**Мотив аффилиации**

Мотивация и деятельность. Т. 1. стр.289-292,298-307.

Мюррей: аффилиация - «Заводить дружбу и испытывать привязанность. Радоваться другим людям и жить вместе с ними. Сотрудничать и общаться с ними. Любить. Присоединяться к группам».

А. (контакт, общение) - класс соц. вз-д., имеющих повседневный и в то же время фундаментальный хар-р. Общение, которое приносит уд. и обогащает обе стороны.

Успешность А зависит от обоих сторон. Стремящийся к А, должен дать понять о своем желании вступить в контакт, сообщив контакту привлекательность в глазах партнера; показать, что рассматривает партнера как равного себе, предлагает ему отношения взаимные. Неравновесие и "левые мотивы" наносят А ущерб. + надо добиться созвучия переживаний своих и партнера (побуждает стороны к вз-д. и ощ. как нечто приятное, приносящее уд. и подд. ч-во собственной ценности). Цель мотива А – взаимн. и доверит. связь, где ∀ партнер если и не любит др., то отн. к нему приязненно, дружески поддерживает и симпатизирует ему. О А-мотивированности м. судить по вербалике и невербалике.

Модель «ожидаемой ценности»: ц. МА – "+" ценность. Результаты действия, ведущего к ее достижению, будут обладать "+" привлекательностью. (1й детерминант МА [2й – "-" прив. неуд. А]) В зависимости от соотношения 1 и 2, МА связан либо с надеждой на А (НА), либо со страхом отвержения (СО). При этом ∀ альтернативный результат д. также заранее ожидается с нек. вероятностью (инд-д на основе опыта в сфере общения обладает обобщенными ожиданиями А или отвержения).

Тесная связь между ожиданием и поведением не только выделяет МА среди мотивов, но оказывает своеобразное обратное действие (🡪 к тесной ковариации ож. и прив-сти А в случаях, когда партнером выступает незнакомый человек [↑НА 🡪 ↑"+" прив-сть, и наоборот]). 🡸 ож-е оказывает вл-е на ход д., ход д.—на его результат, повторяющиеся успехи и неудачи формируют ож. {Такое отн-е ож. и привл. отличает МА от мотива достижения, [там все наоборот].} Если же вступающий в A S знает (наслышан и пр.) об О, то тут ож. и привл. м. б. независимы. С опытом, привлек-ть уд. или неуд. А становится =const, что и задает инд. профиль (НА/СО). [привлекательность результата не нужна (либо const, либо var = ожиданию)].

Перекрестная классификация мотивов А (Бирн и др.) :

1й тип (НА выше СО), 2й тип (НА ниже СО), 3й тип (оба ожидания высоки [конфликт]), 4й (оба ожидания низки [слабый МА]).

Предполагались две отличных друг от друга тенденций— стремления к контакту и его избегания.

Поведенческие корреляты данных ТАТ (эксперименты).

Лансинг и Хейнс: люди с высоким МА проявляют большую активность в разговорах по телефону и писании писем и пр. Аткинсон и Уолкер (вл-е актуализованной МА на чувствительность восприятия): ↑- и ↓мотивированные (в нейтр. усл.) испытуемые. Через месяц у половины тех и других социометрически актуализовалась МА. Предъявляли 4 слепых картинки (1 человеческое лицо и 3 предмета обихода). ⇒ ↑мотивированные с актуализировавшимся МА сильнее западали на лицо, чем ↓мотивир.

Конфликт МА и достижения: Френч: Надо выбрать партнера: малоприятного умельца (1) или "криворукого" друга (2). ↑МА, ↓МД ⇒ (1) и наоборот. Уолкер и Хейнс: Испытуемых (n \* 2 друга) разъединяли (2 команды по n человек). Одна группа шифрует (члены соревнуются в скорости), другая дешифрует (--||--). Испытуемый узнавал, что его шифровки дешифрует его друг, но этот друг не успевает справиться с работой, и просит работать медленнее. Если МА=МД ⇒ ½ проявляла конформность (склонялась к А), остальные – к дост-ю. (МА>МД)∨(МА<МД)⊃поведение соответственно доминирующему мотиву.

Ситуации достижения часто содержат стимулы, актуализующие МА (смена соперничества на сотрудничество, возн-е неформальных отн-й между даюшим и выполняющим задания и пр.)[не обязательно, чтобы МД и МА вступали в конфликт].

Oy - ориентированные на успех (НУ>СН), Он –ориентированные на неудачу (НУ<СН),

Оа – ориентированные на аффилиацию (НА>СО), Оо –ориентированные на отвержение (НА<СО)

Френч: Испытуемые с доминирующим МА достигали лучших результатов, если работали в группе, а даваемая экспериментатором положительная обратная связь касалась слаженности работы, а не деловых качеств испытуемых. Мак-Кичи (Аналогичное вз-д МА с ситуационной структурой привлекательности): студенты с ↑МА получали у преподавателей с ↑МА лучшие оценки, чем студенты с ↓МА (и наоборот).

Различия в результатах часто связаны с МА, а не достижения. (экспер-р просит испытуемого о помощи или разнополые исп-й и эксп-тор). Йопт: вл-е пола эксп-ра на исп-ых-юношей (учитывались различия исп-х по МД (НУ и СН) и МА (НА и СО). Эксп-ры-женщины заранее рассчитывали на сотрудничество исп-х в опытах. ⇒ 1. В целом результаты ↑ у экс-ра-мужчины. 2. исп-е, боящиеся отвержения (НА<СО), при всех условиях лучше справляются с заданием, чем надеющиеся на А (НА>СО), причем разница результатов максимальна в случае избегающих неудач (НУ<СН) испытуемых, работающих с женщиной-эксп-ром. [Возможное объяснение: боящиеся неудачи и отвержения, работая с ж-э, кот. просит о сотрудничестве, освобождаются от страхов и прилагают все силы к заданию]. (Испытуемые с той же мот. структурой (СН+СО) показали более ↑ УП, чем остальные).

Соррентино и Шеппард Три команды пловцов д. были проплыть 200 м вольным стилем при условиях: индивидуального и группового (однополые, по 2 от команды, у ∀ равные шансы) соревнования. Выигрыш (спортсмена и его группы) зависел всецело от приложенных усилий ⇒ исп-е при инд. соревновании д. были бы особенно остро переживать привлекательность достижения, а при групповом — привл-сть А. Возм-ть приблизить победу группы сообщала доп. мот-ю спортсменам с доминированием НА, что привело к лучшему результату в группе, чем с инд-но. (Доминирование СО ⇒ наоборот). Max ↑ результатов в групповом соревновании - у сочетавших сильнst стремление к успеху и НА; мах ↓ - спортсмены с ↑ мотивацией успеха, но при ↑СО. Разрыв между результатами оказался мах, когда выделили исп-х, ориентированных на успех, и рассматривали их результаты отдельно.

Мехрабян и Ксензкий.

Теория: ∃ 2 тенд-и аффилиативной диспозиции — ориентированной на А (R1) и ориентированной на отвержение (R2). (обобщенные ожидания "+" (R1) и "-" (R2) результатов аффилиативного поведения). Авторы предположили, что R1 всегда >R2. Стремящийся к А не знаком с О - следующее уравнение: МА=R1—e1R2, где е1—коэффициент, который принимает значение, равное доле единицы, и вводится для обозначения того, что R1>R2. Если партнер знаком, то в ф-лу мот-и входят специфическая "+" (r1) и "-" (г2) привлекательность: МА = r1- e1r2, где 1>е2>0.

Для промежуточных степеней знакомства: МА =(1—F)(r2—e1R2)+F(r1—e2r2), где F - степень знакомства. [с ростом степени знакомства роль обобщенных ожиданий ↓, а специфической привлекательности ↑].

Практика: лица, у которых МА доминирует, воспринимают других более позитивно и более похожими на себя. Они пользуются у окружающих ответной симпатией и популярностью. В соц. ситуациях они чаще используют позитивные межличностные признаки ⇒ незнакомые начинают с ними позитивно общаться. Так возникает цикл "+" общений, рождающий при вз-д. с незнакомым ощ-е доверия и комфорта.

Более чувствительные (ориентированные на отвержение) люди несколько обманули ожидания. Ех, их пов. оказ. не менее аффилиативным, а в их отчетах негативные межличностные отн-я упоминались не чаще, чем других. Но при общении с незнакомыми они чувств. себя неуверенно, были напряжены, тревожны и обеспокоены, вызывая то же у партнеров. (цикл "-" общений).

⇒ лица, ориентированные на отвержение, не есть простая противоположность ориентированным на А. Для обеих групп поиск А и ее достижение являются первостепенной целью. Они различаются только по ожиданию успеха, по умению осуществить направленное на А поведение, а также по реальному успеху у партнера. [исследование практически не подтвердило ковариации ожидания и привлекательности\*]. Несмотря на накопленный опыт, А, по-видимому, обладает такой ценностью, требующей своей реализации, что СО приходится победить.

\*Однако она все же может ∃. Опыт: индикатор релевантной специфической привлекательности А – степень симпатии к партнеру. Перед встречей с незнакомым исп-е знакомились с информацией о нем. П-р обладал по сравнению с исп-м ↑/↓ статусом. Исп-е с ↑СО испытывали к п-ру с ↓ статусом ↑ симпатию (и наоборот). ⇒ у людей с ↑СО привлекательность ↑ при ↓ УП, а у людей с ↓СО - при ↑УП.

+ обнаружена корреляция склонности вступать в контакт с незнакомыми с обеими тенденциями МА.

Как объяснить реальное аффилиативное поведение? Мехрабян ставил испытуемых в ситуацию 2-минутного ожидания вместе с незнакомым ожидающим человеком, а сам наблюдал. Показатель поведения определялся суммированием следующих ~: кол-во выск-й (за 1 мин), длительность контакта глаз, кол-во кивков (за 1 мин), дружелюбное выражение лица, кол-во вербальных согласий (за 1 мин), "+" содержание высказываний, кол-во жестов (за 1 мин), позитивная окраска голоса. Полученный суммарный показатель выступает в качестве отражающей аффилиативное поведение зависимой переменной, значения которой должны получить объяснение, исходя из выраженности (R1) и (R2) и значений двух ситуационных переменных, создаваемых характеристиками партнера (различие статусов [о статусе п-ра исп-й узнавал до встречи] и поведение п-ра [создавшееся у испытуемого впечатление дружелюбия партнера им шкалировалось как мера "+" аффилиативной валентности партнера (г1)] . Аффилиативное поведение = 0,18r1 + 0,19R1 + 0,13.R1r1 + 0,16R2Sr1 + O.14R1R2Sr1. [объясняет не более чем 12,3% вариативности аффилиативного поведения; малопонятны вз-д ~, особенно ↑ порядка. Поздние исследования показали: вз-д. R1r1 связано с увеличением такого поведения только у S с ↑МА (R1), реагирующих так на дружелюбие О (r1). Вз-д. 3 порядка R2Sr1 - недружелюбное пов-е О ↓ афф. пов-е у S с ↑СО только при ↑ статусе незнакомца, (↓СО ⇒ ↓ статус) Объяснение: для S с ↓СО отчужденное пов-е О в сочетании с его ↓ статусом сообщает ему ↓ привлекательность, в то время как для S с ↑СО отчужденное пов-е О при его ↑ статусе ведет к росту угрозы отвержения.

Сложность специфических для МА взаимосвязей на примере исследования переживаемого сходства с партнером. Эксперимент построен аналогично предыдущему, за исключением того, что партнером по А был также испытуемый, а наряду с нейтральной ситуацией использовалась еще и стрессовая. "Через 2 минуты я принесу тестовые бланки, запишите в них схожесть Вас и партнера".

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Ситуация | МА | Мотив отвержения | |
| Высокий | низкий |
| Стрессовая | Высокий  Низкий | 0,07  0,01 | 0,41  -0,14 |
| Нейтральная | Высокий  Низкий | 0,07  -0,31 | -0,14  -0,04 |

Таблица 3

Средние значения воспринимаемого сходства с партнером по А в зависимости

от констелляций мотивов испытуемых и характера ситуации [A. Mehrabian, S. Ksionzky, 1974, р. 113j.

В целом стресс ведет к переживанию большего сходства. Боящиеся отвержения склонными к восприятию незнакомца непохожим на них, так что ситуация социального контакта изначально представляется им менее перспективной.

Реципрокность аффилиативного поведения постоянно изменяет (на микроуровне) текущие мотивацию и поведение.

Summary: Мотивация А складывается из мотива А (стремления к контакту, R1, НА) и мотива отвержения (его избегания, R2, СО).