

## ЗДАТНІСТЬ ДО АФІЛІАЦІЇ ЯК СТРИЖЕНЬ ПРОФЕСІЙНОЇ СПРЯМОВАНОСТІ ПРАКТИЧНОГО ПСИХОЛОГА

Специфіка професії психолога, її спрямованість передусім на надання психологічної допомоги іншим передбачають те, що основним інструментом його роботи має виступати його власна особистість. Таким чином, найважливішим завданням є становлення особистісного „Я” майбутнього фахівця. Це тісно пов'язано з формуванням його професійної культури, центральною ланкою якої є психологічна культура особистості. Найважливішою складовою психологічної культури психолога, на нашу думку, є здатність до афіліації.

Аналіз останніх досліджень і публікацій виявив, що існує мінімум спеціальних праць, присвячених проблемі афіліації взагалі, та їх відсутність у професійному становленні майбутнього практичного психолога зокрема.

Основна мета статті – виявити особливості розвитку й динаміки здатності до афіліації студентів-психологів у процесі їх професійної підготовки.

Термін „афіліація” походить від англійського слова „affiliation”, що означає зв'язок [2, с.37] і пояснюється як „прагнення бути в товаристві інших людей, потреба у спілкуванні, у здійсненні емоційних контактів, у проявах дружби та любові” [5, с.61-62].

На думку Л.А.Лепіхової, афіліація – це „соціальний мотив, що спонукає до взаємодії на основі взаємопривабливості, дружніх стосунків і прихильностей, що взаємозбагачують і приносять задоволення” [4, с.19].

Г.Меррей описує мотив афіліації як прагнення заводити дружбу, радіти іншим людям, любити їх, співпрацювати і спілкуватися з ними у груповій взаємодії. Мета афіліації – взаємний, довірливий зв'язок, де кожний з партнерів, якщо й не любить іншого, то ставиться до нього прихильно, приймає його, по-дружньому підтримує, симпатизує йому. Афіліативні стосунки можуть бути спрямовані як на знайомих, так і на незнайомих людей і проявляються в позитивних мовних висловлюваннях, дружньому виразі обличчя, тривалості контакту очей, у частоті кивання головою, у позі, жестикулюванні [4, с.19].

Афіліація також визначається як прагнення бути в суспільстві (громаді, оточенні) інших людей. Тенденції до афіліації зростають при втягненні (включенні) суб'єкта в потенційно небезпечну стресову ситуацію. При цьому товариство (громада) інших людей дозволяє йому перевірити обраний спосіб поведінки і характер реакцій на складну і небезпечну обстановку. У певних межах близькість інших призводить до прямого зниження тривожності, пом'якшуючи наслідки як фізіологічного, так і психологічного стресу. Блокування афіліації викликає почуття самотності, відчуженості і породжує фрустрацію [3, с.34].

Отже, аналіз праць, спрямованих на вивчення афіліації, свідчить, що як у вітчизняній, так і в зарубіжній науковій літературі, немає єдиного визначення цього поняття.

Важливо зазначити, що потреба власне у спілкуванні, – це лише одна причина спілкування як виду активності людини. Через процес спілкування людина задовольняє потребу у враженнях, у визнанні й підтримці, пізнавальну потребу та інші духовні потреби.

Зарубіжні дослідники визначають мотив афіліації як складне психологічне явище, зміст якого

неоднорідний і складається з таких потреб: контактувати з людьми, бути членом групи, взаємодіяти з довколишніми, надавати і приймати допомогу [1, с.209]. На нашу думку, це найбільш точне і вдале визначення, що стосується роботи психолога-практика.

Розглядаючи потребу людини в емоційно-довірливому спілкуванні (афіліації), І.В.Кузнєцова виділяє дві тенденції – надію на афіліацію (очікування відносин симпатії, взаєморозуміння при спілкуванні) і страх неприйняття (страх того, що спілкування буде формальним). Поєднання цих тенденцій дає чотири типи мотивації спілкування:

а) **висока надія на афіліацію, низька чутливість до неприйняття**; у цьому випадку людина товариська аж до надокучливості;

б) **низька надія на афіліацію і низька чутливість до неприйняття**; така людина віддає перевагу самотності;

в) **висока надія на афіліацію і висока чутливість до неприйняття**; в індивіда виникає сильний внутрішній конфлікт: він прагне до спілкування і водночас уникає його;

г) **низька потреба в афіліації, висока чутливість до неприйняття**; в цьому випадку потреба у підтримці, розумінні залишається незадоволеною і особа поринає у світ своїх переживань [1, с.210].

З метою виявлення у студентів-психологів мотивів афіліації (мотив прагнення до прийняття довколишніми людьми і мотив страху бути відкинутим, знехтуваним іншими людьми), ми використали тест діагностики мотивів афіліації А.Мехрабіана [6, с.95-98].

Для реалізації мети нашого дослідження було проведене емпіричне дослідження. Вибірка складала 240 респондентів I-V курсів спеціальності „Психологія” Чернівецького національного університету імені Юрія Федьковича.

Кожен досліджуваний діагностувався індивідуально. Спочатку студенти отримували інструкцію.

**Зміст інструкції:** „Тест складається з ряду тверджень, що стосуються окремих сторін характеру, а також думок і почуттів з приводу певних життєвих ситуацій. Щоб оцінити ступінь вашої згоди чи незгоди з кожним із тверджень, використайте таку шкалу: + 3 – цілком згідний; + 2 – згідний; + 1 – швидше згідний, ніж не згідний; 0 – нейтральний; - 1 – швидше не згідний, ніж згідний; - 2 – не згідний; - 3 – цілком не згідний.

Прочитайте твердження тесту й оцініть ваш ступінь згоди чи незгоди. При цьому на бланку для відповідей напроти номера твердження поставте цифру, що відповідає обраній вами відповіді. Не витрачайте час на обдумування відповідей. Дайте ту відповідь, яка першою спала на думку. Кожне наступне твердження читайте лише після того, як ви вже оцінили попереднє. Ні в якому разі нічого не пропускайте. Вільно і щиро виражайте свою думку”.

Під час обробки результатів нами проводився підрахунок балів за шкалами методички (СП і СО). Далі, на основі двох індексів СП і СО виділяли чотири типи мотивів. Для цього сумарні бали всієї вибірки ранжували як за шкалою СП, так і за шкалою СО і виокремлювали чотири групи досліджуваних: а) високий – низький; б) низький – низький; в) високий – високий; г) низький – високий.

За результатами дослідження складено таблицю 1.

Таблиця 1

Курс	Кількість студентів	Типи мотивації				
		а	б	в	г	змішана
I	78	24,36	19,23	20,51	26,92	8,97
II	39	28,20	15,38	17,95	28,20	10,26
III	41	21,95	21,95	19,51	26,83	9,76
IV	42	23,81	23,81	23,81	21,43	7,14
V	40	25,00	22,50	22,50	17,50	12,5
уся вибірка	240	24,58	20,42	20,83	24,58	9,58

Аналіз отриманих даних показує, що особливості прояву афіліації у студентів – майбутніх психологів по курсах набувають такого вигляду: серед студентів 1-го курсу майже кожного четвертого за кількісними показниками ми віднесли до типу „А” (24,36%). У них висока надія на афіліацію і низька чутливість до неприйняття. Перш за все, вони вірять у позитивний результат, більш впевнені в тому, що будуть прийняті іншими, оскільки вірять у свою привабливість для них. Разом з цим, вони, щоб долати сумніви в досягненні мети, – бути прийнятим, – якщо такі з’являються в якихось ситуаціях, докладають немало зусиль, проявляють активність, домагаючись мети, прагнуть заслужити прихильність, показати свою товариськість. Найвищою цінністю для таких суб’єктів є саме бути прийнятим іншими людьми, щоб з ними співпрацювати, будувати взаємодії. Для цього вони використовують свою красномовність, уміння й навички спілкування, уважність і повагу до людей, які їх цікавлять, або від яких залежить особистісне чи професійне благополуччя. Вони впевнені, що в них все вдасться. Для практичного психолога, на нашу думку, такий варіант вираження мотиву афіліації є й професійно важливою якістю.

Проте, слід зазначити, що надто активне нав’язування своєї товариськості іншим може призвести й до зворотного результату. Представникам цієї групи варто контролювати свою активність у спілкуванні, не переступати межі у прагненні досягти мети.

Менше, ніж п’ята частина (19,23%) досліджуваних студентів I курсу нами віднесена, згідно статистичних даних, до типу „Б”. Це майбутні психологи з низькою надією на афіліацію і низькою чутливістю до неприйняття. Причинами цього можуть бути: виховання в сім’ї за типом гіперопіки, де спілкування обмежувалося з батьками (вузьке коло спілкування); несформованість умінь і навичок будувати своє спілкування з незнайомими людьми; переживання невдач у спробах налагоджувати стосунки із соціальним оточенням; замкнутість як риса характеру та ін. Людина звикла бути сам-на-сам у просторі, де відбувається спілкування, формуються контакти, виникають дружні стосунки, але за межами її спілкування. Сама вона не лише не плає надію на афіліацію, а й не переживає з приводу того, що не здійсниться об’єктивно необхідне для неї прийняття іншими, не докладає зусиль, щоб бути прийнятою і віддає перевагу самотності. Така позиція, як правило, в майбутньому негативно впливає на розв’язання професійних завдань.

Для шкільного практичного психолога необхідне спілкування, як і для педагога, потрібно вміти встановлювати й підтримувати контакти як з учнями, так і з колегами й батьками учнів. Без умінь будувати своє спілкування, встановлювати контакти з новими людьми неможливі ні вивчення психології дитини, ні превентивно-корекційна робота з учнями. Це стосується і роботи практичних психологів, які працюють і в інших галузях діяльності: на підприємстві, у сфері культури, торгівлі та ін.

Проте, вважаємо за потрібне зазначити, що є люди, не схильні до афіліації. Вони в будь-яких умовах і ситуаціях віддають перевагу спілкуванню сам-на-сам з собою. Їх мало турбує, чи будуть вони прийняті іншими. Вони не переживають потреби бути в масі, мати тісні контакти з довколишніми. Вони краще почувують себе наодинці.

Для особистого життя такий варіант може бути виправданий, для пошуку варіантів вирішення професійних питань – теж, але для самої практичної роботи психолога усамітнення, відсутність потреби в емоційних контактах, прагнення до співпраці з іншими людьми, на нашу думку, можуть мати негативний вплив, чи, принаймні, не сприяти його професійному росту і вдосконаленню.

20,51% майбутніх психологів-першокурсників ми віднесли до типу „В”: у цієї групи студентів висока надія на афіліацію і висока чутливість до неприйняття. Представники даної групи переживають очікування позитивного результату, коли роблять спробу встановити контакти з новими людьми і водночас – страх, що їх очікування можуть не здійснитися. Надія бути прийнятим і страх бути відкинутим стикаються, і виникає внутрішнє напруження, конфлікт. Якщо страх сильніший від очікування позитивного результату, він може блокувати афіліацію, що призводить до почуття самотності, безпорадності, відчуженості та породжує фрустрацію.

Студентам цієї групи (типу) варто радити більше вірити у свої можливості в досягненні мети – бути прийнятим, більше проявляти зусиль у подоланні сумнівів і в контролюванні власних негативних переживань та їх послабленні.

Варто пам’ятати, що в особистостей, схильних до афіліації, до спілкування, самотність викликає хвилювання, страх, страждання, розгубленість, що заважає адаптуватись до нових умов життя, до вимог професійного характеру тощо.

Студенти цього типу потребують підтримки, допомоги у виробленні вмінь і навичок будувати стосунки з довколишніми, долати внутрішні бар’єри в досягненні мети – зайняти належне місце в новому соціальному середовищі.

Більше, як чверть першокурсників (26,92%) належать до типу „Г”. Студенти – практичні психологи, яким властиві низька потреба в афіліації і висока чутливість до неприйняття, потрапляючи в нові умови життя, у нові колективи як фахівці, переживають, на наш погляд, значний психологічний дискомфорт. У них сильніший страх бути неприйнятими, ніж потреба бути прийнятим новим оточенням. Із самого початку в них спрацьовують негативні очікування. Внутрішньо вони налаштовані на те, що будуть не визнані, відкинуті. Ця психологічна „готовність” неприйняття себе іншими ще більше блокує низьку потребу в афіліації.

Виявлене поєднання позбавляє майбутнього практичного психолога активності, прагнення збільшити свої зусилля налагоджувати контакти з довколишніми, стосунки, спілкування, а також дружбу, товаришування, без яких людина не може почувати себе комфортно як у професійній діяльності, так і в особистому житті.

Ми вважаємо, що таке невдале поєднання ознак типу зумовлене, перш за все, стилем виховання дитини, характером стосунків з батьками й особливо однолітками, минулими переживаннями, пов’язаними з невдалою афіліацією, тобто сформованим негативним досвідом задовго до студентських років. Проявляючи потребу бути прийнятим іншими дітьми (наприклад, в ігровій діяльності) і не досягаючи позитивного результату, дитина „загальмувала” потребу в афіліації, а переживання дискомфорту

залишилося. І обидві ознаки зараз уже виступають як захисні реакції. У складних ситуаціях потреби у розумінні, допомозі, підтримці залишаються незадоволеними, студента переполюють негативні переживання й очікування.

Саме цей тип студентів потребує найбільшої реальної допомоги в розвитку умінь і навичок будувати свої контакти, спілкування, стосунки з іншими, в актуалізації потреби в афіліації і в умінні знімати негативні переживання, які блокують цю потребу.

Щодо студентів 2-го курсу, то у них домінують два крайні типи – „А” (28,2%) і „Г” (28,2%). До кожного з цих типів віднесена, згідно кількісних характеристик, лише дещо менше, ніж третина студентів. І решта – трохи більше третини – це представники інших двох типів – „Б” (15,38) і „В” (17,95%).

Серед студентів 3-го курсу найбільша кількість опитаних віднесена нами до типу „Г” (26,83%), решта майбутніх практичних психологів більш-менш рівномірно розподілилась між трьома типами – „А”, „Б” і „В”. Однакова кількість студентів відносяться до типу „А” і типу „Б” (по 21,95%) і дещо менше – до типу „В” (19,51%).

Цікаве співвідношення за типами прояву афіліації виявлено на 4-му курсі: однакова кількість студентів – майбутніх практичних психологів складає три типи за проявами афіліації – „А”, „Б” і „В” (по 23,81%) та дещо менша їх кількість створює тип „Г” (21,43%). Ми вважаємо, що зменшення кількості студентів типу „Г” можна пояснити тим, що майбутні фахівці ближче ознайомились зі змістом і характером роботи психолога, перебуваючи на психологічній практиці та виконуючи практичні завдання своїх керівників.

На 5-му курсі кожен четвертий майбутній психолог належить до типу „А” (25%), однакова кількість студентів (трохи більше, ніж п'ята частина) віднесена нами до кожного типу „Б” і „В” (по 22,5%) і найменша кількість складає тип „Г” (17,5%), тобто тенденції, помічені нами на 4 курсі, стають активнішими: кількість досліджуваних типу „А”, що об'єктивно найбільше підходить для професії психолога, збільшується, а типу „Г”, що мінімально відповідає даній діяльності, зменшується.

## ЛІТЕРАТУРА

1. Ильин Е.П. Мотивация и мотивы. – СПб.: Питер, 2004. – 509 с.
2. Кондаков И.М. Психология. Иллюстрированный словарь. – СПб., 2003. – 512 с.
3. Психология. Словарь /Под ред. А.В. Петровского, М.Г.Ярошевского. – М., 1990. – 494 с.

Зазначимо, що крім виділених І.В.Кузнецовою чотирьох типів („А”, „Б”, „В” і „Г”) мотивації спілкування, нами виявлено (причому на всіх курсах!) ще один – „змішаний”, тобто тип, який поєднує два або більше типи. Найвищий показник (12,5%) поєднання типів („ВГ” і „АВ”) спостерігається на 5-му курсі, дещо менше – 10,26% („БГ”, „АВ” і „АВ”) виявлено на 2-му курсі. Решта курсів „змішаний” тип представляють більш-менш рівномірно, а саме: 1-й курс – 8,97% (з найбільшою кількістю варіантів: „БГ”, „АВ”, „ВГ”, „АВ” і „АВВГ”), 3-й курс – 9,76% („АВ”, „ВГ”, „АВ”) і 4-й курс – 7,14% („БГ”, „АВ”). Виходячи з цього, „найпопулярнішим” серед виявлених поєднань стало поєднання типів „АВ”, що є суперечливим, але, на нашу думку, можливим у роботі практичного психолога (присутній тип „А”).

Висновки з дослідження.

Отже, отримані нами дані та їх статистичний аналіз засвідчують, що афіліація – динамічне явище, на кожному курсі змінюється під впливом різних факторів, серед яких домінуючими, на нашу думку, є поглиблення і збагачення знань, інформації щодо змісту й характеру роботи практичного психолога в процесі вивчення різних предметів, зокрема вікової, соціальної психології, психології особистості, психодіагностики та формування практичних умінь і навичок вирішення психологічних завдань у період психологічних практик. І як наслідок, до 5-го курсу починає домінувати тип майбутніх практичних психологів „А” і значно зменшується кількість студентів типу „Г”.

Науковці, дослідження яких спрямовані на вивчення афіліації, стверджують, що тенденція до афіліації значно зростає, коли людина потрапляє в потенційно небезпечну ситуацію, коли їй потрібна підтримка, допомога, спілкування в громаді, з оточуючими, значно знижує переживання тривожності, невпевненості в собі, негативні емоційні переживання, а також наслідки стресу. Можемо припустити, що навчання у ВНЗ насичене різними стрес-факторами, через що афіліаційні здатності студентів-психологів зростають до 5 курсу.

Напрямок подальших досліджень бачимо у вивченні й аналізі основних факторів, що впливають на афіліаційну здатність особистості.

4. Психология личности: Словник-довідник / За ред. П.П.Горностая, Т.М.Титаренко. – К.: Рута, 2001. – 320 с.

5. Словарь психолога-практика / Сост. С.Ю. Головин. 2-е изд. – Мн.: Харвест, 2001. – 976 с.

6. Фетискин Н.П., Козлов В.В., Мануйлов Г.М. Социально-психологическая диагностика развития личности и малых групп. – М.: Изд-во Института Психотерапии, 2002. – 490 с.

Подано до редакції 16.01.06

## РЕЗЮМЕ

В статье анализируется роль аффилиации в профессиональной деятельности практических психологов на материале изучения аффилиационных способностей студентов-психологов. Автор приходит к

выводу, что в течение обучения их аффилиация изменяется, к 5 курсу приобретая профессионально значимые качества.

## SUMMARY

The article analyses the role of affiliation in professional activity of practical psychologists on basis of investigating affiliation abilities of students-

psychologists. The author believes that in the process of education their affiliation changes and by the 5th year of studying it acquires professionally significant qualities.

Науковий керівник: д. психол. н., проф. З.С. Карпенко.