

Взаимосвязь между типом привязанности к близкому человеку и предпочитаемым типом поведения в ситуации межличностного конфликта

Научный руководитель – Гасимов Антон Фаритович

Маслова Ксения Евгеньевна

Студент (специалист)

Московский государственный университет имени М.В.Ломоносова, Факультет психологии, Москва, Россия

E-mail: maslowxen@ya.ru

Каждый человек буквально ежедневно оказывается в ситуации переговоров с близкими людьми. Согласно теории Дж. Боулби [8], развитие отношений с близкими людьми во многом зависит от типа привязанности, сформированного у личности. Поведение индивида в кризисной ситуации, например, в межличностном конфликте с объектом привязанности, во многом зависит от привычных паттернов поведения или когнитивных установок, которые образовались под влиянием определенного типа привязанности. Таким образом, в данной работе будет освещена взаимосвязь типа привязанности к близкому человеку и поведение в ситуации конфликта.

Понятие «близкий человек» нами определяется через наличие в отношениях с данным человеком психологической близости, самораскрытия и передачи личной информации и чувств от одного человека к другому с пониманием и сопереживанием с принимающей стороны [3]. В нашем исследовании мы опираемся на классификацию типов привязанности К. Бартоломью [7], согласно которой существует две континуальных шкалы «Беспокойство при общении с близким человеком» и «Избегание близких отношений». Для оценки типа привязанности нами были использованы две методики, разработанные в сходной методологии и адаптированные на русскоязычной выборке: опросник привязанности к близким людям, адаптированная модифицированная методика «Опыт близких отношений» К. Бреннан и Р. К. Фрейли [2, 5]. Выбранные нами методики оценки типа привязанности к близкому человеку обладают конструктивной валидностью. Шкалы тревожности коррелируют друг с другом ($r=0,73$, при $p=0,000$), шкалы избегания тоже коррелируют между собой ($r=0,612$, при $p=0,000$). Надежный тип привязанности характеризуется низкими показателями по обеим шкалам, а тип привязанности, сформированной с нарушениями, обладает повышенными показателями хотя бы по одной из шкал.

Межличностный конфликт - это острый способ разрешения значимых противоречий, возникающих в процессе взаимодействия двух эмоционально значимых друг для друга людей. Мы проанализировали поведение в ситуации конфликта с различных сторон, рассмотрели три характеристики личности, оказывающих влияние на ведение переговоров: переговорный стиль личности [6], доминирующая стратегия психологической защиты в общении [4], стиль управления конфликтом [1].

Целью работы является изучение особенностей ведения переговоров лицами с различным типом привязанности при разрешении межличностных конфликтов с эмоционально значимыми людьми. На основе предположения о взаимосвязи типа привязанности к близкому человеку и поведения в ситуации межличностного конфликта нами были сформированы следующие гипотезы:

- 1) Надежный тип привязанности обеспечивает сформированность более высокой конфликтоустойчивости и способность субъекта выбирать эффективную стратегию разрешения конфликта.

- 2) Уровень конфликтоустойчивости личности характеризуется паттернами конфликтного поведения.

В исследовании приняли участие 79 человек в возрасте от 18 до 25 лет (средний возраст - $21,2 \pm 1,9$), из них 28 юноши (35% выборки) и 51 девушка (65% выборки).

Установлено, что личностная конфликтность взаимосвязана с особенностями конфликтного взаимодействия с близким человеком. При этом конфликтоустойчивость в различных сферах межличностного общения не взаимосвязана с особенностями сформированной привязанности с близким человеком, что опровергает соответствующую гипотезу нашего исследования.

Были обнаружены корреляции, которые подтверждают предположение о том, что при правильно сформированной привязанности человек способен более эффективно разрешать межличностный конфликт с близким человеком. Если привязанность была сформирована с нарушениями, и в поведении человека наблюдаются тенденции к избеганию эмоционально близких отношений (что характерно для избегающих типов привязанности), то при разрешении межличностных конфликтов, скорее всего, человек будет придерживаться таких стратегий, как соперничество ($r=0,252$, при $p=0,025$), избегание ($r=0,332$, при $p=0,003$), и не будет использовать такую стратегию, как приспособление ($r=-0,294$, при $p=0,009$), человек будет склонен к предпочтению дистрибутивного стиля ($r=0,267$, при $p=0,017$) и избеганию интегративных стилей ($r=-0,222$, при $p=0,049$; $r=-0,284$, при $p=0,011$). Использование таких стратегий, как соперничество и избегание, не приводит к конструктивному выходу из конфликта, как и отвержение стратегии приспособления, поскольку такие стратегии не позволяют реализовать в полной мере удовлетворение интересов сторон. Использование дистрибутивного стиля переговоров менее эффективно, чем использование интегративных стилей, которые направлены на продолжение отношений в будущем. Нами выдвинуто предположение, что при избегающих типах привязанности человек склонен к использованию такого стиля психологической защиты, как агрессия, и не использование такой защиты, как миролюбие. Таким образом, гипотеза о связи неэффективных стратегиях разрешения межличностных конфликтов и нарушений в привязанности к близким людям подтверждена.

Наше исследование показало важность формирования надежного типа привязанности к близкому человеку для более эффективного поведения в ситуации конфликта. Это позволяет говорить о необходимости терапевтической работы с нарушениями механизмов привязанности к близкому человеку для улучшения качества жизни, в частности, повышения навыков эффективного разрешения конфликтов.

Источники и литература

- 1) Гришина Н.В.К вопросу о предрасположенности к конфликтному поведению. // Психические состояния. Л., 1981. С. 91.
- 2) Казанцева Т. В. Адаптация модифицированной методики «Опыт близких отношений» К. Бреннан и Р. К. Фрейли // Известия РГПУ им. А.И. Герцена. – 2008. - №74-2. – с.139-143
- 3) Казанцева Т. В. Исследование психологической близости в теории привязанности // Вестник СПбГУ. – 2010 – Серия 12. Социология. 2010. №4. – с 94-98
- 4) Практическая психодиагностика. Методики и тесты. Учебное пособие. Ред. И сост. Райгородский Д.Я. – Самара: Издательский Дом «БАХРАХ-М», 2001 – 672 с.
- 5) Сабельникова Н.В., Каширский Д.В. Опросник привязанности к близким людям // Психологический журнал том – 2015 – Т.36, № 4- с. 84-97

- 6) Солдатова Г. У., Гасимов А. Ф. Разработка и апробация методики оценки переговорного стиля (МОПС) // Экспериментальная психология. — 2019. — Т. 12, № 3. — С. 92–104.
- 7) Bartholomew, K., & Horowitz, L. M. (1991). Attachment styles among young adults: A test of a four-category model. *Journal of Personality and Social Psychology*, 61, 226-244.
- 8) Bowlby J. *Attachment and Loss. Volume I.* — 2nd ed.. — New York: Basic Books, 1982. — 436 p.