

**Министерство образования Российской Федерации
РОСТОВСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ
ФАКУЛЬТЕТ ПСИХОЛОГИИ**

Шкуратова И.П.

**Диагностика межличностных отношений
с помощью техники репертуарных решеток**

**Пособие по спецкурсу
“Диагностика индивидуальных особенностей общения”
для студентов дневного отделения факультета психологии**

**Ростов-на-Дону
2000**

Рекомендовано к печати кафедрой психологии личности.

Протокол заседания кафедры № от 27 января 2000 г.

Ответственный редактор – кандидат психологических наук,
доцент Джанерьян С.Т.

Введение

Данное пособие рассчитано на студентов дневного отделения факультета психологии, слушающих спецкурс “Диагностика индивидуальных особенностей общения”, и является продолжением двух выходявших в 1998 году методических пособий: “Руководство по применению репертуарного теста Д.Келли для диагностики межличностных отношений” и “Мотивация межличностного общения и метод ее диагностики”. Если в них излагались общие принципы обработки эмпирических данных и направления их интерпретации, то данное пособие содержит четыре примера, применения техники репертуарных решеток для анализа межличностных отношений испытуемых.

Первый пример демонстрирует возможности репертуарного теста Дж.Келли для диагностики характера межличностных отношений испытуемого с людьми из его реального окружения в трех сферах (семейной, деловой и дружеской) через анализ даваемых им оценок.

Второй пример показывает возможности теста ММО для диагностики отношений испытуемого с окружающими через анализ мотивации его общения с ними.

Третий пример является иллюстрацией диагностики характера супружеских отношений через анализ матриц репертуарного теста Дж.Келли, заполняемых обоими супругами по традиционной схеме.

Четвертый пример демонстрирует возможности теста ММО для диагностики внутрисемейных отношений через анализ мотивации общения каждого ее члена.

Данные примеры не исчерпывают диагностических возможностей рассматриваемых здесь двух вариантов техники репертуарных решеток, которые могут быть так же эффективно применены для исследования межличностных отношений в дружеской и деловой сферах.

1. Пример обработки и интерпретации репертуарного теста Дж.Келли

Краткие сведения об испытуемом: студентка-психолог, 22 года, не замужем. Условное имя -Лена.

1.1. Индивидуальные особенности социальной перцепции.

ВП, ВИ

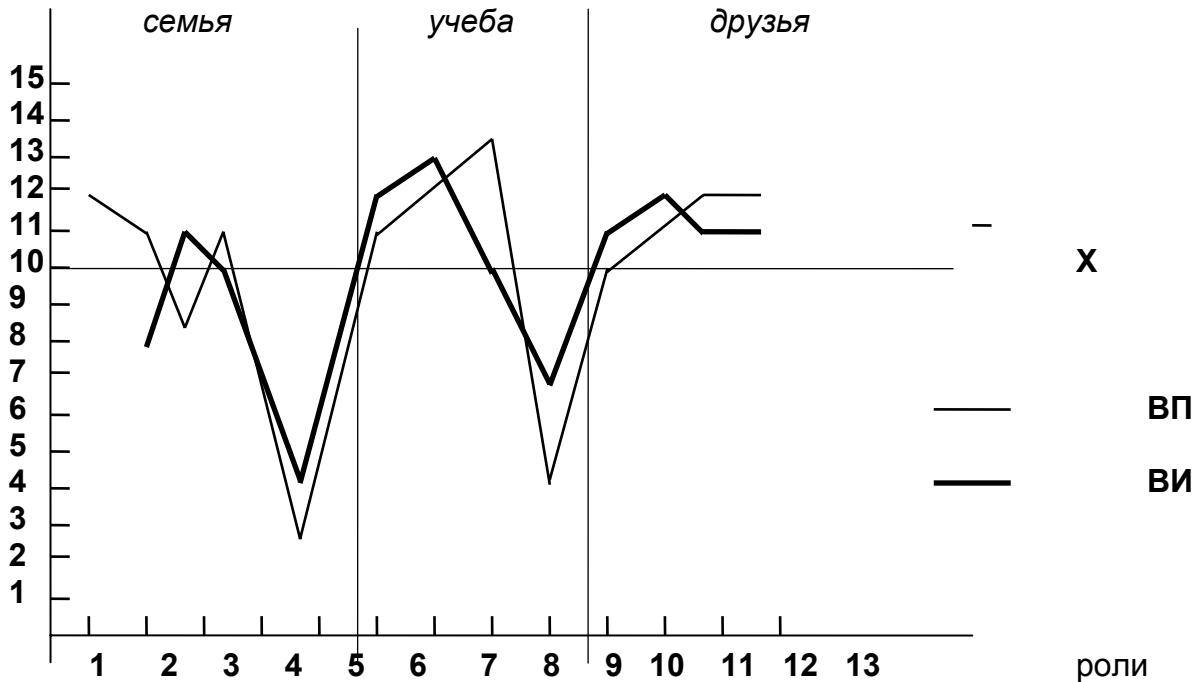


Рис. 1. Величины идентификации себя с окружающими людьми и позитивности их оценок и самооценки.

Положение графиков величин идентификации и позитивности оценок показывает, что большинство оценок окружающих и самой испытуемой находится в зоне средних и высоких оценок за исключением двух людей. Наиболее позитивно Леной в целом оценивается дружеская сфера, т.к. в ней все оценки располагаются выше среднего. В семейной сфере ниже всех оценивается дед (83-х лет), с которым у испытуемой, очевидно, нет эмоционального контакта. При заполнении бланка он отмечен знаком минус, что означает трудности в общении с данным лицом. В учебной сфере один из преподавателей также оценен достаточно низко, и он также отмечен знаком минус. Характерно, что в учебной сфере Лена выбрала для оценки только преподавателей, хотя по инструкции требовалось назвать только одного человека, находящегося в начальственной позиции по отношению к испытуемому. Обычно студенты выбирают на остальные роли членов своей группы. Ее выбор можно проинтерпретировать как сви-

детельство большой значимости для нее именно этих людей и стремление разобраться в отношениях с ними. Тренер оценен ею выше всех (13 б.), значительно выше мамы (11 б.) и папы(8 б.). Средние величины позитивности и идентификации совпадают и равны 10 баллам. Это выше теоретической средней (7,5 б.), что говорит о позитивном отношении к окружающим людям во всех сферах и видении сходства себя с ними.

Размах величины идентификации, определяющийся по разнице между максимальным и минимальным значениями равен 9 (13-4), что говорит о средней величине разброса оценок. Иногда разница достигает 14 баллов. Размах позитивности оценок тоже средний 10 баллов. Рассмотрим величины позитивности и идентификации с отдельными группами лиц. Средняя величина идентификации с авторитетными фигурами, а их здесь шесть (родители и преподаватели), равна 10 баллам, позитивность их оценки также равна 10 баллам. Это говорит о том, что для Лены проблема отцов и детей не существует, она достаточно высоко оценивает лиц, которые осуществляют ее воспитание, некоторые из них оцениваются ею максимально высоко. Можно даже предположить, что она тяготеет к обществу взрослых людей.

В ролевом списке Лены было 6 представительниц женского пола, включая ее, и 7 мужчин. Это дало возможность сопоставить ее отношение к разным полам. Оно оказалось равным по обоим показателям 10 баллам. Это говорит о том, что у испытуемой нет предпочтений в оценке мужчин или женщин, и она в равной степени может видеть сходство с ними.

Величина идентификации с лицами, которые вызывают симпатию у Лены, составляет 10,9 балла, а с антипатичными людьми всего 5,5 балла. В результате показатель амбивалентности по идентификации оказался равным 1,9. Это говорит о влиянии отношения испытуемой на характер суждений о человеке, об определенной их предвзятости. Амбивалентность по позитивности равна 3,2 (11,2: 3,5). Это также говорит о большой степени субъективизма и излишней пристрастности в оценках окружающих.

Особого анализа заслуживают оценки, данные Леной своим родителям. Они важны при рассмотрении данных любого человека, так как взаимоотношения с родителями являются моделью отношений с другими людьми. Лена довольно критично оценивает своих родителей. Причем величина идентификации расходится с величиной позитивности их оценок: идентификация с матерью составляет 8 баллов, а с отцом 11 баллов, позитивность оценки матери, напро-

тив, выше и равна 11 баллам, а позитивность отца - 8 баллов. В качестве негативных матери приписываются такие качества как “не занимается научной работой; не интересуется психологией; не занимается спортом; активность, легкость в переключении”. Все они носят безобидный характер. Отцу приписывается 7 отрицательных качеств: “вспыльчивость, отсутствие ручных навыков, не занимается спортом, стремление к общественному признанию, неяркая внешняя привлекательность, логический анализ в противовес эмоциональности и доверчивость”. Из всех перечисленных качеств только три являются личностными характеристиками, и они тоже не выглядят пороками. Лена приписала и себе и отцу такой недостаток как “стремление к общественному признанию”. С этим подавляющее большинство людей не согласится. Вообще особенностью вырабатываемых Леной конструктов является их мягкость и уход от крайних оценок. Некоторые конструкты (например, занимаются научной работой - не занимаются) вообще являются безоценочными. Это приводит к тому, что даже при наличии не очень высоких баллов, характеристика человека не выглядит явно негативной. В заключение можно сказать, что Лена не видит у родителей существенных недостатков, оценивает высоко, но не идеализирует их.

Самооценка Лены достаточно высока и составляет 12 баллов. Составим ее автопортрет на основании приписанных ею себе качеств. В качестве положительных она у себя отметила следующие черты:

- способность адекватно реагировать на отношение к себе
- менее вспыльчивая
- ручные навыки
- занимается научной работой
- интересуется психологией
- активно занимается спортом
- обаяние, уважение к этому человеку значительной части окружающих
- простота в обращении
- инертность, малоподвижность
- умение понять, почувствовать состояние другого человека
- общительность
- проницательность, умение разбираться в людях.

В качестве отрицательных черт она у себя отметила следующие:

- стремление к общественному признанию

- менее яркая внешняя привлекательность, несексапильность
- логический анализ (в противоположность эмоциональности).

Как видно из перечисленных характеристик, Лена имеет высокую самооценку. У нее фактически нет в списке явных социально неодобряемых качеств. В то же время оценка является адекватной. Я знаю ее на протяжении четырех лет ее обучения на нашем факультете. Она производит впечатление очень обаятельной девушки. Она учится на отлично, причем без видимого напряжения, к ней с симпатией относятся члены ее учебной группы. Она несколько флегматична, но как видно из ее суждений, не считает инертность недостатком. Ее самописание является последовательным и непротиворечивым, т.к. характеристики не взаимоисключают друг друга. Это говорит о принятии себя и отсутствии явного внутриличностного конфликта. Наличие негативных характеристик свидетельствует о видении Леной направлений своего личностного роста.

1.2. Семантический анализ конструкторов

Анализ конструкторов по их семантическим категориям показал наличие семи категорий из 16 возможных. Количество конструкторов в каждой из них распределилось следующим образом:

1. Отношение к другим людям - 6 конструкторов (7,8,10,12,13,15).
2. Отношение к себе - 1 конструктор (3).
3. Отношение к профессиональным видам деятельности - 1 (5).
4. Свойства темперамента - 2 (1, 11).
5. Интеллект и способности - 3 (2,4,14).
6. Увлечения и интересы -1 (6).
7. Сексуальная сфера - 1 (9).

Наличие конструкторов той или другой категории свидетельствует о важности для испытуемой этих характеристик при оценке себя и других людей. Исходя из этого, можно констатировать, что для Лены наиболее важны характеристики, отражающие поведение человека по отношению к другим людям, интеллект и способности. Совершенно не представленными оказались такие категории как отношение к материальным предметам, мировоззренческие отношения, отношения к явлениям идеологии и культуры, здоровье, вредные привычки. Нет эгоцентрических и поведенческих конструкторов, что говорит о ее личностной и интеллектуальной зрелости . Система личностных конструкторов достаточно разнообразна и в тоже время целенаправлена. Однако, чтобы узнать удельный вес каждого конструктора, необходимо провести анализ связей между конструкторами.

Таблица 1

Связи между конструктами

[illegible]

В таблице 1 выделены значимые связи между конструктами. Их 33, следовательно индекс связности равен 33 баллам. Индекс Бири высчитывается по формуле : $ИБ=2a+b$, где a равно числу полных совпадений между конструктами (13 и 0), b равно количеству почти полных совпадений (12 и 1). Он у Лены равен 10. Это свидетельствует о среднем уровне когнитивной сложности. Обращает на себя внимание полное слияние трех конструктов в один (3,7 и 12):

- способность адекватно реагировать на отношение к себе - замкнутость на свое понимание себя
- обаяние, уважение к этому человеку значительной части людей - отстраненность, неумение возбуждать симпатию к себе
- умение понять, почувствовать состояние другого человека - грубость, резкость.

Это означает, что эти три характеристики не существуют в сознании данной девушки самостоятельно. Если она замечает в каком-то человеке одну из этих черт, то она тут же приписывает ему и оставшиеся две. Для человека с высокой когнитивной сложностью это исключено, так как он четко проводит различия между личностными чертами.

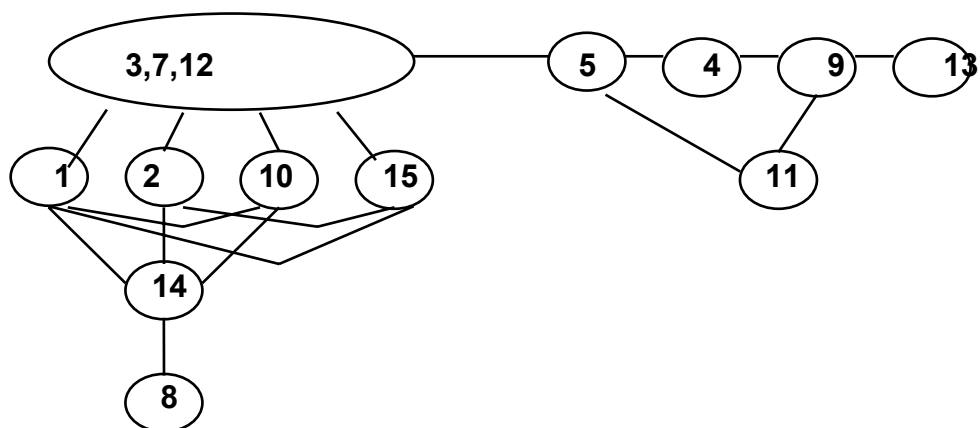


Рис.2. Схема связей между конструктами.

Рассмотрим связи между другими конструктами, которые изображены на рисунке 2. Из нее следует, что центральными является триада слившихся конструктов, а также конструкты 1, 2 и 10. Все они дали по пять связей. Все они, за исключением второго, относятся к характеристикам межличностного взаимодействия. Из чего следует, что они являются для Лены определяющими при оценке себя и окружающих. К ним тесно примыкают 14, 15 и 8 конструкты, которые также связаны с позицией человека по отношению к окружающим.

Интересной является цепочка связей 5,4,9,13 и 11 конструкторов. Из нее следует, что интерес к психологии (5) связан с занятиями научной работой (4), которые в свою очередь связаны с менее яркой внешней привлекательностью (9), замкнутостью (13) и инертностью (11). С точки зрения Лены, научная работа противостоит сексапильности, общительности и активности. Возможно, это проявление защитных механизмов девушки, которая считает себя не достаточно привлекательной (кстати, совершенно безосновательно). Конструкт “занимается спортом - не занимается” не дал ни одной значимой связи с другими конструктами. Следовательно, эта характеристика не влияет существенно на оценку окружающих и может сочетаться с любыми другими чертами.

Рассмотрим теперь связи между ролями, которые представлены в таблице 2.

Таблица 2

Связи между ролями

№	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13
1		8	11	10	4	12	13	10	7	11	12	11	11
2			6	13	5	9	10	11	2	8	11	10	10
3				8	5	10	11	8	9	8	10	9	9
4					5	10	12	11	4	8	9	12	12
5						3	4	5	10	8	5	2	2
6							14	9	8	8	11	14	14
7								10	7	8	12	13	13
8									4	10	9	10	10
9										5	6	7	7
10											10	7	7
11												10	10
12													15

Как видно из таблицы 2, полное совпадение в оценке людей наблюдается между 12 и 13 ролями, которые соответствуют двум друзьям Лены мужского пола. Следовательно, индекс Бири равен 2 баллам. Индекс связности равен 18. Изобразим эти связи графически.

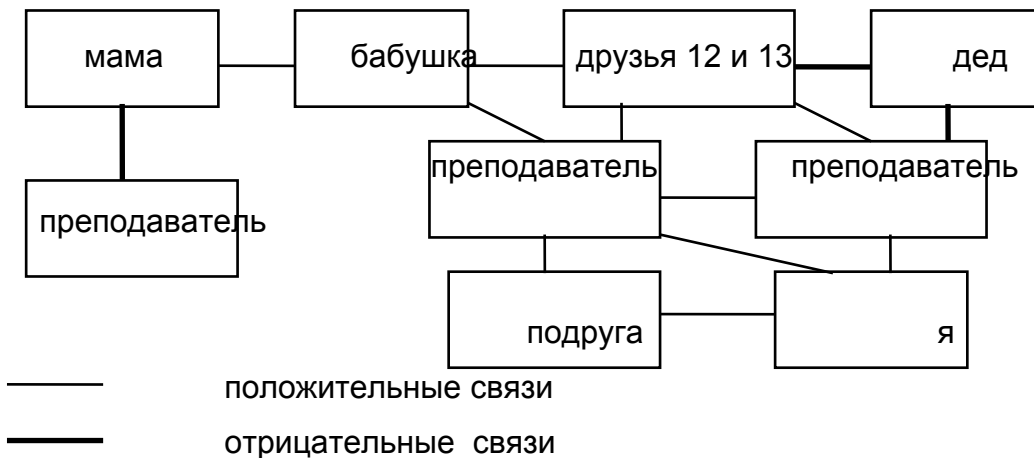


Рис. 3. Схема связей между ролями.

Графическое изображение степени сходства в оценке разных людей показывает, что Лена больше всего видит сходство между двумя друзьями, которые у нее получились абсолютно идентичными. Такое неразличение двух разных людей свидетельствует о недостаточном знакомстве с ними, потому что при более близком и длительном знакомстве друг или приятель приобретает в наших глазах совершенно неповторимый образ. Возможно пока отношение к ним таково, что они выглядят для Лены взаимозаменяемыми фигурами. Напротив, отец, тренер, которого Лена оценила выше всех, и одна из подруг видятся Лене совершенно ни на кого не похожими. Себя Лена видит похожей на достаточно авторитетных и симпатичных ей людей: двух преподавателей (7 и 6 роли и подругу (11). Все они также похожи между собой и на двух друзей (12 и 13). Эта группа противопоставлена образу дедушки, который является им почти антиподом, поскольку почти не имеет черт, ценимых Леной. Мама находится на периферии схемы связей. Она похожа на бабушку и противопоставлена образу неприятной преподавательницы. Можно сделать вывод, что референтной группой для Лены является не семья, а любимые преподаватели и друзья. Положение испытуемой на этой схеме показывает, что она не противопоставляет себя своему окружению, рассматривает в нем некоторых людей как своих единомышленников.

Заключение

На основании проведенного анализа о личности Лены можно сказать следующее. Она находится в достаточно гармоничных отношениях с людьми из своего ближайшего окружения. К родителям она относится с достаточной теп-

лотой и в то же время критично. Она не склонна к идеализации своих знакомых, никто не получил максимально высоких и максимально низких оценок (за исключением совсем уже старенького дедушки). Себя она тоже не считает идеальной, но имеет достаточно высокую и адекватную самооценку.

Наиболее важными при оценке людей ей представляются качества, характеризующие отношение к другим людям, и интеллект. Идеальным сочетанием для нее являются люди душевные и интеллектуальные. Она не боится быть старомодной, не одобряя в людях стремление к социальному признанию. Нонконформизм проявляется также и в том, что она не считает активность, и, как она выражается, “легкость переключения” похвальной. Как большинство девушек, она недовольна своей внешностью и рассматривает свои интеллектуальные успехи в качестве компенсации недостаточной сексапильности.

В качестве референтной группы ею рассматриваются любимые преподаватели и друзья, а не родители. Отца она оценивает более высоко, но идентифицирует себя больше с матерью. У нее одинаковое отношение к мужчинам и женщинам. Она имеет средний уровень когнитивной сложности. Вследствие этого некоторые характеристики у нее сливаются в один конструкт, а некоторые люди абсолютно похожими друг на друга. Она пристрастна в оценке приятных и несимпатичных ей людей, но в то же время она стремится к выработке безоценочных суждений относительно окружающих, не склонна к категоричным заявлениям. Тестирование не выявило явной внутриличностной или межличностной проблемы.

2.Пример обработки и интерпретации данных, полученных с помощью теста ММО

Краткие сведения об испытуемом: студентка-психолог, 20 лет, не замужем. Условное имя – Таня.

Испытуемая заполнила бланк теста для диагностики мотивации межличностного общения, в котором оценила степень выраженности 15 мотивов в общении с 12 людьми, составляющими ее ближайшее окружение в семейной, дружеской и деловой сферах.

Обработка полученных данных ведется в четырех направлениях:

- а) определение величины мотивации общения с разными людьми;
- б) содержательный анализ мотивов общения;
- в) выявление связей между мотивами общения и определение степени дифференцированности мотивации общения испытуемого;
- г) диагностика избирательности мотивации общения испытуемого.

2.1.Диагностика величины мотивации общения.

Суммируя значения мотивации общения по столбцам, мы получили информацию о стремлении нашей испытуемой к общению с 12 людьми из ее окружения, которая представлена на графике (см. рис. 4).

График показывает, что мотивация общения выражена у Тани довольно значительно, что характерно для девушек. Самые низкие значения приходятся на общение с бабушкой (8 баллов) и одной из однокурсниц (9 баллов), которые помечены Таней знаком минус, что означает некоторую натянутость в ее отношениях с данными людьми. Самое высокое значение (27 баллов) приходится на ее лучшего друга, отношения с которым очень романтические. На втором месте стоит тоже друг мужского пола, мотивация общения с которым также носит интенсивный характер (20 баллов). Остальные партнеры по общению занимают промежуточное положение.

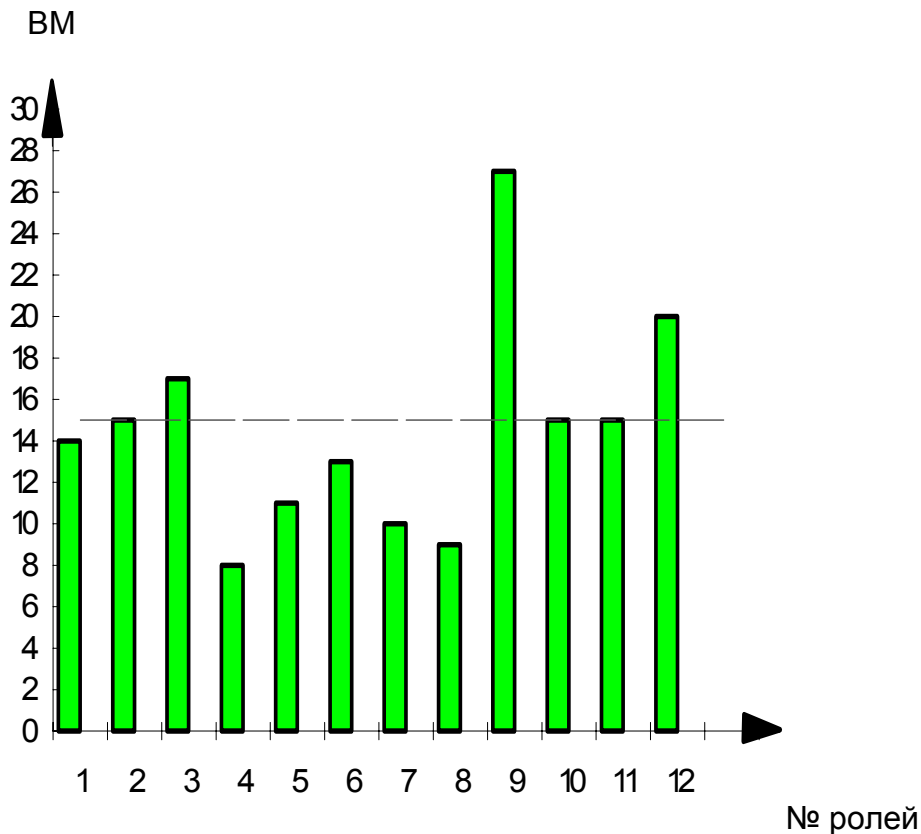


Рис. 4. Величины мотивации общения с людьми из ближайшего окружения испытуемой Т.

Сравнение мотивации общения по сферам показывает, что наибольшее стремление к общению наблюдается по отношению к друзьям (средний балл – 19,2), на втором месте стоит семья (13,5 баллов) и на третьем – общение в учебной сфере, которая представлена научным руководителем женского пола и тремя сокурсницами, (10,5 баллов). Итоговая средняя составляет 14,4 балла, что свидетельствует о стремлении Тани к общению во всех анализируемых сферах. График показывает отсутствие больших различий в мотивации общения с разными людьми. За исключением лучшего друга, мотивация общения с которым в два раза превышает среднее значение, остальные партнеры выглядят в равной степени привлекательными собеседниками.

Поскольку в Танином списке почти равное количество представителей мужского и женского полов (7 женщин и 5 мужчин), можно провести сопоставительный анализ мотивации общения с ними. Среднее значение мотивации общения с женским полом – 13 баллов, с мужским – 19 баллов.

Все мужчины в ее списке значимые для Тани фигуры и общение с ними для нее более интересно, чем с женщинами. У Тани не наблюдается характерного для многих девушек предпочтения общения с матерью, чем с отцом. Мотивация общения с родителями у нее идентична, что означает, что они воспри-

нимаются Таней как взаимозаменяемые фигуры.

2.2.Диагностика содержания мотивации общения

Содержательный анализ мотивов общения, позволяет их разбить на следующие категории.

Эмоциональные и нравственные мотивы:

- 1. Поговорить с родным человеком (11) - мама;
- 9. Поделиться своими переживаниями дня (9) - лучший друг;
- 10.Оказать моральную поддержку посочувствовать (14) – подруга;
- Получить оценку своих действий и идей (14) –научный руководитель.

Деловые мотивы:

- 7. Поделиться своими знаниями и информацией (16) – однокурсница.

Интерес к партнеру:

- 12.Интерес к этому человеку, желание его лучше узнать (16) - друг.

Мотивы самоутверждения:

- 15.Утвердиться в глазах этого человека (15).

Мотивы обмена мнениями и выяснения отношений:

- 2. Высказать свое мнение, убеждение (14) - отец;
- 3. Обсудить знакомых и отношение к ним (10) - брат.

Конвенциональные мотивы:

- 13.Поддержать разговор из вежливости (1);
- 4. Скоротать время в общении (11) - бабушка.

Мотивы игры и развлечения:

- 6. Вместе посмеяться , поболтать (15) – однокурсница;
- 8. Скоротать время в приятном общении (12)- однокурсница;
- 11.Вместе посмеяться , пошутить (12) –друг;
- 14.Пококетничать, поддразнить (4).

Слева от мотива указан его порядковый номер в бланке теста, а справа степень его выраженности в общении и тот человек, с которым этот мотив был проассоциирован в процессе выполнения методики.

Если проанализировать эти мотивы с позиции их направленности на партнера или себя, то к эгоцентрическим можно отнести 5, 9 и 15 мотивы, а к альтероцентрическим – 7, 10 и 13. Остальные мотивы не имеют явной направленности на себя или на партнера.

Из всех категорий мотивов наиболее представлены в общении Тани мо-

тивы развлечения и эмоциональные. Надо обратить внимание на то, что эти мотивы имеют и большую степень выраженности. Исключение составляет только мотив кокетства, который отмечен только относительно трех друзей мужского пола. Мотив поддержания разговора из вежливости встречается только однажды – в общении с бабушкой, что свидетельствует об отсутствии привычки у Тани поддерживать неинтересные для нее разговоры и искренности ее поведения. Эти данные можно представить в виде графика, отражающего степень выраженности каждой категории мотивации общения (см. рис.5).

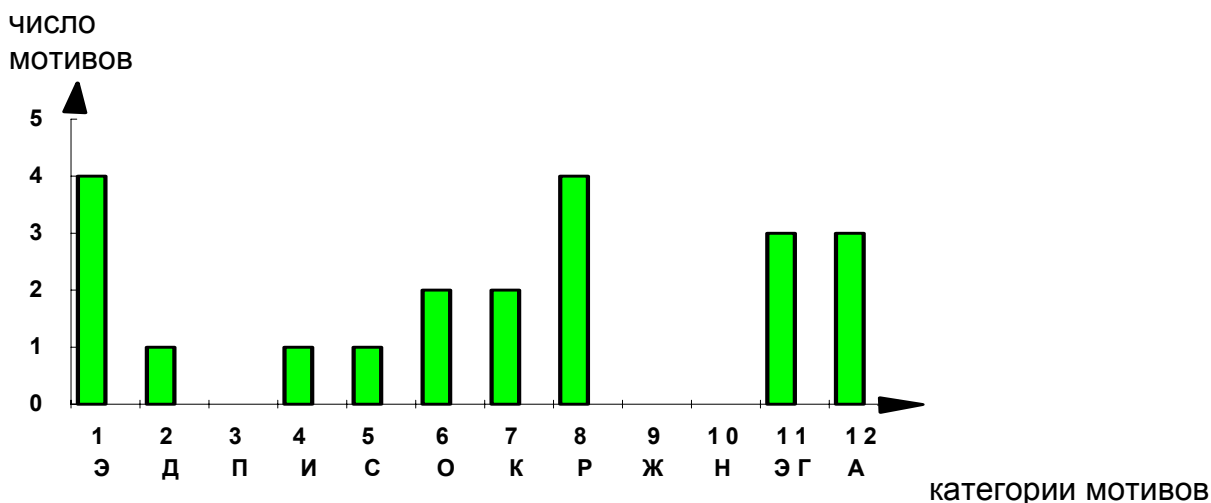


Рис. 5. Мотивационный профиль общения испытуемой Т.

Не представленными в общении Тани оказались познавательные мотивы, житейские и негативные. Таня мне известна как отличница и заподозрить ее в отсутствии познавательной мотивации трудно. Возможно, она предпочитает получать информацию из книг или прессы, как более надежных источников. Отсутствие житейских мотивов свидетельствует о том, что родители, возможно, ограждают ее от бытовых проблем, и они не играют в ее жизни большой роли. Альтероцентрические и эгоцентрические мотивы сбалансированы. Это говорит о том, что она стремится не только получать помощь и поддержку от окружающих, но и готова ее оказать своим близким. Но большинство мотивов оказались нейтральными, что можно проинтерпретировать так, что Таня занимает преимущественно паритетную позицию в общении, т.е. на равных с партнером. Надо сказать, что для молодежи характерно преобладание эгоцентрических мотивов над альтероцентрическими, особенно в общении с людьми старше себя. Это связано с тем, что в нашей культуре традиция опеки над детьми распространяется на возраст до 25 лет, особенно если они учатся. Это приводит к некоторому инфантилизму в поведении самой молодежи. У Та-

ни, наоборот, наблюдается сбалансированность стремлений получать от других разные блага и услуги и давать их. Это свидетельствует о ее личностной зрелости.

2.3. Диагностика связей между мотивами общения и степени их дифференцированности

С помощью специальной программы обработки теста были выявлены связи между всеми мотивами общения, которые представлены в таблице 3.

Таблица 3

Связи между мотивами общения

№	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15
1		8	8	8	8	8	7	8	10	10	8	8	5	7	8
2			10	8	10	10	9	10	10	10	10	10	1	5	10
3				8	8	8	7	10	10	10	10	8	3	5	8
4					8	8	8	10	8	9	10	10	3	5	10
5						12	9	10	10	8	10	10	1	5	10
6							9	10	10	8	10	10	1	5	10
7								9	7	9	9	11	2	4	11
8									10	10	12	10	1	5	10
9										10	10	6	3	7	6
10											10	10	3	5	10
11												10	2	5	10
12													1	3	12
13														8	1
14															3

В таблице 3 выделены значимые связи между мотивами. Их 50, что свидетельствует о низкой степени дифференциации мотивов испытуемой.

Несколько пар мотивов слились полностью. Психологически это означает, что при возникновении одного мотива всегда проявляется и второй.

К таким мотивами относятся следующие пары:

5 мотив – получить оценку своих действий и

6 мотив – вместе посмеяться, поболтать;

8 мотив – скоротать время в приятном общении и

11 мотив – вместе посмеяться пошутить;

12 мотив – интерес к этому человеку и

15 мотив –стремление утвердиться в глазах этого человека.

Связи двух последних пар мотивов не требуют особых объяснений в силу их очевидности. Что касается первой пары мотивов, то их слияние объясняется тем, что они направлены на всех людей из окружения кроме неприятных (бабушки и однокурсницы).

Полученные данные можно представить графически в виде следующей схемы, на которой изображены только самые значимые связи, равные 12, 11, 1 и 0 (см. рис. 6).

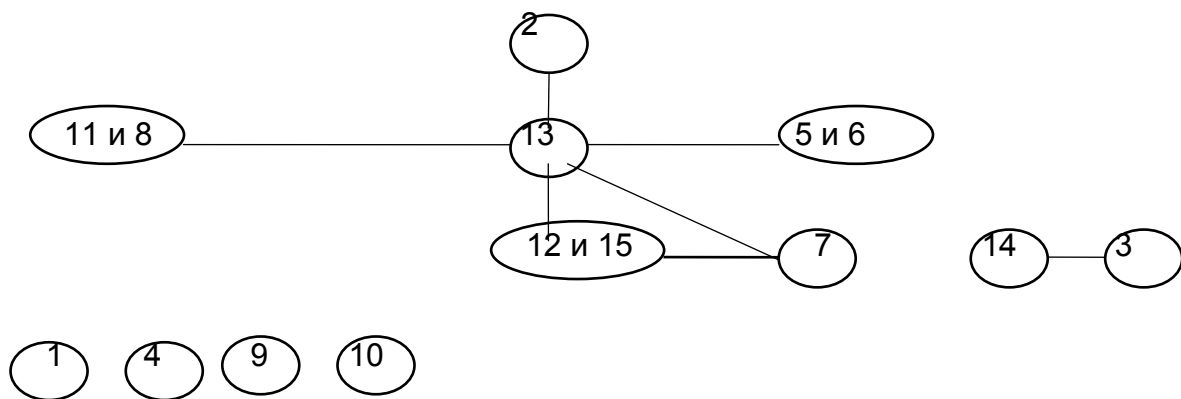


Рис.6. Схема связей между мотивами общения.

Как видно из представленной схемы центральное место в ней занимает 3 мотив (поддержать разговор из вежливости), который связан со многими мотивами отрицательной связью. Это можно проинтерпретировать так, что данный мотив противопоставляется мотивам подлинного межличностного общения : стремлению высказать свое мнение и убеждение (мотив 2), стремлению получить оценку своих действий и идей (мотив 5), желанию поделиться своими знаниями (мотив 7) и другим. Очевидно, он возникает у Тани только тогда, когда истинного интереса к общению нет. В бланке он отмечен только в общении с 82-х летней бабушкой.

Среди положительных связей следует отметить связь между 7 мотивом (поделиться своими знаниями и информацией) и парой из 12 и 15 мотивов (интерес к этому человеку и стремление утвердиться в его глазах). Все три мотива являются сквозными для общения Тани с людьми из ее ближайшего окружения, т.е. в той или иной степени характерны для общения с любым знакомым человеком. Это свидетельствует о ее стремлении к интеллектуальному общению в сочетании с потребностью к самопредъявлению в процессе общения с самой

выгодной для себя стороны.

В заключение следует отметить, что Таня недостаточно четко дифференцирует мотивы своего общения и некоторые из них сливаются в Танином представлении. В реальной жизни это может приводить к тому, что вступление в контакт с тем или другим человеком может быть перегружено разными мотивами.

2.4. Диагностика избирательности мотивации общения

Для анализа сходства мотивации общения Тани с разными людьми были высчитаны с помощью специальной программы показатели связи между отдельными ролями, которые представлены в таблице 4.

Как видно из таблицы 4, существует большая степень сходства в мотивации общения Тани с людьми из ее окружения. Мотивационные профили общения с наиболее значимыми людьми идентичны по содержанию мотивации и различаются только по степени их выраженности. Так, совершенно одинаковыми по составу мотивов оказались профили общения отца с братом и лучшего друга (9 роль) с другом (12 роль). Практически одинаковыми оказываются профили общения в семейной и дружеской сферах. Индивидуализированным оказывается профиль общения с бабушкой (4 роль), с научным руководителем (5 роль) и с однокурсницами (роли 7 и 8). Мотивация общения с ними не похожа на общение с другими людьми.

Таблица 4

Связи между ролями

№	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	
1		14	14	6	7	13	10	9	13	13	12	13	
2			15	7	8	14	11	10	14	14	13	14	
3				7	8	14	11	10	14	14	13	14	
4					8	6	9	8	6	6	7	6	
5						9	8	11	7	6	8	7	
6							12	11	13	13	12	13	
7								10	10	10	9	10	
8									9	9	10	10	
9										12	14	15	
10											12	13	
11												14	
12													

Эти данные могут быть представлены графически в виде следующей

схемы (см. рис.7).

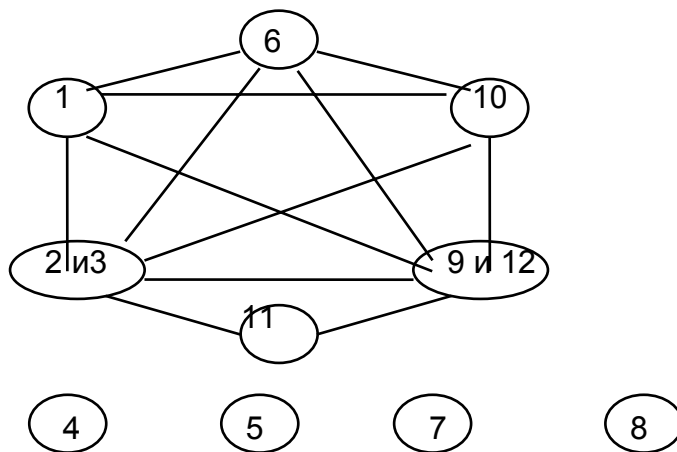


Рис. 7. Схема связей между ролями.

Если оценивать мотивацию общения Тани в терминах избирательности мотивации общения, то она у нее оказывается невысокой. Нравящиеся ей люди рассматриваются ею как взаимозаменяемые субъекты общения. На них направлен стандартный мотив общения. Поскольку Таню трудно заподозрить в недобросовестном заполнении бланка теста, это может быть проинтерпретировано как недостаточное осознание мотивов своего общения с близкими людьми и даже как манипулятивное отношение к партнерам по общению. Гораздо более индивидуализированным выступает деловое общение (с однокурсницами и научным руководителем), а также вынужденное общение с бабушкой.

Заключение

Подводя итог рассмотрению мотивации общения Тани с людьми из ее ближайшего окружения следует отметить, что тестирование не выявило у нее каких-либо явных личностных проблем, связанных с взаимоотношениями с лицами из составленного ею списка. Таня хорошо адаптирована к общению в трех основных сферах (семейной, дружеской и деловой). Она положительно настроена на общение со всеми заявленными ею людьми. Наибольшее удовольствие ей доставляет общение с друзьями, особенно мужского пола.

Мотивация общения с окружающими людьми у Тани достаточно разнообразна. Наиболее часто побудителями общения выступают эмоциональные мотивы и мотивы игры и развлечения. Отсутствуют познавательные, житейские и негативные мотивы общения. Эгоцентрические и альтероцентрические мотивы сбалансированы, что свидетельствует о личностной зрелости Тани.

Дифференцированность мотивов общения Тани ниже среднего уровня.

Выявлено три случая полной идентификации мотивов, т.е. когда мотивы всегда проявляются вместе. Центром связей мотивов стал мотив поддержания разговора из вежливости, который противопоставлен мотивам подлинно интересного для Тани общения.

Анализ связей между ролями показал, что общение Тани с наиболее близкими людьми носит стереотипный характер, а партнеры выглядят взаимозаменяемыми. В деловой сфере общение более индивидуализировано, чем в семейной и дружеской.

В случае обращения клиентки за психологической помощью имеет смысл проанализировать с ней причины низкой дифференцированности мотивации общения и низкой избирательности мотивации общения.

3. Диагностика межличностных отношений между супругами с помощью репертуарного теста Келли

Репертуарный тест Келли может применяться не только для индивидуальной диагностики, но и групповой. Особенно эффективным он оказывается для вскрытия отношений в микрогруппах, состоящих из 2-5 человек. Это может быть дружеская пара, супружеская чета или семья.

В этом случае все участники тестирования заполняют бланки Реп-теста таким образом, чтобы в их ролевых списках присутствовали в обязательном порядке они сами и все члены обследуемой группы. Помимо этого, в списках должны быть включены люди из других сфер общения. Например, если изучается семейная сфера, то в ролевом списке должны быть люди из деловой и дружеской сфер. Это необходимо для того, чтобы можно было сравнить отношение испытуемого к членам семьи с его отношением к другим людям. Если известно, что есть какие-то конкретные люди вне семьи, существенно влияющие на характер внутрисемейных отношений (например, мать одного из супругов или любовница), их надо непременно внести в ролевой список. Фигуры родителей супругов, даже если они живут отдельно или умерли к моменту тестирования, стоит включать в ролевой список, поскольку родительские образы и образ их отношений между собой влияют на оценку собственной семейной жизни их детей.

Рассмотрим на примере возможности анализа супружеских отношений с помощью репертуарного теста Келли.

Испытуемые - супруги со стажем супружеской жизни 21 год, возраст мужа 46 лет, жены – 41 год. Имеют дочь 16 лет. Условные имена Наталья и Николай.

Испытуемым было предложено оценить себя и 12 знакомых им людей из семейной, деловой и дружеской сфер с помощью выработанных ими конструктов. Среди этих 12 человек были введены дополнительно роли “бывший возлюбленный” и “реальный человек, который наиболее соответствует образу идеального возлюбленного”.

3.1. Анализ величин идентификации и позитивности оценок супругов.

Сначала проанализируем графики позитивности их оценок окружающих людей и величин идентификации с ними. Как видно из графика, представленного на рис. 8, Наталья очень вариативна в оценке позитивности окружающих ее людей. Наиболее позитивно ею оценена собственная бабушка, которой приписаны все позитивные характеристики (15 баллов), на один балл меньше получили ее подруга и “идеальный возлюбленный”. Наименее позитивно оценен муж (1 балл), одна из сотрудниц (4 балла), начальница (5 баллов) и мать (7 баллов). При заполнении бланка роли сотрудницы, мужа и матери отмечены Натальей знаком минус, что означает наличие сложностей в общении с этими людьми. По отношению к себе Наталья занимает достаточно критичную позицию, отметив у себя только 10 положительных качеств из 15 возможных.

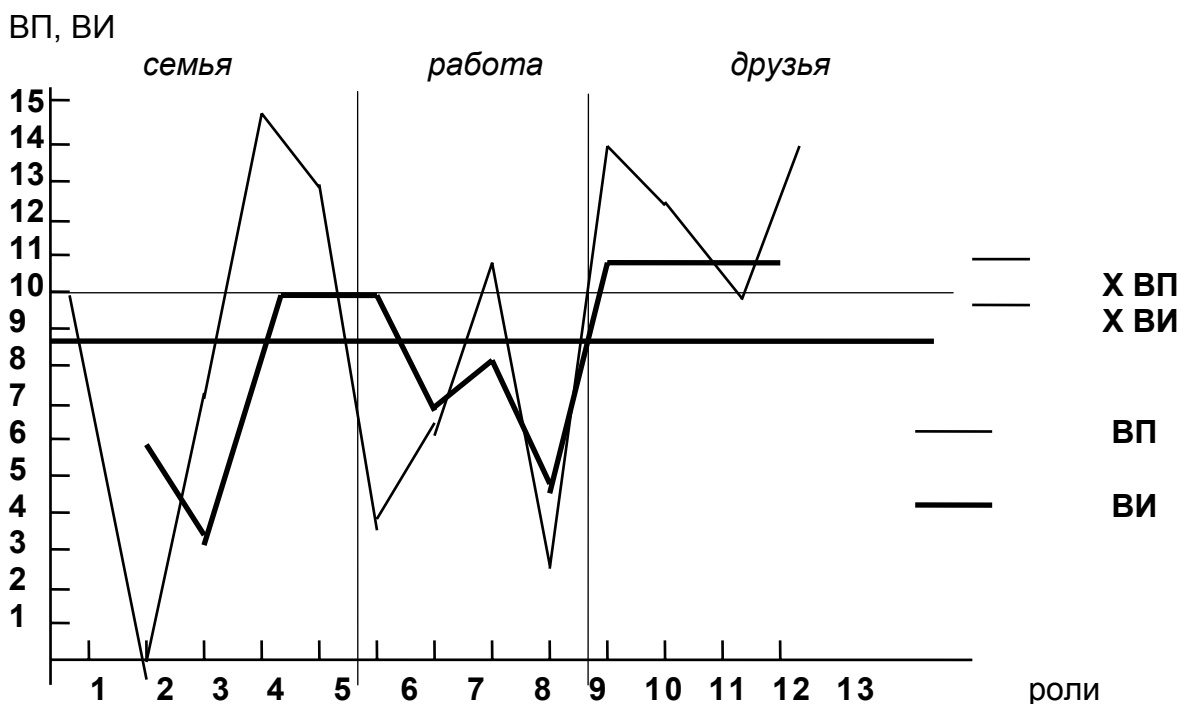


Рис. 8. Величины позитивности оценок окружающих и идентификации с ними Натальи

Ролевой список Натальи:

1- Я; 2 – муж; 3 – мама; 4 – бабушка; 5 – сестра; 6 – начальница;
7 – сотрудница О.; 8 – сотрудница Н.; 9 – сотрудница Л.;
10 – подруга Л.; 11 – подруга О.; 12 – бывший возлюбленный;
13 – идеальный возлюбленный.

Наибольшая идентификация наблюдается у Натальи с друзьями (по 11 баллов), а из семейной сферы - с бабушкой и сестрой. В деловой сфере она видит наибольшее сходство между собой и начальницей, с которой у нее сложные отношения. С мужем величина идентификации равна шести баллам, еще меньше идентификация с матерью (4 балла). Эти данные говорят о непростых отношениях в семейно-родственной сфере и на работе.

Отношение к мужу носит явно негативный характер.

Рассмотрим аналогичные данные у мужа (см. рис. 9).

Позитивность его оценок окружающих не опускается ниже 8 баллов даже относительно тех людей, которых он оценивает как неприятных (это два сотрудника и родственница–ровесница). Максимальных оценок позитивности тоже не наблюдается. Все оценки укладываются в диапазон от 8 до 13 баллов. Это говорит о ровном позитивном отношении к окружающим. Разница между сферами общения тоже незначительная. Позитивность оценки жены составляет 10 баллов, позитивность самооценки – 11 баллов. Очевидно, проявляемый женой негативизм в отношении к нему не мешает Николаю оценивать ее достаточно высоко. По отношению к себе он в меру самокритичен (позитивность самооценки – 11 баллов).

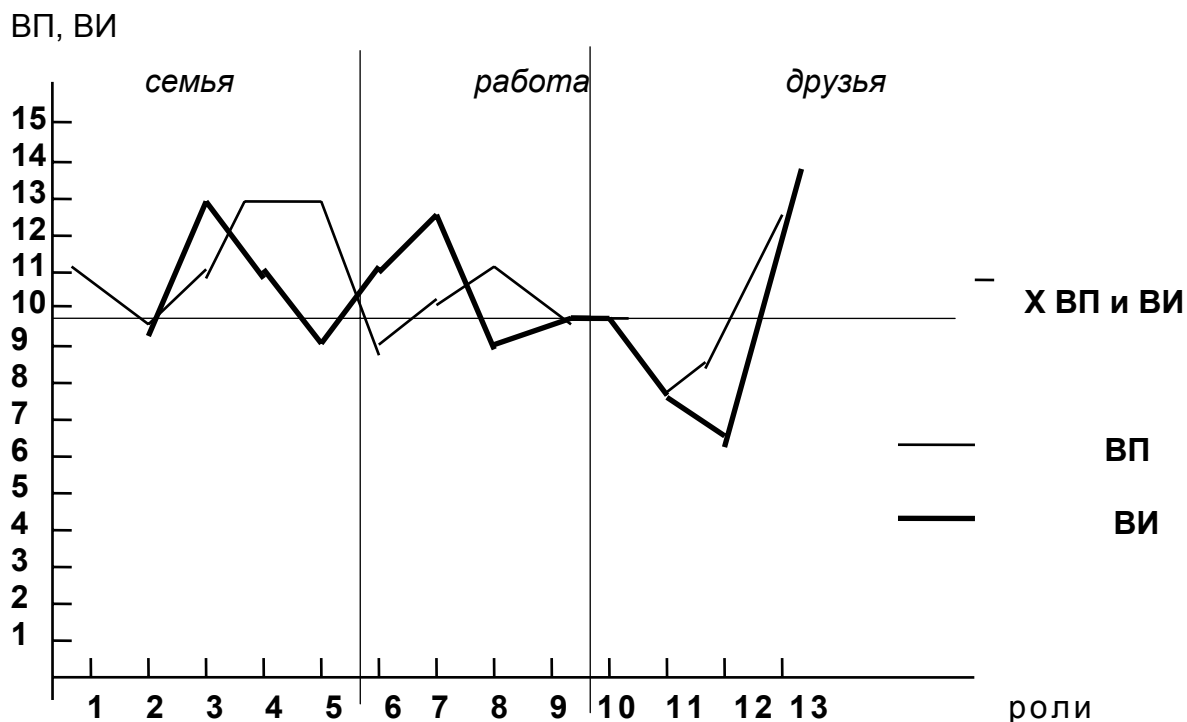


Рис. 9. Величины позитивности оценок окружающих и величин идентификации с ними Николая

Ролевой список Николая:

- 1 – Я; 2 – жена; 3 – отец; 4 – дочь; 5 – сестра жены; 6 – сотрудник М.;
 7 – сотрудник В.; 8 – сотрудник Ю.; 9 – начальник; 10 – друг С.;
 11 – друг М.; 12 – бывшая возлюбленная; 13 – идеальная возлюбленная

Величины идентификации с окружающими людьми у него также имеют малый разброс и колеблются в диапазоне от 8 до 14 баллов. Наибольшая величина идентификации наблюдается с “идеальной возлюбленной” (14 баллов), далее - с собственным отцом 68 лет (13 баллов). Идентификация Николая с женой составляет 10 баллов, что чуть выше среднего значения по всем ролям. Если рассматривать только данные Николая, трудно догадаться о наличии проблем в его отношениях с женой.

3.2.Содержательный анализ самооценок и взаимных оценок супругов.

<i>-Самооценка жены</i>	<i>Оценка ею мужа</i>
+1. Отходчивость	Сознание своей правоты, невзирая на истину
+2. Справедливость	Несправедливость
+3. Любит книги (в противоположность тем, кто любит театр)	
+4. Терпение	Взрывчатость
+5. Умение и желание делать что-то своими руками	Смотрение телевизора
- 6. Резкость(в противоположность мягкости)	
+7. Общительность	Замкнутость
+8 .Быстрая на подъем	Медлительный
+9. Искренняя	Скрытный
-10. Эгоизм (в противоположность самоотречению)	
+11. Аккуратность в одежде, причёске	Безалаберность
- 12. Спортивность (в противоположность женственности)	
+13. Скромность	Самомнение и себялюбие
- 14. Простофиля с налетом наглости (в противоположность интеллигентности)	
-15. Лживость: хорошая актерская игра по сокрытию фактов (в противоположность честности)	

Как видно из приведенных данных, жена видит сходство между собой и мужем только по негативным характеристикам. Единственное исключение составляет конструкт “любят книги - любят театр”, по которому они оба оценены как люди, предпочитающие книги. Это вообще единственная положительная черта отмеченная женой в Николае как положительная. Это свидетельствует о большой негативной предвзятости к нему с ее стороны.

Среди наиболее серьезных обвинений в его адрес можно отметить эгоизм, лживость, самомнение, резкость. Обращает на себя внимание наличие достаточно резких характеристик в содержании конструктов. Большая часть испытуемых старается формулировать негативные черты в более сглаженной форме, например, аккуратный – не очень аккуратный. В характеристиках Натальи взяты крайние значения шкал (самоотречение – эгоизм). Это свидетельст-

вует о проявлении некоторого экстремизма и нетерпимости в суждениях об окружающих людях. Возможно, первоисточником ее повышенного негативизма являются ее взаимоотношения с матерью, которую она оценила очень низко (всего в 7 баллов). Известно, что отсутствие в детстве у ребенка теплых и доверительных отношений хотя бы с одним из родителей приводит в дальнейшем к явлениям дезадаптации в общении с мужем и собственными детьми. Возможно, роль смягчающего фактора в данном случае сыграла бабушка, которую Наталья оценила выше всех.

Перейдем к рассмотрению содержания оценок, данных Николаем себе и своей жене.

<i>Самооценка мужа</i>	<i>Оценка им жены</i>
+1. Мягкость	Жестокость
+2. Трудолюбие (в противоположности лени)	
+3. Практичность	Непрактичность
+4. Доброжелательность (в противоположность недружелюбию)	
- 5. Хитрость (в противоположность наивности)	
+6. Жизнерадостность (в противоположность пессимизму)	
- 7. Расточительность (в противоположность скупости)	
+8. Доброта	Злость
+9. Трезвенники (в противоположность любителям выпить)	
+10. Интеллигентность (в противоположность разгильдяйству)	
- 11. Резкость	Мягкость
+12. Верность (в противоположность склонности к измене)	
+13. Честность (в противоположность лживости)	
+14. Надежность (в противоположность ненадежности)	
- 15. Замкнутость	Общительность

Анализ оценок, данных Николаем себе и своей жене, показывает, что из 10 общих оценок 8 являются положительными и только две отрицательными (хитрость и расточительность). В остальных пяти случаях два раза он себе приписывает негативные характеристики, а жене позитивные, три раза наоборот. Как уже отмечалось ранее, Николай достаточно высоко оценивает свою жену, приписав ей только пять негативных характеристики. Помимо двух общих с собой он отмечает еще жестокость, злость и непрактичность. Надо отметить, что содержание конструкторов у Николая носит более традиционный характер, чем у его жены, но полюса тоже очень противопоставлены друг другу.

3.3. Анализ совпадения взаимных оценок супругов.

Сравнение самооценки жены и оценки, данной ей мужем, показывает большую степень сходства. Оба считают, что Наталья общительна, трудолюбива (любит и умеет делать что-то своими руками). Удивительным является признание обоих супругов в том, что они оба хитры и лживы. Очевидно, они не видят в этом большого греха. Правда, муж одновременно приписывает себе и жене честность, а хитрость противопоставляет наивности. Жена себя оценивает как резкую, а муж ее как злую и жестокую, но при этом мягкую. Такая противоречивость его оценок в отношении жены, возможно, связана с неровностью их отношений. На этом сходство оценок заканчивается. Различия проявляются как в разном понимании одних и тех же качеств, так и в несходстве конструктов (из 15 конструктов только 4 у них являются сходными).

Для преодоления сложности сопоставления взаимных оценок супругов при несходстве конструктов можно попросить их после заполнения собственных бланков оценить себя и супруга с помощью его конструктов. При этом надо сделать так, чтобы его собственные оценки были не видны.

Различия в понимании содержания конструктов проявилось в отношении понятия интеллигентность. Жена противопоставляет ее “простофильству с налетом наглости” (трудно вообразимое сочетание). Муж противопоставляет ее разгильдяйству, очевидно, видя в ней некоторую дисциплинированность. В таком понимании он видит ее у себя и своей жены, а жена не считает себя и мужа интеллигентами.

Рассмотрим теперь соответствие между самооценкой мужа и оценкой, данной ему женой. Поскольку ее оценка сделана в одной тональности (критической), то совпадения возможны только по недостаткам. Оба считают Николая резким, хитрым, замкнутым. Но Николай при этом видит у себя много положительных качеств: жизнерадостность, верность, надежность, практичность, доброжелательность и др., но жена их не отмечает.

Проанализируем в заключение образы идеальных и реальных возлюбленных Натальи и Николая в сравнении с ними самими.

У Натальи бывший возлюбленный оценивается не очень высоко (10 баллов), а идеальный возлюбленный высоко (14 баллов), идентификация с ними у нее одинаковая (11 баллов).

У Николая бывшая возлюбленная оценена тоже не очень высоко (9 бал-

лов), а идеальная возлюбленная несколько выше (12 баллов), идентификация с ними равна соответственно 7 и 14 баллам.

Из этого следует, что опыт их предыдущей любви не был особенно удачным, и они его не романтизируют. Что касается тех людей, которые были взяты из реального окружения, как наиболее подходящие на роль идеального возлюбленного, то их позитивные качества (у жены) и сходство с собой (у мужа) явно преувеличены.

3.3 Заключение

Анализ взаимных оценок жены и мужа свидетельствует о явном неблагополучии в их отношениях. Особенно это видно на материале оценок, данных женой в отношении мужа. Оба демонстрируют низкую согласованность взаимных оценок и критериев (конструктов), по которым эти оценки даются. Существуют данные о том, что длительный и благополучный брак приводит к большей ценностно-ориентационной сплоченности. Здесь ничего подобного не наблюдается. В оценках Натальи просматривается явное недовольство своим мужем. В оценках Николая игнорирование этого недовольства. Данной паре может быть рекомендована консультация у психотерапевта.

4. Анализ супружеских отношений на основе мотивации общения супругов.

Краткие сведения о супругах:

Жена: 46 лет, служащая, условное имя - Татьяна;

Муж: 43 года, рабочий, условное имя – Михаил;

Стаж супружеской жизни – 17 лет. Имеют одного общего сына 15 лет.

У жены есть дочь от первого брака 23 лет, которая уже замужем.

Супругам было предложено заполнить бланки методики ММО, суть которой состояла в оценке степени выраженности 15 мотивов в общении с 12 людьми из своего ближайшего окружения.

Анализ полученных данных осуществлялся по следующим этапам:

1. сопоставительный анализ мотивации общения супругов в разных сферах общения;
2. определение содержания и направленности мотивации общения супругов в разных сферах общения;
3. выявление степени взаимности супружеского общения.

Рассмотрим последовательно все этапы.

4.1 Мотивация общения супругов в разных сферах общения.

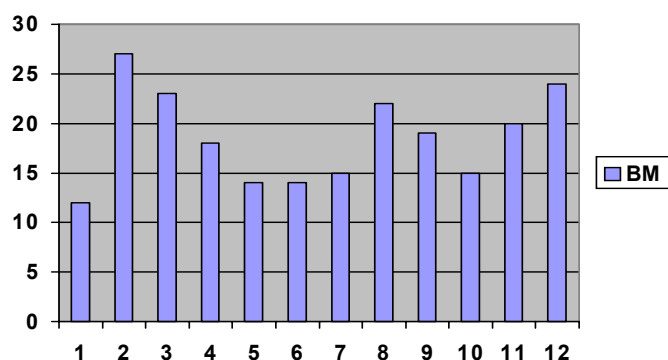
Рассмотрим вначале мотивацию общения жены.

Ее ролевой список включал следующих лиц:

1-муж; 2-дочь; 3 – сын; 4 – мать; 5-отец; 6-свекровь; 7-начальник;
8- близкий друг своего пола; 9-бывший возлюбленный; 10- человек, с которым могли бы быть близкие отношения; 11- коллега, мужчина; 12- муж дочери.

Величина мотивации Татьяны с каждым из перечисленных людей отображена на диаграмме (см.рис.10).

Рис. 10. Величина мотивации межличностного общения жены в разных сферах общения.



Роли

Средняя величина мотивации общения Татьяны равна 17 баллам. Самые максимальные значения приходятся на ее общение с дочерью (27 баллов), сыном (23 б.), зятем (24 б.) и ближайшей подругой (22 б.). Мотивация общения с мужем самая низкая – равна всего 12 баллам, также низка мотивация общения с собственными родителями и свекровью.

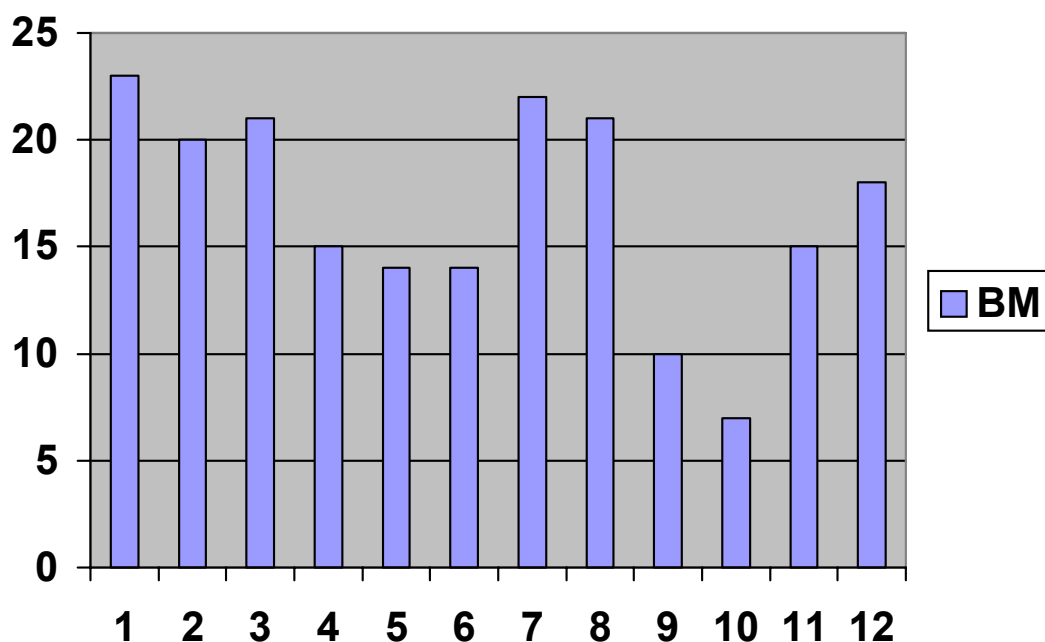
Это уже дает основания предполагать наличие конфликта в ее отношениях с мужем.

Ролевой список мужа включал следующих лиц:

1-жена; 2 – дочь; 3-сын; 4-мать; 5-теща; 6- тесть;7-начальник; 8 –близкий друг своего пола;9 - бывшая возлюбленная; 10 – человек , с которым могли бы быть близкие отношения; 11 –коллега, мужчина; 12-зять.

Степень выраженности мотивации его общения с людьми из его ближайшего окружения представлен на следующем графике (см. рис.11).

Рис. 11. Величина мотивации общения мужа в разных сферах общения



Средняя величина мотивации общения Михаила равна 16 баллам. При этом самые высокие значения приходятся на общение с женой (23 балла), начальником (22 б), сыном (21 б.), дочерью (20 б.) и близким другом (21б.). Общение с родителями жены и собственной матерью находится на среднем уровне мотивации (14-15 баллов). Как видно из этого сопоставления, его стремление к общению с женой превосходит ее мотивацию почти в два раза, что говорит о нарушении баланса в их отношениях. К детям и зятю оба относятся очень заинтересовано, а к родителям не проявляют достаточно внимания. У каждого из супругов есть друг их пола, который является желанным партнером по общению.

4.2. Содержательный анализ мотивации общения супругов.

Каждый мотив супругов был отнесен к одной из 12 категорий:

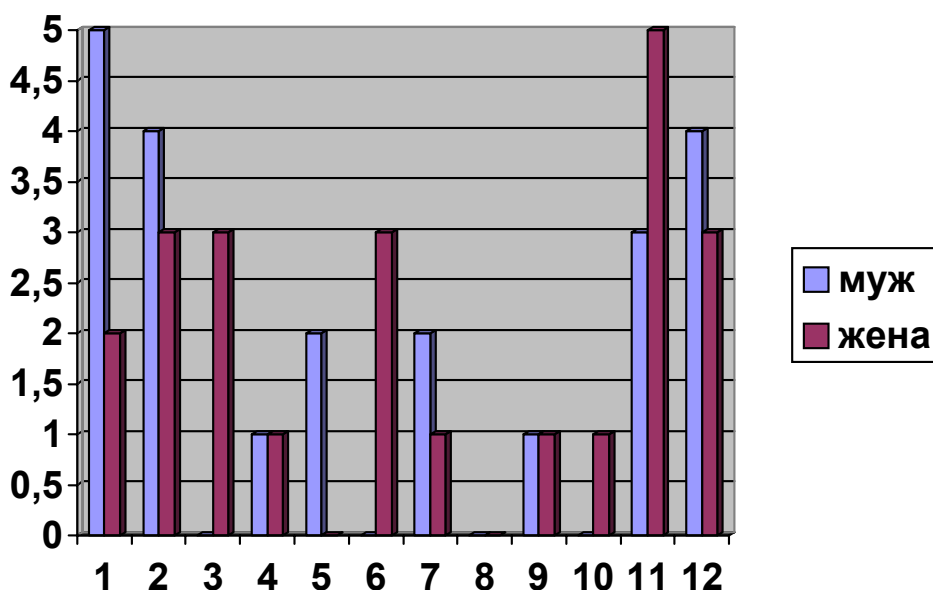
1.эмоциональные; 2-деловые; 3-познавательные; 4-интерес к партнеру; 5-мотивы самоутверждения; 6-мотивы обмена мнениями; 7-конвенциональные мотивы; 8-мотивы игры и развлечения; 9-житейские мотивы; 10-негативные мотивы; 11 – эгоцентрические; 12 – альтероцентрические мотивы.

На данной диаграмме отображено, сколько мотивов из каждой категории было выбрано супругами в качестве наиболее характерных для них в общении с ближайшим окружением (см.рис.3).

Кол-во мотивов

Категории мотивов

Рис.12.. Степень представленности разных категорий мотивов в общении супругов с людьми из их окружения.



Как видно из рисунка, наиболее представлены в общении мужа эмоциональные мотивы (5 мотивов из 15), второе место занимают деловые мотивы(4 мотива), остальные выражены по одному-два. Совсем не отмечены им познавательные, негативные, обмена мнениями и игровые мотивы.

У жены на первом месте стоят деловые, познавательные и мотивы обме-

на мнениями (все они представлены по три мотива), что говорит о преобладании деловой направленности в общении. Эмоциональные мотивы представлены двумя мотивами, остальные по одному. Совсем не представлены игровые мотивы и самоутверждения. Зато имеется негативный мотив.

Соотношение между альтероцентрическими и эгоцентрическими мотивами у каждого из супругов в общении с разными людьми сбалансировано, что свидетельствует об их стремлении в процессе общения не только получать разнообразную помощь и поддержку, но также и оказывать ее партнеру по общению. При этом по отношению к одним людям они ведут себя более альтероцентрично (например, с детьми), а по отношению к другим более эгоцентрично.

4.3. Анализ взаимности мотивации общения супругов.

Для проведения такого анализа необходимо выписать мотивы общения супругов, обращенные друг на друга (см. таблицу 1).

Мотивация общения жены с мужем	Мотивация общения мужа с женой
1. Выяснить отношения –2 2. Обсудить текущие житейские Дела-2 3. Поговорить об общих знакомых-2 4. Поделиться своими переживаниями –1 5. Досадить, вывести на чистую воду-1 6. Для поддержания родственных отношений – 1 7. Оказать деловую помощь-2 8. Поговорить на морально-этические темы – 1	1. Поделиться своими переживаниями –2 2. Решить важное дело –2 3. Поделиться опытом, дать совет-2 4. Высказать свое мнение, убеждение-2 5. Получить совет –2 6. Для поддержания родственных отношений-1 7. Проявить свои способности, эрудицию-1 8. Выговориться, отвести душу-1 9. Избежать чувства одиночества-1 10. Оказать деловую помощь –2 11. Обсудить текущие житейские дела – 2 12. Поддержать разговор из вежливости – 1 13. Оказать моральную поддержку, посочувствовать-2 14. Интерес к этому человеку, желание лучше его изучить –2

Не надо быть психологом, чтобы из чтения перечней мотивов увидеть несбалансированные отношения между мужем и женой.

Во-первых, количество мотивов жены почти в два раза меньше, чем у мужа. Из 15 мотивов, указанных Татьяной, только 8 проявляются в общении с мужем. В общении с ним она не стремится поделиться опытом, знаниями, он ей не интересен как человек, она с ним не обсуждает книги, фильмы и т.д., не сравнивает свою точку зрения с его, не обсуждает политические события. Все

это она делает с детьми, подругой, коллегами. Муж, напротив, все указанные им мотивы адресует жене, за исключением мотива обсуждения морально-этических проблем. Это говорит о том, что он явно нуждается в жене больше, чем она в нем.

Во-вторых, содержание отмеченных женой мотивов, говорит о ее нетерпимости по отношению к нему и формально-деловом характере общения. Характерно, что самым главным мотивом своего общения с мужем она назвала мотив выяснения отношений, который в данном контексте надо понимать как бесконечные препирательства. Самым главным мотивом общения с женой Михаил назвал стремление поделиться своими переживаниями. Остается загадкой, как при сложившихся отношениях ему удастся удовлетворить данную потребность. Негативный мотив был отмечен Татьяной только применительно к двум людям: свекрови и мужу, что также является очень выразительным жестом.

Проанализируем сходные, встречные и безответные мотивы в общении супругов.

Совпали у Татьяны и Михаила следующие мотивы:

- обсудить текущие житейские дела;
- поделиться своими переживаниями;
- для поддержания родственных отношений;
- оказать деловую помощь.

Перечень этих мотивов свидетельствует о том, что в общении супругов явно преобладают деловые отношения над эмоциональными. Мотив поддержания родственных отношений чаще всего указывают тогда, когда других, более личностных, мотивов не существует.

Встречные мотивы у супругов тоже существуют, но всего одна пара. В частности, на стремление оказать деловую помощь муж отвечает стремлением получить совет и стремлением решить важное дело.

Безответных мотивов много со стороны мужа. В частности в общении с женой он желал бы избежать чувства одиночества, проявить свои способности, эрудицию, реализовать интерес к партнеру, оказать моральную поддержку. Но эти порывы оказываются невостребованными со стороны жены.

Если говорить о соотношении эгоцентрических и альтероцентрических мотивов супругов в общении друг с другом, то оно таково: у мужа 4 к 5, а у жены 1 к 1. Т.е. соотношение равное, но у жены в целом мотивация общения с мужем занижена.

Заключение

Тестирование вскрыло крайне неблагоприятный характер отношений, сложившихся между супругами. Причем видно, что неприятие идет со стороны жены, которая явно не любит и даже не уважает мужа. Можно в качестве гипотезы высказать предположение, что недостаточное уважение обусловлено возрастом мужа, его более низким образовательным уровнем и, как следствие, его более низким уровнем эрудиции и кругозора. Для жены познавательные мотивы имеют большое значение в общении, поэтому она явно не видит в нем достойного партнера для удовлетворения этих потребностей. Муж сохранил высокую мотивацию общения с женой, что может быть основой для восстановления нормальных супружеских отношений. В любом случае данной паре надо настоятельно рекомендовать обратиться за помощью к психологу.