

УДК 159.923.2

DOI <https://doi.org/10.30970/PS.2021.10.23>

МОТИВИ МІЖСОБИСТІСНОЇ ВЗАЄМОДІЇ В ОСІБ З РІЗНИМ СТАВЛЕННЯМ ДО ЛЮДЕЙ

Світлана Ситнік

*ДЗ «Південноукраїнський національний педагогічний університет імені К. Д. Ушинського»,
вул. Старопортофранківська, 26, м. Одеса, Україна, 65020
e-mail: svetlanasytnik2000@gmail.com*

У статті розглядаються результати вивчення особливостей мотиваційної регуляції міжособистісної взаємодії залежно від типу ставлення до людей. Для перевірки гіпотези про те, що тип ставлення до оточуючих позначається на мотивації міжособистісної взаємодії, аналіз результатів дослідження складався з таких кроків. По-перше, встановлення характеру взаємозв'язків особливостей ставлення до оточуючих з проявом мотивів міжособистісної взаємодії. По-друге, порівняння груп досліджуваних з різними типами ставлення до людей. З метою підтвердження висунутої гіпотези було проведено емпіричне дослідження.

У результаті проведеного дослідження визначено таке. По-перше, встановлено в процесі кореляційного аналізу, що всі типи ставлення до оточуючих певним чином пов'язані мотивами міжособистісної взаємодії. По-друге, виявлено шляхом якісного аналізу, що групи досліджуваних з домінуванням різних типів ставлення до оточуючих мають суттєві відмінності в прояві мотивів міжособистісної взаємодії. Так, особливостями осіб з агресивним ставленням до оточуючих є виражене прагнення до прийняття, бажання налагоджувати та підтримувати відносини, проте ці стосунки мають бути контрольовані. Авторитарним людям притаманні більш низькі комунікативні потреби, вимогливість щодо уваги з боку партнерів, але незацікавленість у зав'язуванні емоційних стосунків з ними. Людей з дружелюбним ставленням до оточуючих відрізняє одночасне бажання бути серед людей, виражена потреба подобатись людям, бути прийнятим до спільноти, будуючи тісні емоційні зв'язки без необхідності створювати структуровані та контрольовані відносини з ним. Альтруїстичні особи характеризуються вираженим прагненням до прийняття, яке перевищує боязнь відкидання, впевненістю, що їхні вчинки викликають прихильність та подяку з боку оточуючих. Мотиваційна регуляція міжособистісної взаємодії егоїстичних осіб проявляється в соціальній активності, в бажанні створювати контрольовані стосунки, а зближуючись з оточуючими, формувати такі зв'язки, що передбачають від них привітного, довірчого ставлення до себе. Особливості мотивації міжособистісної взаємодії покірних людей – у низьких афіліативних тенденціях, що гальмує потребу бути серед людей, звужує сферу спілкування, знижає бажання брати участь у спільних заходах. Підозрілі особи відрізняються відсутністю бажання подобатися людям, прагненням триматися від них на відстані, уникати включення до групи, спроможністю підтримувати задовільні відносини лише за умови, що вони власноруч контрольовані, цілком залежать від особистого впливу.

Ключові слова: мотивація міжособистісної взаємодії, міжособистісні взаємовідносини, потреба у спілкуванні, мотивація афіліації.

Вивчення міжособистісної взаємодії має теоретичне та практичне значення для оптимізації професійного спілкування в політичній, економічній, освітянській сферах діяльності тощо. Водночас проблема мотивів міжособистісної взаємодії в осіб з різним ставленням до людей потребує свого подальшого вивчення. Актуальність теми та її недостатня розробленість зумовили мету нашого дослідження, яка полягала у визначенні особливостей мотиваційної регуляції міжособистісної взаємодії залежно від типу ставлення до лю-

дей. Завдання дослідження: 1) теоретично обґрунтувати зв'язок мотиваційної регуляції міжособистісної взаємодії з типовими тенденціями у ставленні до людей; 2) встановити характер взаємозв'язків між особливостями ставлення до людей та їхніми мотивами міжособистісної взаємодії; 3) виявити особливості прояву мотивів міжособистісної взаємодії в осіб з різними типами ставлення до людей.

Міжособистісна взаємодія являє собою процес адекватних форм установаження контакту, спілкування та взаємовідносин у певному колі суб'єктів. Психологічну сутність адекватності ми розглядаємо як можливість для реалізації певних потреб і мотивів. Психологічними чинниками в розвитку міжособистісної взаємодії виступають індивідуально-психологічні особливості різних людей [1; 8], а також їхня конгруентність [6], яка вказує на підтвердження взаємних рольових очікувань, співзвучність переживань його учасників тощо. Останніми може виступати мотив афіліації. Зокрема, мотив афіліації спостерігається під час міжособистісної взаємодії, в ході якої суб'єкти отримують задоволення та встановлюють все більшу близькість між собою. Явище афіліації базується на потребі в спілкуванні та здійсненні емоційних контактів між людьми. Відомо, що афіліація – це певний клас соціальної взаємодії, зміст якої міститься в спілкуванні з іншими людьми та підтриманні стосунків з тим, щоб вона приносила задоволення, збагачення та приваблювала партнерів по контакту [2]. Важливою ознакою афіліації є підсилення інтересу до учасників взаємодії. Таким чином, можна говорити, що афіліація сприяє розвитку первинного контакту та формуванню міжособистісних відносин. На думку Т. Шибутани, міжособистісні відносини розглядаються як взаємні орієнтації, які розвиваються і кристалізуються в партнерів по взаємодії. Особливості цих взаємовідносин залежать від особистісних рис учасників взаємодії. Є певні детермінанти, які сприяють міжособистісним відносинам [4]. Серед них виокремлюються такі: потреба включення в міжособистісні стосунки, потреба контролю міжособистісних відносин, потреба афекту в міжособистісних відносинах тощо [2].

Виклад основного матеріалу. Для визначення особливостей мотиваційної регуляції міжособистісної взаємодії осіб з різними типами ставлення до людей проведено емпіричне дослідження, в якому застосовано «Методику діагностики міжособистісних взаємовідносин» Т. Лірі, спрямовану на виявлення найбільш притаманного типу ставлення до оточуючих, опитувальник «Мотивація афіліації» А. Мехрабіана, за яким вимірялися афіліативні тенденції досліджуваних для встановлення міжособистісного контакту, методику «Потреба в спілкуванні» Ю. Орлова, призначену для виявлення ступеня вираженості потреби в спілкуванні як стійкої особистісної диспозиції, а також «Опитувальник міжособистісних взаємовідносин» В. Шутца за версією О. Рукавішнікова, спрямований на вивчення характерних способів соціальної орієнтації щодо інших людей, які виражають прояв основних міжособистісних потреб: у включенні, в контролі та афекті. Вибірка досліджуваних – 403 студенти Південноукраїнського національного педагогічного університету імені К.Д. Ушинського у віці 18–22 роки.

Для перевірки гіпотези про те, що тип ставлення до оточуючих позначається на мотивації міжособистісної взаємодії, аналіз результатів дослідження складався з таких кроків: по-перше, встановлення характеру взаємозв'язків особливостей ставлення до оточуючих з проявом мотивів міжособистісної взаємодії; по-друге, порівняння груп досліджуваних з різними типами ставлення до людей.

Результати дослідження показали, що найбільшою мірою в досліджуваних проявляються авторитарне (у середньому 7,83 балу), дружелюбне (6,34 балу) та альтруїстичне ставлення до людей (6,42 балу). Найнижчі середні результати за тестом Т. Лірі визначені за показниками підозрілого (5,21 балу) та залежного ставлення до оточуючих (5,01 балу). Водночас за цими даними важко надати точну узагальнену картину переважаючого у виборці

певних типів ставлення до оточуючих, оскільки індивідуальні варіації в середині її надто великі. Стандартні значення коливаються для різних показників від 2,5 до 3,6 балів, що виражається в суттєвому перевищенні коефіцієнта варіативності значень, притаманних нормальному розподілу. Так, мінімальний коефіцієнт у виборці належить показнику авторитарного ставлення до людей, він дорівнює 38,9%, а максимальний зафіксовано для показника підозрілого ставлення (59,9%). А отже, більш інформативним виступив аналіз індивідуальних даних досліджуваних за домінуванням у них певного типу ставлення (рис. 1).

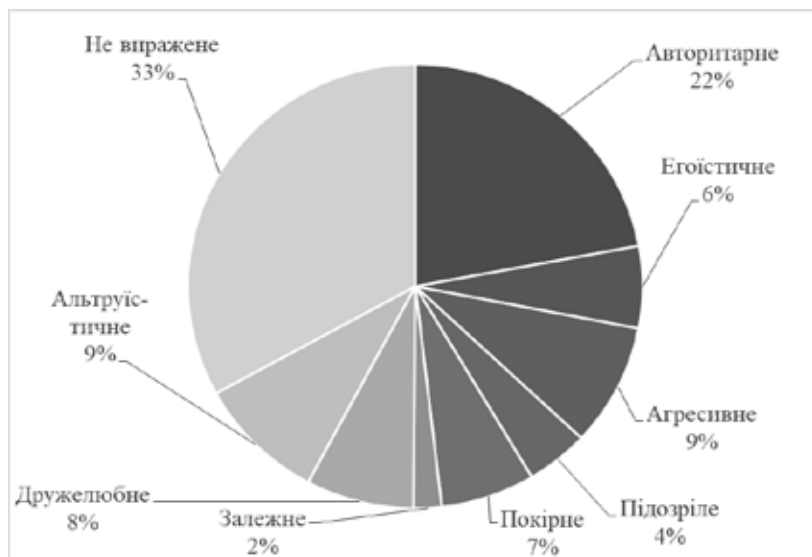


Рис. 1. Відносні частки групи досліджуваних за домінуванням у них певного типу ставлення до людей

Дані, представлені на рисунку 1, показують, що серед досліджуваних більшість таких, у кого за жодним показником значення не перевищують 8 балів, а отже, в них відсутні виражені ознаки будь-якого ставлення до оточуючих (33%). Також серед досліджуваних визначено 22% осіб, які переважно виявляють авторитарне ставлення до людей. Решту досліджуваних за домінуванням типового ставлення розподілено таким чином: по 9% вибірки можуть бути віднесені до агресивного та альтруїстичного типів, 8% – до дружелюбного, 7% – до покірного, 6% – до егоїстичного, найменша частка демонструвала переважання ознак підозрілого (4%) та залежного (2%) типів ставлення до людей.

Такі дані свідчать, що серед досліджуваних найчастіше зустрічаються такі, в кого відсутнє виражене домінування певної риси характеру, а їхнє ставлення до оточуючих є передумовою цілком адаптивних форм поведінки. Проте багато таких осіб, які у взаємодії схильні проявляти владність, енергійність, самостійність у думках, мають певний авторитет, люблять давати поради. Найменшу частку досліджуваних склали підозрілі, образливі, замкнуті особи, розчаровані в людях, які постійно скаржаться на всіх, скептично ставляться до оточуючих, а тому відчують труднощі в інтерперсональних контактах, а також такі, хто не впевнений у собі, тривожиться за будь-якого приводу, не вміє дати опір, щиро вважає, що інші завжди праві. Решта випробуваних також характеризується переважанням певного типу ставлення до людей (агресивного, альтруїстичного, дружелюбного,

егоїстичного, покірного). Це дає підставу сподіватися, що, якщо гіпотеза вірна, варіювання проявів показників ставлення для людей відобразатиметься на відповідному варіюванні проявів мотивів міжособистісної взаємодії. Також проведений аналіз первинних статистик показав, що для визначення взаємозв'язку цих показників з мотивами міжособистісної взаємодії найбільш прийнятним є показник рангової кореляції Спірмена.

Кореляційний аналіз мав виявити наявність статистично достовірних зв'язків показників, які характеризують ставлення до оточуючих, з мотивами міжособистісної взаємодії. Адже вивчення відмінностей між групами осіб, які відрізняються за домінуванням певного типу ставлення, має бути обґрунтованим наявністю статистичних зв'язків (табл. 1).

Таблиця 1

Взаємозв'язки показників, які характеризують ставлення до оточуючих та мотивацію міжособистісної взаємодії

Мотивація міжособистісної взаємодії	Ставлення до людей							
	Авторитарне	Егоїстичне	Агресивне	Підозріле	Покірне	Залежне	Дружелюбне	Альтруїстичне
Прагнення до прийняття			0,133**	-0,430**	-0,292**	0,127*	0,127*	0,175**
Боязнь відкидання	-0,216**	-0,108*	-0,250**			0,116*		-0,154**
Потреба у спілкуванні	-0,188**		0,106*	-0,343**	-0,279**			
Потреба у включенні	0,115*	0,402**	0,162**	-0,153**	-0,183**			
Потреба в контролі		0,252**	0,218**	0,331**			-0,157**	-0,178**
Потреба в афекті	0,101*	0,241**				0,106*	0,300**	0,194**

Примітки: * – кореляції статистично достовірні на рівні $p < 0,05$; ** – на рівні $p < 0,01$.

Наведені в таблиці дані показують, що всі типи ставлення до людей певним чином пов'язані з мотивами міжособистісної взаємодії. Найбільш суттєво такий зв'язок спостерігається за показником агресивності, який прямо корелює з прагненням до прийняття ($p < 0,01$), потребою у спілкуванні ($p < 0,05$), у включенні ($p < 0,01$) та у контролі ($p < 0,01$), а також від'ємно – з показником боязні відкидання ($p < 0,01$).

Такі дані показують, що жорсткість, дратівливість, вимогливість, прямолінійність у взаємодії з людьми, строгість в їх оцінюванні, схильність у всьому звинувачувати оточуючих супроводжуються впевненістю щодо позитивного результату під час установлення міжособистісного контакту, прагненням належати групі, бути її членом, взаємодіяти з нею, налагоджувати та підтримувати задовільні відносини, проте ці стосунки мають бути контрольовані.

Схожими за характером, проте специфічними за змістом, є взаємозв'язки показників авторитарності та егоїстичності. Йдеться про від'ємні кореляції між авторитарним ставленням та показниками боязні відкидання ($p < 0,01$), потреби в спілкуванні ($p < 0,01$) та про додатний зв'язок з потребою у включенні ($p < 0,05$), а також про від'ємний зв'язок егоїстичності з показником боязні відкидання ($p < 0,05$) та про додатні зв'язки на рівні $p < 0,01$ з потребами у включенні, контролі та афекті. Тобто схильність проявляти владність, енергійність, самостійність у думках, прагнення зайняти позицію лідера в стосунках відображаються в низьких комунікативних потребах, у небажанні встановлювати до-

вірчі відносини з людьми і разом із тим у соціальній активності, залежності від уваги з боку оточуючих. Водночас егоїстичність, самозакоханість, схильність до суперництва, до перекладання труднощів на оточуючих проявляються у взаємодії в соціальній активності, потребі в активності з боку оточення, бажанні створювати контрольовані стосунки, зближуватися з людьми, формуючи емоційно насичені зв'язки та вимагаючи від інших привітного, довірчого ставлення до себе.

Показники підозрілого та покірного ставлення до оточуючих створюють переважно від'ємні зв'язки (на рівні $p < 0,01$) з мотивами міжособистісної взаємодії, а саме із прагненням до прийняття, з потребами в спілкуванні та у включенні. Крім того, підозріле ставлення прямо корелює з показником, який характеризує потребу в контролі ($p < 0,01$). Відповідно до цих відомостей покірність, сором'язливість, пасивність, схильність підкорятися без урахування ситуації, приписувати собі провину, прагнення знайти опору в більш сильному партнері в міжособистісній взаємодії знаходить вираження в низьких афіліативних тенденціях, що гальмує потребу бути серед людей, розширювати сферу спілкування, брати участь у спільних заходах заради гарного настрою і теплих взаємин. У свою чергу підозрілість, образливість, розчарування в людях, скептичне ставлення до них знаходить вираження не тільки у відсутності бажання подотатися людям, у прагненні триматися від них на відстані, уникати включення до групи, але й у спроможності підтримувати задовільні відносини лише за умови, що вони власноруч контрольовані, цілком залежать від особистого впливу.

Також зазначимо, що залежне ставлення до оточуючих меншою мірою пов'язане з мотивацією міжособистісної взаємодії. Відповідний показник прямо корелює лише із трьома показниками на рівні $p < 0,05$, а саме: з прагненням до прийняття, з боязною відкидання та з потребою в афекті. Тобто невпевненість у собі, тривожність, безпорадність, залежність від оточуючих виявляється в міжособистісній взаємодії у внутрішньому дискомфорті, який зумовлений переживанням боязні відкидання, яка перешкоджає задоволенню потреби бути серед людей, подотатися, створювати тісні емоційні зв'язки.

Щодо показників дружелюбності та альтруїзму прями зв'язки з прагненням до прийняття та потребою в афекті, а також від'ємні – з потребою в контролі свідчать, що товариськість, доброзичливість, орієнтація на соціальне схвалення, прагнення бути в згоді з думкою оточуючих, допомагати, заслужити визнання і любов у міжособистісній взаємодії проявляється у вигляді вираженої потреби подотатись людям, бути прийнятним до спільноти, зближуватися з оточуючими, будуючи тісні емоційні зв'язки без необхідності створювати структуровані та контрольовані відносини з ними. А якщо йдеться про надмірну відповідальність, прагнення допомагати попри власні інтереси, активно втручаючись у справи оточуючих, таке ставлення, крім зазначених мотивів, передбачає відсутність боязні відкидання, а отже, впевненість, що альтруїстичні вчинки викликають прихильність та подяку з боку оточуючих.

Отже, як показав кореляційний аналіз, всі типи ставлення до оточуючих певним чином пов'язані мотивами міжособистісної взаємодії. Це дало підставу приступити до якісного аналізу особливостей прояву мотивів міжособистісної взаємодії в осіб з домінуванням різних типів ставлення до людей. Для цього на підставі результатів тесту Лірі серед досліджуваних вибрані такі, в кого результати за певним показником тесту мали високу (понад 9 балів) або екстремальну (понад 13 балів) вираженість, і, відповідно, розподілені на групи авторитарних (89 осіб), егоїстичних (24 особи), агресивних (36 осіб), підозрілих (18 осіб), залежних (8 осіб), дружелюбних (31 особа) та альтруїстичних (37 осіб) людей. За даними дисперсійного аналізу, групи суттєво відрізняються за показниками, що характеризують мотивацію міжособистісної взаємодії. Так, значення F-критерія Фішера суттєво перевищують критичне для 1% рівня достовірності за показниками прагнення до

прийняття ($F=7,28$), боязні відкидання ($F=18,17$), потреби у спілкуванні ($F=10,59$), у включенні ($F=6,83$), у контролі ($F=9,68$), в афекті ($F=6,55$). Якщо звернутися до середніх значень цих показників у порівнюваних групах, то стає очевидною сутність відмінностей в їх прояві (рис. 2 – рис. 4).

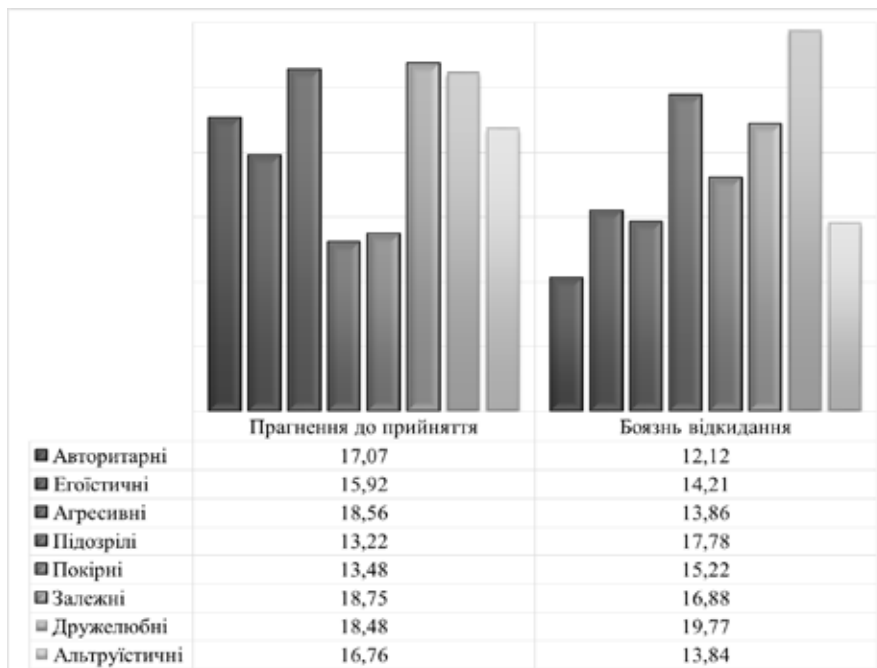


Рис. 2. Середні значення показників, які характеризують мотивацію афіліації досліджуваних у групах з різними типами ставлення до людей

Дані, представлені на рисунку 2, демонструють, що за прагненням до прийняття між групами присутня певна різниця. Найбільш високими є середні значення у групах з домінуванням агресивного, залежного та дружелюбного ставлення до оточуючих ($M \approx 18$), а найнижчими – у групах підозрілих та покірних досліджуваних ($M \approx 13$). Решта груп мають середні значення, розташовані в цьому діапазоні. Статистична перевірка цих відмінностей за допомогою t-критерія Стьюдента підтвердила не менш як на 5% рівні, що інтенсивність афіліативної тенденції агресивних та дружелюбних досліджуваних є значно вищою порівняно з представниками більшості інших типів.

Відносно групи залежних досліджуваних зазначимо, що через невелику чисельність таких досліджуваних статистично достовірними на рівні $p < 0,05$ виявилися лише відмінності за цим показником з покірною та підозрілою групами. Для останніх статистично підтвердженими на рівні $p < 0,01$ є різниці з усіма іншими групами. Ці дані дозволили визначити агресивних і дружелюбних людей як таких, хто вирізняється найвищим проявом афіліативних тенденцій у міжособистісному спілкуванні, тоді як люди з підозрливим та покірним характером показали себе як такі, що менш потребують соціального прийняття, ніж решта типів.

Можливість прояснення особливостей втілення в мотивації міжособистісної взаємодії всього різноманіття типового ставлення до людей розширюється, якщо звернутися

до другого показника – боязні відкидання. Рисунок демонструє, що найбільш високим є середнє значення цього показника у групі з домінуванням дружєлюбного ставлення до оточуючих ($M \approx 20$), а найнижчим – у групі авторитарних досліджуваних ($M \approx 12$). Решта груп мають середні значення, розташовані в цьому діапазоні, де середні значення в агресивній, егоїстичній, альтруїстичній групах є дещо вищими порівняно з авторитарною, а в групі підозрілих досліджуваних вони дещо нижчі, ніж у дружєлюбній.

Результати перевірки міжгрупових відмінностей за t-критерієм Стьюдента підтвердили достовірність висновку про те, що інтенсивність боязні відкидання у групах дружєлюбних та підозрілих досліджуваних є значно вищою (на рівні $p < 0,01$) порівняно з представниками інших типів. Тобто дружєлюбні та підозрілі люди відрізняються найбільшою інтенсивністю боязні відкидання. З урахуванням попереднього показника дружєлюбні характеризуються одночасним бажанням бути серед людей та відчувають непевність щодо ставлення до себе з боку оточуючих. Особи з підозрілим ставленням до оточуючих можуть бути віднесені до таких, хто шукає самотності й уникає міжособистісної взаємодії.

Авторитарні досліджувані за результатами попарного порівняння груп статистично достовірно не менш як на рівні $p < 0,05$ мають середні оцінки, нижчі за всі інші групи. Щодо агресивної, егоїстичної та альтруїстичної груп середні дані в них є значно вищими, ніж в авторитарній ($p < 0,05$) та достовірно нижчими порівняно з дружєлюбною ($p < 0,01$), підозрілою ($p < 0,01$) та залежною ($p < 0,05$) групами. Такі відомості свідчать про притаманність авторитарним особам найбільш низької, ніж представникам інших типів, боязні відкидання. Агресивних, егоїстичних та альтруїстичних людей визначимо як таких, що мають невисокий її рівень прояву. З урахуванням попереднього показника авторитарні, агресивні та альтруїстичні особи характеризуються комбінацією афіліативних проявів, де прагнення до прийняття перевищує боязнь відкидання, що сприяє активному і впевненому налагодженню контактів, позитивному сприйняттю міжособистісної взаємодії. У свою чергу егоїстичних та покірних осіб можна віднести до таких, хто живе серед людей, спілкується з ними, але від цього не відчуває бурхливих емоцій, нормально почувається як у компанії, так і без неї.

Переходячи до якісного аналізу потреби в спілкуванні у групах з домінуванням різних типів ставлення до людей (рис. 3), зазначимо, що найвища його виразність притаманна дружєлюбній групі ($M = 24,29$), дещо нижчою вона є в агресивних досліджуваних ($M = 22,08$), у решти груп середні оцінки мають невеликі відмінності й коливаються в діапазоні від 18,4 балу в авторитарній групі до 19,88 балу – у залежній.

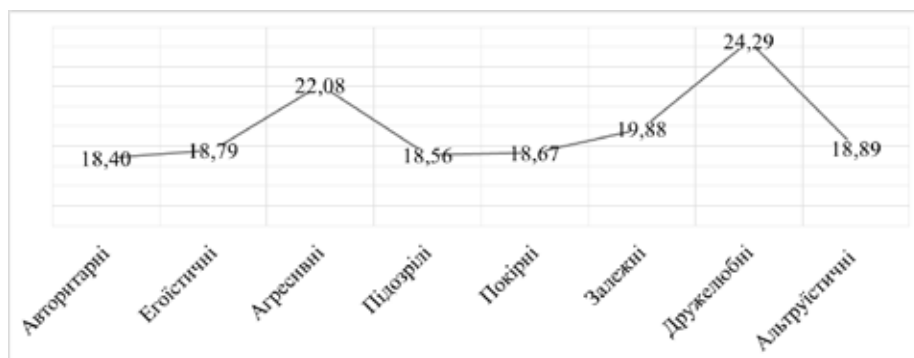


Рис. 3. Середні значення показників, які характеризують потребу в спілкуванні досліджуваних у групах з різними типами ставлення до людей

Попарне порівняння груп за вираженістю відповідного показника показало, що, крім досить передбачуваних достовірних різниць у значеннях у дружелюбній групі з усіма іншими типами на рівні $p < 0,01$, статистично достовірним виявилось переважання середніх оцінок на 2,2 балу порівняно з агресивною ($p < 0,05$).

Агресивні досліджувані також відрізняються значно вищим проявом потреби в спілкуванні на рівні, не меншим за $p < 0,05$ порівняно з усіма іншими групами, за винятком агресивної. Такі відомості свідчать про притаманність дружелюбним та агресивним особам більш високої, ніж представникам інших типів, потреби в спілкуванні, а отже, значнішого прагнення належати групі, бути її членом, взаємодіяти з нею, брати участь у спільній діяльності, перебувати разом.

Порівнюючи середні оцінки, отримані за показниками інтерперсональних потреб у групах (рис. 4), звернемо увагу на те, що за показником потреби у включенні вони помітно вищими є в агресивній ($M=11,75$) та підозрілій ($M=10,89$) групах, а в покірній ($M=8,19$) та альтруїстичній ($M=7,63$) набувають найнижчого значення.

Якщо додати той факт, що за статистичної перевірки група осіб із залежним типом ставлення до людей достовірних відмінностей з рештою не продемонструвала, можна зазначити, що статистично значущими є різниці у прояві відповідного показника між агресивною та рештою груп не менш як на 5% рівні, а також між альтруїстичною та всіма іншими групами на рівні $p < 0,01$.

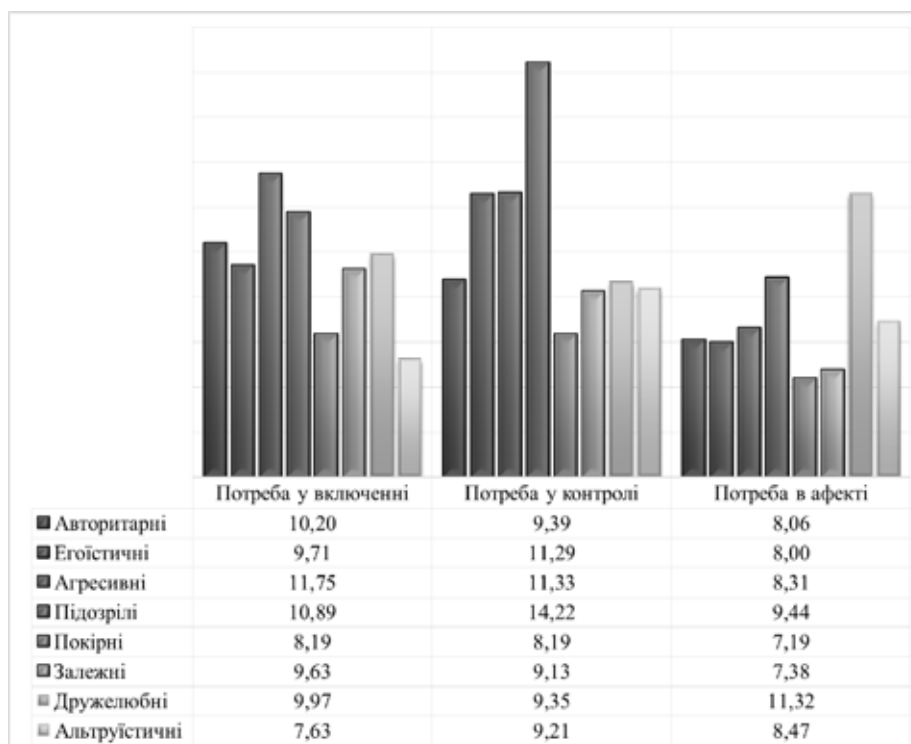


Рис. 4. Середні значення показників, які характеризують інтерперсональні потреби досліджуваних у групах з різними типами ставлення до людей

Крім того, підтвердилися дані про відмінності в прояві потреби у включенні між підозрілою та покірною групами ($p < 0,01$). Тобто агресивні особи більшою мірою, ніж решта типів, віддають перевагу контактам з людьми, відрізняються вищою соціальною активністю та очікують активності від інших. Альтруїстичні, навпаки, вибирають більш адекватні форми взаємодії, почувавши, що люди зацікавлені в них, самі вони також проявляють інтерес до оточуючих.

Щодо показника потреби в контролі, то найвище середнє значення виявлено в групі з домінуванням підозрілого ставлення до оточуючих ($M=14,22$), дещо нижчими за це значення є оцінки в егоїстичній та агресивній групах ($M \approx 11$), а найнижча вираженість зафіксована в групі покірних досліджуваних ($M=8,19$). Середні значення решти груп займають проміжне положення. Статистична перевірка відмінностей між групами показала, що потреба в контролі в групі підозрілих досліджуваних є значно вищою порівняно з рештою груп ($p < 0,01$). Також у групі осіб з покірним ставленням вона є значно нижчою, ніж в інших групах (не менш як на рівні $p < 0,05$). Крім того, прояв цієї потреби в групах агресивних та егоїстичних досліджуваних з 5% рівнем достовірності є вищим порівняно з авторитарною, дружелюбною та альтруїстичною групами. Такі дані вказують на те, що підозрілі, агресивні й егоїстичні люди в міжособистісній взаємодії значніше прагнуть до створення власноруч контрольованих відносин, які цілком залежатимуть від особистого впливу. Представники покірного, дружелюбного, альтруїстичного та авторитарного типів ставлення до людей не відчувають необхідності створювати структуровані та контрольовані відносини з ними.

Стосовно потреби в афекті більшість порівнюваних груп майже не відрізняються за її невисоким проявом, середня вираженість відповідного показника в них знаходиться в межах від 7,19 балу (у покірних досліджуваних) до 9,44 балу (в підозрілих досліджуваних). Виняток становить дружелюбна група, середнє значення в якій є найвищим ($M=11,32$). Перевірка за t -критерієм Ст'юдента підтвердила, що статистично достовірними на рівні $p < 0,01$ є відмінності між дружелюбною та рештою груп, що особи з домінуванням дружелюбного ставлення до оточуючих набагато сильніше відчувають потребу у створенні тісних емоційних зв'язків з партнерами по взаємодії.

Таким чином, проведене дослідження дозволило зробити **висновки**:

По-перше, встановлено в процесі кореляційного аналізу, що всі типи ставлення до оточуючих певним чином пов'язані за мотивами міжособистісної взаємодії. Це виявляється в таких кореляціях: агресивне ставлення прямо корелює з прагненням до прийняття, з потребами у спілкуванні, у включенні, у контролі; авторитарність та егоїстичність – від'ємно з боязню відкидання, потребою в спілкуванні, прямо з потребою у включенні; підозріле та покірне ставлення – від'ємно з прагненням до прийняття, з потребами в спілкуванні та у включенні; залежне ставлення – прямо з прагненням до прийняття, з боязню відкидання та з потребою в афекті; дружелюбність та альтруїзм – прямо з прагненням до прийняття, потребою в афекті, а також від'ємно з потребою в контролі.

По-друге, виявлено шляхом якісного аналізу, що групи досліджуваних з домінуванням різних типів ставлення до оточуючих мають суттєві відмінності в прояві мотивів міжособистісної взаємодії. Так, особливостями осіб з агресивним ставленням до оточуючих є виражене прагнення до прийняття, впевненість щодо позитивного результату під час встановлення міжособистісного контакту, бажання належати групі, бути її членом, взаємодіяти з нею, налагоджувати та підтримувати відносини, проте ці стосунки мають бути контрольовані. Авторитарним людям притаманні більш низькі комунікативні потреби, перевищення прагнення до прийняття над боязню відкидання, яке сприяє активному та впевненому налагодженню контактів, соціальна активність, вимогливість щодо уваги з

боку партнерів, але незацікавленість у зав'язуванні емоційних стосунків з ними. Людей із дружелюбним ставленням до оточуючих відрізняє одночасне бажання бути серед людей та непевність щодо ставлення до себе з боку оточуючих, виражена потреба подібатись людям, бути прийнятим до спільноти, будуючи тісні емоційні зв'язки без необхідності створювати структуровані та контрольовані відносини з ним. Альтруїстичні особи характеризуються вираженим прагненням до прийняття, яке перевищує боязнь відкидання, впевненістю, що їхні вчинки викликають прихильність та подяку з боку оточуючих. Мотиваційна регуляція міжособистісної взаємодії егоїстичних осіб проявляється в соціальній активності, яка має бути взаємною, в бажанні жити серед людей, проте не відчуваючи певних емоцій, нормально почуваючись і без них, у бажанні створювати контрольовані стосунки, а зближуючись з оточуючими, формувати такі зв'язки, що передбачають від них привітного, довірчого ставлення до себе. Особливості мотивації міжособистісної взаємодії покірних людей – у низьких афіліативних тенденціях, що гальмує потребу бути серед людей, звужує сферу спілкування, знижає бажання брати участь у спільних заходах, під час яких вони не відчувають ані позитивних, ані негативних емоцій. Підозрілі особи відрізняються відсутністю бажання подібатись людям, прагненням триматися від них на відстані, уникати включення до групи, спроможністю підтримувати задовільні відносини лише за умови, що вони власноруч контрольовані, цілком залежать від особистого впливу.

Список використаної літератури

1. Бахмутова Л.М. Дослідження задоволеності працею як вагомого чинника ефективної міжособистісної взаємодії в умовах довготривалих полярних експедицій. *Організаційна психологія. Економічна психологія*. 2019. № 2–3 (17). С. 7–18. DOI: <https://doi.org/10.31108/2.2019.3.17.1>
2. Духновский С.В. Психология отношений личности : монография. Курган : Изд-во Курганского гос. ун-та, 2014. 380 с.
3. Коваленко А.Б., Грищук Е.Ю., Рогаль Н.І. Особливості прояву стилів міжособистісних стосунків у старшокласників та вчителів. *Український психологічний журнал*. 2018. № 3. С. 60–77. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/ukpsj_2018_3_7 (дата звернення: 06.09.2021).
4. Кочетова Ю.А. Эмоциональный интеллект и тип межличностного общения на этапе ранней юности. *Мир науки. Педагогика и психология*. 2019. № 5. URL: <https://mir-nauki.com/PDF/51PSMN519.pdf> (дата звернення: 06.09.2021).
5. Крысько В.Г. Социальная психология : учебник для вузов. 3е изд., перераб. и доп. Москва : Эксмо, 2010. 688 с.
6. Макарова І.В. Емпіричне дослідження особливостей міжособистісних відносин студентів різних напрямків навчання. *Теоретичні і прикладні проблеми психології*. 2019. № 3 (3). С. 207–217. URL: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/Tipp_2019_3\(3\)_21](http://nbuv.gov.ua/UJRN/Tipp_2019_3(3)_21) (дата звернення: 06.09.2021).
7. Музика О.Л. Ціннісно-мотиваційні аспекти педагогічної взаємодії викладача і студентів. *Освітній дискурс*. 2017. № 3–4 (18–19). С. 163–172. DOI: <https://doi.org/10.28925/312-5829.2017.3-4.16372>

MOTIVES OF INTERPERSONAL INTERACTION IN PERSONS WITH DIFFERENT ATTITUDES TOWARDS PEOPLE

Svitlana Sytnik

*South Ukrainian National Pedagogical University named after K. D. Ushynsky,
26, Staroportofrankivska, Odesa, Ukraine, 65020
e-mail: svetlanasytnik2000@gmail.com*

The article examines the results of studying the features of motivational regulation of interpersonal interaction depending on the type of attitude towards people. To test the hypothesis that the type of attitude towards others affects the motivation of interpersonal interaction, the analysis of the research results consisted of the following steps. First, the establishment of the nature of the relationship between the characteristics of attitudes towards others with the manifestation of motives for interpersonal interaction. Secondly, comparing groups of subjects with different types of attitudes towards people. In order to confirm the hypothesis put forward, an empirical study was carried out.

As a result of the study, it was determined. First, it was established in the process of correlation analysis that all types of attitudes towards others are in a certain way connected to the motives of interpersonal interaction. Secondly, it was found by analysis that groups of subjects with the dominance of various types of attitudes towards others have significant differences in the manifestation of motives of interpersonal interaction. So, the characteristics of persons with an aggressive attitude towards others is a pronounced desire to accept, establish and maintain relationships, but these relationships must be controlled. Authoritarian people have lower communication needs, demand for attention from partners, but disinterest in establishing emotional relationships with them. People with a friendly attitude towards others are distinguished by a simultaneous desire to be among people, an expressed need to please people, to be accepted into the community, building close emotional ties without the need to create structured and controlled relationships with him. Altruistic individuals are characterized by a pronounced desire for acceptance, which exceeds the fear of rejection, confidence that their actions cause affection and gratitude from others. Motivational regulation of the interpersonal interaction of egoistic persons manifests itself in social activity, in the desire to create controlled relationships, and by getting closer to those around them, to form such connections that provide them with a friendly, trusting attitude towards themselves. The peculiarities of the motivation of interpersonal interaction of submissive people – in low affiliative tendencies, inhibits the need to be among people, narrows the sphere of communication, in the underworld the desire to take part in joint events. Suspicious persons are distinguished by a lack of desire to please people, a desire to keep at a distance from them, to avoid being included in a group, an ability to maintain satisfactory relationships only on the condition that they are self-controlled, completely dependent on personal influence.

Key words: motivation for interpersonal interaction, interpersonal relationships, need for communication, motivation for affiliation.