявність у закоханих різних віросповідань не дозволяло укласти шлюб у церкві. Таким чином, виник цивільний шлюб як нова форма шлюбно-сімейних відносин. Це був шлюб, офіційно зареєстрований у світських органах влади, але виключає обряд церковного вінчання [13].

Термін «громадський шлюб» з початку своєї появи мав різні, постійно мінливі значення. Так у Великій енциклопедії (1920-1940) цивільний шлюб – це «шлюб, оформлений у відповідних органах державної влади без участі церкви». А в тлумачному словнику Д.Н. Ушакова (1934-1940) уточнюється: «шлюб, зареєстрований цивільною владою; до революції – позашлюбне співжиття». Далі у словнику С.І. Ожегова (1949) цей термін не згадується, проте він виділяв кілька різновидів шлюбу, перераховуючи їх через: церковний, громадянський і незареєстрований, і цим показуючи, що це різні поняття. У Великому енциклопедичному словнику (1979) і потім у енциклопедичному словнику (2001) у визначенні громадянського шлюбу з'являється приписка: «... шлюб, оформлений у відповідних органах державної солодощі без участі церкви. Іноді цивільним шлюбом називають також фактичний шлюб». Проте термін «фактичний шлюб», як пише у статті Л.Р. Муртазіна однаково підходить і до зареєстрованого, і до незареєстрованому шлюбу, оскільки «має відношення швидше до визнання реальності, дієвості» [76]. Тим не менш, цим терміном частіше всього позначають незареєстрований, але реально функціонуючий шлюб. Простіший термін «співжиття», що офіційно використовується в юридичній практиці для позначення незареєстрованих шлюбів, з'явився ще за радянських часів, коли панівна ідеологія засуджувала подібний зв'язок між чоловіком та жінкою. Однак поняття «співжиття» є ширшим і використання

його як синоніму незареєстрованому шлюбу найчастіше некоректно, т.к. під співжиттям можна розуміти будь-які інтимні зв'язки між жінками та чоловіками, які є формою шлюбу. Також у вітчизняній літературі використовуються такі терміни як «формальний» та «неформальний шлюб». Під формальним шлюбом розуміють або зареєстрований, але фактично розпався і офіційно не розірваний шлюб, або фіктивний шлюб, який вступають з якихось особистих міркувань (наприклад, для отримання прописки чи громадянства), але не проживають разом, не ведуть спільне господарство та не мають фактичних подружніх обов'язків один перед одним [59].

Отже, під неформальним шлюбом розуміється протилежний вид шлюбу: фактично існуючий, але офіційно незареєстрований. І останній термін «пробний шлюб» вважається скоріше уточнюючим характеристикою незареєстрованого шлюбу та є, по суті, фактичним шлюбом. Поява та поширення фактичного шлюбу як феномен почався в західних країнах значно раніше, ніж у нас. Отже, він зазнав концептуалізації у західній літературі раніше, ніж у вітчизняній. На це вплинуло безліч різних факторів [21]:

- 1) перехід до гендерної рівності, розширення можливостей жінок у різних сферах;
- 2) перехід до нуклеарного типу сім'ї, рівномірність у розподілі домашніх обов'язків;
- 3) переважання подружніх відносин над усіма іншими, зростання значимості емоційної та інтимної близькості подружжя, висування дітей на другі ролі;
- 4) поширення та інституціоналізація нових сімейних практик та моделей подружжя.

Говорячи про офіційно незареєстрований шлюб, ми приймаємо його як один з різновидів шлюбу, що відрізняється від інших, але що представляє собою форму шлюбно-сімейних відносин. Головна відмінність «офіційного незареєстрованого шлюбу» від «офіційно зареєстрованого» складається: по-

перше, у відсутності у сучасному законодавстві про сім'ю та шлюб відповідних механізмів правової захисту подружжя та дітей при розпаді даного шлюбу, а по-друге, у феномені запізнення законодавчих актів від фактично вже інституалізованих практик шлюбного партнерства Фактичний шлюб не є виключно практикою останніх десятиліть. Так, В.М. Хвостов у своїй роботі «Система римського права» пише, що вже у Стародавньому Римі існували практики позашлюбного співжиття. Так, наприклад, існував такий вид відносин між партнерами як конкубінат ("природний" шлюб, "дикий" шлюб). Його відрізняло таке: 1) у чоловіка був намір жити у шлюбі, а у жінки – намір наслідувати соціальний стан чоловіка; 2) народження та виховання дітей не було метою такого союзу.

На сьогоднішній день, незареєстровані шлюби - явище для нашої країни далеко ще не нове. Проводячи історичний аналіз існування цивільних шлюбів, ми знаходимо, що ці відносини хоч і мали місце бути в житті нашого соціуму, однак, на всьому історичному шляху оцінювалися суспільством негативно. Поряд з кардинальними соціально-політичними змінами у світі, наприкінці ХХ століття відбуваються зміни і щодо цивільного шлюбу. На той час він уже зайняв певну нішу в житті нашого суспільства. І в даний час дана форма відносин вже зміцнила свої позиції, придбавши певний легітимний статус [73].

З погляду права, шлюбом вважається лише вільний, добровільний, рівноправний союз чоловіка та жінки, укладений з метою освіти сім'ї, з обов'язковим дотриманням встановлених законом вимог та що породжує між подружжям взаємно - особисті та майнові права та обов'язки. [28]

Проблемою цивільного шлюбу займалися представники вітчизняної та зарубіжної науки. Так, обґрунтування змісту поняття, класифікації та можливих причини вступу до цивільного шлюбу присвячені роботи зарубіжних авторів: Р. Зідера, Д. Деліса, У. Харлі, П. Блюмштейна, П. Шварца, Ст. Оппенхаймер, Дж. Ларсона, Д. Попіноє, В. Уайтхеда, Р. Річардсона та ін.

У вітчизняній соціальній психології цей комплекс проблем розглядали у контексті розробки визначення поняття та історії виникнення цивільного шлюбу Т.В.Андрєєва, Л.П.Богданова, А.С. Щукіна, А.Р. Міхєєва, як результат інфантилізації суспільства - В.Н.Дружінін, Л.Б.Шнейдер, історії перетворення та еволюції шлюбного союзу - К.П. Побєдоносцев, вивчення своєрідності таких взаємин - Є. Ю. Єгорова та інших.

В Україні дійсним визнається лише шлюб, укладений у органи запису актів цивільного стану. [28] Демографія, цікавиться не так юридичною формою, а скільки фактичним шлюбом, як наявністю дійсних та ефективних шлюбних (подружніх) незалежно від того, чи зареєстрований шлюб відповідно до прийнятими чи ні, у тій чи іншій країні правилами та законами. У сімейному праві під фактичним шлюбом розуміється офіційно не зареєстрований шлюб, тобто. співжиття, або консенсуальний союз [55]. У такому ж контексті, з з іншого боку, вживають вираз «цивільний шлюб», розуміючи під нем шлюб незареєстрований.

У суспільстві «цивільний шлюб» займає проміжне. становище в ієрархії інтимно-шлюбних відносин: співжиття – «цивільний шлюб» – офіційний шлюб. Саме в такому порядку наростає серйозність зв'язків для людей, де кожному етапі відбувається ускладнення системи взаємовідносин, набувають нових якостей і раніше відсутні у відносинах компоненти.

Перші досліді «цивільного шлюбу» показують, що ми живемо під час модного раннього шлюбу у студентському середовищі. Дівчата, спілкуючись з молодими людьми зрілого віку, швидше переходять до нового етапу розвитку відносин – створення сім'ї. І від того, як сформовані моральні поняття у молодих, як їхні батьки розкрили всі підводні камені сімейних відносин, залежить поведінка людини у своїй сім'ї. Чоловіки і жінки в слово «шлюб» вкладають абсолютно різне смислове навантаження. Як швидко помітив в одній зі своїх лекцій психолог Олексій Капранов: «У неї картинка сім'ї: він несе її по березі Карибського моря, шикарний секс у готелі на

класних простирадлах, кава, шампанське, квіти. У нього: прийшов з роботи, сходив до банку, півсклянки горілки, філіжанку пельмешков... І любовний човен розбився об побут» [67].

Цінність офіційно зареєстрованих відносин у поданні людей стає все менш актуальною, саме поняття «сімейний уклад» отримує нову інтерпретацію під потужним впливом різних несприятливих соціальних факторів і нав'язуваних суспільству моделей поведінки. У ситуації, що склалася, співжиття, або як прийнято називати «цивільний шлюб», стає альтернативою офіційно зареєстрованому шлюбу. На думку Л.Н. Петрової у статті «Незареєстровані шлюби та їх соціальні наслідки», незареєстровані шлюби краще чоловікам. Жінки беруть на свої плечі всі життєві турботи. Для чоловіків «цивільний шлюб» це часто хороша можливість вирішувати свої проблеми. рахунок близького спілкування з партнером, уникнувши при цьому зайвої відповідальності та залишивши собі можливість для відступу. Так само Л. Н. Петрова розповідає типову долю дитини, народженої у таких сім'ях. Люди, перебуваючи в таких відносинах, не ризикують заводити дітей, адже невідомо, як поведуться подружжя, що може призвести до розлучення [44]. Нестійкість поведінки молодої жінки в умовному шлюбі породжує і розчарування чоловіків. Ця трансформація турбує багатьох, аналізуючи статтю «Громадянський шлюб як форма трансформації молодої сім'ї» В.В. Паршиною, можна прослідкувати ставлення обох статей до такого виду відносин. Так, 90% жінок, які живуть «цивільним шлюбом», вважають себе заміжніми, на той час як 80% чоловіків у подібній ситуації впевнені, що вони неодружені. Детально описані причини вибору на користь «цивільного шлюбу»: це непостійність сучасної людини, чиє життя стрімко змінюється, що тягне за собою невпевненість у завтрашньому дні, своїх рішеннях, партнері. На думку В. В. Паршиної, такі дестабілізаційні зміни несуть у собі згубні наслідки для всього суспільства, в чому знаходять відображення зниження рівня народжуваності, старіння населення та його неповне

відтворення. Після того, як демографи стали бити тривогу, уряд зробив кроки на підтримання дітонародження матеріальним капіталом.

«Цивільний шлюб» стає все більшим показником не так свободи вдач і свободи особистості в суспільстві, скільки неблагополуччям життєвої ситуації, її незбалансованості, невпевненості особистості у своєму майбутньому і майбутньому своєї сім'ї. Як показує історія, суспільно властиво адаптуватися до змін у будь-якій формі, проте ці зміни не завжди сприятливі і не завжди несуть позитивний ефект.

На основі порівняння опитувань дослідницею Паршиною В.В., 2008 та 2019 років. встановлена загальна тенденція розвитку ставлення суспільства до даного феномену: співжиття має місце як якийсь передвесільний етап у житті двох людей, але ніяк не є повною заміною офіційно зареєстрованого шлюбу. Жінка віддає собі звіт: така форма сім'ї не регламентована державою, що дає деякі ризики, що збільшуються з народженням дитини [44].

Парадоксальність ситуації полягає в тому, що опитані, усвідомлюючи явні негативні аспекти «цивільного шлюбу», все одно приймають співжиття як ще одну форму існування сім'ї.

2.2. Фактори вибору парних стосунків, а саме цивільного шлюбу

Будь-які дошлюбні стосунки починаються з вибору партнера. Тому початкові етапи розвитку відносин мають однакові риси і коли дошлюбні відносини переходять потім у шлюбні, і коли вони з якоїсь причини розпалися, не досягнувши тієї стадії, на якій приймається рішення про одруження, і навіть у тих випадках, коли можливий шлюб взагалі не є свідомою причиною гетеросексуальних відносин.

На питання, хто кого обирає, у сучасній західній психології склалася цілком певна відповідь: кожен обирає партнера, схожого на себе. Це явище

отримало назву гомогамності. Якщо обидва партнери мають якісь подібні характеристики, то такі відносини є гомогамними за цими ознаками.

В даний час у західній соціальній психології існує велика кількість теорій вибору шлюбного партнера, що розглядають цей процес як результат дії різних факторів: соціальних ролей, цінностей, задоволення потреб та ін.

Найбільш цінною та продуктивною теорією вибору шлюбного партнера є концепція Б.Мурстейна «Стимул-Ценность-Роль», за якою у ситуації вільного вибору більшість пар до шлюбу проходять три стадії розвитку відносин.

На першій, стимульній, стадії сприймаються фізичні, соціальні, психічні якості партнера, і навіть відбувається сприйняття й оцінка тих якостей, які можуть бути привабливі іншого чоловіка. Атракція в даному випадку заснована не на взаємодії, а на сприйнятті. Проте вже на цій стадії важливі не лише зовнішні атрибути. Наприклад, високий соціальний статус чи походження із благополучної сім'ї підвищує привабливість людини для інших. Образ своєї привабливості представникам протилежної статі будується з урахуванням попереднього досвіду взаємодії із нею [39].

Якщо на стимульній стадії між партнерами виникла атракція, відносини вступають у стадію порівняння цінностей. На відміну від стимульної, на ціннісній стадії, визначальним є вербальна взаємодія, іншими словами, обговорення цінностей, набір яких надзвичайно різноманітний. Якщо в парі виявляється велика схожість щодо найважливіших областей життя, то почуття партнерів один до одного посилюються в порівнянні зі стимульною стадією. Одна з можливих причин цього у тому, що наявність подібних цінностей в іншого підтверджує правильність власних цінностей людини, вони валідизуються. Крім того, багато цінностей є настільки сильними, настільки тісно пов'язаними з концепцією «Я», що заперечення цих цінностей переживається як заперечення «Я», а їхнє прийняття валідизує «Я». Прагнучи позитивного образу «Я», людина відчуває атракцію тим, хто валідизує цей образ. У свою чергу, схожість цінностей, що сприймається,

призводить до припущення, що й інший відчуває симпатію, тому нам подобаються ті, кому подобаємося ми [56]. Таким чином, наявність подібних цінностей є найважливішим чинником, який би партнерів другої стадії розвитку дошлюбних відносин.

Чи досягне пара у розвитку відносин третьої, рольової, стадії, залежить від досягнутого між партнерами згоди щодо цінностей, хоча бувають і винятки. Красива жінка може бути привабливою для чоловіка та в умовах розбіжності цінностей. Надзвичайно сильне задоволення від поділу загальних цінностей може заступити собою невисоку задоволеність фізичною привабливістю партнера першої стадії. Іноді партнери приймають рішення про одруження після двох стадій - стимульної та ціннісної, але більшість людей до шлюбу проходять стадію, на якій оцінюється задоволеність тією роллю, яку кожен виконує по відношенню до іншого. У дошлюбних відносинах здатність партнера виконувати бажану роль найчастіше оцінюється не за реально спостерігається поведінці, а за вербальним виразом його поглядів.

Шлюбні фактори

Шлюбні чинники, що умовно виділяються складові взаємовідносин партнерів, лежать в основі укладання та стабільності шлюбного союзу. Ця концепція запропонована Ю.А. Решетняком для діагностичної оцінки шлюбів, що переживають кризу, полегшення вибору партнера та прогнозування сімейних відносин. Концепція заснована на полі функціональності шлюбу, оскільки він служить для поєднання різних потреб чоловіка та жінки в умовах тісного та тривалого контакту. Вважають, що загальний шлюбний потенціал складається з матеріального, фізичного, культурного, сексуального та психологічного факторів. Для формування стабільних шлюбних відносин вирішальне значення має не тільки наявність у подружжя тих чи інших позитивних якостей по кожному з факторів, але і ступінь відповідності цих якостей очікуванням один одного [70]/

Фізичний фактор

Фізичний чинник часто має неусвідомлений характер: незалежно від статевої приналежності одна людина може викликати в іншого симпатію чи антипатію. Сприйняття однієї людини іншим суто індивідуально і визначається всім фізичним виглядом (особливо важливе значення має обличчя), голосом, манерою поведінки, мови, мімікою, жестикуляцією, одягом, запахом. Цей фактор визначається, як правило, на початкових етапах спілкування між людьми і носить виключно стійкий характер, довго зберігаючи своє позитивне або негативне забарвлення. У процесі спілкування з людиною можливі лише незначні зміни: посилення симпатії, більша толерантність або навпаки загострення непереносимості. Фізичний фактор тісно спаяний сексуальним, але не вичерпується ним: він включає в себе відносини партнера до здоров'я, свого тіла, одягу, косметики і т. с. У молодому віці вплив сексуального фактора виражено найбільш яскраво, з роками ставлення до людини нерідко визначається зростаючою роллю культурного чинника [52].

Матеріальний фактор

Матеріальний фактор визначається вкладом партнера в матеріальний рівень сім'ї та відповідністю цього вкладу очікуванням та вимогам іншої сторони. Відповідність може бути високою як при задоволенні великих вимог, так і при малому вкладі, але невисоких вимог до матеріального благополуччя. Таким чином, матеріальний чинник вирішальною мірою залежить від того, наскільки важлива для кожного з подружжя матеріальна сторона шлюбу. Практична оцінка матеріального фактора здійснюється співвідношенням доходів та майнового стану чоловіка та дружини з урахуванням взаємних претензій та докорів у цьому плані [37].

Культурний фактор

Культурний фактор визначається співвідношенням інтелектуально-культурних запитів подружжя, а на практиці здійснюється співвідношенням освітніх індексів, профілів роботи, навколо газет і журналів, що

виписуються, заповненням дозвілля (спільні відвідування театрів, кіно, музеїв, спільні та роздільні читання та перегляд телевізійних програм). врахуванням взаємних претензій та докорів у цьому плані. Виразність цього чинника дуже мінлива протягом життя у однієї пари [52].

Сексуальний фактор

Сексуальний фактор визначається відповідністю реальної сексуальної поведінки кожного з партнерів очікуванням іншого. Сексуальні запити подружжя можуть відрізнятися залежно від особливостей їх виховання, життєвих установок, діапазону прийнятності тих чи інших ласок, темпераменту, віку, стану здоров'я обох партнерів тощо. буд. Необхідно враховувати й природні різницю між моделями чоловічої та жіночої сексуальності. Вони можуть бути як якісного плану (наприклад, відмінності ерогенних зон), і вікового [37]. Відомо, що загальною тенденцією чоловічої сексуальності є наростання одноманітності у статевій активності при поступовому зниженні її рівня після 30-35 років, тоді як саме у цьому віці у жінки спостерігається підвищення сексуальних запитів.

Психологічний фактор

Особливого значення для вдалого шлюбного союзу має психологічний чинник, який визначається ступенем відповідності особистісних особливостей партнера: чорт характеру, емоційно-вольових якостей та інтелекту, відмінностей у претензіях на лідерство у ній. Дуже часто саме ігнорування особливостей характеру та устремлінь один одного утворює у відносинах подружжя перші тріщини на шляху до прірви нерозуміння та до фактичного розпаду шлюбу. Кожен із п'яти факторів у різних шлюбах характеризується різною відносною величиною і може набувати різної спрямованості. У сексологічній практиці використовується спеціальний тест, що дозволяє зробити підрахунок отриманих даних [52; 37]. Якщо більшість факторів мають позитивну спрямованість, сприяючи зміцненню сім'ї, шлюбний потенціал характеризується позитивним індексом; якщо ж переважають негативні чинники, створені задля розпад союзу, то шлюбний

потенціал має негативний індекс. Результати дослідження можуть бути використані як для оцінки перспектив шлюбного союзу, так і за необхідності психотерапевтичної корекції взаємин у подружній парі.

Всі стосунки унікальні, але є кілька ознак міцних та здорових зв'язків [23]:

- довіра - основа для повноцінного спілкування та формування міцних зв'язків. Без нього стосунки навряд чи виживуть;
- увага – здатність помічати те, що ви робите та кажете. Якщо ви уважні до реакції оточуючих на ваш емоційний стан, проблем буде менше;
- взаємна повага – сильні підтримуючі відносини значною мірою залежать від взаємної поваги, оскільки це сприяє розумінню потреб та цінностей один одного;
- спілкування – ваші відносини будуть багатшими, якщо ви докладете зусиль, щоб підтримувати контакт з оточуючими.

РОЗДІЛ 3

ЕКСПЕРИМЕНТАЛЬНЕ ДОСЛІДЖЕННЯ ПСИХОЛОГІЧНИХ СТРАТЕГІЙ ВЗАЄМОДІЇ В ПАРНИХ СТОСУНКАХ

3.1. Методи, методика та процедура дослідження

Метою емпіричного дослідження полягає в експериментальному визначенні основних психологічних стратегій взаємодії в парних стосунках..

В основу дослідження було покладено *припущення* про те, стаж та статус парних стосунків впливає на загальний рівень конфліктності у парі та на психологічні стратегії взаємодії.

Дослідницьку вибірку склали 40 подружніх пар, зі стажем шлюбу 1 рік та 5 років. Пари були поділені на поділені на 4 групи за стажем шлюбу, та за реєстрацією шлюбу.

I група 1 рік в цивільному шлюбі (надалі Ц/Ш) – 10 чоловік (5 чоловік, 5 жінок)

II група 1 рік в зареєстрованому шлюбі (надалі З/Ш) – 10 чоловік (5 чоловік, 5 жінок)

III група 5 років в цивільному шлюбі (надалі Ц/Ш) – 10 чоловік (5 чоловік, 5 жінок)

IV група 5 років в зареєстрованому шлюбі (надалі З/Ш) – 10 чоловік (5 чоловік, 5 жінок)

Експериментальне дослідження проводилося в продовж 2021 року у кілька етапів:

Перший етап: здійснення теоретичного аналізу.

Другий етап: проведення емпіричного дослідження.

Третій етап: теоретичне обґрунтування.

Згідно з метою та гіпотезою дослідження було підібрано відповідний психодіагностичний інструментарій

Методика Томаса - Кілманна «Виявлення провідної поведінки у конфліктній ситуації». Автори К. Томас, Р. Кілманн (в адаптації Н.В. Гришиної).

Методика призначена для вивчення особистісної схильності до конфліктної поведінки, виявлення певних стилів вирішення конфліктної ситуації. Методика може використовуватися як орієнтовна для вивчення адаптаційних та комунікативних особливостей особистості, стилю міжособистісної взаємодії.

Даний опитувальник показує типову реакцію людини на конфлікт, ефективність та доцільність, а також дає інформацію про інші можливі способи вирішення конфліктної ситуації.

На думку К. Томаса та Р. Кілмана, в основі типології конфліктної поведінки лежать два поведінкові стилі: кооперація, пов'язана з увагою людини до інтересів інших людей, залучених у конфлікт, та наполегливість, для якої характерний акцент на захист власних інтересів.

Відповідно до цих двох основних вимірів К. Томас виділяє наступні способи регулювання конфліктів:

а) конфронтація (змагання, суперництво), що виражається у прагненні домогтися задоволення своїх інтересів на шкоду інтересам іншої людини;

б) пристосування (поступливість), що означає, на противагу суперництву, принесення на поталу власних інтересів заради інтересів іншого;

в) компроміс, як угода між учасниками конфлікту, досягнута шляхом взаємних поступок;

г) ухилення (догляд, ігнорування), для якого характерне як відсутність прагнення до кооперації, і відсутність тенденції до досягнення своїх цілей;

д) співпраця, коли учасники ситуації приходять до альтернативи, повністю задовольняє інтереси обох сторін.

Можливості кожної із п'яти стратегій:

1. *Ухилення* ефективно у ситуаціях, коли партнер має об'єктивно більшу силу та використовує її в конфліктній боротьбі. У спілкуванні зі складною конфліктною особистістю використовуйте будь-яку можливість, щоб уникнути конфлікту: у цьому немає нічого ганебного чи принизливого. Уникнення приносить позитивні плоди, будучи тимчасовою відстрочкою у вирішенні конфлікту: поки на руках мало даних чи ні психологічної впевненості у своїй позиції. Тимчасово уникнути проблеми, щоб надалі вирішити її остаточно - це часто єдино вірна стратегія.

2. *Пристосування* природно у ситуаціях, коли порушена проблема не така важлива для людини, як для його опонента, або відносини з опонентом є самостійну цінність, важливіше досягнення мети. Це непередбачувана за своїми наслідки стратегія. Якщо відмова від мети не коштувала людині великої праці, поступливість може позитивно позначитися на його самооцінці та відносинах з партнером. Дуже важливо відчувати, що інший помітив та оцінив жертву. Інакше у іншому випадку залишається почуття досади, образи і, отже, ґрунт для емоційного конфлікту.

3. *Конфронтація* – стратегія для серйозних ситуацій та життєво-важливих проблем, часто вона ефективна в екстремальних ситуаціях. Протиборство виправдане, якщо мета надзвичайно важлива або, якщо людина має реальну силу і владу, впевнений у своїй компетентності. Якщо влади та сили недостатньо, можна ув'язнути у конфлікті, а то й зовсім програти. Крім того, застосування конфронтації для вирішення проблем у особистих відносинах загрожує відчуженням.

4. *Співробітництво* — це не так стратегія поведінки, як стратегія взаємодії. Вона незамінна у близьких, тривалих та цінних для обох партнерів відносинах, за рівності статусів та психологічної влади. Вона дозволяє партнерам вирішити конфлікт, не відмовляючись від реальних цілей. Всім добре співробітництво, окрім одного. Це довга історія. Потрібен час, щоб проаналізувати потреби, інтереси та побоювання обох сторін, а потім

ретельно обговорити їх, знайти найкращий варіант їх поєднання, виробити план розв'язання та шляхи його виконання тощо. Співпраця не терпить метушні та поспіху, але дозволяє вирішити конфлікти повністю. Якщо часу немає, можна вдатися до компромісу як до «заміннику» співробітництва.

5. *Компромiс*, або квазіспівробітництво, або торг про взаємні поступки. Ефективний у ситуаціях, які потребують швидкого результату. «Для» потреб буває необхідний для збереження відносин, особливо у випадках, коли відшкодувати інтереси сторін неможливо. Компромiс рідко приносить справжнє задоволення результатом конфліктний процес. Будь-які варіанти розподілу — навпіл, порівну, по-братському. психологічно несправедливі. І це зрозуміло: мети повністю не досягнуто, деяка частина кинута на вітер позитивного результату конфлікту, але оцінити жертву нема кому, оскільки опонент так само постраждав, як і ви самі.

Опитувальник складається з 30 пар тверджень, що стосуються різних стилів поведінки людини у ситуації конфлікту. З кожної пари тверджень потрібно вибрати одне, яке найбільш вірно відображає ставлення випробуваного до конфліктної ситуації та відзначити його в бланку відповідей.

3.2. Результати дослідження та їх інтерпретація

Результати дослідження за методикою Томаса - Кілманна «Виявлення провідної поведінки у конфліктній ситуації» були розподілені по чоловікам та жінкам кожної групи, то був проведений кореляційний підрахунок кожної групи окремо.

У результаті отриманих даних за методикою Томаса - Кілманна «Виявлення провідної поведінки у конфліктній ситуації» чоловіків I група, 1 рік в цивільному шлюбі (надалі Ц/Ш), отримали наступні результати таблиця 3.1.

Таблиця 3.1

Результати чоловіків I групи, 1 рік в Ц/Ш

Стать	Ухилення	Пристосування	Конфронтація	Співробітництво	Компроміс
Ч	14%	27%	43%	11%	5%

З таблиці 3.1., ми бачимо, що у чоловіків, ухилення у чоловіків 14%, пристосування – 27%, конфронтація – 43%, співробітництво – 11%, компроміс – 5%.

Ми бачимо, що переважає шкала конфронтації та пристосування.

Далі перейдемо до результатів отриманих даних за методикою Томаса - Кілманна «Виявлення провідної поведінки у конфліктній ситуації» жінок I група, 1 рік в цивільному шлюбі (надалі Ц/Ш), отримали наступні результати таблиця 3.2.

Таблиця 3.2

Результати жінок I групи, 1 рік в Ц/Ш

Стать	Ухилення	Пристосування	Конфронтація	Співробітництво	Компроміс
Ж	9%	35%	37%	9%	10%

З таблиці 3.2., ми бачимо, що у жінок, ухилення - 9%, пристосування – 35%, конфронтація – 37%, співробітництво – 9%, компроміс – 10%.

Ми бачимо, що переважає шкала конфронтації та пристосування.

Більш наочно переглянемо результати за методикою Томаса - Кілманна «Виявлення провідної поведінки у конфліктній ситуації» I групи, 1 рік в цивільному шлюбі (надалі Ц/Ш) на рис. 3.1.

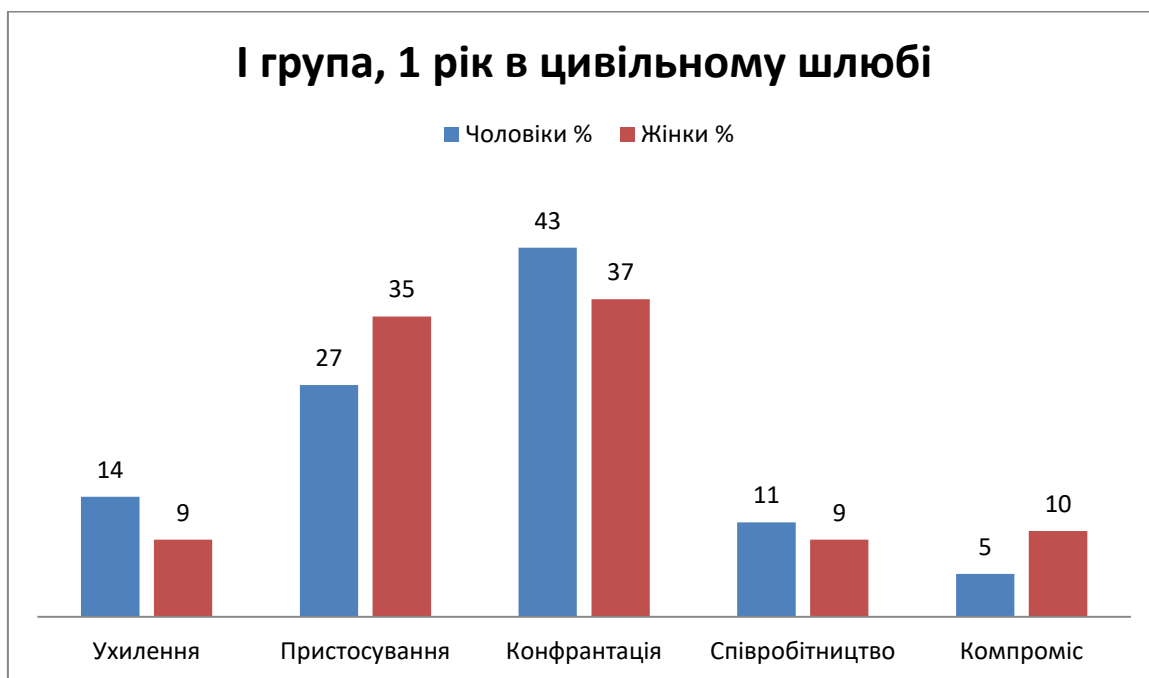


Рис. 3.1. Результати за методикою Томаса - Кілманна «Виявлення провідної поведінки у конфліктній ситуації» I групи, 1 рік в цивільному шлюбі

Як ми бачимо з рисунка 3.1., найбільш виражені шкали пристосування у чоловіків 27%, а у жінок 35%, це каже про те, що жінки більш схильні до пристосування, а чоловіки чуть менше. Це може казати про те, що це не встановлені та не розподілені сімейні ролі на першому році сімейного життя, та жінки та чоловіки намагаються пристосуватися один до одного.

Друга шкала, що найбільш виражена у чоловіків (43%) та жінок (37%) - конфрантація, це показує нам, що йде протиборство, але важливо, щоб це було виправдано, якщо мета надзвичайно важлива або, якщо людина має реальну силу і владу, впевнений у своїй компетентності. Це може слугувати тим, що йде пристосування один до одного, встановлення сімейних ролей та цінностей. І як ми бачимо, у жінок більш притаманне шкала пристосування, а у чоловіків більш виражена шкала конфрантація, чоловіки намагаються

встановити главенство у сім'ї, а жінки намагаються прийняти це и піти на поступки.

Далі перейдемо, до аналізу результатів даних за методикою Томаса - Кілманна «Виявлення провідної поведінки у конфліктній ситуації» чоловіків II група, 1 рік в зареєстрованому шлюбі (надалі З/Ш), отримали наступні результати таблиця 3.3.

Таблиця 3.3

Результати чоловіків II групи, 1 рік в З/Ш

Стать	Ухилення	Пристосування	Конфронтація	Співробітництво	Компроміс
Ч	22%	10%	21%	32%	15%

З таблиці 3.3., ми бачимо, що у чоловіків, ухилення у чоловіків 22%, пристосування – 10%, конфронтація – 21%, співробітництво – 32%, компроміс – 15%.

Ми бачимо, що переважає шкала співробітництво, ухилення та конфронтація .

Далі перейдемо до результатів отриманих даних за методикою Томаса - Кілманна «Виявлення провідної поведінки у конфліктній ситуації» жінок II група, 1 рік в зареєстрованому шлюбі (надалі З/Ш), отримали наступні результати таблиця 3.4.

Результати жінок II групи, 1 рік в З/Ш

Стать	Ухилення	Прийомування	Конфронтація	Співробітництво	Компроміс
Ж	25%	13%	4%	38%	20%

З таблиці 3.4., ми бачимо, що у жінок, ухилення - 25%, пристосування – 13%, конфронтація – 4%, співробітництво – 38%, компроміс – 20%.

Ми бачимо, що переважає шкала співробітництво, ухилення, компроміс.

Більш наочно переглянемо результати за методикою Томаса - Кілманна «Виявлення провідної поведінки у конфліктній ситуації» II групи, 1 рік в зареєстрованому шлюбі (надалі З/Ш) на рис. 3.2.

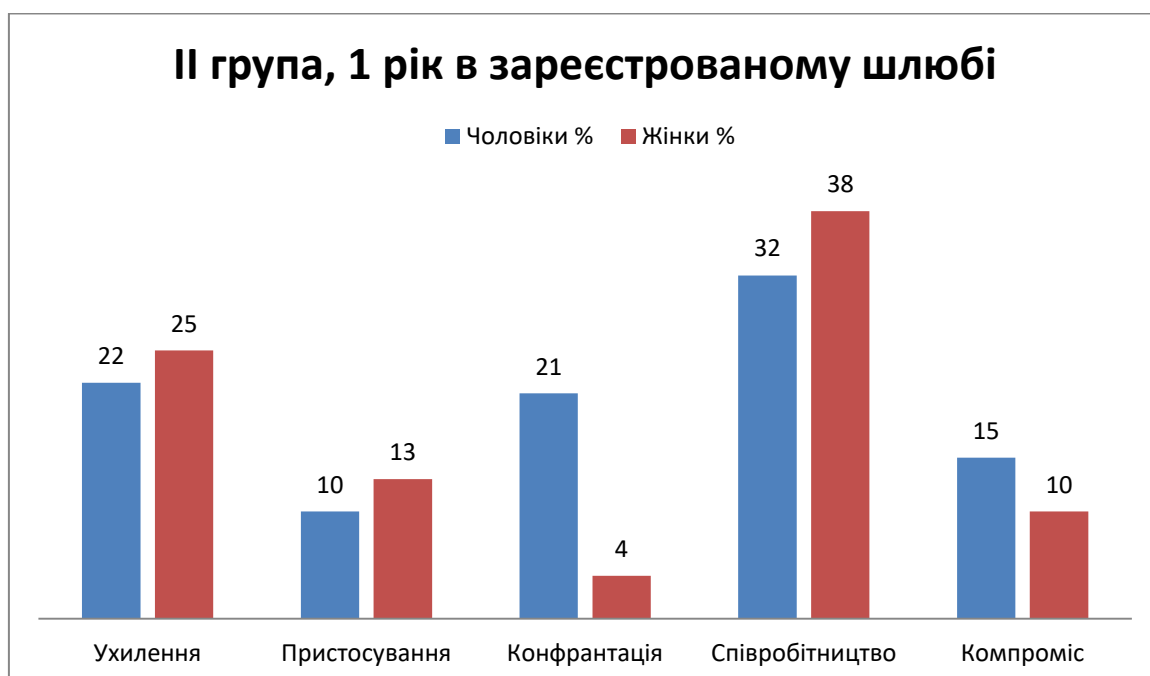


Рис. 3.2. Результати за методикою Томаса - Кілманна «Виявлення провідної поведінки у конфліктній ситуації» II групи, 1 рік в зареєстрованому шлюбі

За результатами, які ми отримали у II групі, 1 рік у зареєстрованому шлюбі, ми бачимо, що більш виражені показники за шкалами співробітництво, у чоловіків (32%), а у жінок (38%), це каже, що жінки більш схильні до співробітництва, а чоловіки менш, наступне, що переважає це шкала ухилення, чоловіки (22%) та жінки (25%), це підтверджує шкалу співробітництво, та показує нам, що пари, які знаходяться у зареєстрованому шлюбі, більш лояльні один до одного, більш схильні до вирішення проблем та прийняття компромісу, це може слугувати тому, що до реєстрації шлюби вони жили у цивільному шлюбі і можливо пройшли етап встановлення та розподілення сімейних ролей, а також знаходяться під впливом післяшлюбної ейфорії свята.

Усі інші шкали значно менше виражені, але вони також мають місце бути, і це абсолютно нормально, тому що якщо ці шкали були б не виражені, ми могли б казати про недостовірність отриманих результатів.

З результатами отриманих даних за методикою Томаса - Кілманна «Виявлення провідної поведінки у конфліктній ситуації» I та II групи, чоловіків які знаходяться в цивільному та зареєстрованому шлюбі 1 рік, зробимо порівняльний аналіз.

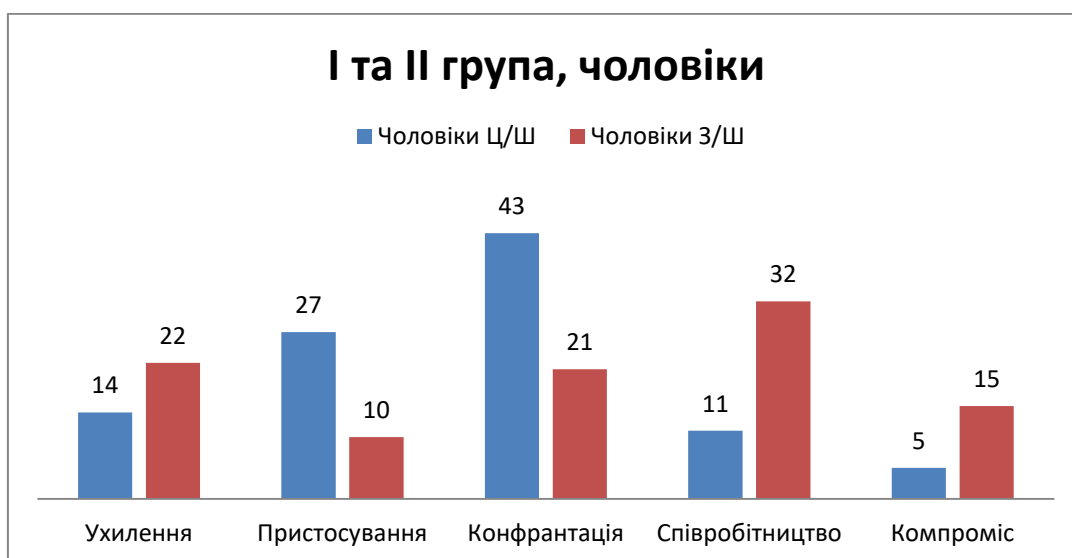


Рис. 3.3. Порівняльний аналіз за методикою Томаса - Кілманна «Виявлення провідної поведінки у конфліктній ситуації» I та II групи, чоловіків

З рис. 3.3., ми бачимо результати чоловіків, та можемо сказати, що результати за шкалою конфронтація та співробітництво істотно відрізняються, чоловіки, які знаходяться в цивільному шлюбі, більш притаманна шкала конфронтації та пристосування, а чоловікам які знаходяться в зареєстрованому шлюбі притаманна шкала співробітництво та компроміс. Як ми зазначали раніше, це може бути причиною того, що чоловіки, які знаходяться у зареєстрованому шлюбі, вже прожили деякий час у цивільному шлюбі і змогли пристосуватися до своєї половини (дружини), розподілили сімейні ролі, також відіграє значну роль, отримання офіційного документу про шлюб і зазначення нового статусу, відчуття відповідальності за свою дружину та сім'ю.

Чоловіки, які знаходяться у цивільному шлюбі, здебільшого, ще не визначають такого відчуття, бо знаходяться в нетривалих відношеннях зі своєю половинкою.

Як вже було визначено в теоретичному дослідженні соціально-психологічної літератури, ми можемо сказати, що це є нормою, для людей, які не пройшли всі стадії законодавства та отримання офіційного документа, який регламентує зареєстрування шлюбу.

З результатів отриманих даних за методикою Томаса - Кілманна «Виявлення провідної поведінки у конфліктній ситуації» I та II групи, жінок, які знаходяться в цивільному та зареєстрованому шлюбі 1 рік, зробимо порівняльний аналіз.



Рис. 3.4. Порівняльний аналіз за методикою Томаса - Кілманна «Виявлення провідної поведінки у конфліктній ситуації» I та II групи, жінки

З рис. 3.4., ми бачимо результати жінок, то можемо сказати, що результати за шкалою пристосування-конфронтація та співробітництво-ухилення істотно виражені.

У жінок, що знаходяться у цивільному шлюбі більш виражені пристосування та конфронтація, це каже про те, що жінки намагаються пристосуватися до нової ролі та другої половинки, тому виражені саме ці шкали, як боротьба та поступливість (пристосування). Жінки у перший рік цивільного шлюбу, ще придивляються та звикають до нового статусу та соціальної ролі у своєму житті. Можуть бути як поступливими перед своїми чоловіками так і вступати в боротьбу за свою думку та позицію.

Жінки, які вже знаходяться в статусі офіційної дружини, виявляють шкалу ухилення, співробітництво та компроміс, це підтверджує те, що жінки відчують себе за чоловіком, дають змогу уникнути непорозумінь, приймають позицію компромісу. Шкала співробітництво значно виражена, бо жінки вже були у статусі цивільного шлюбу і змогли вже виявити спільні засоби вирішення проблем та прийняття узгодженого рішення.

Далі перейдемо до наступного етапу нашого дослідження, це III та IV групи, які знаходяться у цивільному та зареєстрованому шлюбі 5 років.

Таблиця 3.5

Результати чоловіків III групи, 5 років в Ц/Ш

Стать	Ухилення	Прийомування	Конфронтація	Співробітництво	Компроміс
Ч	4%	10%	2%	49%	35%

З таблиці 3.5., ми бачимо, що у чоловіків, ухилення у чоловіків 4%, прийомування – 10%, конфронтація – 2%, співробітництво – 49%, компроміс – 35%.

Ми бачимо, що переважає шкала співробітництво та компроміс.

Далі перейдемо до результатів отриманих даних за методикою Томаса - Кілманна «Виявлення провідної поведінки у конфліктній ситуації» жінок III група, 5 років в цивільному шлюбі (надалі Ц/Ш), отримали наступні результати таблиця 3.6.

Таблиця 3.6

Результати жінок III групи, 1 рік в Ц/Ш

Стать	Ухилення	Прийомування	Конфронтація	Співробітництво	Компроміс
Ж	1%	12%	2%	47%	38%

З таблиці 3.6., ми бачимо, що у жінок, ухилення - 1%, пристосування – 12%, конфронтація – 2%, співробітництво – 47%, компроміс – 38%.

Ми бачимо, що переважає шкала співробітництво та компроміс.

Більш наочно переглянемо результати за методикою Томаса - Кілманна «Виявлення провідної поведінки у конфліктній ситуації» III групи, 5 років в цивільному шлюбі (надалі Ц/Ш) на рис. 3.5.

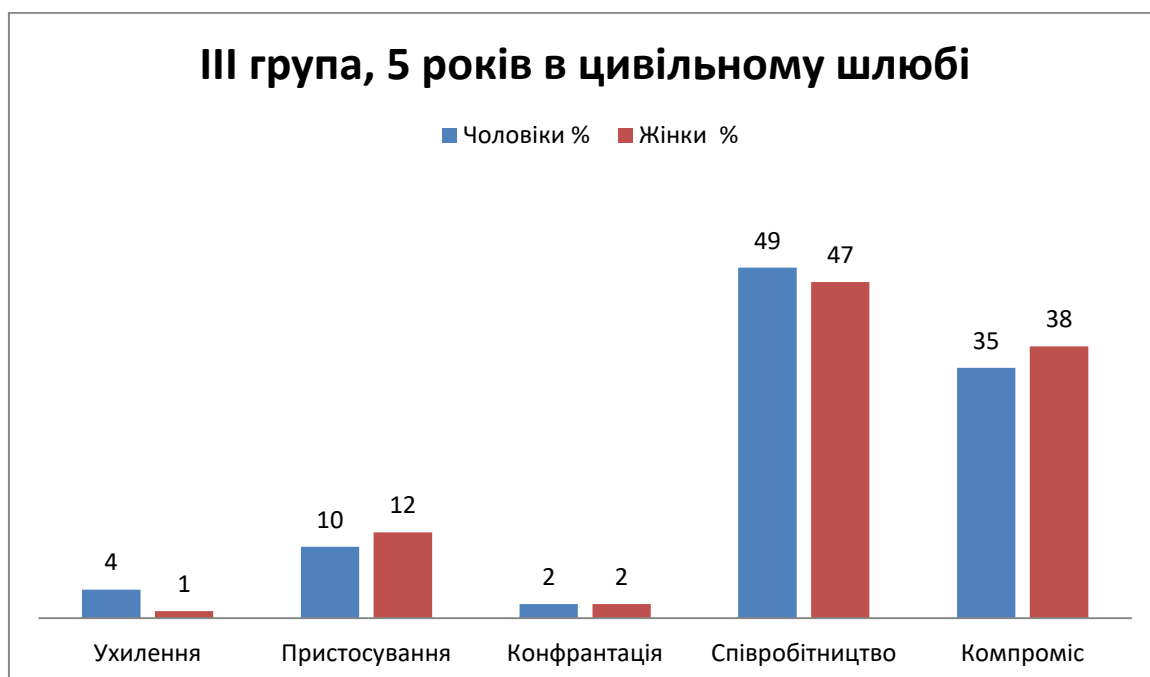


Рис. 3.5. Результати за методикою Томаса - Кілманна «Виявлення провідної поведінки у конфліктній ситуації» III група, 5 років в цивільному шлюбі

З отриманих результатів наведених в рис. 3.5. за методикою Томаса - Кілманна «Виявлення провідної поведінки у конфліктній ситуації» у чоловіків та жінок III групи, 5 років в цивільному шлюбі (надалі Ц/Ш), ми бачимо, що переважає шкала співробітництва, у чоловіків (49%) у жінок (47%) та компромісу, у чоловіків (35%) та жінок (38 %). Інші шкали також виявляються, але результати по ним не високі.

Шкала компромісу переважає у жінок, бо жінки більш лояльні та поступливі, а в чоловіків переважає шкала співробітництва над жінками, бо чоловікам притаманне співпрацювання та прийняття сумісного вирішення.

Далі розглянемо результати за методикою Томаса - Кілманна «Виявлення провідної поведінки у конфліктній ситуації» чоловіків IV групи, які 5 років у зареєстрованому шлюбі (далі З/Ш)

Таблиця 3.7

Результати чоловіків IV групи, 5 років в З/Ш

Стать	Ухилення	Прийомування	Конфронтація	Співробітництво	Компроміс
Ч	13%	1%	3%	43%	40%

З таблиці 3.7., ми бачимо, що у чоловіків, ухилення 13%, прийомування – 1%, конфронтація – 3%, співробітництво – 43%, компроміс – 40%.

Ми бачимо, що переважає шкала співробітництво та компроміс.

Далі перейдемо до результатів отриманих даних за методикою Томаса - Кілманна «Виявлення провідної поведінки у конфліктній ситуації» жінок IV група, 5 років у зареєстрованому шлюбі (надалі З/Ш), отримали наступні результати таблиця 3.8.

Таблиця 3.8

Результати жінок IV групи, 5 років в З/Ш

Стать	Ухилення	Прийомування	Конфронтація	Співробітництво	Компроміс
Ж	1%	2%	2%	47%	48%

З таблиці 3.8., ми бачимо, що у жінок, ухилення - 1%, пристосування – 2%, конфронтація – 2%, співробітництво – 47%, компроміс – 48%.

Ми бачимо, що переважає шкала співробітництво та компроміс.

Більш наочно переглянемо результати за методикою Томаса - Кілманна «Виявлення провідної поведінки у конфліктній ситуації» IV групи, 5 років в зареєстрованому шлюбі (надалі З/Ш) на рис. 3.6.

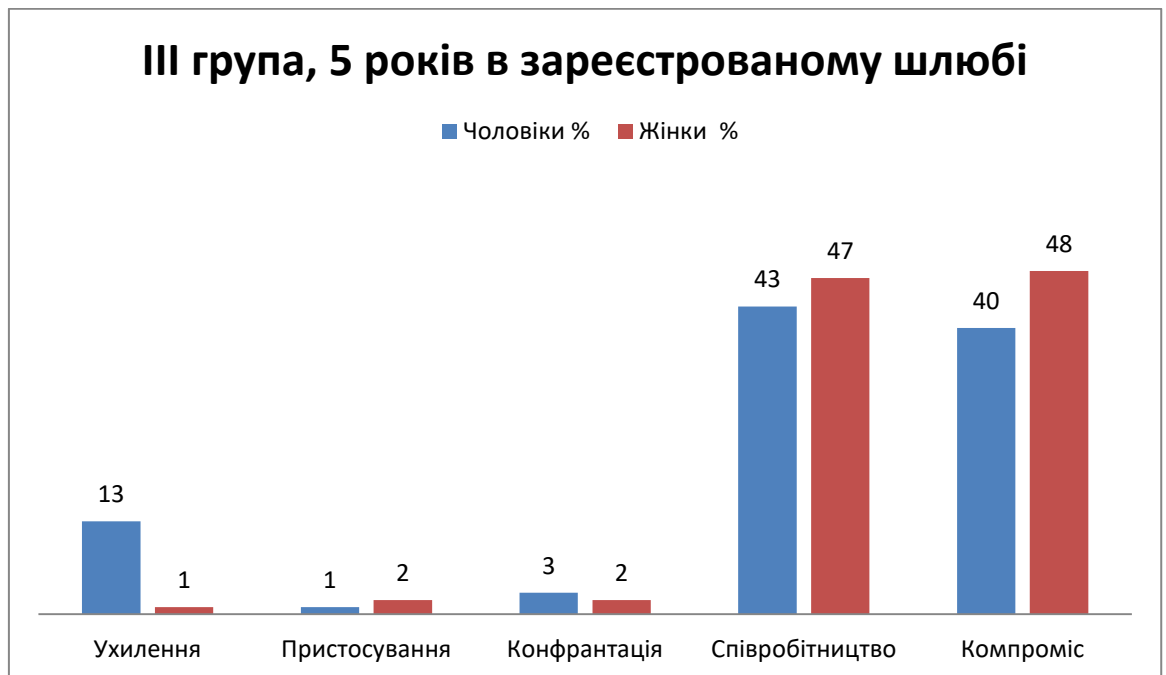


Рис. 3.6. Результати за методикою Томаса - Кілманна «Виявлення провідної поведінки у конфліктній ситуації» IV група, 5 років в зареєстрованому шлюбі

З отриманих результатів наведених в рис. 3.6. за методикою Томаса - Кілманна «Виявлення провідної поведінки у конфліктній ситуації» у чоловіків та жінок IV групи, 5 років в зареєстрованому шлюбі (надалі З/Ш), ми бачимо, що переважає шкала співробітництва, у чоловіків (43%) у жінок (47%) та компромісу, у чоловіків (40%) та жінок (48 %). Інші шкали також виявляються, але результати по ним не високі, хоча більш виражена шкала ухилення у чоловіків (13%).

Шкала компромісу переважає у жінок, бо жінки більш лояльні та поступливі, а також у жінок переважає шкала співробітництва над чоловіками, бо жінкам притаманне співпрацювання, сумісне вирішення

питань та прийняття компромісу, а шкала ухилення від проблеми у чоловіків, це підтверджує, що чоловіки не хочуть перечити своїм офіційним дружинам та йти на конфлікт.

З результатів отриманих за методикою Томаса - Кілманна «Виявлення провідної поведінки у конфліктній ситуації» III та IV групи, чоловіків які знаходяться в цивільному та зареєстрованому шлюбі 5 років, зробимо порівняльний аналіз чоловіків

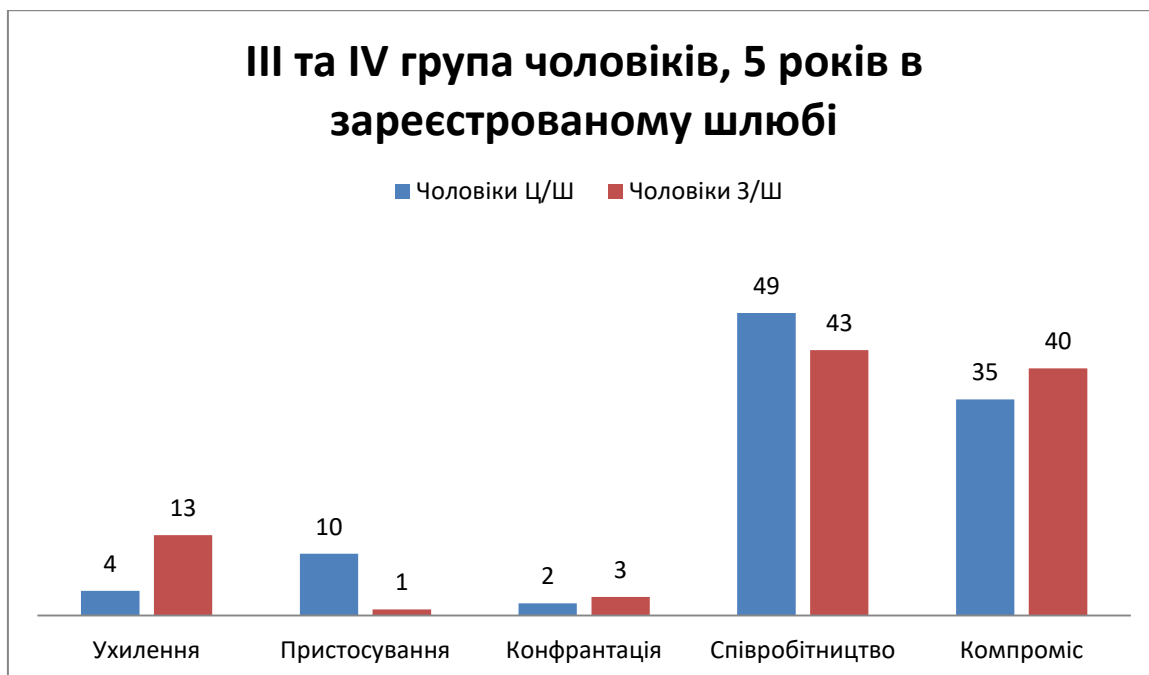


Рис. 3.7. Порівняльний аналіз за методикою Томаса - Кілманна «Виявлення провідної поведінки у конфліктній ситуації» III та IV групи, чоловіків які знаходяться в цивільному та зареєстрованому шлюбі 5 років

З рис. 3.7., ми бачимо результати чоловіків, то можемо сказати, що результати за шкалою співробітництво та компроміс майже не відрізняються, бо чоловіки вже 5 років проживають разом зі своїми дружинами, все майже не виділяються шкали конфронтації, ухилення та пристосування.

Це обумовлено прийнятими укладами сімей та розподілень соціальних та сімейних ролей.

Чоловіки майже не розділяють те, що живуть в цивільному шлюбі, бо вже так звикли і не бачать особливої проблеми в укладанні законодавчого шлюбу.

З результатів отриманих за методикою Томаса - Кілманна «Виявлення провідної поведінки у конфліктній ситуації» III та IV групи, жінок які знаходяться в цивільному та зареєстрованому шлюбі 5 років, зробимо порівняльний аналіз.

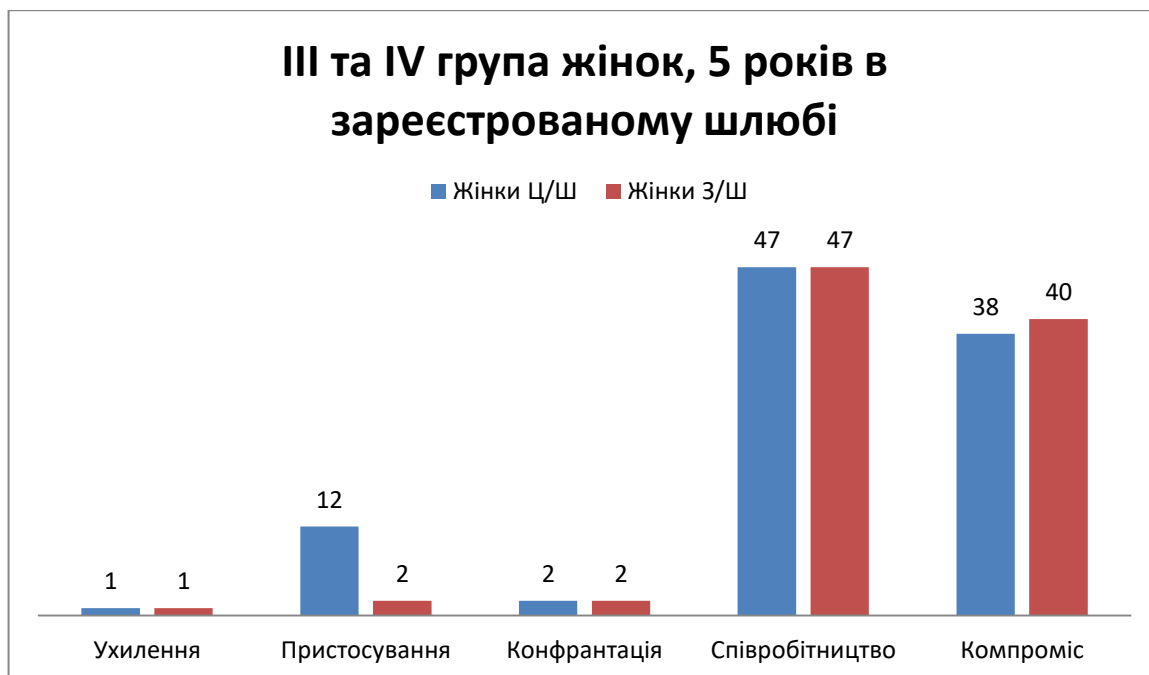


Рис. 3.8. Порівняльний аналіз за методикою Томаса - Кілманна «Виявлення провідної поведінки у конфліктній ситуації» III та IV групи, жінки

З рис. 3.8., ми бачимо результати жінок, та можемо сказати, що результати більшого виражені результати за шкалами співробітництво та компроміс, у жінок, які знаходяться у цивільному шлюбі також не значно виражена шкала пристосування (12%).

Це каже про те, що жінки вже мають укладений образ життя у своїй родині, тому шкали співробітництво та компроміс значно переважають інші, але декілька жінок, які проживають у цивільному шлюбі не можуть прийняти той факт, що вони ще не перейшли на наступний рівень відносин, офіційна реєстрація шлюбу, тому у цих жінок і ви являється шкала пристосування.

Якщо зробити загальний аналіз за результатами III та IV групи досліджуваних, ми можемо сказати, що у чоловіків та жінок, які знаходяться у цивільному та зареєстрованому шлюбі, у всіх них переважає шкала співробітництво та компроміс, інші шкали виражені, але не значно.

Це говорить про те, що III та IV групи досліджуваних задоволені своїм життям, правильно розподілені сімейні ролі, та є стратегії вирішення конфліктів та взаємодії в сім'ї.

Отже, узагальнюючи отримані результати, за усіма групами досліджуваних сімей, ми можемо сказати, що у сімей, які проживають 1 рік в цивільному шлюбі виражені шкали стратегії взаємодії: конфронтація та пристосування, у сімей, які проживають у зареєстрованому шлюбі: співпраця та ухилення.

Сім'ї, які проживають 5 років, як у цивільному так і у зареєстрованому шлюбі виражені шкали психологічної стратегії взаємодії: співробітництва та компроміс.

ВИСНОВКИ

Теоретичний аналіз феномену цивільного шлюбу вітчизняної та зарубіжної соціально-психологічної літератури, демонструє основні загальнонаукові теоретико-методологічні підходи до вивчення детермінант вступу до цивільного шлюбу. Розглядаються різні наукові підходи до вивчення формування феномену цивільного шлюбу, аналізується поняття та його структура з позиції соціальної психології, соціології та інших суспільних наук. В результаті було виявлено, що цивільного шлюб є або підготовчою стадією до зареєстрованого шлюбу, або альтернативний традиційному шлюбному союзу. Відносини у цивільній сім'ї можуть протікати як довго і включати до своєї структури дітей, або бути короткочасними чи формальними.

Історія формування цієї форми шлюбних відносин пов'язані з відділенням суспільства від церковних традицій та прийняттям нових (цивільних) норм суспільних відносин, встановлюють свої правила шлюбно-сімейних взаємин.

Цивільний шлюб належить до особливої (квазісімейної) моделі сім'ї (Е.Ю.Егорова), і може бути повноцінної функціональної формою сім'ї та шлюбу, з визначень цих понять і функцій, які виконують ці соціальні інститути (Т.Е. Шапошникова).

Однією з центральних визначень цивільного шлюбу, які у сучасних наукових працях є визначення А.Р.Михеевой: цивільний шлюб -це офіційно не зареєстрований подружній і господарсько-побутовий союз між чоловіком та жінкою.

Незважаючи на існування співжиття як форми взаємин між чоловіком і жінкою задовго до появи інституту шлюбу, сучасний цивільний шлюб мав значні якісні відмінності, які обумовлені соціально-психологічними змінами, що відбувалися в суспільстві та змінами у сфері особистісної самосвідомості,

що виявлялися через ціннісні орієнтації, що змінюють потреби, установки та ін.

Основою для уточненого та конкретизованого визначення цивільного шлюбу є його трактування О.Р. Міхеєвої (цивільний шлюб як офіційно не зареєстрований господарсько-побутовий союз чоловіка та жінки). Поняття цивільного шлюбу є подружнім психологічний та господарсько-побутовий союз між чоловіком і жінкою, що має свої специфічні особливості: особливу структуру та специфіку взаємовідносин партнерів, що виявляється в різних сферах (невисокою задоволеністю взаємовідносин, більш частими випадками насильства та жорстокого поводження, ніж у традиційних сім'ях, небезпекою шлюбу, що не формує в індивіда здатності до здорових взаємин, а також менш гармонійні взаємини з батьками партнерів).

Це й заклало основу в експериментальну частину нашого дослідження, психологічних стратегій в парних стосунках.

Дослідницьку вибірку склали 40 подружніх пар, зі стажем шлюбу 1 рік та 5 років. Пари були поділені на поділені на 4 групи за стажем шлюбу, та за реєстрацією шлюбу.

I група 1 рік в цивільному шлюбі (надалі Ц/Ш) – 10 чоловік (5 чоловік, 5 жінок)

II група 1 рік в зареєстрованому шлюбі (надалі З/Ш) – 10 чоловік (5 чоловік, 5 жінок)

III група 5 років в цивільному шлюбі (надалі Ц/Ш) – 10 чоловік (5 чоловік, 5 жінок)

IV група 5 років в зареєстрованому шлюбі (надалі З/Ш) – 10 чоловік (5 чоловік, 5 жінок)

Експериментальне дослідження проводилося в продовж 2021 року у кілька етапів:

Перший етап: здійснення теоретичного аналізу.

Другий етап: проведення емпіричного дослідження.

Третій етап: теоретичне обґрунтування.

Згідно з метою та гіпотезою дослідження було підібрано відповідний психодіагностичний інструментарій: Методика Томаса - Кілманна «Виявлення провідної поведінки у конфліктній ситуації». Автори К. Томас, Р. Кілманн (в адаптації Н.В. Гришиної).

Після проведеного комплексного експериментального дослідження кожної групи, ми отримали наступні результати.

За усіма групами досліджуваних сімей, ми можемо сказати, що у сімей, які проживають 1 рік в цивільному шлюбі виражені шкали стратегії взаємодії: конфронтація та пристосування, у сімей, які проживають у зареєстрованому шлюбі: співпраця та ухилення.

Сім'ї, які проживають 5 років, як у цивільному так і у зареєстрованому шлюбі виражені шкали психологічної стратегії взаємодії: співробітництва та компроміс.

Гіпотеза, яка була сформована перед початком дослідження, повністю підтвердилась.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Алешина Ю.Е. Семейное и индивидуальное психологическое консультирование. Москва: Независимая фирма «Класс», 2000.
2. Алешина, Д.Е. Удовлетворенность браком и межличностное восприятие в супружеских парах с различным стажем семейной жизни: дис. ... канд. психол. наук: 19.00.05. Москва, 1985. 263 с.
3. Андреева, Т. В. Семейная психология: учеб. пособие. Спб: Речь, 2004. 244 с.
4. Андреева, Т.В. Темперамент супругов и совместимость в браке / Т. В. Андреева, Л.В. Толстова. *Ананьевские чтения*. Спб: Изд-во Спб. ун-та, 2001. С. 207–208.
5. Антонов, А.И. Социология семьи: учеб. пособие / А.И. Антонов, В.М. Медков. Москва: Изд-во МГУ, 1996. 304 с.
6. Аристотель Политика; Афинская политика. Москва: Мысль, 1997. 458 с.
7. Бабосов, Е.М. Прикладная социология: учеб. пособие для студ. Вузов. 2-е изд., стер. Минск: ТетраСистемс, 2001. 493 с.
8. Белогай, К.Н. Психологические аспекты незарегистрированного брака [Электронный ресурс] / К.Н. Белогай, О.Р. Зульбухарова. Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/psihologicheskie-aspekty-nezaregistrovannyh-brakov-v-period-ranney-vzroslosti>.
9. Белоус, Е.В. Взаимосвязь удовлетворенности браком с факторами совместимости супругов. *Вестник Самарской гуманитарной академии*. Серия: Психология. 2011. № 1. С. 94–103.
10. Богданова, Л.П. Гражданский брак в современной демографической ситуации / Л.П. Баландина, А.С. Щукина. *Международный журнал прикладных и фундаментальных исследований*. 2003. № 7. С. 34–43.

11. Бусарова, О.А. Отношение поколений к гражданскому браку: психологический аспект / О.А. Бусарова, С.М. Мельникова. Психология зрелости и старения. 2007. № 2. С. 5–9.
12. Вагапова, А.Р. Семейная идентичность супругов и их оценка степени удовлетворенности браком / А.Р. Вагапова, С.А. Петрова. Известия Саратовского университета. Психология развития. 2015. № 1. С. 22–26.
13. Васильева, О.С. Исследование представлений современной молодежи об альтернативных формах брака [Электронный ресурс] / О.С. Васильева, Ю.Ю. Хомякова. Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/issledovanie-predstavleniy-sovremennoymolodezhi-ob-alternativnyh-formah-braka>.
14. Вестермарк, Э. История брака / Э. Вестермарк; пер. И. Семенова. Москва., 1986. 66 с.
15. Возрастная переодизация по Э. Эриксону. [Электронный ресурс] Режим доступа: http://psyjournals.ru/bozhovich/issue/30161_full.shtml.
16. Волкова, А.Н. Социально-психологические факторы супружеской совместимости: дис. канд. псих. наук. Львов, 1979. 181 с.
17. Волохонский, В.Л. Личность и межличностное взаимодействие в сети Internet / Под ред. В.Л. Волохонского, Ю.Е. Зайцевой, М.М. Соколова. СПб.: СПбГУ, 2007. 103 с.
18. Гидденс, Э. Социология: учебное пособие. Москва: Мысль, 1999. 362 с.
19. Голод, С. И. Социально-демографический анализ состояния и эволюции семьи. Трансформация российской семьи в условиях глобализации: теоретическое и экспериментальное моделирование процессов: сборник РФФИ. Москва, 2008. С. 37–56.
20. Делис, Д. Парадокс страсти. Она его любит, а он ее нет.. Москва: Манн, Иванов и Фербер, 2016. 370 с.

21. Дмитренко, А.К. Социально-психологические факторы стабильности брака в первые годы супружеской жизни: дис. канд психол. наук. Киев, 1989. 177 с.
22. Добрынина, О.А. Проблема формирования благоприятного социально-психологического климата семьи: дис. канд. психол. наук. Москва, 1984. – 124 с.
23. Дубовских О.В., Влияние образа семьи супругов на их удовлетворенность браком / О.В. Дубовских, С.В. Ильинских Вестник Самарской гуманитарной академии. Серия: психология. 2015. № 1. С. 31– 37.
24. Евсеева, А.Н. Психологический климат семейного общения как фактор развития Я-концепции ребенка: дис. канд. психол. наук. Нижний Новгород, 2000. 212 с.
25. Журавлева, М. Прощай ЗАГС. Огонек. 2006. № 47. С. 34–36.
26. Зидерр, Р. Социальная история семьи в Западной и Центральной Европе: (конец XVIII-XX вв.). Москва: Владос, 1997. 301 с.
27. Кант, И. Основы метафизики нравственности. Москва: Мысль, 1999. 1471 с.
28. Карабанова, О.А. Психология семейных отношений и основы семейного консультирования: учеб. пособие. Москва: Гардарики, 2005. 320 с.
29. Кемпински, А. Психопатология невротозов. Варшава, 1975. 234 с.
30. Котельникова Ю.С. Психологические факторы удовлетворенности браком в молодых семьях. Вопросы науки и образования. Психология. 2018. № 4. С. 11–17.
31. Крайг, Г. Психология развития. 9-е. изд. Спб., 2005. 940 с.
32. Кутсар, Д. О неформальной стабильности брака. Человек после развода. Вильнюс, 1985. С. 67-71.
33. Лебедева Н. Жизнь без брака. Почему россияне не спешат официально регистрировать семейные отношения: федер. вып. 2008. № 4717 (0). URL: <https://rg.ru/2008/07/30/brak.html>

34. Любопытная статистика браков и разводов. URL: <http://2supruga.ru/brak/zakluchenie/statistika-brakov-i-razvodov-v-rossii.html>
35. Медков, В.М. Демография: учебное пособие. Москва: Мысль, 2002. 448 с.
36. Навайтис, Г. Семья в психологической консультации. Москва: МПСИ; Воронеж: НПО «МОДЕК», 1999. 224 с.
37. Незарегистрированные браки в РБ [Электронный ресурс] – Режим доступа: https://naviny.by/rubrics/society/2011/05/15/ic_articles_116_173613.
38. Николаева, Е.И Семейная психология: учеб. пособие. Спб.: Речь, 2004. 244 с.
39. Обозов, Н.Н. Межличностные отношения. Луцк: Изд-во Ленингр. ун-та, 1979. 151 с.
40. Обозов, Н.Н. Три подхода к исследованию психологической совместимости / Н.Н. Обозов, А.Н. Обозова // Психология семьи / Д.Я. Райгородский. Самара: Издательский дом БАХРАХ-М, 2002. С. 98–101.
41. Обозова, А.Н. Психологические проблемы служб семьи и брака. *Вопросы психологии*. 1984. №3. С. 104-110.
42. Олифирович, Н.И. Психология семейных кризисов / Н.И. Олифирович, Т.А. Зинкевич-Куземкина, Т.Ф. Велента. Москва: Речь, 2006. 260 с.
43. Ощепкова, А.П. Социально психологический аспект семейнобрачных отношений: дис. канд. филос. наук. Томск, 1947. 184 с.
44. Паршина В. В. Гражданский брак как форма трансформации молодой семьи // Экономика, социология и право. 2017. № 1. С. 77–79.
URL: <http://naukaplus.ru/archive/2017/1/14>
45. Петрова Л. Н. Незарегистрированные браки и их социальные последствия. Ученые записки. 2009. № 10. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/nezaregistrirrovannyebraki-i-ih-sotsialnye-posledstviya>

46. Платон Законы / под ред. А. Ф. Лосева и др.; примеч. А.А. Тахо-Годи; авт. ст. в примеч. А.Ф. Лосев. Москва: Мысль, 1999. 831 с.
47. Посысов, Н.Н. Основы психологии семьи и семейного консультирования: учеб. пособие. СПб.: Речь, 2003. 304 с.
48. Реан, А.А. Психологические проблемы гражданского брака [Электронный ресурс] / А.А. Реан, Т.В. Андреева. Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/psihologicheskie-problemy-grazhdanskogo-braka>.
49. Романова, Е.В. Влияние опыта взаимоотношений в родительской семье на формирование супружеских отношений и удовлетворенность браком [Электронный ресурс] / Е.В. Романова, А.С. Щербакова. Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/vliyanie-opyta-vzaimootnosheniy-v-roditelskoysesmie-na-formirovanie-supruzheskih-otnosheniy-i-udovletvorennost-brakom>.
50. Семенов, В.Е. Представления супругов о друг друге в зависимости от продолжительности брака. Семья и личность: Тез. докл. Всесоюз. конф., Гродно, 1981 г. / В.Е. Семенов, Т.И. Короткипа; под. ред. А.А. Бодалева и др. Москва: Отд-ние психологии и возрастной психологии АПН СССР, 1981. С. 198-199.
51. Семенов, Ю.И. Происхождение брака и семьи. Москва: Мысль, 1974. 309 с.
52. Сермягина, О.С. Социально-психологические предпосылки межличностной напряженности в семье: Дис. ... канд. психол. наук. Львов, 1985. 230 с.
53. Сермягина, О.С. Эмоциональные отношения в семье. Кишинев: Штиинца, 1991. 86 с.
54. Сиволобов, О.Г. Семья. Вступление в брак. Развод и его последствия. СПб. «Слово и Дело», 2004. 208 с.
55. Слабинский, В.Ю. Семейная позитивная динамическая психотерапия. Практическое руководство. СПб.: Наука и Техника, 2009. 244 с.

56. Смирнова, Н.Е. Модели взаимодействия супругов и их удовлетворенность браком: дис. ... канд. психол. наук: 19.00.05. Спб., 2005. 204 с.
57. Солодников В.В. Лонгитюдная стратегия исследований качества и изменений браков: отечественная традиция и зарубежный опыт (обзор теорий, методов и исследований) // Мониторинг общественного мнения: Экономические и социальные перемены, 2016. № 1. С. 3—20.
58. Сорокин, П. Кризис современной семьи (социологический очерк) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://soul.dn.ua/material/599>
59. Статистика изменений возраста вступления в первый брак [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.belstat.gov.by/ofitsialnayastatistika/publications/izdania/public_compilation/index_7738/
60. Столин, В.В. Опросник удовлетворенности браком / В.В. Столин, Т.Л. Романова, Г.П. Бутенко. *Вестн. Мок. ун-та. Сер. 14, Психология*. 1984. № 2. С. 54-61.
61. Сысенко В. А. Супружеские конфликты. Москва: Мысль, 1983. 321 с.
62. Ташева, А.И. Атрибутивные процессы в супружеских конфликтах: Дис. ... канд. психол. наук. Тарту, 1988. 84 с.
63. Терёхин, В.А. Психологические аспекты качества семейно-брачных отношений / В.А. Терехин, Е.В. Москва, 2000. № 12. С. 42–53.
64. Тийт, Э. Факторы личности и разрушения семьи. Социально-демографические исследования семьи в Советской Прибалтике. Рига, 1980. С. 98-109.
65. Тырнова, Н.А. Сожительство как альтернативная форма семейнобрачных отношений в современном российском обществе [Электронный ресурс] / Н.А. Тырнова, Ю. Г. Миронова. Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/sozhitelstvo-kak-alternativnaya-forma-semeynobrachnyh-otnosheniy-v-sovremennom-rossiyskom-obschestve>.

66. Фихте, И. Г. Сочинения: в 2 т. Спб.: МИФРИЛ. Т. 1. 1993. 687 с.
67. Харина, М.Ю. Изучение психоэмоционального здоровья женщин в гражданском и законном браках. Материалы Третьей Международной научной конференции «Психологические проблемы современной семьи». В 2-х частях. Часть 2 / под общ. ред. А.Г. Лидерса. Москва, 2007. С. 386–387.
68. Харламова, Т.М. Психологическая характеристика супругов в разной степени удовлетворенных браком / Т.М. Харламова, Л.Л. Баландина // Международный журнал прикладных и фундаментальных исследований. 2012. № 4. С. 79–80.
69. Харчев, А.Г. Брак и семья. Москва., 1979. 65 с.
70. Хачатрян, Л.А. Тенденции изменения российской семьи [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/tendentsii-izmeneniya-sovremennoy-rossiyskoysyemi>.
71. Целуйко, В.М. Психология современной семьи. Москва: Гуманит. издат. центр ВЛАДОС, 2004. 288 с.
72. Чудинов, А.В. Политическая справедливость Уильяма Годвина / А.В. Чудинов. Москва: Знание, 1990. 64 с.
73. Шнейдер, Л.Б. Психология семейных отношений. Курс лекций. Москва: Апрель-Пресс: ЭКСМО-Пресс, 2000. 502 с.
74. Шнейдер, Л.Б. Семейная психология: учеб. пособие. 2-е изд. Москва: Академический проект. 2006. 768 с.
75. Эйдемиллер, Э.Г. Психология и психотерапия семьи / Э. Г. Эйдемиллер, В. Юстицкис. Спб.: Питер, 2008. 672 с.
76. Энциклопедический словарь Брокгауза и Ефрона / под ред. И. Е. Андреевского. Спб. Т. 8. 1891. 559 с.
77. 10 причин, почему распадаются браки. – URL: <http://www.vitamarg.com/article/causes/7568-10-prichinraspadayutsya-braki>
78. Ackerman N. Family therapy in transaction. Boston, 1970. V. 8, № 1. P. 141-153.

79. Almo, H. S. Without benefit of clergy: Cohabitation as a noninstitutionalized marriage role / H. S. Almo, K. Knalf, H. Grace // *Families across the life cycle: Studies from nursing*. Boston, 1978. V. 18, № 2. P. 201-213.

80. Anderson-Kulman, R.E. Working mother and the family context: predicting positive coping / R.E. Anderson-Kulman, M.A. Paludi. *Journal of Voc. Behavior*. 1986. V. 28, № 3. P. 241-253.

81. Blumstein, P. American couples: money, work, sex / P. Blumstein, P. Schwartz. New York : Morrow, 1983. 656 p.

82. Chadwik, B.A. Marriage and the family role satisfaction / B.A. Chadwik, S.J. Albercht, P.R. Kunz. *Journal of Marriage and the family*. 1976. Vol. 38, № 3. P. 140-149.