**Содержание**

Введение

1. Общая характеристика аттракции и ее проявлений в межличностных отношениях

1.1 Понятие аттракции в социальной психологии

1.2 Межличностная аттракция как механизм социальной перцепции

1.3 Факторы межличностной аттракции

2. Исследование влияния межличностной аттракции на отношения между людьми по методу З. Рубина «Шкалы любви и симпатии»

2.1 Описание тестовой методики

2.2 Программа исследования, ее результаты, выводы и рекомендации

Заключение

Список используемых источников

Приложение

**Введение**

**Актуальность исследования** межличностной аттракции и ее влияния на отношения между людьми обусловлена тем, что исследование аттракции в социальной психологии — сравнительно новая область. Ее возникновение связано с ломкой определенных предубеждений. Долгое время считалось, что сфера изучения таких феноменов, как дружба, симпатия, любовь, не может быть областью научного анализа, скорее, это область искусства, литературы и т.д. До сих пор встречается точка зрения, что рассмотрение этих явлений наукой наталкивается на непреодолимые препятствия не только вследствие сложности изучаемых явлений, но и вследствие различных возникающих здесь этических затруднений.

**Цель работы** – провести комплексное исследование межличностной аттракции и ее влияния на отношения между людьми.

Для достижения поставленной цели необходимо решить ряд задач:

- определить понятие аттракции в социальной психологии;

- охарактеризовать межличностную аттракцию как механизм социальной перцепции;

- обозначить факторы межличностной аттракции;

- провести исследование влияния межличностной аттракции на отношения между людьми по методу З.Рубина «Шкалы любви и симпатии».

**Объект исследования** – межличностная аттракция как категория социальной психологии.

**Предмет исследования** – проявление межличностной аттракции на отношениях между людьми.

**Гипотеза:** полагаю, что для получения достоверной информации о влиянии межличностной аттракции на отношения между людьми, состоящими в браке и находящимися в добрачных отношениях применить методику З. Рубина «Шкала любви и симпатии».

**Структура работы** представлена введением, двумя главами, разделенными на подпункты – теоретическую и практическую, заключением, списком используемых источников и Приложением.

**1. Общая характеристика аттракции и ее проявлений в межличностных отношениях**

* 1. **Понятие аттракции в социальной психологии**

Аттракция (от франц. attraction - притяжение, привлечение, тяготение) - обозначает процесс взаимного тяготения людей друг к другу, механизм формирования привязанностей, дружеских чувств, симпатий, любви. Сформировать аттракцию - значит вызвать к себе положительное отношение, то есть расположить к себе [1, с. 21].

Аттракция — это и процесс формирования привлекательности какого-то человека для воспринимающего, и продукт этого процесса, т.е. некоторое качество отношения. Эту многозначность термина особенно важно подчеркнуть и иметь в виду, когда аттракция исследуется не сама по себе, а в контексте третьей, перцептивной, стороны общения. С одной стороны, встает вопрос о том, каков механизм формирования привязанностей, дружеских чувств или, наоборот, неприязни при восприятии другого человека, а с другой — какова роль этого явления (и процесса, и «продукта» его) в структуре общения в целом, в развитии его как определенной системы, включающей в себя и обмен информацией, и взаимодействие, и установление взаимопонимания.

Включение аттракции в процесс межличностного восприятия с особой четкостью раскрывает ту характеристику человеческого общения, а именно тот факт, что общение всегда есть реализация определенных отношений (как общественных, так и межличностных). Аттракция связана преимущественно с этим вторым типом отношений, реализуемых в общении.

Аттракцию можно рассматривать как особый вид социальной установки на другого человека, в которой преобладает эмоциональный компонент [6, с. 34], когда этот «другой» оценивается преимущественно в категориях, свойственных аффективным оценкам. Эмпирические (в том числе экспериментальные) исследования главным образом и посвящены выяснению тех факторов, которые приводят к появлению положительных эмоциональных отношений между людьми. Изучается, в частности, вопрос о роли сходства характеристик субъекта и объекта восприятия в процессе формирования аттракции, о роли «экологических» характеристик процесса общения (близость партнеров по общению, частота встреч и т.п.).

Во многих работах выявлялась связь между аттракцией и особым типом взаимодействия, складывающимся между партнерами, например, в условиях «помогающего» поведения. Если весь процесс межличностной перцепции не может быть рассмотрен вне возникающего при этом определенного отношения, то процесс аттракции есть как раз возникновение положительного эмоционального отношения при восприятии другого человека [4, 6,18].

Так же, влияет на аттракцию и уровень самооценки. Ведь недаром говорят: хочешь, что бы тебя любили окружающие – полюби себя. Исследователи не раз отмечали, что самооценка человека может влиять на самые различные сферы его жизни, в том числе и на взаимоотношения с противоположным полом.

К сожалению, следует отметить, что в отечественной социальной психологии исследования аттракции немногочисленны. Несомненно, интересна попытка рассмотреть явление аттракции в контексте тех методологических установок, которые разработаны здесь для анализа групп.

Исследование аттракции в контексте групповой деятельности открывает широкую перспективу для новой интерпретации функций аттракции, в частности функции эмоциональной регуляции межличностных отношений в группе. Такого рода работы лишь начинаются. Но сразу важно обозначить их место в общей логике социальной психологии. Естественное развитие представления о человеческом общении как единстве его трех сторон позволяет наметить пути изучения аттракции в контексте общения индивидов в группе.

Выделены различные уровни аттракции [1, с. 125]:

- симпатия,

- дружба,

- любовь.

Следует выделять следующие законы аттракции:

1-й закон: понять - это не значит принять. Нужно, чтобы ваша позиция (цель, интерес) совпадали с позицией другого человека - не противоречили друг другу.

Условия принятия:

1. непротиворечивость того, что он должен сделать, его интересам, желаниям;
2. необходимо показать ему, что действия, которые от него ожидаются, будут способствовать удовлетворению его потребностей;
3. положительное отношение к сообщающему.

2-й закон аттракции: при прочих равных условиях люди легче принимают позицию того человека, к которому испытывают эмоциональное положительное отношение (симпатия, любовь, привязанность, дружба), и наоборот, труднее принимается позиция того человека, к которому испытывают эмоциональное отрицательное отношение (неприязнь, антипатия, ненависть).

Согласно этому закону, людей можно разделить по шкале отношений:

Шкала отношений

- +

- - + +

- - - + + +

----------------------------------------------------------

A B C D E F

A - его антипод;

В - явная антипатия;

С - относится скорее отрицательно, чем положительно;

D - относится скорее положительно, чем отрицательно;

E - можно назвать другом;

F - боготворит вас.

Вывод: таким образом, в узком смысле, можно обозначить аттракцию как процесс притяжения, привлечения одного человека к другому. Сформировать аттракцию – это значит вызвать к себе положительное отношение, то есть расположить к себе.

**1.2 Межличностная аттракция как механизм социальной перцепции**

В широком смысле под межличностной аттракцией понимается формирование положительного эмоционального отношения в процессе восприятия людьми друг друга. Исследование факторов межличностной аттракции началось в 1930-е гг. с анализа вопросов, кто кого привлекает и почему. В эти же годы выходит популярнейший бестселлер Дейла Карнеги "Как завоевывать друзей и оказывать влияние на людей", выдержавший пятьдесят переизданий в США и ставший таким же бестселлером в 80-е гг. в нашей стране [9].

Адаптация рекомендаций Карнеги к практике межличностного взаимодействия получила отражение и в отечественной психологической литературе [2,4 и др.].

Внимание, уделяемое этому феномену, привело к появлению многочисленных и разнообразных исследований. Особый интерес вызывали вопросы возникновения аттракции при первом знакомстве, в дружбе и любви. У исследователей в силу разных причин присутствовала иллюзия того, что закономерности, выявленные в экспериментах со студентами, носят исключительно универсальный характер.

Следует отметить и традиционную стимульно-реактивную ориентацию исследований. Многочисленные детерминанты аттракции, выявленные в них, как правило, выступают в качестве стимулов, что и обусловливает построение соответствующих (по Карнеги) рекомендаций. Присущая тому времени исследовательская эйфория открытия общих законов человеческих взаимоотношений в последующем сменилась периодом пессимизма, особенно характерным для поведенческой психологической традиции. В доказательство полезности работы, проведенной представителями поведенческой традиции, можно констатировать: без нее не были бы возможны как фиксация феномена аттракции, так и его экстенсивное изучение, создавшее необходимую базу для последующего углубленного анализа.

Новая волна исследований сформировалась на гребне очередного детища социальных психологов — аттитюда. Аттракция стала рассматриваться как аттитюд, направленный на конкретного человека и охватывающий все три традиционно выделяемых его компонента:

- когнитивный (представления о человеке),

- аффективный (чувства к человеку),

- поведенческий (тенденции к определенномy поведению во взаимоотношениях с человеком).

Причем, как правило, подчеркивалась взаимозависимость каждого из этих компонентов. В теоретических построениях минировали идеи симметрии, баланса и соответствия между ними. Например, в теории баланса [23, с. 127] утверждалось, что люди положительно относятся к тем, кто проявляет симпатию к ним, т.е. любят своих друзей и ненавидят врагов. Теория баланса наряду со всеми ее достоинствами имела существенный недостаток — одномерность трактовок такую связь с реальной жизнью, можно вообразить универсальное действие, приводящее вне зависимости от контекста, динамики отношений к неизбежной аттракции.

В 70-е гг. в поведенческой традиции к феномену межличностной аттракции начала использоваться модель подкрепления, разработанная Lott и пытающаяся аккумулировать идеи теории баланса и обмена, в соответствии с которыми решающей предпосылкой межличностной аттракции является включение во взаимоотношения подкреплений. Если ваши действия получают подкрепление со стороны других людей, отношении к ним и формируется аттракция.

Другая модификация интерпретации теории научения к межличностной аттракции получила название модели подкрепления эмоций Вугnе и Clore. В ней подкрепление дополнено эмоциональным компонентом. Логика полностью соответствует классическому обусловливанию И.П. Павлова. Как собака научается установлению ассоциации между пищей и звонком, так и человек устанавливает ассоциации с позитивными характеристиками других людей и окружения [3, с. 128].

Вывод: таким образом, помимо узкого понимания аттракции имеетмя и ее более широкое определение, то есть в широком смысле под межличностной аттракцией понимается формирование положительного эмоционального отношения в процессе восприятия людьми друг друга.

**1.3 Факторы межличностной аттракции**

Относительно устойчивые эмпирические основания межличностной аттракции также являются объектом многочисленных социально-психологических исследований и получили название факторов аттракции. В широком спектре исследований данной проблемной области было изучено достаточно большое количество факторов, на анализе наиболее существенных из которых мы и остановимся.

**Физическая привлекательность.** Житейская эмпирия и результаты исследований [24] подтверждают народную мудрость — по одежке встречают. Вполне очевидно, что влияние внешней привлекательности достаточно велико на этапе установления взаимоотношений. Эмоционально положительный образ начинает как бы позитивно достраиваться. Внешне привлекательный человек, как это наглядно демонстрируют Linda Jackson, а также Bull Ray и Nicholas Ramsey, наделяется рядом положительных свойств и качеств — эмоциональностью, теплотой, успешностью и т.п. Подтверждение этому может быть найдено и в народных сказках, в которых положительный герой всегда привлекателен или, в конечном итоге, становится таковым, а негативный персонаж наделен неприятной внешностью, примером чему является Баба-Яга. Другое дело, что в жизни часто все случается наоборот. Зафиксированное утверждение, конечно же, надо воспринимать как абстрактную констатацию, реальная интерпретация которой может быть опосредована личным эмпирическим опытом межличностных отношений конкретного человека, спецификой его интересов, ценностей, вкуса, привязанностей и т.п. Безусловным является лишь то, что для развития отношений необходимо, особенно на начальном этапе, уделять внимание своей внешности как усилителю продуктивности будущих взаимоотношений. При отсутствии привлекательной формы мало у кого возникнет интерес пусть даже и к богатейшему содержанию [6, с. 110].

**Пространственная близость или дистанция общения.** Межличностная аттракция определяется также и пространственной дистанцией между партнерами как в буквальном, так и в переносном смыслах. Исследования показывают, что с увеличением привлекательности изменяется и дистанция общения. Чем ближе друг к другу люди в личностном смысле, тем комфортнее они себя ощущают в общении на пространственно более близкой дистанции. В данном случае не срабатывает эффект отрицательной реакции на вторжение в личностную зону. Любое же приближение в эту зону человека, не вызывающего положительных эмоций, может вызывать рост дискомфорта. В частности, данное явление связано и с полем контроля за партнером — чем более знаком и приятен партнер, тем меньше источников информации о нем человек удерживает в поле контроля (влюбленному достаточно фиксировать в поле внимания глаза партнерши), и, наоборот, чем менее позитивны отношения, тем больше источников информации необходимо контролировать на случай негативного развития взаимоотношений [6, с. 111].

Пространственная близость имеет значение и в самом непосредственном контексте: лишь пересекаясь с человеком в пространстве (мысленном или физическом), получаешь возможность развития взаимоотношений с ним.

**Знакомство.** Знакомство с человеком также может выступать в качестве фактора аттракции. Zajonc показал, что повторное предъявление многих стимулов приводит к более положительному отношению к ним. Это же происходит и с фотографиями незнакомых людей при их повторном разглядывании. У данного факта может быть много объяснений. Одно из них заключается в том, что неопределенность прогноза в отношении объекта, человека или события часто повышает уровень тревожности, в то время как наличие информированности о них приводит к повышению ощущения контролируемости. В частности, во многих исследованиях был зафиксирован факт возникновения внутреннего напряжения при столкновении с объектами, которые не могут быть катетеризированы в собственном эмпирическом опыте человека.

**Доступность.** Легко доступные люди, взаимоотношения с которыми не требуют сверхусилий, воспринимаются более положительно. На этом моменте, в частности, нередко строятся так называемые «выходы в народ» политических деятелей в период предвыборных кампаний. Хотя в данном случае надо иметь в виду, что факт доступности начинает приобретать свою силу лишь после исходной недоступности, чем также пользуются квалифицированные бюрократы, первоначально создавая массу искусственных преград, а потом милостиво снисходя к человеку. Постоянная же доступность с течением времени снижает привлекательность объекта [17, с. 234].

**Ожидание продолжения взаимодействия.** В логике уже известной теории баланса, антиципация будущего развития позитивных взаимоотношений увеличивает привлекательность человека, конечно, при условии, что эти отношения носят позитивный характер.

**Взаимность.** Симпатия или антипатия к человеку во многих случаях подчиняется принципу взаимности, в соответствии с которым нам нравятся те люди, которым нравимся мы, и наоборот. Тем не менее, проявления этого фактора не носят универсального характера. Отнюдь не все люди, симпатизирующие нам, вызывают положительные эмоции, как и не все люди, которым не нравимся мы, вызывают исключительно негативное отношение.

Исследования показывают, что лица с высокой самооценкой более самодостаточны, в то время как лица с заниженной самооценкой более подвержены воздействию данного фактора. Влияние взаимности может быть детерминировано и природой конкретной ситуации. Если влияние взаимности основывается на величине поощрения, то результат будет во многом определен отношением к этому поощрению. Фактор взаимности обладает рядом контекстов, учет которых важен для понимания социально-психологической феноменологии. В частности, он может лежать в основе объяснения «рационально необъяснимой» тяги благополучного ребенка к бомжам, у которых он получает то, чего ему не дают родители.

**Сходство.** Фактор сходства, проявляющийся в тенденции позитивного отношения к людям сходных взглядов, поступков, убеждений и т.п., в отличие от уже анализировавшихся является значительно более комплексным. В его рамках исследовалось много измерений, наиболее устоявшимися из которых являются сходство аттитюдов, ценностей и предпочтений в действиях. Не вызывает сомнений, что особенно для этапа установления межличностных отношений факт обнаружения сходства в партнере имеет едва ли не решающее значение. Даже для начала беседы с незнакомым попутчиком в транспорте необходимо найти общую тему диалога, что способствует быстрому развитию взаимоотношений и формированию позитивного эмоционального фона [8, с. 45].

В качестве механизма, определяющего значимость сходства как детерминанты аттракции, различными исследователями определяется механизм валидизации собственной «Я-концепции» и мировоззрения. Людям присуща необходимость в поддержании обратной связи с другими людьми в порядке уточнения верности собственных представлений. Получение таких подтверждений, как бы в знак благодарности, увеличивает привлекательность людей, подтверждающих их. Другое объяснение предполагает, что аттрактивность сходных других связана с тем, что взаимоотношения с ними более комфортны. Однако этот же фактор лежит и в основе «ошибки репрезентативности», согласно которой люди, находясь в состоянии сомнения по какому-либо вопросу, начинают обращаться за советом к значимым другим. При этом часто не учитывается, что они, как правило, придерживаются сходных взглядов и оценок (собственно говоря, почему они и выбираются в качестве значимых) и не отражают всего существующего спектра мнений. Изложенное вовсе не означает, что фактор сходства универсален в формировании аттракции. Скорее он является доминирующим на более ранних стадиях развития отношений. На более поздних стадиях в качестве доминирующих могут выступать и другие, например, взаимодополняемость.

**Взаимодополняемость.** В противовес теории сходства, Winch сформулировал теорию дополняемое потребностей. Он исходил из предположения, что мы в своих отношениях стремимся к поиску людей, способных содействовать удовлетворению наших актуальных потребностей. В пользу этой гипотезы свидетельствует определенная жизненная эмпирия, заключающаяся в том, что люди часто проявляют склонность установлению тесных взаимоотношений с теми, при посредстве которых они получают возможность ста более приспособленными к решению прагматических задач. Часто, в подобного рода позитивной оценки имеет место и своеобразная компенсация каких-либо собственных недостатков (например, человек со слабым здоровьем идеализирует здоровых людей и т.п.).

**Эмпатия.** Особая роль в формировании аттракции играет эмпатия, представляющая собой сочувствия сопереживание человеку; Rosenfeld, объясняя эмпатийный аспект аттракции, указывал на его связи прежде всего с чувством защищенности, неодинаковости человека. Наличие подобного рода отношений позволяет человеку уменьшить негативное эмоциональное напряжение, что и приводит к чувству благодарности к их носителю. Но и эмпатия отнюдь не всегда выступает универсальным фактором аттрактивности. Как минимум, она должна быть ожидаемой. В случае проявления эмпатии в ситуации, когда человек ее не ждет, эффект может быть противоположным.

**Способствование достижению личностно значимых целей.** Очевидно, что человек, способствующий достижению актуальной цели, обладает высоким потенциалом аттрактивности, и наоборот, люди, фрустрирующие ее достижению, менее аттрактивны. Этот вывод находится в полном соответствии с предположением Deutch о том, что кооперативное взаимодействие или представления о нем ведут к возрастанию межличностной аттракции. Достаточно очевидно, что если кто-либо, обладающей необходимым потенциалом, оказывает вам содействие в достижении значимой цели, то аттрактивность будет высока.

Тем не менее, данныйфактор также срабатывает не всегда. Исследователи установили своеобразную дифференциацию на апатию и восхищение чьей-либо компетентностью и симпатию к социэмоциональным качествам. В частности, эта дифференциация традиционно известна при дифференциация инструментального и социоэмонального лидерства. Решающим условием аттракции определяется как синтез инструментальности и социоэмоциональности. Этим объясняется нежелание обращаться за помощью к человеку, не вызывающему положительного отношения [16. с. 13].

**Личностная гармония.** Понимание сложной взаимообусловленности различных факторов и исследования гармоничных супружеских пар вели к выдвижению Shultz [28] фактора личностной гармонии. Выдвинув в качестве ведущего основания гармоничных взаимоотношений потребности включенности, контроля и привязанности, он предположил, что именно их гармоничное сочетание и приводит к высокой аттракции. Под потребностью включенности понималось чувство собственной необходимости для других; под потребностью контроля — необходимость участия в выработке и принятии значимых решений; под потребностью привязанности — необходимость в аффилиативных, эмпатийных отношениях. Для диагностики индекса гармоничности Shultz разработал специальную шкалу фундаментальных межличностных отношений (FIRO), оценивающую один генеральный фактор — сходство и дополняемость приведенных потребностей и три дополнительных — взаимную совместимость, определяемую единством взглядов на поведение, инициативную совместимость — гармоничность стремлений к удовлетворению данных потребностей и согласованность — согласие на возможность включения каждого из партнеров в любую совместную деятельность.

В концепции Shultz впервые достаточно убедительно показана необходимость взаимных усилий партнеров в формировании аттракции. Отчасти пересекаясь с построениями теоретиков социального обмена, Shultz показал, что если одна из сторон не прилагает усилий к развитию взаимоотношений, то с течением времени ее аттрактивность будет падать. Данный вывод особенно важен для практики подбора партнеров. Ориентация на нахождение гармонирующих факторов не дает гарантии в главном — длительности взаимоотношений и развитии аттрактивности. Лишь наличие совместных усилий и их высокий потенциал инерции с некоторой степенью вероятности гарантируют позитивную динамику аттракции [15, с. 200].

В последние годы становится очевидным, что наиболее уязвимой характеристикой перечисленных факторов является излишняя статичность и претензии на универсальность в транскрипции авторов. Вместе с тем очевидно, что данные факторы отражают важные аспекты развития аттракции и при определенном сочетании условий в определенном времени могут играть существенную роль. Столь же очевидно и то, что будущее развитие данной проблемной области связано прежде всего с привнесением в нее аспектов динамики и процессуальности, сложной переплетенности детерминант межличностной аттракции друг с другом.

Вывод: подводя итоги по первой главе, можно сделать следующее заключение, что относительно устойчивые эмпирические основания межличностной аттракции также являются объектом многочисленных социально-психологических исследований и получили название факторов аттракции. К основным факторам аттракции относят следующие: физическая привлекательность; пространственная близость или дистанция общения; знакомство; доступность; ожидание продолжения взаимодействия; взаимность; сходство; взаимодополняемость; эмпатия; способствование достижению личностно значимых целей; личностная гармония.

**2. Исследование влияния межличностной аттракции на отношения между людьми по методу З. Рубина «Шкалы любви и симпатии»**

**2.1 Описание тестовой методики**

В настоящее время в зарубежной социальной психологии создан ряд методик для измерения уровня любви как одной из форм проявления межличностной аттракции. Наибольшей популярностью пользуются так называемые шкалы любви и симпатии, созданные американским психологом Зиком Рубиным в 1970 г. Он рассматривает любовь как установку на другого человека, считая этот подход более продуктивным, чем описание любви как эмоции, свойства личности, то есть выражение межличностной аттракции и т.д. В соответствии с традициями психометрики, 3.Рубин одновременно с любовью проводит и измерение родственного ей явления – симпатии, которая так же является одной из форм аттракции [16, с. 11].

Шкалы любви и симпатии 3.Рубина представляют собой два набора высказываний. При построении шкал 3.Рубин исходил из определенных теоретических представлений о внутренней структуре измеряемых феноменов.

Совершенно очевидно, что общепринятых, научных определений любви и симпатии не существует, да и не может существовать. Поэтому при создании опросника Рубин опирался на различные априорные представления о внутренней структуре любви и симпатии, получившие распространение в современной социальной психологии.

В частности, важными для измерения представлялись три компонента любви: привязанность, забота и степень интимности отношений. Параллельная шкала симпатии регистрирует степень уважения, восхищения и воспринимаемого сходства объекта оценки с респондентом.

При заполнении методики испытуемому предъявляется бланк с 26 или с 18 утверждениями, в зависимости от того, используется ли полный или сокращенный вариант теста. Пункты шкал любви и симпатии при этом перемешаны между собой. Все высказывания касаются конкретного человека - объекта оценки. Респондент либо соглашается, либо не соглашается с каждым из предложенных утверждений.

При подсчете результатов, который проводится для шкал любви и симпатии отдельно, каждому пункту, в зависимости от степени согласия или несогласия респондента, приписывается балл от нуля до девяти, результаты ответов суммируются.

В ходе адаптации методики исследователями были апробированы различные варианты индикаторов любви и симпатии, аналогичные соответствующим индикаторам, предложенным Рубиным. В окончательный вариант методики на основании психометрической проверки включены 14 утверждений, 7 из них входят в шкалу любви, 7 - в шкалу симпатии. Таким образом, в нашем опроснике мы имеет 7 вопросов – о любви, 7 – о симпатиях.

Перед заполнением теста испытуемому дается следующая инструкция: «Оцените, пожалуйста, степень своего согласия с каждым из приведенных ниже суждений, касающихся Ваших отношений с женой (мужем). Используйте при этом предлагаемые варианты ответов».

В зависимости от целей исследования, экспериментатором может быть указанный человек или кто-то из знакомых респондента, с которым он находится в соответствующего рода отношениях, например, человек, которого он любит, или человек, который ему не нравится, и т.д. Текст опросника приводится в Приложении 2.

Результаты теста подсчитываются путем суммирования ответов по каждому утверждению и их усреднения. При этом первой альтернативе приписывается вес 4, второй - 3, третьей - 2, четвертой -1. Значение по каждому пункту входит в суммарный балл без коэффициента, т.е. вес всех утверждений одинаков. Результаты по шкалам любви и симпатии считаются отдельно. Суммарный балл может варьировать от I до 4. Возможен также подсчет суммарного балла по обеим шкалам, характеризующего общий уровень эмоциональных отношений в диаде х. Суммарный балл может варьировать от 2 до 8. Время заполнения теста 5-7 мин.

**2.2 Программа исследования, ее результаты, выводы и рекомендации**

Цель исследования: изучить влияние межличностной аттракции на взаимоотношение мужчин и женщин, состоящих в добрачных и брачных отношениях.

Задачи:

1. определить базу исследования;
2. провести обследование;
3. обработать материал;
4. составить рекомендации.

База исследования: 5 супружеских пар и 5 пар, состоящих в добрачных отношениях.

Для закрепления теоретического материала о межличностной аттракции, необходимо практическое применение полученных сведений на практике. Для определения уровня любви и симпатии, было проведено исследование на 5 семейных парах, состоящих в браке и 5 семейных парах, находящихся в добрачных отношениях. Парам был предложен опросный лист, содержание которого приводится в Приложении.

Супругам было дано следующее задание:

«Оцените степень своего согласия с каждым из приведенных в опроснике суждений, касающихся ваших отношений со второй половиной. Используя предложенные варианты ответов».

Время проведения теста – 5 минут.

Результаты ответов супругов приводятся в таблице 1 и 2.

Таблица 1.

*Результаты ответов жен и будущих жен*

*(б – находящиеся в браке; д – находящиеся в добрачных отношениях)*

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Номер вопроса | Состояние | Цена ответа по шкале любви  (вопросы 1,3,5,7,9,11,13) | | | | | Цена ответа по шкале симпатии  (вопросы 2,4,6,8,10,12,14) | | | | | Средний показатель в сумме |
| 1 | б | 2 | 2 | 2 | 3 | 4 |  |  |  |  |  | 2 |
|  | д | 3 | 4 | 4 | 4 | 4 |  |  |  |  |  | 4 |
| 2 | б |  |  |  |  |  | 3 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 |
|  | д |  |  |  |  |  | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 |
| 3 | б | 2 | 2 | 2 | 3 | 3 |  |  |  |  |  | 2 |
|  | д | 4 | 3 | 3 | 3 | 3 |  |  |  |  |  | 3 |
| 4 | б |  |  |  |  |  | 3 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 |
|  | д |  |  |  |  |  | 4 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 |
| 5 | б | 2 | 2 | 4 | 2 | 4 |  |  |  |  |  | 3 |
|  | д | 4 | 4 | 3 | 3 | 4 |  |  |  |  |  | 4 |
| 6 | б |  |  |  |  |  | 3 | 4 | 2 | 2 | 4 | 3 |
|  | д |  |  |  |  |  | 4 | 3 | 2 | 2 | 4 | 3 |
| 7 | б | 2 | 4 | 2 | 4 | 3 |  |  |  |  |  | 3 |
|  | д | 4 | 2 | 4 | 4 | 4 |  |  |  |  |  | 3 |
| 8 | б |  |  |  |  |  | 3 | 3 | 3 | 4 | 3 | 3 |
|  | д |  |  |  |  |  | 3 | 4 | 3 | 4 | 4 | 4 |
| 9 | б | 2 | 4 | 4 | 4 | 4 |  |  |  |  |  | 4 |
|  | д | 3 | 4 | 4 | 4 | 4 |  |  |  |  |  | 4 |
| 10 | б |  |  |  |  |  | 4 | 2 | 3 | 3 | 3 | 3 |
|  | д |  |  |  |  |  | 4 | 3 | 3 | 4 | 4 | 4 |
| 11 | б | 3 | 4 | 3 | 4 | 4 |  |  |  |  |  | 4 |
|  | д | 4 | 4 | 4 | 3 | 3 |  |  |  |  |  | 4 |
| 12 | б |  |  |  |  |  | 2 | 3 | 2 | 3 | 2 | 2 |
|  | д |  |  |  |  |  | 3 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 |
| 13 | б | 3 | 4 | 2 | 3 | 4 |  |  |  |  |  | 3 |
|  | д | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 |  |  |  |  |  | 4 |
| 14 | б |  |  |  |  |  | 4 | 2 | 3 | 3 | 4 | 3 |
|  | д |  |  |  |  |  | 3 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 |

Таблица 2

*Результаты ответов супругов и будущих супругов*

*(б – находящиеся в браке; д – находящиеся в добрачных отношениях)*

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Номер вопроса | Состояние | Цена ответа по шкале любви  (вопросы 1,3,5,7,9,11,13) | | | | | Цена ответа по шкале симпатии  (вопросы 2,4,6,8,10,12,14) | | | | | Средний показатель в сумме |
| 1 | б | 3 | 3 | 2 | 3 | 4 |  |  |  |  |  | 3 |
|  | д | 4 | 4 | 3 | 4 | 4 |  |  |  |  |  | 4 |
| 2 | б |  |  |  |  |  | 4 | 4 | 3 | 2 | 4 | 3 |
|  | д |  |  |  |  |  | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 |
| 3 | б | 3 | 4 | 2 | 3 | 3 |  |  |  |  |  | 3 |
|  | д | 3 | 3 | 4 | 3 | 3 |  |  |  |  |  | 3 |
| 4 | б |  |  |  |  |  | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 |
|  | д |  |  |  |  |  | 3 | 4 | 3 | 4 | 3 | 3 |
| 5 | б | 2 | 4 | 3 | 2 | 4 |  |  |  |  |  | 3 |
|  | д | 3 | 4 | 3 | 3 | 4 |  |  |  |  |  | 4 |
| 6 | б |  |  |  |  |  | 3 | 4 | 2 | 2 | 4 | 3 |
|  | д |  |  |  |  |  | 4 | 3 | 2 | 2 | 4 | 3 |
| 7 | б | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 |  |  |  |  |  | 3 |
|  | д | 4 | 4 | 4 | 3 | 3 |  |  |  |  |  | 4 |
| 8 | б |  |  |  |  |  | 3 | 3 | 3 | 4 | 3 | 3 |
|  | д |  |  |  |  |  | 3 | 4 | 3 | 4 | 4 | 4 |
| 9 | б | 4 | 3 | 4 | 4 | 4 |  |  |  |  |  | 4 |
|  | д | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 |  |  |  |  |  | 4 |
| 10 | б |  |  |  |  |  | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 |
|  | д |  |  |  |  |  | 3 | 4 | 3 | 4 | 4 | 4 |
| 11 | б | 3 | 4 | 3 | 4 | 4 |  |  |  |  |  | 4 |
|  | д | 4 | 4 | 4 | 3 | 3 |  |  |  |  |  | 4 |
| 12 | б |  |  |  |  |  | 2 | 3 | 2 | 3 | 2 | 2 |
|  | д |  |  |  |  |  | 3 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 |
| 13 | б | 3 | 4 | 2 | 3 | 4 |  |  |  |  |  | 3 |
|  | д | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 |  |  |  |  |  | 4 |
| 14 | б |  |  |  |  |  | 4 | 2 | 3 | 3 | 4 | 3 |
|  | д |  |  |  |  |  | 3 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 |

Результаты ответов представим в виде таблицы 3.

Таблица 3.

*Результаты ответов*

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Шкалы | Женщины | | Мужчины | |
| В браке | Добрачные | В браке | Добрачные |
| Шкала любви | 3 | 4 | 3 | 4 |
| Шкала симпатии | 3 | 3 | 2 | 3 |

Выводы: Предлагаемый вариант шкал 3.Рубина может применяться в исследованиях диадических добрачных отношений, семейных отношений и т.д. Тест может быть использован как при индивидуальном, так и при групповом проведении. Его преимущества - простота обработки и легкость заполнения [19, с. 20].

Очевидно из полученных результатов, что женщины, находящиеся в браке, одинаково оценивают свои отношения с партнерами как по шкале любви, так и по шкале симпатии. Женщины, находящиеся в добрачных отношениях с партнерами, больше внимания уделяют шкале любви. Мужчины так же, в браке уделяют большее внимание шкале любви, но в тоже время, мужчины, не вступившие в брак любви уделяют гораздо большее внимание, чем симпатии.

Использование шкал любви и симпатии при изучении как супружеских, так и добрачных пар и их взаимоотношений, позволяет достаточно полно охарактеризовать особенности эмоциональных отношений между людьми.

Отдельно необходимо отметить тот факт, что в добрачных парах любовь является одним из важнейших компонентов взаимоотношений между людьми, а в супружеских парах любовь является далеко не единственным фактором стабильности взаимоотношений.

**Заключение**

В результате проведенного исследования межличностной аттракции и ее проявления между людьми, можно сделать следующие выводы.

Определено, что под межличностной аттракцией понимается формирование положительного эмоционального отношения в процессе восприятия людьми друг друга. В последнее время начинает пониматься сложность феномена межличностной аттракции, его динамическая и процессуальная природа.

Особый круг проблем межличностного восприятия возникает в связи с включением в этот процесс специфических эмоциональных регуляторов. Люди не просто воспринимают друг друга, но и формируют друг по отношению к другу определенные отношения. На основе сделанных оценок рождается разнообразная гамма чувств — от неприятия того или иного человека до симпатии, даже любви к нему. Область исследований, связанных с выявлением механизмов образования различных эмоциональных отношений к воспринимаемому человеку, получила название исследования аттракции.

Аттракция — это и процесс формирования привлекательности какого-то человека для воспринимающего, и продукт этого процесса, т.е. некоторое качество отношения. Эту многозначность термина особенно важно подчеркнуть и иметь в виду, когда аттракция исследуется не сама по себе, а в контексте третьей, перцептивной, стороны общения. С одной стороны, встает вопрос о том, каков механизм формирования привязанностей, дружеских чувств или, наоборот, неприязни при восприятии другого человека, а с другой — какова роль этого явления (и процесса, и «продукта» его) в структуре общения в целом, в развитии его как определенной системы, включающей в себя и обмен информацией, и взаимодействие, и установление взаимопонимания.

Включение аттракции в процесс межличностного восприятия с особой четкостью раскрывает ту характеристику человеческого общения, которая уже отмечалась выше, а именно тот факт, что общение всегда есть реализация определенных отношений (как общественных, так и межличностных). Аттракция связана преимущественно с этим вторым типом отношений, реализуемых в общении.

Аттракцию можно рассматривать как особый вид социальной установки на другого человека, в которой преобладает эмоциональный компонент, когда этот «другой» оценивается преимущественно в категориях, свойственных аффективным оценкам.

Выделены различные уровни межличностной аттракции: симпатия, дружба, любовь.

Особо следует отметить, что в отечественной социальной психологии исследования межличностной аттракции весьма немногочисленны.

**Список используемых источников**

1. Андреева, Г.М. Социальная психология. – М.: Изд-во Моск. Унив-та, 2004. – 380 с.
2. Андреева, Г.М. Место межличностного восприятия в системе перцептивных процессов и особенности его содержания // Межличностное восприятие в группе. – М., 1981. – 130 с.
3. Бодалев, А.А. Восприятие и понимание человека человеком. / Бодалев А.А. – М., 1982. – 200 с.
4. Выготский, Л.С. История развития высших психологических функций. / Выготский Л.С. Собр. соч. – М., 1983, т. 2. – 560 с.
5. Гозман, Л.Я. Психология эмоциональных отношений. / Гозман Л.Я. – М., 1987. – 166 с.
6. Данилин, К.Е. Формирование внутригрупповых установок и рефлексивной структуры группы / Данилин К.Е. // Межличностное восприятие в группе. М., 1981. – 450 с.
7. Жуков, Ю.М. Проблемы измерения точности межличностного восприятия / Жуков Ю.М. // Вестник Московского университета. Серия 14. Психология. – 2000. – № 1. С. 45-49.
8. Карнеги, Д. Как завоевывать друзей и оказывать влияние на людей. / Карнеги Д. – Минск, Беларусь. – 1990. – 112 с.
9. Келли, Г. Процесс каузальной атрибуции / Келли Г. // Современная зарубежная социальная психология. Тексты. – М. – 1984. – 343 с.
10. Кон, И.С. Открытие «Я». / Кон И.С. – М., - 1978. – 234 с.
11. Муздыбаев, К. Психология ответственности. / Муздыбаев К. - Л., 1983. – 290 с.
12. Панасюк, А.Ю. Управленческое общение: практические советы. / Панасюк А.Ю. – М.: Экономика. 2000. – 140 с.
13. Петровская, Л.А. Компетентность в общении. / Петровская Л.А. – М., 1989. – 190 с.
14. Поршнев, Б.Ф. Социальная психология и история. / Поршнев Б.Ф. - М., 1968. - 210 с.
15. Рубин, З. Исследования отношений в процессе общения / Рубин З. // Общение и оптимизация совместной деятельности. – М.: 1987. – 120 с.
16. Рубинштейн, С.Л. Принципы и пути развития психологии. / Рубинштейн С.Л. - М., - 1960. – 455 с.
17. Соловьева, О.В. Обратная связь в межличностном общении. / Соловьева О.В. - М., - 1992. – 219 с.
18. Стефаненко, Т.Г. Социальные стереотипы и межличностные отношения / Стефаненко Т.Г. // Общение и оптимизация совместной деятельности. – М., - 1987. – 289 с.
19. Янчук, В.А. Межличностная аттракция и детерминирующие ее факторы / Янчук В.А. // Обучение и воспитание, 1998, № 5, с. 53-61.

**Приложение 1**

**Текст опросника**

1. Мне было бы очень тяжело, если бы пришлось жить без 3 него (нее)

- да, это так

- вероятно, это так

- вряд ли это так

- это совсем не так

2. Когда мы вместе, у нас всегда схожее настроение

- да, это так

- вероятно, это так

- вряд ли это так

- это совсем не так

З.Я могу сказать, что он (она) принадлежит только мне

- да, это так

- вероятно, это так

- вряд ли это так

- это совсем не так

4. Он (она) очень умный человек

- да, это так

- вероятно, это так

- вряд ли это так

- это совсем не так

5. Для него (нее) я готов(а) абсолютно на все

- да, это так

- вероятно, это так

- вряд ли это так

- это совсем не так

6. В большинстве случаев он (она) нравится людям почти сразу же после знакомства

- да, это так

- вероятно, это так

- вряд ли это так

- это совсем не так

7. Когда мне плохо, то хочется поделиться только с ним (ней)

- да, это так

- вероятно, это так

- вряд ли это так

- это совсем не так

8. Я думаю, что мы с ней (ним) внутренне похожи друг на друга

- да, это так

- вероятно, это так

- вряд ли это так

- это совсем не так

9. Я чувствую себя в ответе за то, чтобы ему (ей) было хорошо

- да, это так

- вероятно, это так

- вряд ли это так

- это совсем не так

10. Мне хотелось бы быть похожим на него (нее)

- да, это так

- вероятно, это так

- вряд ли это так

- это совсем не так

11. Мне приятно чувствовать, что он (она) доверяет мне больше других

- да, это так

- вероятно, это так

- вряд ли это так

- это совсем не так

12. Он один из самых обаятельных мужчин (она одна из самых обаятельных женщин), которых я знаю

- да, это так

- вероятно, это так

- вряд ли это так

- это совсем не так

13. Мне было бы очень тяжело, если бы пришлось жить без него (нее)

- да, это так

- вероятно, это так

- вряд ли это так

- это совсем не так

14. Я уверен(а), что он (она) хорошо ко мне относится

- да, это так

- вероятно, это так

- вряд ли это так

- это совсем не так

**Ключ к опроснику**

Шкала любви: вопросы № 1, 3, 5, 7, 9, 11, 13

Шкала симпатии: вопросы № 2, 4, 6, 8, 10, 12, 14

**Приложение 2**

**Протокол обследования пар, находящихся в браке**

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| №  пары | Фамилия | Номера вопросов | | | | | | | | | | | | | |
|  |  | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 | 11 | 12 | 13 | 14 |
| 1 | Степанов | 3 | 4 | 3 | 2 | 2 | 3 | 3 | 3 | 4 | 3 | 3 | 2 | 3 | 4 |
| Степанова | 2 | 3 | 2 | 3 | 2 | 3 | 2 | 3 | 2 | 4 | 3 | 2 | 3 | 4 |
| 2 | Голиков | 3 | 4 | 4 | 2 | 4 | 4 | 3 | 3 | 3 | 3 | 4 | 3 | 4 | 2 |
| Голикова | 2 | 4 | 2 | 2 | 2 | 4 | 4 | 3 | 4 | 2 | 4 | 3 | 4 | 2 |
| 3 | Баранов | 2 | 3 | 2 | 2 | 3 | 3 | 3 | 3 | 4 | 3 | 3 | 2 | 2 | 3 |
| Баранова | 2 | 4 | 2 | 2 | 4 | 2 | 2 | 3 | 4 | 3 | 3 | 2 | 2 | 3 |
| 4 | Сотников | 3 | 2 | 3 | 2 | 2 | 2 | 3 | 4 | 4 | 3 | 4 | 3 | 3 | 3 |
| Сотникова | 3 | 4 | 3 | 2 | 2 | 2 | 4 | 4 | 4 | 3 | 4 | 3 | 3 | 3 |
| 5 | Чадов | 4 | 4 | 3 | 2 | 4 | 4 | 3 | 3 | 4 | 3 | 4 | 2 | 4 | 4 |
| Чадова | 4 | 4 | 3 | 2 | 4 | 4 | 3 | 3 | 4 | 3 | 4 | 2 | 4 | 4 |

**Приложение 3**

**Протокол обследования мужчин и женщин, находящихся в добрачных отношениях**

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| №  пары | Фамилия | Номера вопросов | | | | | | | | | | | | | |
|  |  | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 | 11 | 12 | 13 | 14 |
| 1 | Сарычев | 4 | 4 | 3 | 3 | 3 | 4 | 4 | 3 | 4 | 3 | 4 | 3 | 4 | 3 |
| Хмелькова | 3 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 3 | 3 | 4 | 4 | 3 | 4 | 3 |
| 2 | Бруцкий | 4 | 4 | 3 | 4 | 4 | 3 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 2 | 4 | 4 |
| Иващенко | 4 | 4 | 3 | 3 | 4 | 3 | 2 | 4 | 4 | 3 | 4 | 2 | 4 | 4 |
| 3 | Устинов | 3 | 4 | 4 | 3 | 3 | 2 | 4 | 3 | 4 | 3 | 4 | 2 | 4 | 3 |
| Правдина | 4 | 4 | 3 | 3 | 3 | 2 | 4 | 3 | 4 | 3 | 4 | 2 | 4 | 4 |
| 4 | Сомов | 4 | 4 | 3 | 4 | 3 | 2 | 3 | 4 | 4 | 4 | 3 | 2 | 4 | 4 |
| Рыбникова | 4 | 4 | 3 | 3 | 3 | 2 | 4 | 4 | 4 | 4 | 3 | 2 | 4 | 4 |
| 5 | Удальцов | 4 | 4 | 3 | 3 | 4 | 4 | 3 | 4 | 4 | 4 | 3 | 2 | 4 | 3 |
| Ефимова | 4 | 4 | 3 | 3 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 3 | 2 | 4 | 4 |