

ПРИНЯТИЕ ДРУГОГО, КАК ОТКАЗ ОТ АБЬЮЗА Михалькова Е.И.¹, Радченко С.А.² (Российская Федерация)

¹Михалькова Екатерина Ивановна - психолог, аспирант,
Саратовского государственного университета имени Н.Г. Чернышевского;
²Радченко Светлана Анатольевна – психолог,
г. Саратов

Аннотация: в данной работе представлены результаты исследования взаимосвязи между принятием другого и манипулированием партнером в семье. Феномен «принятие другого» подразумевает под собой сложную структуру, в контексте которой преобладают четыре компонента: интерес, потребность (в совместной деятельности и общении), оценочное и эмоциональное отношение. При этом манипулирование как скрытое использование специфических психологических техник, благодаря которым манипулятор может управлять людьми для достижения желаемого результата, является компонентом абьюзивного отношения. В работе раскрываются особенности принятия другого и манипулирования в супружеских отношениях.

Ключевые слова: абьюз, принятие другого, манипуляции в семье, принятие партнера, толерантность в супружеских отношениях, абьюзивные отношения, межличностные отношения, психологическое насилие.

ACCEPTING THE OTHER AS A REJECTION OF THE ABUSE Mihalkova E.I.¹, Radchenko S.A.² (Russian Federation)

¹Mihalkova Ekaterina Ivanovna - psychologist, postgraduate student,
SARATOV STATE UNIVERSITY NAMED FOR N.G. CHERNYSHEVSKY;
²Radchenko Svetlana Anatolievna – psychologist;
SARATOV

Abstract: this paper presents the results of a study of the relationship between acceptance of the other, manipulation of a partner in family. The phenomenon of "acceptance of the other" implies a complex structure, in the context of which four components prevail: interest, need (for joint activity and communication), evaluative and emotional attitude. At the same time, manipulation as the hidden use of specific psychological techniques, by which the manipulator can control people to achieve the desired result, is a component of an abusive attitude. The paper reveals the features of acceptance of the other and manipulation in marital relationships.

Keywords: an abuse, accepting the other, manipulation in family, partner acceptance, tolerance in marital relations, abusive relationships, interpersonal relationships, psychological violence.

УДК 159.9.075

В исследовании предполагалось, что существует взаимосвязь между степенью принятия партнера, склонностью к манипулированию в супружеских отношениях и уровнем коммуникативной толерантности супругов. Выборка: супружеские пары (N=400; 200 мужчин и 200 женщины; средний возраст – 33,8±6,52 лет), состоящих в официально зарегистрированных отношениях и имеющих 1-2 ребенка. Использовались следующие методики: методика диагностики принятия других (по шкале Фейя), Шкале «Макиавеллизм» (Р. Кристи, Ф. Гейс, адаптация В.В. Знакова) и Шкале манипулятивного отношения (Т. Бант).

На сегодняшний день одной из острых проблем как в науке психологии, так и в окружающем мире является проблема принятия одного человека другим. Принять другого – это значит полностью согласиться с мнением, идеями, поведением, культурой другого человека. Принять – это значит воспринимать личность такой, какая она есть, без условий и критики, то есть разрешить изменениям иметь место быть. Однако, наряду с проблемой межличностного принятия в современном мире существует ещё одна не менее важная проблема – это проблема манипуляции друг другом [2].

Психологический феномен «принятие» рассматривается некоторыми авторами (Д.Н. Жадаев, Л.И. Камакаева, Е.Ю. Клепцовой, И.М. Сирина, О.А. Спицына, А.Ю. Сухих и другие) как толерантность. В данном случае, принятие подразумевает под собой условие, способствующее взаимодействию друг с другом. Вместе с тем, К.Роджерс отмечает, что принятие другого человека – это согласие с другим человеком без каких-либо условий, интерпретации его поведения и мировоззрения в целом. Принятие позволяет создать комфортную атмосферу для взаимодействия. Безусловное принятие играет ведущую роль в межличностном взаимодействии и в жизнедеятельности социума в целом [8].

Актуальность темы исследования принятия и манипулирования людьми друг другом обусловлена социальными и гносеологическими предпосылками. Социальная обусловленность продиктована изменениями современного общества, в контексте которого наблюдается эгоцентризм личности как отказ от понимания, принятия и одобрения других людей. Помимо этого, современное общество характеризуется стремлением к превосходству, власти, которые непосредственно создают условия для использования различных механизмов манипулирования. По существу, манипулирование является современным

социальным явлением, которое, с одной стороны, охватывает многие сферы жизни человека и проявляется в различных формах, а, с другой стороны, вытесняет из сознания человека и общества в целом понимание «принятие другого человека таким, какой он есть». В тоже время манипулирование необходимо относить к категории психологического насилия, абьюзу, так как здесь явно прослеживается использование, злоупотребление другим человеком.

Таким образом, необходимость научно-психологического исследования данной проблемы вызвана как существующей значимостью феномена принятия одного человека другим, так и сложностью, связанной с взаимосвязями данного психологического явления с противоречащими феноменами, в том числе с манипулированием.

Феномены «принятия другого» и манипуляционного поведения.

Психологический феномен «принятие другого» рассматривался в контексте межличностного взаимодействия, общения такими учеными, как: Г.М. Андреева, Л.Я. Газман, М.И. Лисина, Б.Ф. Ломов, В.Н. Мясищев и другие. А.В.Петровский термин «общаться» рассматривает как отношение одного человека к другому, формируя новые или закрепляя имеющиеся отношения. Общение в единичном процессе имеет три основных стороны: перцептивная (как восприятие друг друга), интерактивная (взаимные действия) и коммуникативная (передача информации). Следует отметить, что в контексте перцептивной стороны общения происходит непосредственное отношение к другому, а в рамках интерактивной и коммуникативной стороны происходит проявление данных отношений.

Изучение и анализ сущности интерактивной и коммуникативной стороны общения представляют собой «видимое» содержание отношений в процессе межличностного общения. В.Н.Мясищев в своих работах делает акцент на существовании связи между отношением и общением. При этом он отмечает, что общение представляет собой отражение содержания отношения индивида с позиции характера (отрицательного или положительного), избирательности и активности. Общение является жизненной необходимостью, а само содержание обусловлено именно данными позициями [5].

Если обратить внимание на общение с позиций предметного и информационного взаимодействия, то необходимо отметить, что именно в контексте данных позиций проявляются, реализуются межличностные отношения и отражается сущность деятельности личности. Такое положение дел позволяет предположить, что психологические феномены «отношение» и «общение» имеют существенные различия между собой. Исходя из этого, А.А. Бодалев утверждает, что «общение» выступает в роли детерминанты к «общению». Данную идею поддерживает В.Н.Мясищев, утверждая, что в рассмотрении корреляционных связей между общением и отношением преобладает проблема обращения. Явление «обращение» является основой в процессе межличностного взаимодействия, а также обуславливает организацию отношений и общения человека [1].

По мнению В.Н.Мясищева, обращение следует рассматривать как некую форму отношения и, соответственно, как начальную часть процесса общения. Следовательно, обращению присущи те же корреляции с отношением, какие наблюдаются и плееде с общением. Однако, общение и обращение не всегда отражают истинность отношения одного субъекта к другому, если оно имеет место в условиях аддиктивности, несвободы, детерминирования и подавления. В результате этого автор считает, что проблема обращения имеет важное значение в изучении психологических феноменов «отношение» и «общение» [5].

Исходя из вышесказанного, можно констатировать тот факт, что при исследовании феномена «понимание другого» необходимо «заглядывать во внутрь» процесса общения. В рамках нашей работы мы рассматриваем общение, которое А.А. Бодалев характеризует как способное нести в себе непосредственно отношение к другому человеку с позиции наивысшей ценности и чувствования другого. Другой значим на столько же, на сколько значимо собственное «Я» [1].

В.А. Лабунская считает, что принятие другого следует рассматривать через призму доверия-недоверия. При этом отмечается, что доверие к другому выступает частным случаем доверия к миру. Именно на основе доверия строятся такие взаимоотношения как ненависть, вражда, уважение, любовь, дружба. Без доверия, а, следовательно, и без принятия другого человека, невозможно охарактеризовать отношения между людьми. По мнению В.А. Лабунской, данный психологический феномен является показателем сплоченности в группе, исходным компонентом межличностных взаимоотношений, формой отношения личности к другим людям, миру и самой себе [4].

Доверие возникает в условиях готовности принятия другого человека. Подобная готовность, по мнению В.А. Лабунской, развивается на основе значимости одного субъекта для другого. То есть формированием принятия другого выступают взаимоотношения между партнерами, в контексте которых преобладает безопасность, надежность и значимость. Вместе с тем существует два вида доверия. Первый вид включает в себя доверие к другому индивиду. Второй вид подразумевает под собой непосредственные доверительные отношения к самому себе. В.А. Лабунская считает, что уровень доверия к другому человеку как показатель принятия, имеет связь с выраженностью самопринятия, самоценности и самостоятельности как личности. Тот, кто принимает самого себя как личность, способен принять другого субъекта. Исходя из этого, принятие другого человека имеет в своём основании доверительные отношения к самому себе [6].

Доверительные отношения к другим людям, как отмечает В.А. Лабунская, являются эмоционально-оценочным отношением к самому себе и окружающим. Поэтому доверие следует понимать как аттитюд, то

есть социальную и личностную установку. Исходя из этого, взаимодействие между партнерами имеет дифференцированность в поведенческих, когнитивных и эмоциональных компонентах [4].

Важной составляющей доверительного отношения как принятия партнера по общению, является мера доверия, выход за пределы которой негативно отражается на общении. Эта мера доверия напрямую характеризует отношение индивида к другому человеку и к самому себе. При этом, гармоничные отношения возможны только при условии, когда оба партнера по общению умеют чувствовать данную меру доверия и одновременно с этим способны быть открытыми к самому себе, к другому и к миру в целом. Я.Л. Коломинский называет такую меру доверия между партнерами по общению «презумпцией взаимности». Автор отмечает, что в современном мире не существует полного взаимного доверия. Человек лишь может предполагать, что его партнер полностью ему доверяет. В результате этого следует, что принятие другого как конгруэнтность обусловлена специфическим набором личностных качеств индивида.

В.А. Лабунская утверждает, что в контексте взаимоотношений между людьми, где преобладает ярко выраженный эмоционально-оценочный компонент, конгруэнтность указывает на меру доверия и принятия этих отношений. В тоже время существует классификация доверительных отношений. Каждый вид в данной классификации характеризует соотношение принятия другого субъекта и самого себя [7].

Первый вид межличностного доверия подразумевает под собой обоюдное положительное доверие, то есть взаимодействующие субъекты в равной степени доверяют друг другу. Такой вид доверительных отношений способствует формированию диалогического, личностного общения.

Второй вид доверия специфичен тем, что каждый партнер доверяет самому себе, но не доверяет другому. На основе такого показателя доверительных отношений развиваются конфронтация и соперничество.

Третий вид доверия включает в себя такие отношения, в рамках которых взаимодействующие больше доверяют другому, чем самому себе. Следствием таких доверительных отношений является безответственность.

Четвертый вид отношений как доверия друг к другу характерен тем, что один партнер доверяет только самому себе, а другой – в равной степени и самому себе и другому. Последствиями данных доверительных отношений, как правило, являются манипуляции.

Пятый вид доверия подразумевает под собой отношения, когда один доверяет второму больше, чем самому себе, а второй партнер – в равной степени себе и другому. Следствием такого вида доверия между партнерами является формирования образа авторитетности второго партнера в представлениях первого.

Шестой вид доверия отражает в себе отношения, в рамках которых один партнер доверяет только другому, а второй – только себе. Такой вид доверительных отношений выступает предпосылкой развития зависимого поведения (постоянная потребность в присутствии партнера).

Таким образом, феномен «принятие другого» подразумевает под собой сложную структуру, в контексте которой преобладают четыре компонента: интерес, потребность (в совместной деятельности и общении), оценочное и эмоциональное отношение.

В тоже время манипулирование – это скрытое использование специфических психологических техник, благодаря которым манипулятор может управлять людьми для достижения желаемого результата. При этом качественной характеристикой манипулятивного поведения, где не учитываются моральные принципы на пути реализации своего плана по достижению цели, называется «макиавеллизм», который характеризует абьюз. О.Г. Фрейдман и А.Ю.Егоров под абьюзом понимают манипулятивные и авторитарные методы воздействия на человека. Данное утверждение авторы аргументируют наличием в этих методах следующей цели: скрыто или открыто подчинить другого человека своему влиянию и/или целям [3]. По мнению Е.Г. Сизовой, абьюзивные отношения начинаются с того, что абьюзер, втираясь в доверие и представляясь идеалом, начинает медленно манипулировать жертвой, подавляя, и, следовательно, разрушая её психику. Абьюзер испытывает удовлетворение и превосходство, когда унижает и владеет ситуацией. При этом он находится в некоем азарте, когда детерминирует сильные стороны другого человека. Поэтому жертвой абьюзивных отношений, как правило, бывают самодостаточная и уверенная в себе личность [9].

Изложенное выше свидетельствует о необходимости дальнейших как теоретических, так и эмпирических исследований взаимосвязи между принятием другого, манипулированием партнером в семье.

Цель исследования – рассмотреть взаимосвязь между принятием другого и манипулированием партнером в семье.

В исследовании предполагается проверить следующую **гипотезу**: существует взаимосвязь между принятием другого и манипулированием партнером в семье в зависимости от стажа брака и уровня коммуникативной толерантности супругов.

Характеристика участников исследования. Исследование было организовано и проведено через «Google Forms». В нём принимали участие 400 испытуемых (200 супружеских пар), состоящих в официально зарегистрированных отношениях и имеющих 1-2 ребенка.

Возраст испытуемых – от 22 до 48 лет, средний возраст – 33,8±6,52. В возрастной структуре выборки 80 (20%) пришлось на долю испытуемых от 22 до 30 лет; от 31 до 39 лет – 250 (62,5%); в возрасте от 40 до 48 лет – 70 (17,5%) испытуемых.

Методики исследования. Анализ результатов исследования по методике диагностики принятия других (по шкале Фейя), Шкале «Макиавеллизм» (Р. Кристи, Ф. Гейс, адаптация В. В. Знакова) и Шкале манипулятивного отношения (Т. Бант). Для выявления взаимосвязи между степенью принятия партнера и

склонностью к манипулированию в супружеских отношениях использован коэффициент ранговой корреляции Спирмена. Обработка данных осуществлялась с помощью программы IBM SPSS Statistics 26.0.

Результаты

Анализ результатов тестирования испытуемых обеих групп по методике диагностики принятия других (по шкале Фейя) в зависимости от стажа брака показал следующее:

- высокий показатель принятия других зафиксирован у 4 (20%) испытуемых 1 группы и 7 (35%) испытуемых 2 группы;
- средний показатель принятия других с тенденцией к высокому отмечен у 4 (20%) испытуемых 1 группы и 6 (30%) испытуемых 2 группы;
- средний показатель принятия других с тенденцией к низкому выявлен у 7 (35%) испытуемых 1 группы и 4 (20%) испытуемых 2 группы;
- низкий показатель принятия других отмечен у 5 (25%) испытуемых 1 группы и 3 (15%) испытуемых 2 группы.

Для наглядности эти результаты отражены на рисунке 1 (см. рис. 1).

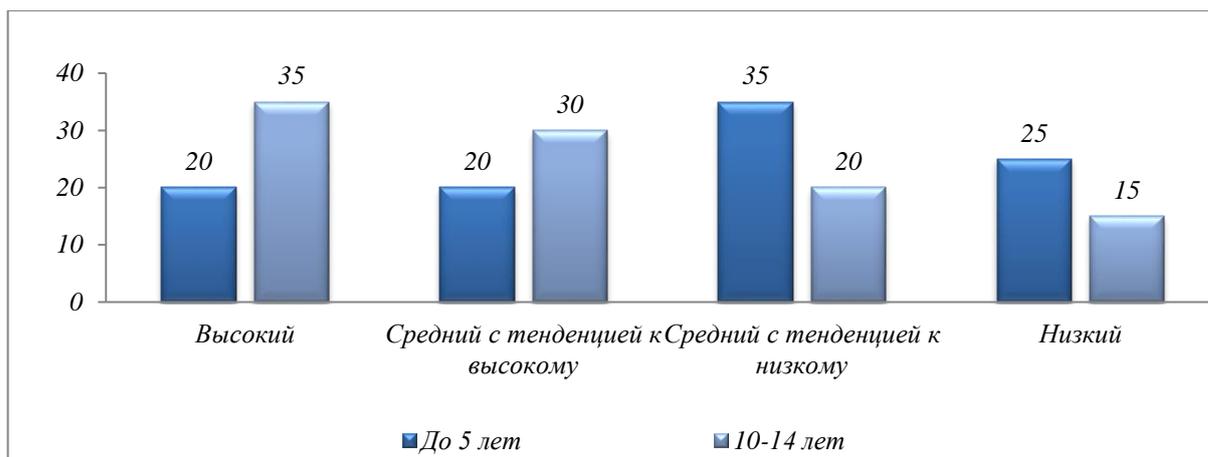


Рис. 1. Распределение испытуемых по показателю принятия других (по шкале Фейя) в зависимости от стажа брака супругов, %.

На рисунке 1 наглядно видны различия в показателях принятия других у испытуемых разных групп: если в группе супругов со стажем семейной жизни до 5 лет преобладают мужчины и женщины со средним уровнем с тенденцией к низкому уровню принятия других, то в группе супругов со стажем от 10 до 14 лет – мужчины и женщины с высоким уровнем принятия других.

Анализ результатов тестирования испытуемых обеих групп по Опроснику «ПЭА» (понимание, эмоциональное притяжение, авторитетность) (А. Н. Волкова) в зависимости от стажа брака показал следующее:

По шкале «понимание»:

- высокий показатель индивидуальных особенностей партнера по браку зафиксирован у 13 (65%) испытуемых 1 группы и 12 (60%) испытуемых 2 группы;
- средний показатель – у 6 (30%) испытуемых 1 группы и 7 (35%) испытуемых 2 группы;
- низкий показатель понимания брачного партнера отмечен у 1 (5%) испытуемого 1 группы и 1 (5%) испытуемого 2 группы.

Для наглядности эти результаты представлены на рисунке 2 (см. рис. 2).

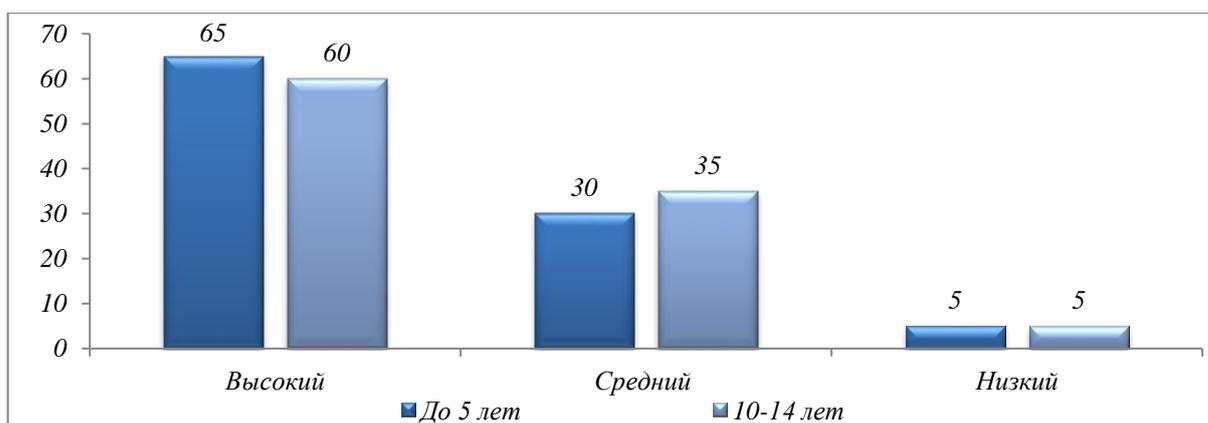


Рис. 2. Распределение испытуемых по показателю понимания партнера по браку (опросник «ПЭА») в зависимости от стажа брака, %.

Как видим, показатели понимания брачного партнера в зависимости от стажа брака распределились практически равномерно при доминировании высокого уровня понимания.

По шкале «эмоциональное притяжение»: высокий показатель привлекательности партнера по браку зафиксирован у 12 (60%) испытуемых 1 группы и 5 (25%) испытуемых 2 группы; средний показатель – у 7 (35%) испытуемых 1 группы и 14 (70%) испытуемых 2 группы; низкий показатель желания общаться с брачным партнером, иметь с ним дело отмечен у 1 (5%) испытуемого 1 группы и 1 (5%) испытуемого 2 группы (см. рис. 3).

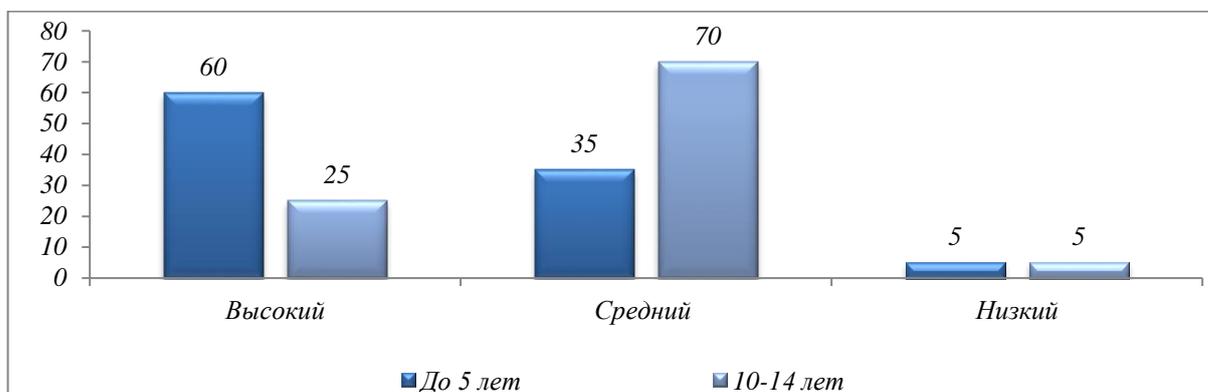


Рис. 3. Распределение испытуемых по показателю эмоционального притяжения (опросник «ПЭА») в зависимости от стажа брака супругов, %.

Итак, на рисунке 3 наглядно видны различия по показателю эмоционального притяжения супругов в зависимости от стажа брака: если в группе супругов со стажем до 5 лет преобладают испытуемые с высоким уровнем эмоционального притяжения, то у группе супругов со стажем семейной жизни от 10 до 14 лет – со средним уровнем эмоционального притяжения.

По шкале «авторитетность»:

- высокий показатель принятия партнера по браку как личности зафиксирован у 2 (10%) испытуемых 1 группы и 6 (30%) испытуемых 2 группы;
- средний показатель – у 16 (80%) испытуемых 1 группы и 13 (65%) испытуемых 2 группы;
- низкий показатель уважения к брачному партнеру отмечен у 2 (10%) испытуемых 1 группы и 1 (5%) испытуемого 2 группы (см. рис. 4).

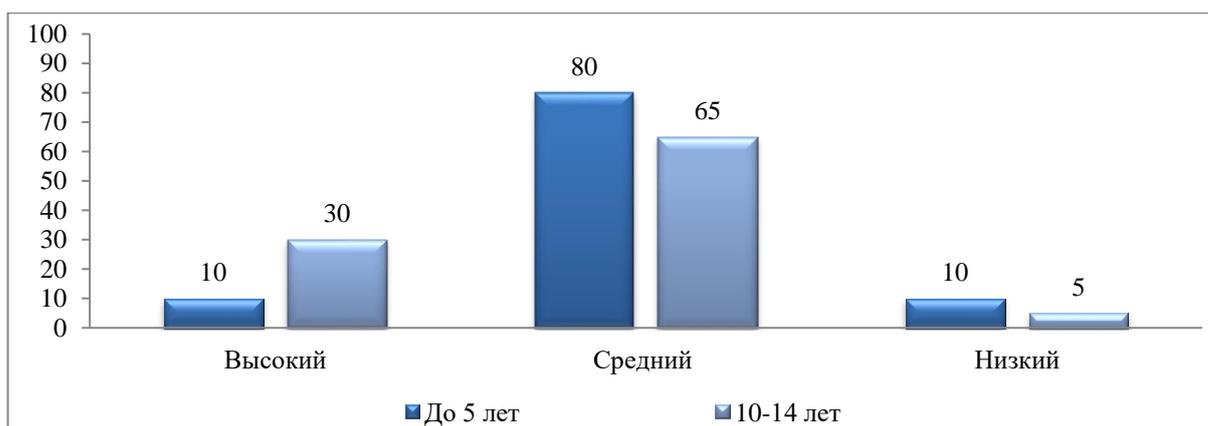


Рис. 4. Распределение испытуемых по показателю авторитетности в зависимости (опросник «ПЭА») от стажа брака супругов, %.

Как видим, в обеих группах показатель авторитетности партнера по браку соответствует среднему уровню выраженности. При этом процент супругов с высоким уровнем выше в три раза в группе испытуемых со стажем супружеской жизни 10-14 лет.

В ходе анализа результатов тестирования испытуемых обеих групп по Шкале «Макиавеллизм» (адаптация В. В. Знакова) в зависимости от стажа брака выявлено следующее: низкая степень склонности к манипулированию другими людьми зафиксирована у 5 (25%) испытуемых 1 группы и 4 (20%) испытуемых 2 группы; средняя степень отмечена у 11 (55%) испытуемых 1 группы и 10 (50%) испытуемых 2 группы;

высокая степень склонности к манипулированию свойственна 4 (20%) испытуемым 1 группы и 6 (30%) испытуемым 2 группы.

Эти результаты представлены на рисунке 5 (см. рис.5).

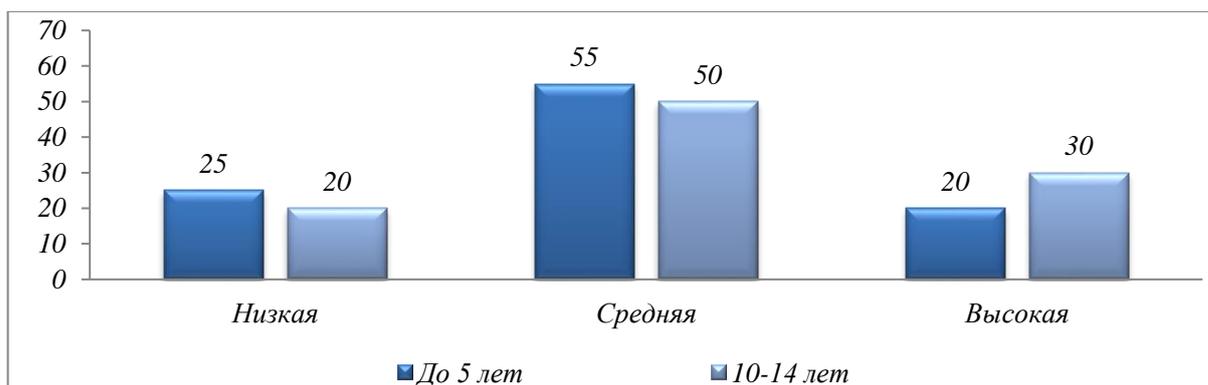


Рис. 5. Распределение испытуемых по показателю склонности к манипулированию другими людьми (шкала «Макиавеллизм») в зависимости от стажа брака супругов, %.

Как видим, различия в выраженности склонности к манипулированию другими людьми в группах испытуемых в зависимости от стажа брака незначительны с небольшим преобладанием супругов с высоким уровнем склонности к манипулированию со стажем семейной жизни от 10 до 14 лет.

Анализ результатов тестирования испытуемых обеих групп по Шкале манипулятивного отношения (Т. Бант) в зависимости от стажа брака показал следующее:

- высокий показатель манипулятивного отношения зафиксирован у 3 (15%) испытуемых 1 группы и 5 (25%) испытуемых 2 группы;
- средний показатель с тенденцией к высокому отмечен у 2 (10%) испытуемых 1 группы и 9 (45%) испытуемых 2 группы;
- средний показатель с тенденцией к низкому выявлен у 10 (50%) испытуемых 1 группы и 4 (20%) испытуемых 2 группы;
- низкий показатель манипулятивного отношения отмечен у 5 (25%) испытуемых 1 группы и 3 (15%) испытуемых 2 группы.

Для наглядности эти результаты отражены на рисунке 6 (см. рис. 6).



Рис. 6. Распределение испытуемых по показателю манипулятивного отношения (шкала манипулятивного отношения) в зависимости от стажа брака супругов, %.

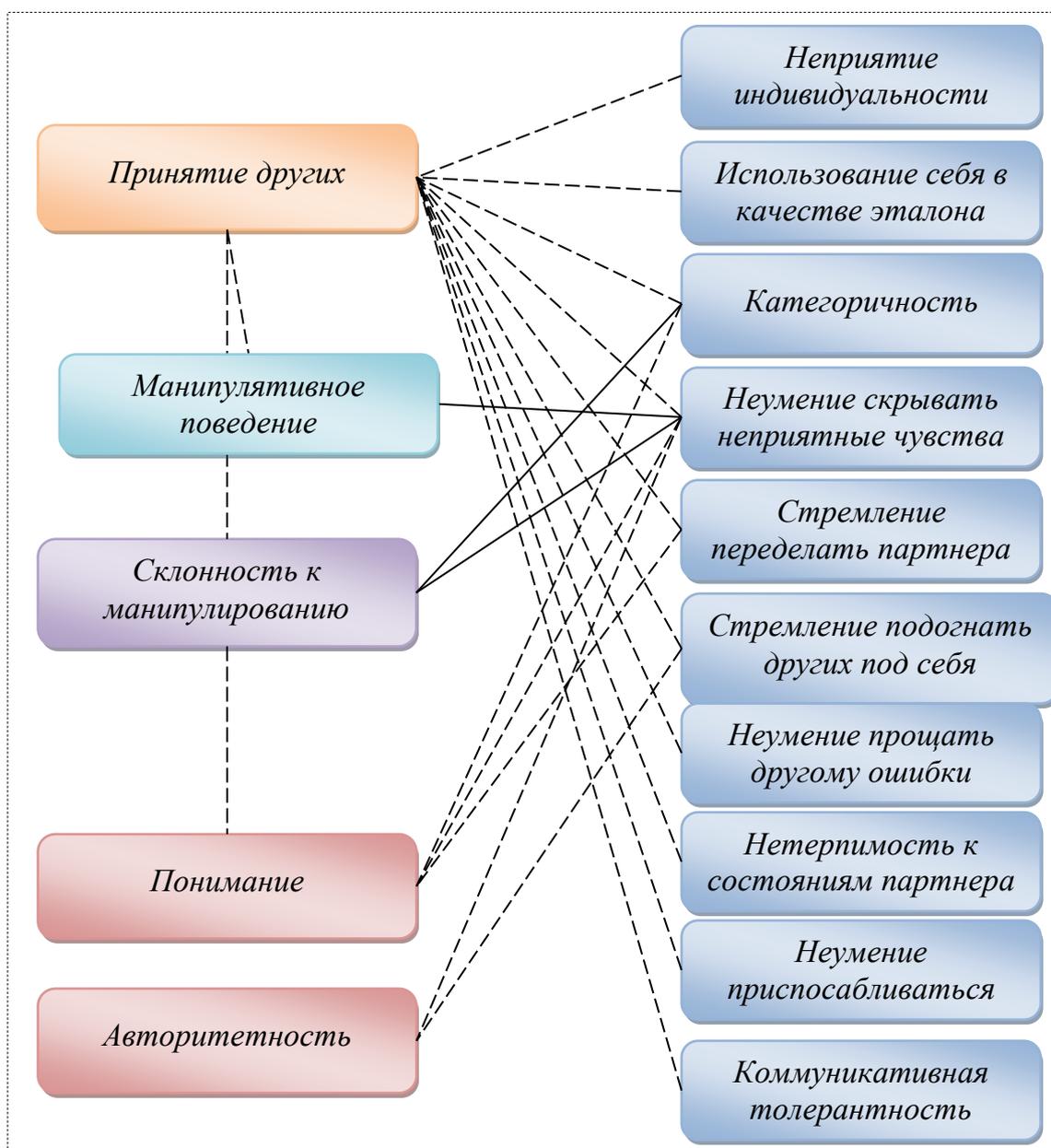
Итак, на рисунке 6 наглядно видны различия в уровне манипулятивного отношения у испытуемых разных групп: если в группе супругов со стажем семейной жизни до 5 лет преобладают мужчины и женщины со средним уровнем с тенденцией к низкому уровню манипулятивного отношения, то в группе супругов со стажем от 10 до 14 лет – мужчины и женщины со средним уровнем с тенденцией к высокому уровню.

Таким образом, на данном этапе исследования мы выяснили следующее:

- показатель принятия других у большинства супругов со стажем брака до 5 лет соответствует среднему уровню с тенденцией к низкому, а у супругов со стажем брака от 10 до 14 лет – высокому уровню;
- склонность к манипулированию другими людьми у большинства супругов, независимо от стажа семейной жизни, выражена в средней степени;

– показатель развития манипулятивного отношения у большинства супругов со стажем семейной жизни до 5 лет соответствует среднему уровню с тенденцией к низкому, а у большинства супругов со стажем брака от 10 до 14 лет – среднему уровню с тенденцией к высокому.

Для выявления связи между степенью принятия партнера, склонностью к манипулированию в супружеских отношениях и уровнем коммуникативной толерантности супругов мы соотнесли данные, полученные в ходе тестирования, и обработали их при помощи коэффициента ранговой корреляции Спирмена. На рисунке 7 представлена корреляционная плеяда, отражающая интересующие нас связи (см.рис. 7).



Примечание: сплошная линия – положительная взаимосвязь, пунктирная линия – отрицательная взаимосвязь.

Рис. 7. Взаимосвязь между степенью принятия партнера, склонностью к манипулированию в супружеских отношениях и уровнем коммуникативной толерантности супругов.

Итак, в результате корреляционного анализа были выявлены 21 корреляция между степенью принятия партнера, склонностью к манипулированию в супружеских отношениях и уровнем коммуникативной толерантности супругов.

Таким образом, гипотеза исследования – существует взаимосвязь между принятием другого и манипулированием партнером в семье в зависимости от стажа брака и уровня коммуникативной толерантности супругов, – нашла свое подтверждение.

Обсуждение результатов исследования

В ходе исследования выявлено 21 связь между степенью принятия партнера, склонностью к манипулированию в супружеских отношениях и уровнем коммуникативной толерантности супругов. Проанализируем полученные связи.

Наблюдается сильная отрицательная связь ($p \leq 0,01$) между принятием других, склонностью к манипулированию и манипулятивным поведением. Данные связи свидетельствуют о том, что чем сильнее выражено у супруга желание изменить своего партнера, поскольку его недостатки, возможно, раздражают, вызывают неприязнь или стремление добиться идеального, с его точки зрения, поведения супруга, тем чаще он использует приемы манипулирования с целью подчинить себе волю партнера по браку. И тем более велика вероятность того, что в результате различного рода манипуляций супруг попадет под его влияние и станет играть по чужим правилам, не замечая, что им управляют, и не в силах противостоять манипулированию.

Также сильные отрицательные связи ($p \leq 0,01$) зафиксированы между принятием других и показателями коммуникативной толерантности. То есть супруг, который принимает своего партнера безусловно, со всеми его достоинствами и недостатками, без стремления «переделать» или «перевоспитать», характеризуется уравновешенностью и предсказуемостью в отношениях, способен вступать в диалог с разными людьми, создавать и поддерживать психологически благоприятную обстановку в семье для эффективного супружеского взаимодействия и достижения общих задач.

И, напротив, неприятие супруга, что проявляется в постоянной неудовлетворенности им, его поведением, внешним видом, высказываниями и т.д., не принимают или не понимают его индивидуальные особенности. Зачастую, оценивая поведение и образ мыслей супруга или супруги, проявляя при этом консерватизм и категоричность, в качестве эталона рассматривает себя. В результате, не желая или не умея скрывать недовольство своим супругом, он стремится его переделать, перевоспитать, изменить и подогнать его к своему характеру привычкам и притязаниям. При этом, не умея приспосабливаться к характеру и привычкам своей половины, такой супруг редко прощает ошибки, неловкость, не хочет терпеть усталость, отсутствие настроения партнера по браку.

Сильные положительные связи ($p \leq 0,01$) зафиксированы между склонностью к манипулированию и манипулятивным поведением и неумением скрывать неприятные чувства. Данные связи свидетельствуют о том, что супруг, который не умеет скрывать или хотя бы сглаживать неприятные чувства, возникающие при столкновении с какими-то качествами партнера по браку, образом мыслей, которые его не устраивают, раздражают, чаще всего склонен к макиавеллизму и прибегает к различным техникам и приемам манипулирования в попытках управлять супругом помимо его воли и убеждений.

Также положительная связь на уровне тенденции ($p \leq 0,05$) выявлена между склонностью к манипулированию и пониманием, а также категоричностью в оценках других людей. То есть супруг, хорошо изучивший и понимающий партнера, не испытывающий затруднений в интерпретации его мыслей, чувств и намерений, учитывающий их при общении, склонен манипулировать им. Связь склонности к манипулированию и категоричностью в оценках других людей, на наш взгляд, можно объяснить тем, что супруг, который при оценке людей проявляет консервативность и категоричность, возможно, в силу недостатка гибкости и широты кругозора, чаще всего, так же категорично оценивает и партнера по браку. В итоге он стремится привести поведение супруга или супруги в соответствие с собственными представлениями об идеальном супруге. При этом, будучи склонным к макиавеллизму, использует различные приемы манипулирования.

Положительная связь на уровне тенденции ($p \leq 0,05$) зафиксирована и между пониманием и стремлением переделать партнера. Это говорит о том, что супруг, не имеющий ясной и понятной ему картины личности партнера, не умеющий правильно интерпретировать и объяснять для себя его мысли и поступки, чаще всего стремится переделать его, перевоспитать, постоянно поучая и делая ему замечания.

Сильная отрицательная связь ($p \leq 0,01$) наблюдается между авторитетностью и таким показателем коммуникативной толерантности как стремление подогнать других под себя. Полученная связь свидетельствует о том, что супруг, который не принимает своего брачного партнера как личность, не разделяет его интересы, мировоззрение, проявляя зачастую неуважение к его мнению, склонен подгонять партнера по браку под себя, сделать его «удобным». При этом в случае, когда супруг оказывает сопротивление, возражает, делает что-то по-своему, это его раздражает и приводит в негодование.

Также отрицательные связи на уровне тенденции ($p \leq 0,05$) выявлены между пониманием и авторитетностью и неумением скрывать неприятные чувства. То есть супруги, которые не скрывают своих неприятных чувств, которые возникают у них при проявлении определенных качеств партнера, которые их раздражают, чаще всего не понимают и не принимают его, испытывают сложности с интерпретацией мыслей, чувств, поступков супруга. Более того, зачастую просто не уважают его.

Таким образом, мы приходим к выводу, что наша третья гипотеза – существует взаимосвязь между степенью принятия партнера, склонностью к манипулированию в супружеских отношениях и уровнем коммуникативной толерантности супругов – в ходе исследования нашла свое подтверждение.

Интерпретировать полученные в ходе исследования результаты, на наш взгляд, можно следующим образом.

Чем дольше супруги живут в браке, тем лучше они узнают своих партнеров и тем проще им найти те «точки», надавив на которые они могут добиться желаемого. И многие из них этим с успехом пользуются. Что касается молодых семей, то на этапе «притирки характеров» все внимание супругов направлено на адаптацию к новой для них ситуации семейной жизни. При этом им еще только предстоит понять и принять внутренний мир своих брачных партнеров, их личностные особенности и научиться находить компромиссы. Именно поэтому чем дольше супруги живут в браке, тем чаще они прибегают к абьюзу в отношениях.

Что касается взаимосвязи между степенью принятия партнера, склонностью к манипулированию в супружеских отношениях и уровнем коммуникативной толерантности супругов, то здесь, на наш взгляд, ситуация следующая. Супруг с высоким уровнем коммуникативной толерантности, который в каждодневном деловом и официальном общении привык вести себя корректно, опираясь на необходимость диалогового взаимодействия с партнером по общению, в том числе и в ситуациях конфликта, чаще всего автоматически переносит такой стиль общения и в семью. Он изначально допускает, что партнер по общению имеет свои особенности, свое собственное мнение, которые совсем не обязательно будут совпадать с его представлениями об идеале, и принимает спокойно и адекватно любые проявления его личности. Допуская, что супруг или супруга состоит не только из положительных качеств, готов мириться с его неприятными или неприемлемыми, по его мнению, психическими состояниями, качествами и поступками. И принимает его таким, каков он есть. При этом ему приходится либо преодолевать, либо сглаживать негативные различия между своей личностью и личностью партнера.

Заключение

В рамках данной работы были освещены результаты исследования взаимосвязи между принятием другого, манипулированием партнером в семье. Можно отметить, что благодаря исследуемому материалу обозначились дальнейшие пути в области изучения абьюзивных отношений, а именно: привлечение научного внимания к проблеме психологического насилия в современном обществе; исследование проявлений психологического насилия в учебных заведениях всех уровней; публикации результатов исследований и освещение вопросов антиабьюзивного характера в ведущих СМИ; разработка методического материала для психотерапевтической работы с жертвами психологического насилия; крупномасштабные исследования особенностей жертв психологического насилия всех возрастов, а также факторов, способствующих развитию абьюза. При этом необходимо будет привлечь спонсорскую поддержку для реализации всех вышеперечисленных проектов, так как абьюз является серьезной проблемой современного общества.

Список литературы / References

1. Бодалев А.А., Рудкевич Л.А. Как становятся великими или выдающимися? – М.: Издательство Института психотерапии. 2018. - 288 с.
2. Борисова А.Ю., Усенкова Е.В. Стратегии поведения супругов в семейных конфликтах. // М.: Экономика и управление: проблемы, решения. 2021. – Т. 2. № 1 (109). – С. 86-89.
3. Егоров А.Ю., Фрейдман О.Г. Психологическое насилие и развитие личности. - СПб., 2003, - 68 с.
4. Лабунская В.А. Экспрессия человека: общение и межличностное познание. – Ростов н/Д: Феникс, 1999. —608 с.
5. Мясищев В.Н. Личность и неврозы. – М.: ЁЁ Медиа, 2012. - 426 с.
6. Психология затрудненного общения: Теория. Методы. Диагностика. Коррекция: Учеб. пособие для студ. высш. учеб. заведений / В.А. Лабунская, К.А. Менджерицкая, Е.Д. Бреус. – М.: Издательский центр «Академия», 2001. — 288 с.
7. Психология личности. Учебное пособие / под ред. проф. П.Н. Ермакова, проф. В.А. Лабунской. – М.: Эксмо, 2007 — 653 с.
8. Роджерс К.Р. Консультирование и психотерапия. Новейшие подходы в психологической практике. – М.: Институт общегуманитарных исследований, 2015. - 200 с.
9. Сизова Е.Г. Абьюзер. Кто это и с чем его едят? / Е. Г. Сизова // Организация работы с молодежью. – 2021. – № 5.