



УДК 316.6

DOI <https://doi.org/10.26516/2304-1226.2019.30.54>

Социально-психологические типы соотношения намерений и ожиданий партнеров по близким эмоциональным отношениям

В. П. Позняков

Институт психологии РАН, г. Москва, Россия

С. Е. Поддубный

Одинцовский филиал Московского государственного института международных отношений МИДа России, г. Одинцово, Россия

П. В. Позняков

Московский авиационный институт (национальный исследовательский университет), г. Москва, Россия

Аннотация. Представлены результаты исследования социально-психологических типов соотношения намерений и ожиданий юношей и девушек, не состоящих в зарегистрированном браке, имеющих или имевших ранее партнера по близким эмоциональным отношениям. Работа является продолжением серии теоретико-эмпирических исследований психологических отношений индивидуальных и групповых субъектов совместной жизнедеятельности в изменяющихся социальных условиях, выполняемых в Институте психологии РАН. Новизна исследования состоит в том, что впервые на основе использования оригинальной методики диагностики намерений и ожиданий в ситуации социального обмена с партнером по близким эмоциональным отношениям выделены общие и специфичные социально-психологические типы соотношения намерений и ожиданий юношей и девушек и описаны личностные особенности представителей установленных типов.

Ключевые слова: социально-психологические типы намерений и ожиданий, предполагаемый обмен, психологические отношения, близкие эмоциональные отношения, личностные особенности.

Для цитирования: Позняков В. П., Поддубный С. Е., Позняков П. В. Социально-психологические типы соотношения намерений и ожиданий партнеров по близким эмоциональным отношениям // Известия Иркутского государственного университета. Серия Психология. 2019. Т. 30. С. 54–67 <https://doi.org/10.26516/2304-1226.2019.30.54>

Введение

Институт семьи и брака в России находится в глубоком кризисе. Наша страна вышла в мировые лидеры по количеству разводов, а анализ статистики показывает, что разводом заканчивается более 50 % брачных союзов. По данным Росстата, в 2017 г. на 1000 браков пришлось 829 разводов. В настоящее время особую популярность приобретает гражданский брак. По данным Минтруда России, 2016 г. стал годом с минимальным количеством официально

зарегистрированных браков в Российской Федерации за последние 20 лет. Следует отметить, что важную основу для создания крепкой семьи составляют не только личностные характеристики партнеров, но и оптимальное соотношение их намерений и ожиданий в межличностном взаимодействии.

Фундаментальной научной проблемой, в рамках которой проводилось исследование, является изучение феноменов намерений и ожиданий личности в контексте психологических отношений.

Конкретная научная задача состоит в выявлении и анализе социально-психологических типов соотношения намерений и ожиданий современных юношей и девушек в ситуации социального обмена материальными ресурсами и психологическими отношениями с партнером по близким эмоциональным отношениям.

Данное исследование является продолжением серии теоретико-эмпирических исследований, выполняемых в Институте психологии РАН в рамках теории психологических отношений [Позняков, 2018; Вавакина, Позняков, 2016].

Научный интерес к теме исследования вызван наличием ряда нерешенных в социально-психологической науке проблем. На сегодняшний день психологические аспекты взаимодействия в разных сферах совместной жизнедеятельности эмпирически исследованы фрагментарно, притом что категория взаимодействия является центральной в социальной психологии. Особый дефицит строго научных знаний проявляется в исследованиях такой труднодоступной для изучения сферы социального взаимодействия, как эмоционально близкие отношения между мужчинами и женщинами.

Характерно, что в современной научной литературе до сих пор нет общепризнанных, устоявшихся терминов для обозначения этого класса социально-психологических явлений. Наряду с наиболее распространенным термином «межличностные отношения» авторы используют более частные определения: «эмоциональные», «психологические», «экспрессивные», «интимно-личностные» отношения и т. д. В классических учебниках по социальной психологии исследователи употребляют такие понятия, как «влечение и близость», «избирательные отношения» [Майерс, 2014].

Применительно к предмету исследования необходимо сразу определить, что та область взаимоотношений людей, которая была выбрана объектом изучения, – это близкие, эмоционально насыщенные, субъективно значимые отношения между мужчинами и женщинами, которые представляют очень важную сферу совместной жизнедеятельности большинства людей. Эту сферу взаимоотношений на обыденном языке нередко называют частной, личной, интимной, а в художественной литературе обозначают как отношения эмоциональной близости, симпатии и любви. В этой сфере человек удовлетворяет свои базовые социально-психологические потребности в общении, внимании, понимании, привязанности и любви, а между партнерами допускается не только психологическая, но и физиологическая близость. Стоит обратить внимание, что существуют некоторые терминологические трудности в определении этой области взаимоотношений. Они связаны с тем,

что в системе научного социально-психологического знания более общий термин – «межличностные отношения» нередко используется для наименования отношений, складывающихся между людьми в самых разных сферах совместной жизнедеятельности: трудовой, учебной, бытовой, семейной и т. п.

Практически не изучены такие феномены, как намерения и ожидания партнеров в различных сферах межличностного взаимодействия, не разработана типология их соотношения у юношей и девушек.

Состояние исследований по проблеме

На фоне многочисленных публикаций, нередко имеющих выраженный научно-популярный характер, посвященных описанию и анализу психологических особенностей эмоционально близких межличностных отношений между мужчинами и женщинами, психологические особенности и факторы взаимодействия партнеров в интимно-личностной сфере изучены явно недостаточно. Отмечается явное противоречие между обилием научно-популярных публикаций и разнообразием теоретических рассуждений, посвященных анализу психологических проблем в данной сфере межличностных отношений, и крайне ограниченным числом более или менее строго выполненных эмпирических исследований.

В зарубежной, прежде всего американской и западноевропейской, социальной психологии осуществлено большое количество эмпирических исследований различных аспектов эмоционально близких отношений между мужчинами и женщинами [Майерс, 2014]. Развернутый и детальный анализ работ по проблеме психологии общения и межличностных отношений представлен в монографии Е. П. Ильина [2009]. В нашей статье мы сделали акцент на эмпирическом исследовании намерений и ожиданий молодых людей, имеющих опыт эмоционально близких межличностных отношений.

В социальной психологии широкое распространение получили исследования социального взаимодействия, выполненные с позиций теории социального обмена (Дж. Хоманс, П. Блау, Д. Тибо и Г. Келли; Х. Блэлок и Г. Уилкин, Р. Эмерсон и др.). Основы этой концепции уходят корнями в экономический и этический утилитаризм (А. Смит, И. Бентам, Дж.С. Милль и др.), предполагающий рассмотрение взаимодействия людей как обмен материальными и нематериальными ресурсами, который регулируется критериями их справедливого распределения. Со временем экономические концепты трансформировались в более психологические понятия, что позволило перейти к изучению причин разного рода обменов и принципов выбора стратегий поведения человека в ситуациях социального обмена.

Таким образом, анализ современного состояния исследований позволяет говорить о перспективности использования некоторых положений теории социального обмена в эмпирических исследованиях социального взаимодействия и межличностных отношений. В частности, перспективной представляется идея выделения двух видов обмена – материальными ресурсами и нематериальными ценностями, в том числе психологическими отношениями.

Выдающийся отечественный психолог В. Н. Мясищев [1965] предлагал рассматривать взаимодействие людей и взаимоотношения между ними как основной предмет социальной психологии. При этом автор ставит вопрос о связи взаимодействия и взаимоотношения, указывая, что есть все основания утверждать, что взаимоотношения характеризуют потенциальный план связей между людьми, а взаимодействие – их выражение в поведении.

Известный специалист в области психологии взаимоотношений И.Р. Сушков [2008] обращает внимание на феномен обмена психологическими отношениями как на существенную характеристику взаимоотношений между людьми и условие их возникновения и поддержания. Ученый предлагает различать материальный обмен и обмен психологическими отношениями как два различных вида социального обмена.

В рамках ресурсно-ценностного подхода к анализу взаимодействия и взаимоотношений между людьми В. П. Позняков и Т. С. Вавакина [2016] выделяют объектно-ресурсную ориентацию в межличностном взаимодействии, связанную с обменом ресурсами, в том числе материальными, для достижения утилитарных, прагматических целей, и субъектно-ценностную ориентацию, связанную с обменом нематериальными ценностями, в частности психологическими отношениями.

Теоретические основания исследования

Область изучения отношений между людьми включает в себя широкий круг психологических явлений: что один человек думает и чувствует по отношению к другому человеку, как он его воспринимает, каких поступков и мыслей он от него ожидает, как реагирует на поступки другого, какой вклад вносит в эти отношения.

С точки зрения В. Н. Куницыной, в широком смысле под отношениями понимается «целостная система индивидуальных, избирательных, сознательных связей личности с разными сторонами объективной действительности, включающая три взаимосвязанных компонента: отношение человека к людям, к себе, к предметам внешнего мира» [Куницына, Казаринова, Погольша, 2001, с. 194].

В. П. Позняков [2018] классифицировал психологические отношения на отношения личности, межличностные, внутригрупповые и межгрупповые. Последние три группы отношений между людьми носят характер взаимных отношений и определяются автором как социально-психологические отношения. И. Р. Сушков [2008] предлагает использовать понятия «социально-психологические отношения» (отношения между индивидом и обществом) и «взаимоотношения» (отношения между группами). Таким образом, исследователи выделяют несколько типов отношений, которые начинаются с простого социального взаимодействия и заканчиваются эмоционально близкими отношениями.

С точки зрения ресурсного подхода возможности человека как субъекта деятельности ограничены, поэтому для реализации намерений, выходящих за рамки материальных ресурсов субъекта, человек стремится к межлич-

ностным отношениям (как к одному из видов ресурсов) для достижения успехов в обществе. В. Н. Мясищев [1965] пишет, что именно потребность в отношениях может подвинуть двух субъектов к преодолению существующей между ними психологической дистанции, к согласованию позиций и налаживанию взаимодействия. Потребность в близких эмоциональных отношениях можно оценивать с точки зрения существования базовых потребностей в любви, защищенности и принадлежности к группе (любвиной диаде) и стремления человека к получению этого ресурса. Согласованность в намерениях и ожиданиях позволяет стабилизировать отношения в паре, побуждает личность к дальнейшей самоактуализации, ориентируя индивида на достижение успехов в обществе.

По мнению К. Муздыбаева [1998], существуют два класса ресурсов – личностные (психологические) и средовые (социальные). Близкие эмоциональные отношения актуализируют класс личностных (психологических) ресурсов, которые обладают мобилизующим свойством, способствуют достижению важных потребностей человека и повышают качество его жизни. К. Муздыбаев указывает, что ресурсы – это все то, что человек использует, чтобы удовлетворить требованиям среды, это жизненные ценности, которые образуют потенциал для совладания с неблагоприятными жизненными событиями.

В целях изучения близких эмоциональных отношений между партнерами представляется актуальным использовать положения ресурсно-ценностного подхода В. П. Позняка и Т. С. Вавакиной [2014, 2016], которыми обоснована перспективность его применения в эмпирических исследованиях психологических отношений и социального взаимодействия в разных сферах совместной жизнедеятельности.

В ресурсном подходе следует обратить внимание на обмен ресурсами и ценностями, который происходит посредством «обменных отношений». Стоит отметить, что в обмене участвуют не только деньги и материальные предметы, но и другие ценности, например одобрение, любовь и привязанность. При этом обмен регулируется взаимными критериями субъективно справедливого распределения.

В нашем исследовании мы также привлекаем некоторые положения символического интеракционизма и феноменологического подхода, в котором социальный мир образуют мнения, суждения и оценки. В понимании мира важную роль играет личное восприятие субъекта, которое также может распространяться на результат интерпретации характеристик партнера.

Таким образом, на данный момент существуют разрозненные знания в области исследования эмоционально близких отношений. Наши концептуальные представления об этом феномене опираются на теории межличностных отношений и составляют синтез научного знания по изучению интимно-личностной сферы партнеров на основе обмена намерениями и ожиданиями в паре. Намерения и ожидания включают в себя: различные установки и ценности индивидов, свойства личности, а их соотношение позволяет определить социально-психологический тип партнеров.

Под *социально-психологическим типом* мы понимаем категорию людей, характеризующихся отличительными личностными особенностями,

имеющих своеобразную комбинацию (соотношение) намерений и ожиданий в ситуации предполагаемого обмена (в материальной и нематериальной сфере) с партнером по близким эмоциональным отношениям.

Программа эмпирического исследования

Цель исследования: выявить и охарактеризовать социально-психологические типы соотношения намерений и ожиданий личности в ситуации предполагаемого обмена материальными ресурсами и психологическими отношениями с партнером по близким эмоциональным отношениям.

Основной гипотезой является предположение о том, что существуют социально-психологические типы юношей и девушек в зависимости от соотношения их намерений и ожиданий в ситуации предполагаемого обмена материальными ресурсами и психологическими отношениями с партнером, представители которых отличаются личностными особенностями.

Этапы исследования:

1. Изучение социально-психологических свойств девушек и юношей (ценностных ориентаций, базисных убеждений, черт личности) и установление различий в ценностных ориентациях, базисных убеждениях и чертах личности между девушками и юношами.

2. Изучение намерений и ожиданий юношей и девушек в ситуации предполагаемого обмена материальными ресурсами и психологическими отношениями и установление различий между ними.

3. Выявление социально-психологических типов юношей и девушек на основе соотношения намерений и ожиданий в ситуации предполагаемого обмена материальными ресурсами и психологическими отношениями.

4. Установление отличительных личностных особенностей юношей и девушек – представителей выявленных типов.

Эмпирическую базу исследования составили 161 респондент: 75 юношей и 86 девушек в возрасте от 18 до 30 лет, имеющих или имевших ранее партнера по близким эмоциональным отношениям, – студенты московских вузов гуманитарного и технического профиля (в возрасте от 18 до 26 лет) и работающая молодежь (в возрасте от 22 до 30 лет). Примерное соотношение студентов и работающей молодежи – 60 и 40 %.

В исследовании применялся следующий методический инструментарий.

Для диагностики намерений и ожиданий в ситуации предполагаемого обмена материальными ресурсами и нематериальными ценностями (психологическими отношениями) была использована авторская методика [Поддубный, Позняков, 2018].

Для диагностики социально-психологических свойств личности респондентов обращались: к опроснику ценностей С. Шварца в адаптации В. Н. Карандашева – 40-пунктовому варианту (Карандашев, 2004), шкале базисных убеждений личности Р. Яноффа-Бульмана в адаптации М. А. Падун и А. В. Котельниковой (Падун, Котельникова, 2008), 5-факторному личностному опроснику (50-пунктовый вариант IPIP-версий опросника Л. Голдберга (1992) «Маркеры Большой пятерки» (Big Five Markers) (Goldberg, 1999)). Первичная обработка результатов тестирования проводилась с по-

мощью аппаратно-программного психодиагностического комплекса «Мультипсихометр-05» с переводом «сырых» оценок в стандартную 10-балльную шкалу стенов, что позволило применить параметрические методы статистики.

Для изучения социально-демографических характеристик респондентов, их статуса, длительности отношений с настоящим и предыдущим партнером, удовлетворенности отношениями и оценки их перспективности применялись *анкета* и *выборочное интервью*.

Математико-статистическая обработка проводилась с помощью пакета прикладных статистических программ STATISTICA с использованием следующих методов: *T*-критерия сравнения средних в независимых выборках – для выявления значимых различий в уровне выраженности изучаемых показателей; кластерного анализа (метод *k*-средних) для определения социально-психологических типов соотношения намерений и ожиданий; дискриминантного анализа – для установления отличительных личностных особенностей представителей выявленных типов.

Результаты исследования и их обсуждение

1. Сравнительный анализ выраженности базисных убеждений, ценностей, свойств личности юношей и девушек позволил установить, что у юношей, по сравнению с девушками, достоверно ($p \leq 0,01$) более выражены такие базисные убеждения, как «справедливость окружающего мира» и «удача», ценности «достижение» и «власть», свойства личности «экстраверсия» и «эмоциональная стабильность». У девушек указанные характеристики соответственно достоверно ($p \leq 0,01$) менее выражены.

2. Сравнительный анализ намерений и ожиданий юношей и девушек показал, что существуют достоверные ($p \leq 0,01$) различия между девушками и юношами в уровне выраженности, интенсивности, направленности намерений и ожиданий в ситуации предполагаемого обмена материальными ресурсами и психологическими отношениями.

У девушек, по сравнению с юношами, достоверно ($p \leq 0,01$) более выражены ожидания при обмене материальными ресурсами. У них интенсивность ожиданий достоверно выше, чем у юношей: они больше ожидают от юношей как материальных ресурсов, так и нематериальных ценностей (психологических отношений). У девушек достоверно ($p \leq 0,01$) более выражена интенсивность взаимодействия при обмене материальными ресурсами по сравнению с юношами. Доминирующая направленность ожиданий у юношей достоверно ($p \leq 0,01$) сильнее, чем у девушек, т. е. у юношей ожидание получить для себя больше нематериальных ценностей (психологических отношений), чем материальных ресурсов, выражено в большей степени, чем у девушек.

Существуют достоверные ($p \leq 0,01$) различия в ролевых позициях юношей и девушек при обмене как материальными ресурсами, так и психологическими отношениями. Так, ролевая позиция юношей при обмене материальными ресурсами и психологическими отношениями – «донор», т. е. юноши хотят отдавать партнеру больше, чем получать. У девушек ролевая позиция при обмене как материальными ресурсами, так и психологическими

отношениями – «реципиент», т. е. девушки хотят получать от партнера больше, чем отдавать.

Обнаружены общие (для юношей и девушек) особенности намерений и ожиданий в ситуации предполагаемого обмена: интенсивность взаимодействия при обмене нематериальными ценностями (психологическими отношениями) достоверно ($p \leq 0,01$) превышает интенсивность взаимодействия при обмене материальными ресурсами. Это говорит о том, что в ситуации обмена между партнерами, связанными близкими эмоциональными отношениями, субъектно-ценностная ориентация, сопряженная с обменом нематериальными ценностями, в частности психологическими отношениями, существенно преобладает над объектно-ресурсной ориентацией в межличностном взаимодействии, сопряженной с обменом ресурсами, в том числе материальными, для достижения утилитарных, прагматических целей [Позняков, Вавакина, 2016 и др.].

3. Выявлены *три эмпирических типа юношей* (статистически различающихся между собой) в зависимости от конфигурации (соотношения) их намерений и ожиданий.

1-й тип представляют 43,3 % юношей, у которых уровень намерений и ожиданий в нематериальной сфере высокий, а в материальной – низкий. У них отмечается высокая интенсивность обмена психологическими отношениями и низкая – материальными ресурсами. Такие юноши готовы в большой степени отдавать и получать внимание, ласку, заботу, но не готовы к обмену материальными ресурсами, при этом наблюдается согласованность намерений и ожиданий как в нематериальной, так и материальной сфере. Скорее всего, такие юноши еще не готовы к серьезным, глубоким отношениям, созданию прочного и стабильного союза с партнером, они рассматривают партнера в первую очередь как источник удовлетворения собственных аффилиативных потребностей. *Условное название типа – «партнер-романтик».*

2-й тип, который выявлен у 38,7 % юношей, характеризуется высоким уровнем намерений и ожиданий в нематериальной сфере в сочетании с высоким уровнем намерений и низким уровнем ожиданий в материальной сфере. Такие юноши готовы поделиться с партнером (отдать ему) и ожидают получить от него внимание, уважение, ласку, заботу и т. п. У них наблюдается согласованность намерений и ожиданий в нематериальной сфере и преобладание намерений над ожиданиями в материальной сфере. Другими словами, в сфере обмена психологическими отношениями такие юноши выступают в роли паритетного (равного) партнера, а в сфере обмена материальными ресурсами – в роли «поставщика» («донора»). *Условное название типа – «партнер-донор».*

3-й тип представлен только 20 % юношей. Он отличается от других типов высоким уровнем намерений и ожиданий как в нематериальной, так и в материальной сфере. Такие юноши готовы поделиться с партнером (отдать ему) и ожидают получить от него внимание, уважение, ласку, заботу, а также готовы отдать партнеру и получить от него материальные ресурсы в виде финансов, подарков, вещей, жилья и т. п. У них наблюдается согласованность намерений и ожиданий и в нематериальной, и материальной сфере.

Они ориентированы на «эгалитарную» модель отношений. *Условное название типа – «паритетный партнер».*

Проведенный далее дискриминантный анализ позволил определить *личностные особенности* каждого из выявленных типов юношей.

У представителей 1-го типа – «партнеров-романтиков» отмечается самый низкий уровень добросовестности, низкая самооценка, они не доверяют окружающему миру, однако воспринимают его справедливым.

Представители 2-го типа – «партнеры-доноры» отличаются от других типов выраженной добросовестностью, ответственностью, обязательностью.

Характерными личностными особенностями представителей *3-го типа – «паритетных партнеров»* являются: высокая самооценка, высокий уровень доверия к миру в сочетании с низкой оценкой его справедливости и большая значимость коллективистической ценности «традиции». Они уважают и поддерживают обычаи, принимают идеи, существующие в культуре, что означает солидарность с группой, признание ее уникальности.

Таким образом, основными личностными дискриминаторами для юношей (различающими представителей разных типов) являются базисные убеждения (доверие к миру, справедливость окружающего мира, самооценка), ценности (традиции) и такое свойство личности, как добросовестность.

Анализ полученной классификационной матрицы с использованием отмеченных выше дискриминаторов (личностных особенностей) показал высокую согласованность эмпирических и предсказанных типов: 61,3 % для первого типа, 51,7 % – для второго и 40,0 % – для третьего, в среднем по всем типам – 53,3 % при априорной вероятности 33,3 %.

4. Были выявлены *три эмпирических типа девушек* (статистически различающихся) в зависимости от конфигурации (соотношения) их намерений и ожиданий.

1-й тип представляют 32,6 % девушек, у которых уровень намерений и ожиданий в нематериальной сфере достаточно высокий, а уровень ожиданий в материальной сфере значительно превышает уровень намерений. У них отмечается высокая интенсивность обмена психологическими отношениями и низкая – материальными. Такие девушки готовы и получать, и отдавать внимание, ласку, заботу. Они ожидают получить от партнера больше материальных ресурсов, чем отдавать. Для них характерен высокий уровень обмена нематериальными ресурсами (психологическими отношениями), а ролевая позиция при обмене материальными ресурсами – «потребитель». *Условное название типа – «партнер-реципиент».*

2-й тип, который выявлен у 34,8 % девушек, отличается от других типов высоким уровнем намерений и ожиданий как в нематериальной, так и материальной сфере. Такие девушки готовы поделиться с партнером (отдать ему) и ожидают получить от него внимание, уважение, ласку, заботу, а также отдать и получить материальные ресурсы в виде финансов, подарков, вещей, жилья и т. п. У них наблюдается высокая согласованность намерений и ожиданий как в нематериальной, так и материальной сфере. Такие девушки ориентированы на «эгалитарную» модель отношений. *Условное название этого типа – «паритетный партнер».*

3-й тип представлен 32,6 % девушек. Он характеризуется высоким уровнем намерений и ожиданий в нематериальной сфере, преобладанием намерений над ожиданиями в материальной. Такие девушки готовы отдать партнеру и ожидают получить от него внимание, уважение, ласку, заботу. Они готовы предоставить ему свои материальные ресурсы в виде финансов, подарков, вещей, жилья и т. п., но ожидают получить их от партнера в меньшей степени. В сфере обмена психологическими отношениями такие девушки выступают в роли паритетного партнера, а в сфере обмена материальными ресурсами – в роли «поставщика» («донора»). Условное название типа – «*партнер-донор*».

Проведенный далее дискриминантный анализ позволил определить *личностные особенности* каждого из выявленных типов девушек.

У представителей 1-го типа – «партнеров-реципиентов» отмечаются самый высокий уровень экстраверсии, оценки справедливости окружающего мира, высокая значимость ценности «власть» и низкая значимость ценности «гедонизм». Мотивационная цель ценности «власть» – достижение социального статуса, престижа и контроля над людьми.

Представителям 2-го типа – «паритетным партнерам» свойственна большая значимость ценности «доброта». Мотивационная цель – поддержание и повышение благополучия людей, с которыми человек находится в постоянном контакте и поддерживает личные отношения, потребность позитивного взаимодействия и аффилиации.

Характерными особенностями *представителей 3-го типа – «партнеров-доноров»* являются: высокая значимость ценности «гедонизм», низкая оценка справедливости окружающего мира и низкий уровень экстраверсии.

Личностными дискриминаторами для девушек (различающими представителей разных типов) являются ценности «власть», «гедонизм», «доброта», убеждения в справедливости окружающего мира и такое свойство личности, как экстраверсия.

Анализ полученной классификационной матрицы с использованием отмеченных выше дискриминаторов (личностных особенностей) показал высокую согласованность эмпирических и предсказанных типов: 50 % для первого типа, 46,7 % – для второго и 53,4 % – для третьего, в среднем по всем типам – 50 % при априорной вероятности 33,3 %.

5. Дальнейший анализ социально-психологических типов (конфигурации профилей) позволил установить, что всего выявлено четыре типа сочетания намерений и ожиданий, два из которых представлены как у юношей, так и у девушек – это «паритетный партнер» (20 % юношей и 34,8 % девушек) и «партнер-донор» (38,7 % юношей и 32,6 % девушек). Помимо этих типов, выявлены специфические типы: у юношей – «партнер-романтик» (43,3 %), а у девушек – «партнер-реципиент» (32,6 %). Для «паритетных партнеров» характерна согласованность намерений и ожиданий, а также отмечается тенденция к обмену с превышением между партнерами. У типа «партнер-донор» согласованность намерений и ожиданий выше проявляется в сфере обмена психологическими отношениями, а в сфере обмена материальными ценностями – высокий уровень намерений и низкий уровень ожи-

даний. Для типа «партнер-романтик» (выявлен только в выборке юношей) свойственно проявление высокого уровня намерений и ожиданий в нематериальной сфере и низкий уровень – в материальной. «Партнер-реципиент» (выявлен только в выборке девушек) демонстрирует высокий уровень намерений и ожиданий в нематериальной сфере и низкий уровень – в материальной. Таким образом, все типы характеризуются высоким уровнем намерений и ожиданий в нематериальной сфере и различаются особенностями соотношения намерений и ожиданий в материальной сфере, что является одним из доказательств концептуальной и экологической валидности методики.

Следует отметить, что доля юношей и девушек, ориентированных на паритетные отношения, различна: у юношей – 20 и у девушек – 32,3 %. На наш взгляд, это свидетельствует об определенном дисбалансе направленности юношей и девушек на «эгалитарную» модель отношений. Соотношение «партнеров-доноров» у юношей составляет 38,7 %, а «партнеров-реципиентов» у девушек немного меньше – 32,6 %, что свидетельствует об определенной ролевой согласованности.

Таким образом, в результате проведенного эмпирического исследования достигнута его главная цель – выявить и охарактеризовать социально-психологические типы соотношения намерений и ожиданий личности в ситуации предполагаемого обмена материальными ресурсами и психологическими отношениями с партнером по близким эмоциональным отношениям. В ходе исследования решены поставленные задачи, проверены и подтверждены основная и дополнительная гипотезы. Результаты исследования позволяют сделать следующие выводы.

Выводы

1. Существуют достоверные различия между девушками и юношами в уровне выраженности, интенсивности, направленности намерений и ожиданий в ситуации предполагаемого обмена материальными ресурсами и психологическими отношениями. У девушек, по сравнению с юношами, достоверно ($p \leq 0,01$) более выражены ожидания при обмене материальными ресурсами, а у юношей, по сравнению с девушками, достоверно ($p \leq 0,01$) более выражены ожидания при обмене нематериальными ценностями (психологическими отношениями). Типичная ролевая позиция юношей при обмене материальными и нематериальными ресурсами – «донор», т. е. они желают больше отдавать девушкам, чем получать от них, а типичная ролевая позиция девушек – «реципиент», т. е. они предпочитают больше получать от юношей, чем отдавать.

2. Обнаружены общие для выборки особенности намерений и ожиданий в ситуации предполагаемого обмена: интенсивность взаимодействия при обмене нематериальными ценностями (психологическими отношениями) достоверно ($p \leq 0,01$) превышает интенсивность взаимодействия при обмене материальными ресурсами. Это говорит о том, что в ситуации обмена между партнерами существенно преобладает ценность психологических отношений, а в обмене материальными ресурсами партнеры более всего предпочитают позицию «донора».

3. Всего выявлено четыре типа сочетания намерений и ожиданий, два из которых представлены как у юношей, так и у девушек, – это «паритетный партнер» (более всего представлен у девушек) и «партнер-донор» (чаще всего встречается у юношей). Помимо этих типов, отмечены специфические типы: у юношей – «партнер-романтик», а у девушек – «партнер-реципиент».

4. Представители разных типов юношей характеризуются отличительными личностными особенностями. «Партнер-романтик» имеет низкую самооценку и низкий уровень ответственности, не склонен доверять миру, хотя может считать его справедливым. «Партнер-донор» обладает выраженной ответственностью и добросовестностью, имеет высокую самооценку, доверие к миру в сочетании с низкой оценкой его справедливости. Высокую значимость приобретает такая ценность, как «традиция». Правильность распознавания типов с учетом указанных личностных особенностей юношей составляет: 61,3 % – для типа «партнер-романтик», 51,7 % – для «партнера-донора» и 40,0 % – для «паритетного партнера».

5. Представители разных типов девушек также характеризуются отличительными личностными особенностями. «Партнеры-реципиенты» ориентированы на достижение социального статуса, престижа и контроля над людьми (ценность «власть»); активны, общительны, ассертивны, убеждены в справедливости окружающего мира, не стремятся к получению чувственного наслаждения. «Паритетные партнеры» отличаются высокой потребностью в аффилиации и позитивном взаимодействии (ценность «доброта»). Тип «партнера-донора» характеризуется получением чувственного наслаждения (ценность «гедонизм»), пассивностью, подчиняемостью, замкнутостью (интроверсия) и сомневается в справедливости окружающего мира. Правильность распознавания типов с учетом отмеченных личностных особенностей девушек составляет: 50 % – для «партнера-реципиента», 46,7 % – для «партнера-донора» и 53,4 % – для «паритетного партнера».

Список литературы

Вавакина Т. С., Позняков В. П. Деловое партнерство как вид социального взаимодействия: ресурсно-ценностный подход // Человеческий фактор проблемы психологии и эргономики. 2014. № 2 (69). С. 3–11.

Вавакина Т. С., Позняков В. П. Психология делового партнерства: теория и эмпирические исследования. М. : Ин-т психологии РАН, 2016. 320 с.

Ильин Е. П. Психология общения и межличностных отношений. СПб. : Питер, 2009. 576 с.

Куницина В. Н., Казаринова Н. В., Погольша В. М. Межличностное общение : учеб. для вузов. СПб. : Питер, 2001. 544 с.

Майерс Д. Социальная психология. СПб. : Питер, 2014. 688 с.

Муздыбаев К. Стратегия совладания с жизненными трудностями // Журнал социологии и антропологии. 1998. Т. 1, № 2. С. 102–112.

Мясищев В. Н. Социальная психология и психология отношений // Проблемы общественной психологии. М. : Мысль, 1965. С. 273–285.

Поддубный С. Е., Позняков В. П. Методика диагностики намерений и ожиданий в ситуации социального обмена с партнером по близким эмоциональным отношениям // Социальная и экономическая психология. 2018. Т. 3, № 4. С. 178–202.

Позняков В. П. Психологические отношения индивидуальных и групповых субъектов совместной экономической деятельности. М. : Ин-т психологии РАН, 2018. 530 с.

Позняков В. П., Вавакина Т. С. Социальный обмен и базовые принципы делового партнерства: ресурсно-ценностный подход // Психолого-экономические исследования. 2016. Т. 3 (39). № 4. С. 30–43.

Сушков И. Р. Психологические отношения человека в социальной системе. М. : Ин-т психологии РАН, 2008. 412 с.

Socio-Psychological Types of Correlation between Intention and Expectation of Partners with Close Emotional Relationship

V. P. Pozniakov

Institute of Psychology RAS, Moscow, Russian Federation

S. E. Poddubny

Moscow State Institute of International Relations of Ministry of Foreign Affairs of Russian Federation, Odintsovo, Russian Federation

P. V. Pozniakov

Moscow Aviation Institute (National Research University), Moscow, Russian Federation

Abstract. The paper presents the results of the study of socio-psychological types of correlation between intention and expectation of young men and women not registered as being married, who have or previously had close emotion relationship partner. This study is a follow up of several theoretical and empirical studies of psychological relationships of individual and group subjects existing in relationship to one another in changing social conditions carried out at the Institute of Psychology at the Russian Academy of Sciences. Novelty of the study is the identification of general and specific socio-psychological types of correlation between intention and expectation of young men and women using the original technique of diagnostics of intention and expectation in the context of social exchange with a close relationship partner. Individual characteristics of people of each type have been described.

Keywords: socio-psychological types of intention and expectation, presumable exchange, psychological relationships, close emotion relationships, individual characteristics.

For citation: Pozniakov V.P., Poddubny S.E., Pozniakov P.V. Socio-Psychological Types of Correlation between Intention and Expectation of Partners with Close Emotional Relationship. *The Bulletin of Irkutsk State University. Series Psychology*, 2019, vol. 30, pp. 54–67. <https://doi.org/10.26516/2304-1226.2019.30.54> (in Russian)

References

Vavakina T.S., Poznyakov V.P. Delovoe partnerstvo kak vid sotsial'nogo vzaimodeistviya: resursno-tsennostnyi podkhod [Business partnership as a type of social interaction: resource-value approach]. *Chelovecheskii faktor problemy psikhologii i ergonomiki* [Human factor problems of psychology and ergonomics], 2014, no. 2 (69), pp. 3-11. (in Russian)

Vavakina T.S., Poznyakov V.P. *Psikhologiya delovogo partnerstva: teoriya i empiricheskie issledovaniya* [Psychology of business partnership: theory and empirical research]. Moscow, Institut psikhologii RAN Publ., 2016, 320 p. (in Russian)

Il'in E.P. *Psikhologiya obshcheniya i mezhlichnostnyh otnoshenij* [Psychology of communication and interpersonal relations]. St. Petersburg, Peter Publ., 2009, 576 p. (in Russian)

Kunitsina V.N., Kazarinova N.V., Pogol'sha V.M. *Mezhlichnostnoe obshchenie. Uchebnik dlya vuzov* [Interpersonal communication. Textbook for universities]. St. Petersburg, Izdvo Piter Publ., 2001, 544 p. (in Russian)

Maiers D. *Sotsial'naya psikhologiya* [Social psychology]. Saint-Petersburg, Piter Publ., 2014, 688 p. (in Russian)

Myasishchev V.N. Sotsial'naya psikhologiya i psikhologiya otnoshenii [Social psychology and psychology of relations]. *Problemy obshchestvennoi psikhologii* [Problems of social psychology]. Moscow, Mysl Publ., 1965, vol. 1, pp. 273-285. (in Russian)

Muzdybaev K. Strategiya sovladaniya s zhiznennymi trudnostyami [Strategy of coping with life difficulties]. *Zhurnal sotsiologii i antropologii* [Journal of sociology and anthropology], 1998, vol. 1, no. 2, pp. 102-112. (in Russian)

Poddubnyi S.E., Poznyakov V.P. Metodika diagnostiki namerenii i ozhidaniy v situatsii sotsial'nogo obmena s partnerom po blizkim emotsionalnym otnosheniyam [Methods of diagnosing intentions and expectations in a situation of social exchange with a partner in a close emotional relationship]. *Institut psikhologii Rossiiskoi akademii nauk. Sotsial'naya i ekonomicheskaya psikhologiya* [Institute of psychology RAS. Social and economic psychology], 2018, vol. 3, no. 4, pp. 178-202. (in Russian)

Poznyakov V.P. *Psikhologicheskie otnosheniya individual'nyh i gruppovyh sub"ektov sovmestnoj ekonomicheskoy deyatel'nosti* [Psychological relations of individual and group subjects of joint economic activity]. Moscow, Institut psikhologii RAN Publ., 2018, 530 p. (In Russian.)

Poznyakov V.P., Vavakina T.S. Sotsial'nyi obmen i bazovye printsipy de-lovogo partnerstva: resursno-tsennostnyi podkhod [Social exchange and basic principles of business partnership: resource-value approach]. *Psikhologo-ekonomicheskie issledovaniya* [Psychological and economic research], 2016, vol. 3(39), no. 4, pp. 30-43. (in Russian)

Sushkov I.R. *Psikhologicheskie otnosheniya cheloveka v sotsial'noi sisteme* [Psychological relations of a person in the social system]. Moscow, Institut psikhologii RAN Publ., 2008, 412 p. (in Russian)

Позняков Владимир Петрович

доктор психологических наук, профессор,
главный научный сотрудник
Институт психологии РАН
Россия, 129366, г. Москва, ул. Ярославская, 13
e-mail: pozn_v@mail.ru

Pozniakov Vladimir Petrovich

Doctor of Sciences (Psychology),
Professor, Chief Researcher
Institute of Psychology RAS
129366, 13, Yaroslavskaya St., Moscow,
Russian Federation
e-mail: pozn_v@mail.ru

Поддубный Сергей Евтихиевич

кандидат психологических наук, доцент,
кафедра общей и социальной психологии
Одинцовский филиал Московского
государственного института
международных отношений МИД России
Россия, 143007, г. Одинцово,
ул. Ново-Спортивная, 3
e-mail: serpodd@mail.ru

Poddubny Sergey Evtikhievich

Candidate of Sciences (Psychology),
Associate Professor, Department
of General and Social Psychology
Moscow State Institute of International
Relations Ministry of Foreign Affairs
of Russian Federation
3, Novo-Sportivnaya St., Odintsovo, 143007,
Russian Federation
e-mail: serpodd@mail.ru

Позняков Павел Владимирович

старший преподаватель
Московский авиационный институт
(национальный исследовательский
университет) Россия, 125993, г. Москва,
Волоколамское шоссе, 4
e-mail: Pozn_pvl@mail.ru

Pozniakov Pavel Vladimirovich

Senior Lecturer
Moscow Aviation Institute
(National Research University)
4, Volokolamsk highway, Moscow, 125993
Russian Federation
e-mail: Pozn_pvl@mail.ru