

ЮЗУ „НЕОФИТ РИЛСКИ” – БЛАГОЕВГРАД
ФИЛОСОФСКИ ФАКУЛТЕТ
КАТЕДРА „ПСИХОЛОГИЯ”

Наташа Вирмозелова Ангелова

**Социални потребности и когнитивни диспозиции –
детерминанти на копинг стратегии**

А В Т О Р Е Ф Е Р А Т

НА ДИСЕРТАЦИЯ ЗА ПРИСЪЖДАНЕ НА
НАУЧНО-ОБРАЗОВАТЕЛНАТА СТЕПЕН „ДОКТОР”

Научен ръководител: доц. д-р Стоил Мавродиев

**Благоевград
2011**

Дисертационната работа съдържа 199 стандартни страници, включително библиография и приложения на методическия инструментариум. Разработката е онагледена с 35 таблици и 24 графики.

Библиографията съдържа 121 заглавия, от които 61 на кирилица, 60 на латиница.

Защитата на дисертационния труд ще се състои на 23.11.2011г. от 14 часа в зала 210А на ЮЗУ „Неофит Рилски”, на открито заседание на Научното жури.

УВОД

Преживяването на стрес е неоспорим факт, фиксиран от различни науки изучаващи човека. В научната литература често се срещат примери представящи различията в начина на преживяване на стресово събитие, както и поведенческите, личностните и социалните механизми за справяне с него.

В настоящият труд проверяваме връзката между три конструкта -

1) Социални потребности, които мотивират поведението за принадлежност към група, измерени чрез методика „Мотивация за афилиация“;

2) Когнитивните диспозиции интерналност – екстерналност изразени чрез Локализация на контрола и,

3) Копинг стратегии, позволяващи на човека да овладее и реагира на стресогенните стимули, с които се среща в живота си.

Както практиката, така и научните изследвания доказват, че хората предприемат различни поведенчески стратегии, които им позволяват преодоляването в определени граници на стресовото преживяване. От друга страна самите стратегии за справяне със стреса, се използват и съобразно проблема, който стои за разрешаване. Чрез подробни и задълбочени изследвания в нашата работа се опитваме да установим съществува ли и в каква степен, обусловеност на копинг стратегиите от факторите интерналност и екстерналност при локализация на контрола и социалните потребности за принадлежност към група изразени чрез мотивацията за афилиация.

Изборът на тези личностни конструкта е свързан с теоретичната рамка предложена от Ерик Ериксон за психосоциалните стадии на човешко развитие. Според него, човек прогресивно преминава през етапите на живота си посредством активното взаимодействие със социалната среда, без която човешкото същество не би могло да придобие своя опит (битов, културно-исторически), да го развие и осмисли по начин, който би му бил полезен. Така човек има необходимостта от група във всеки етап от живота си, тъй като единствено в специфичният обмен между човешките същества той би могъл да усвои, натрупа и предаде човешкият си опит на следващите поколения, което от своя страна също придава специфичен житейски смисъл на човешкото съществуване.

Във всеки от изброените от Ериксон жизнени цикли, ние откриваме и конструктите, които разглеждаме по нататък, като основна съставна част на приемането на житейският опит от предшестващите поколения и неговото интериоризиране на личностно равнище.

2

ГЛАВА I

ОБЗОР НА ТЕОРЕТИЧНИТЕ ПОСТАНОВКИ ВЪРХУ ИЗСЛЕДАВНИТЕ КОНСТРУКТИ

1. 1 Актуалност и свързаност на трите изследвани конструкта - копинг стратегии, когнитивни диспозиции и социални потребности

Социалните потребности, които мотивират поведението към афилиация, са енергиен заряд, който провокира хората да станат част от групи, повишаващи личният им потенциал, чрез усвояване на нови и обогатени схеми за поведение. В следващите части на тази глава ще представим причините поради, които избрахме диагностирането на социалните потребности изразени чрез мотивацията за афилиация. Това, което в тази част, за нас е важно да представим е фактът, че социалната подкрепа като феномен е изследвана във връзката ѝ с копинг стратегии (Cobb, 1979; Попова, 2004; Рашева, 2006), но потребностите, които мотивират поведението към търсене на социална подкрепа за справяне със стрес, давана обикновено чрез принадлежност към група (приятелска, по интереси, терапевтична) е недостатъчно изследвана и ние насочваме интереса си именно в тази посока.

В нашата работа не изследваме конкретната принадлежност (етническа, културна, и др.), а се спираме върху желанието, стремежа, потребността на човека към принадлежност, които го мотивират в това да предприема действия, за да стане част от група, чрез която да усвоява опит за справяне с проблемни, стресови ситуации. Чрез обзора на литературата по въпроса, достигнахме до извода, че потенциала на потребностите, в това число на социалните е изключително важен за справянето с проблемните ситуации. Също така, на база реферираната литература, достигнахме и до заключението, че потенциала на социалните потребности зависи в голяма степен от нагласата, убеждението на индивидите, че могат да се справят сами (интерналност) с проблемните ситуации или че се нуждаят от външна помощ (екстерналност).

Според теорията за социалното сравнение, стресът увеличава потребността от афилиация (Rofe`, 1984). Рофе, още добавя (пак там), че засилените потребности за социално включване се отразяват негативно, на човека преживяващ стрес, когато нуждата от споделянето на критичната ситуация не е сходна с възможността за споделяне от страна на реципиента. Когато обаче потребностите от контакт между хората им съответстват, то тогава хората са равностойни партньори в общуването и това се отразява благотворно върху преодоляване на кризисното събитие (Cobb, 1979). Това е така, тъй като хората се сравняват, доколко са подходящи собствените им емоционални реакции в дадена ситуация в сравнение с емоционалните реакции на други хора в подобна ситуация (Cohen, 1985). Освен това наличието на други хора (другарството) при стрес позволява на индивида да намали нивото на тревожност чрез осигуряване на взаимна поддръжка и комфорт, посредством обсъждане на стресиращото събитие (Schachter, 1959).

3

Според автори изследвали когнитивните диспозиции интерналеност-екстерналеност, лица с екстернална диспозиция на локус контрола е вероятно да преживяват стрес и тревога и да търсят повече социална подкрепа. Те са по-малко способни да се справят сами със стресиращите събития, в сравнение с лицата с интернална диспозиция на контрола (Mamlin, Harris, Case, 2001). В сравнение с лицата с вътрешна локализация на контрола, лицата с екстернална диспозиция в по-слаба степен се заемат с решаването на проблемите, планирането на действия за справяне със стреса (Рашева, 2006). Авторката Рашева в своята работа установява, че за хората с външен локус, събитията в живота не са в резултат от собственото поведение или възможности, а са следствие от действието на външни сили, понижаващи степента на директно и активно справяне. Екстерналната диспозиция води до чувството, че проблемите не могат да бъдат контролирани (Рашева, 2006). Екстерналната и интерналната диспозиции оказват влияние върху емоционалния статус и психичното здраве на личността (Goetz, Dweck, 1980). Интерналната и екстерналната диспозиции като част от локус контрола са били често изследвани, във връзката им със стратегиите за справяне със стреса (Rotter, 1954; Billings, Moos, 1982b; Попова, 2004; Рашева, 2006 etc.). В нашата работа се стремим да обясним, доколко и в каква степен тези диспозиции влияят върху избора на копинг стратегии. Проучената литература (Попова, 2004; Рашева, 2006 и др.) представя статистически данни за взаимосвързаността им, а в нашето изследване сме насочени към това да установим колко силно влияние оказват диспозициите от локус контрола върху избора на копинг.

Също така за нас представлява интерес и това да разберем дали социалните потребности изразени чрез мотивация за афилиация или когнитивните диспозиции от локус контрола са по-значим фактор за избора на копинг стратегии. Във връзка с този наш научен интерес формулирахме и изследователските си предположения.

Проследяването във възрастов план на психо-социалното съзряване ни дава възможност да разглеждаме индивида като развиващ се, през целият си житейски път, като учещ се от контакта си с хората и културно-историческата среда към която принадлежи. Чрез социалните си потребности, човек е в състояние да потърси контакта с останалите хора, да открие себе си чрез тях, както и периодично да развива потенциалите си за справяне с трудните житейски ситуации, които са неизменна част от живота на всички живи същества.

В различните етапи през, които преминава човека, е склонен да открива своите възможности за справяне и едновременно с това открива ограниченията, които му се налагат от средата, от която идва. Нагласите на хората към живота им, се закрепят в личността и се превръщат в специфични особености, типични и устойчиво залегнали в човешката личност, наричат се още когнитивни диспозиции. Ротър доказва, че тези две когнитивни диспозиции (интерналеност-екстерналеност) са в тясна връзка с

4

благосъстоянието на човека, което в различните възрастови етапи има различен смисъл и значение.

1.2 Стратегии за справяне със стреса

Историята на понятието се свързва с името на Ханс Селие, който пръв поставя акцент в практическите си изследвания и го концептуализира чрез своите сериозни научни трудове. В центъра на нашите изследвания, обаче, ние поставяме стратегии за справяне със стреса. Чрез проучване на литература установихме, че съществува дефицит на автори и източници по този въпрос. Преживяваните кризи в различните възрасти и при двата пола, предполагат също така и използването на различни копинг стратегии. Поради това отделяме голямо внимание на възрастовите, половите различия в тази област, както и на обусловеността на копинг стратегиите от потребностите за принадлежност и атрибутирането (интернално-екстернално) на причините за стресовите събития.

Копинг стратегия – копинг отговор

Като цяло в психологическата литература, терминът който се среща за обозначаване на конкретна стратегия за справяне със субективно трудни житейски ситуации е **копинг стратегията**. Копингът играе важна роля при изследване на значимост на връзката личност – среда. От една страна, копингът влияе върху оценката на стресовата ситуация и взимането на решение, а от друга той самият е резултат, на вече взетото решение. Така стратегиите за справяне са индикатор както за индивидуалните разлики в търсенето, така и при даването на отговор на стрес. Природата на копинг отговорите към стресовите събития в човешкият живот се свързва с тридименсионалната теоретична рамка на биопсихосоциалната парадигма. Тоест съществува както биологична, личностна и социална предразположеност към повишен стрес базираща се върху определено поведение, което на психосоматична основа води до повишен риск от заболявания. Биопсихосоциалната позиция разглежда стресовото преживяване през призмата на подход, който плътно обхваща сферите на човешко функциониране – индивид (носител на генетична информация от определен вид) – личност (носител на психика, с поведение съответстващо на психичната му организация) – социум (организирана съвкупност от индивиди, която упражнява натиск върху отделния индивид в процеса му на ставане на личност).

Теории за копинг отговорите

Различните психологични теории, обосноваващи отговорите на стресиращи въздействия се фокусират върху различни аспекти от проблема. Н. Хаан (по Бардов, 2001) е една от първите изследователки, която акцентира върху процесите на саморегулация и контрол над средата.. Хаан означава с понятието „копинг” единствено ефективната и успешна саморегулация, докато

5

Лазарус смята че копинг-стратегииите имат различна ефективност в различни ситуации.

Други двама автори работили върху изследване на копинг стратегииите са Льофевр и Кубингер (Lefèvre, Kubinger, 2004). Те се основават на теорията на Лазарус за копинг поведението, като казват, че начинът на справяне със стреса е по – значим елемент за разбирането на процеса стрес, отколкото честотата или интензивността на стресовите епизоди.

Индивидуални особености в копинг поведението

Предполага се, че някои от индивидуалните особености за реакция в стресова ситуация, са вродени, а други зависят от субективни фактори, като - начина по който се възприема заплахата. Всяка дейност може да предизвика преживяване на стрес, без да причини вреда, тъй като стресът е отговор на тялото на всяко поставено пред него изискване, а всяко изискване, е в известен смисъл уникално, т.е. специфично.

Възраст и копинг отговори. Известни с разработките си в сферата на стреса и копинг стратегииите са Сюзън Фолкман, Ричард Лазарус, Пимли и Новачек (Folkman, Lazarus, Pimley, and Novacek, 1987). В тяхната обща публикация „Age Differences in Stress and Coping Processes”, правят задълбочен анализ на копинг поведението, сравнявайки изследвани лица по възраст и по пол. Авторите смятат, че голяма част от разликите в използваните копинги се пада на актуалните за индивида преживявания, т.е. за възрастният човек основни стресогенни преживявания са тези свързани със здравето му като тук са включени всички тревоги от контрола на телото до прекараните по-тежки заболявания и операции. За младите хора обикновено здравословното състояние не заема първо място в листа с преживяван стрес, но доста по-често, в сравнение с възрастните, те са склонни да споделят за проблеми със семейството. Друга авторка Стоименовска (Стоименовска, 2009), в изследване на възрастовите различия и копинг отговорите, споделя че копинг стратегията положителна преоценка най-много се използва от младите, които по отношение на трите сфери на идентичност (по Ерик Ериксон) – идеологическа, интерперсонална и общ статус на идентичност, се намират в статуса изградена идентичност, а най- малко - от тези, намиращи се в статуса дифузия.

Пол и копинг отговори. Според авторите (Folkman, Lazarus, Pimley, and Novacek, 1987) не съществуват сериозни и значими различия в използваните копинг отговори между двата пола. Те установили различие само по отношение на два копинга – самоконтрол в емоционалната експресивност. Тези копинги, авторите смятат, че са културално зададени чрез възпитанието в определена полова роля, по отношение на определен тип ценности, които окуражават мъжете да не показват емоциите си. Бамир в сравнителното си изследване между хора в България и Йемен (Бамир, 2007) допълва, че по пол няма значими различия в България относно копинг-стратегииите. В изследванията на Стоименовска (Стоименовска, 2009), фактора пол се оказва

6

значим по отношение избора на копинг стратегии, а именно поемането на отговорност и положителната преоценка са стратегии, които са по-разпространени сред жените в сравнение с мъжете.

Културна, професионална принадлежност и копинг отговори. Според Фолкман и колеги (Folkman, Lazarus, Pimley, and Novacek, 1987), копинг отговорите са по-скоро културално определени и зависят също така от историческите особености на времето в което се формира индивида, както и от демографските условия на живот. В резултат на това авторите правят извод, че тъй като животът на по-възрастните субекти не се характеризира с голям стрес, техните копинг отговори са главно свързани с пасивни и позитивни тенденции. Като в заключение Фолкман и колеги обобщават, че направеният извод се отнася до „бялата средна класа”, за която са типични грижа за здравето, добра социална осигуреност и финансова обезпеченост.

Според сравнителното изследване в България и Йемен на Бамир (Бамир, 2007), върху избора на копинги влияят етнически, културни и религиозни причини. В своята работа той посочва, че българските студенти имат предпочитание към следните стратегии: положителна преоценка, планиране на поведенческо решение, самоконтрол, конфронтация, бягство и дистанциране.

Местоживеене и копинг отговори. Местоживеенето като фактор оказва влияние при предпочитането на различни копинг (Стоименовска, 2009), например компромисът и избягването се ползват най - много от лица, които живеят в средно големи населени места от 10 000 до 100 000 жители. Приспособяването се ползва еднакво често от лицата които живеят в малки и средно големи населени места до 10 000 и до 100 000, а най- малко се използва от лицата, които живеят в големи населени места над 100 000 жители. Този фактор има влияние и при използване на копинг стратегииите поемане на отговорност, дистанциране и бягство, като изследваните лица, живущи в най-малките населени места, най-често използват копинг-стратегията поемане на отговорност, която е най-неразпространена сред живущите в най-големите населени места. Сред тези, живущи в най-малките населени места, е най-разпространена копинг-стратегията дистанциране, която от своя страна, е най-рядко срещана сред живущите в най-големите населени места.

Когнитивни диспозиции и копинг поведението. Ключова роля при възникването и развитието на стресова реакция играе самия индивид, като биологична единица и носител на определена генетична информация, неговата житейска нагласа и начинът, по който възприема и оценява събитията, които му се случват в живота. Например в индивидуален план за преработка на информацията значение имат диспозициите на локус контрол, те се определят като когнитивно представяне на връзката между поведението на човека и начина, по който възприема постигнатите резултати (Русинова-Христова, Карастоянов, 2000). Приписването на невъзможност за контролиране от страна на субекта, на някои събития от живота, в

7

литературата е известно като екстернална диспозиция от локализацията на контрола. И обратното приписването на възможност за контролиране на стресовото събитие се нарича интернална диспозиция. Интерналната диспозиция предполага възприемане на резултатите като следствие от собствените действия, докато екстерналният контрол търси връзката на резултатите от дейността с влиянието на другите хора или с фактори, които са извън личния контрол. Според Джулиън Ротър (Rotter, 1975) хора с интернална диспозиция на контрола са уверени в себе си, разчитат на собствените си сили и не се нуждаят от подкрепа. В стресови ситуации те проявяват по-голяма устойчивост. Хората с интернална диспозиция показват по-ефективни стратегии за справяне със стреса, а хората с външна, които възприемат случващото се като независимо от тях, по-дълго преработват травмата.

В нашата работа, опирайки се на проучените изследвания свързани с локус контрола, приемаме че интерналната когнитивна диспозиция на локуса влияе върху избора на онези копинг стратегии, които има проблемно-ориентиран фокус, а екстерналната диспозиция повлиява избора на емоционални и неефективни копинг отговори. Тъй като, както споменават различните автори, например самият Ротър (Rotter, 1975), интерналната диспозиция, влияе върху възприятието на хората, че случващите се проблемни ситуации, могат да бъдат контролирани от самите тях. Това помага на преживяващите стрес да изграждат нагласа към проблемите, която ги подпомага в самостоятелното справяне с проблемните ситуации. И обратното, екстерналната диспозиция упътва поведението към емоционално преработване на информацията или маладаптивно (неефективно) преработване, тъй като сама по себе си екстерналната диспозиция прехвърля отговорността за решаване на задачата върху обстоятелства извън субекта преживяващ стресовото събитие. Тези наши разсъждения по отношение връзката между интерналност и проблемно-фокусирани копинги и екстерналност и емоционални и неефективни копинги, проверяваме чрез съответните хипотези на нашето изследване по нататък.

Социалните потребности за афилиация и копинг поведението. Също толкова важно място заемат и потребностите за социалната включеност, групова свързаност (кохезия), които стимулират афилативните тенденции, а наред с това и конкретно поведение за групово взаимодействие. Социалните потребности свързани с принадлежността към група, подпомагат търсенето и получаването на социална подкрепа. Тя от своя страна е свързана с поведение, което редуцира преживяването на стрес.

Социалните потребности за принадлежност към група, представляват двуполусен модел, енергизиращ индивида за:

1) От една страна спонтанно установяване на контакти, включване в група, избягване на конфронтация, зависимост от групата.

8

2) И от друга страна принадлежността към група провокира – потребности за отдръпване от групата, директност при конфронтиране, независимост от мнението на групата, както и дистанцираност в контакта.

Тези потребности са свързани с груповата принадлежност и се отнасят към социалните потребности, а ние допускаме, че те провокират избора на различни копинг отговори. Така например социалните потребности свързани със спонтанно установяване на контакти, включване в група, избягване на конфронтация и зависимост от групата ще повлияват избора на проблемно-фокусирано копинг поведение. А социалните потребности свързани с отдръпване от група, директност при конфронтиране, независимост от мнението на групата, както и дистанцираност в контакта ще влияят върху емоционално-ориентираното и неефективното копинг поведение. Тези наши допускания са породени от факта, че хората когато са социално включени, това ги води до получаване на подкрепа, която е интерактивен процес на пренос на информация, взаимно повлияване и променяне (Albrecht and Adelman, 1987).

1.3 Социални потребности и Мотивация за афилиация

Тъй като в нашата работа разглеждаме теорията на Хенри Мъри, на базата, на която е създадена методиката „Мотивация за афилиация“ от Албърт Мехрабиан, смятаме за необходимо да обясним връзката между понятията потребност от принадлежност и мотивация за афилиация. В резултат на това, се наложи да изведем по-ясно различни теоретични модели дефиниращи мотивацията като процес и мястото на потребностите в него.

Потребности. Първоначално Мъри насочва вниманието си към дефиниране на потребностите, към извеждане на критерии за класификацията им, както и към описание на потребностите, регистрирани от него. Мъри предлага една доста широка дефиниция, която включва различни аспекти на конструкта. От друга страна Мъри използва термина „тенденция“ като синоним на „потребност“ (Murray, 1951. pp 435, 441). Потребността според автора е появила се аперцепция на пречка, като например липса или вреда, която води до желание (Murray, 1938, p.153). Същевременно български автори също коментират Мъри в еднозначността при използването на понятията „мотив и потребност“ например „...Мъри нарича този мотив – потребност от афилиация“ (Митева, 2011, стр. 25). От друга страна и български автори работили върху афилиацията твърдят, че „...Афилиацията е *потребност* от доверително общуване“ (Герчева-Несторова, 2010, стр. 13). Митева в своя разработка на „Скала за социална вграденост“ (Митева, 2011, стр. 27) казва: „Дефинираме социалната вграденост като перцепции за пълноценно участие в социална мрежа, в която индивидът удовлетворява своите потребности от афилиация, принадлежност, признание, дава и получава емоционална, инструментална и информационна подкрепа, лоялност и солидарност.“ Така цитираните автори, потвърждават, че афилативното поведение е свързано с възбудена *потребност* за включване в група.

9

Мъри работи в продължение на много години върху потребностният потенциал, макар и често да го назовава като „мотив или тенденция в поведението“. Мъри (по Почебут, Чикер, 2000, стр. 217) разработва класификация на социалните потребности. Според него, на базата на „диадичното взаимодействие“ (Murray, 1938), те имат противоречив характер и включват в себе си два полюса. В зависимост от спецификите на случващите се събития и отношенията между тях у конкретния човек, се актуализира ту един, ту друг полюс потребности, в своето поведение индивида се ръководи от по-напрегнатата потребност.

Други изследвания, които също потвърждават подобна двуполюсност на социалните потребности, се споменават от авторите Шмалт, Соколовски и Лангенс (Schmalt, Sokolowski & Langens, 2004). Те създават методика Мулти мотивационна решетка (Multi-Motive Grid - MMG), чрез която установяват, че мотива за приемане от другите хора има двуполюсна структура – надежда и страх. Така в методиката си изследват надежда за приемане и страх от отхвърляне.

Ето какви полюси е диференцирал Мъри по отношение на социалните потребности:

Таблица № 1 „Поляризация на социалните потребности по Хенри Мъри“

Потребност от приятелски връзки	Потребност от самостоятелност, и отказ за сближаване с другите;
Потребност от уважение към другите	Потребност от освобождаване от регламентирани отношения (от необходимостта за проявяване на уважение и интерес към другите);
Потребност от доминиране в контактите	Потребност от подчинение;
Потребност от постигане на успехи	Потребност от избягване на неуспехи;
Потребност за оказване на помощ, от алтруизъм	Потребност от защитаване на своите интереси, егоизъм;
Потребност от ред и порядъчност във взаимоотношенията с другите	Потребност от игра, лекота, загадъчност в отношенията с другите;
Потребност от покровителстване, съчувствие, духовна близост	Потребност от самостоятелност, отпор при вмешателство в личните интереси;
Потребност от позитивен поглед за света, приписване на хората на „доброта“	Потребност от негативен поглед за света, приписване на хората на „враждебност“.

В работата си относно мотивацията за афилиация, Мъри достига до извода, че в основата ѝ стои потребност от тесни контакти и взаимодействие с близки хора.

10

Афилативната тенденция, **Албърт Мехрабиан** (Mehrabian, 1994), разглежда като позитивни очаквания за социални взаимоотношения, а чувствителността към отхвърляне според него е свързана със страховете и опасенията, че контактът с другите ще доведе до отхвърляне. Базирайки се на класификацията на социалните потребности Мехрабиан създава методиката, която, първоначално се състои от два независими теста. Според автора те изследват два различни конструкта - към афилиация и към отдръпване от група. Математическият модел при разработването на методиката, обаче показал, че изследваните тенденции към афилиация и към отдръпване от група, се свързват в едно поведение, което е функция от две характерни черти – афилиране към другите и отдръпване от другите. Така авторът (Mehrabian, 1994) потвърждава теорията на Мъри за двуполюсният модел на социалните потребности, което му дава основание за създаването на един въпросник измерващ две противоположни тенденции. Така степента на афилиация според Мехрабиан е сума от потребността за принадлежност, контакт, свързаност с другите и потребността от дистанцираност, отдръпване от контакта с другите.

Според **Стенли Шахтър** (Schachter, 1959), афилиативните потребности, са свързани с търсенето на други хора, с удоволствието в компания, с принадлежността към групи, за да постигнеш индивидуалните си цели. Шахтър също като Мъри смята, че това са вид социални потребности, чиито тенденции се увеличават с увеличаване на тревожността и с нарастване на глада (Schachter, 1959, р. 102). Според Шахтър неясните ситуации и чувства водят до желанието на хората да бъдат с други хора. В теорията си **Ейбрахам Маслоу** казва, че поведението на хората е мотивирано от универсални и вродени потребности, подредени от най-силната до най-слабата (по Шулц, 2004; Маслоу, 2001). Ако индивидите в процеса на формиране на личността получават подкрепа за това, че установяват близки лични отношения и избягват конфликтите, у тях се развиват **потребност от афилиация** и от установяване на топли отношения. Ще представим и видовете потребности, които дефинират **Ротър и Хочрейх** (Rotter, Hochreich, 1975), тъй като теорията за социално научаване по Ротър се базира върху потребностният потенциал, който придава ценност на подкреплението, мотивиращо поведението на човека за действие. Авторите описват 6 потребности, които до голяма степен покриват представените от Маслоу, а именно: физически комфорт, признание – статус; доминация; независимост; защита и зависимост; любов и привързаност. Концептуално потребностите могат да бъдат описани като набор или група функционално свързани поведения, водещи към получаване на очакваното подкрепление.

Потребността за формиране на социални връзки

Хората винаги са принадлежали към определени групи, прослойки, поради това са правени множество класификации според различни признаци, които показват принадлежността на човека към различни групи. При всички

11

известни до момента общества е установена някакъв тип стратификационна система, която е основана на йерархично подреждане по статус, престиж ресурси, привилегии и власт в обществото (Мавродиев, 2004). Интересно изследване са направили Рой Баумайстър и Марк Лиъри (Baumeister, Leary, 1995), те определят „потребността от принадлежност“ като упорит импулс за формиране и поддържане на поне минимално количество продължителни, положителни и значими междуличностни отношения. Баумайстър и Лиъри заключават, че хората са по-склонни да формират социални взаимоотношения съвсем лесно без никакви специални обстоятелства. Груповата принадлежност като потребност възниква спонтанно и лесно.

Потребността от афилиация и семейната среда

Потребността от общуване в малки групи, както и желанието на хората да принадлежат към групи, в психологическата и социологическата наука, се отнася към две основни групи фактори: мотивационни и свързани с дейностите на семейната среда. Семейството се свързва с влиянието върху детският свят чрез моделите на поведение на техните родители. Тези модели могат да укрепят представите за външният свят, като спокойно място, поддаващо се на контрол и влияние от страна на индивидите или обратното – враждебно място, изпълнено с противоречиви изисквания и тревожност.

Е. Фром разглежда не без основание връзката между обвързаността с другите и психичното здраве. Той приема, че (Фром, 2004 по Шулц 2004) човешките същества осъзнават, че всеки човек отделен от другите е безсилен и вследствие на това търси нови връзки с другите човешки същества, а за да се осъществи тази свързаност е необходимо човек да открие чувство за свързаност с другите. Фром вярва, че удовлетворението на тази потребност за свързване или обединяване с другите е жизнено важна за психичното здраве. Както вече споменахме според **Коб** (Cobb, 1979) и **Коен** (Cohen, 1985) хората, които считат, че получават социална подкрепа са по-слабо уязвими от психически разстройства, тъй като социалните връзки дават смисъл на живота и осигуряват вътрешно усещане за цялостност на базата на синхронизацията с останалите човешки същества.

Социално-психологическия подход и афилиацията

За социално-психологическия подход е характерна друга гледна точка. Изпълнявайки различни социални функции, човекът се явява член на множество социални групи, в които той се структурира на базата на членството и ангажиментите, които има към съответните групи, към които принадлежи. Това има за личността две особено важни следствия: от една страна, човек определя обективно мястото, което заема в системата от дейности, а от друга това влияе върху развитието на страни от неговата личност. Личността на човека е включена в сложна система от възгледи, представи, норми, ценности на много и различни групи към, които принадлежи. Фактът, че човек е включен към множество групи, поради множеството роли, които изпълнява не означава,

12

че той осъзнава своята принадлежност към съответната група. Този процес на принадлежност, се осъществява посредством приемането на груповите ценности, тяхното интериоризиране, осъзнаване и осмисляне. Едва когато индивидът осъществява идентификация на себе си като част от групата към, която принадлежи смятаме, че е способен да преживява пълноценно принадлежността си към групата, с всички положителни отрицателни последици, които една такава принадлежност носи.

1.4 Когнитивните диспозиции интерналеност и екстерналеност в концепцията на Джулиън Ротър за Локализация на контрола

В настоящият параграф, разглеждаме от една страна модела на Ротър за прогнозиране на човешкото поведение, чрез който авторът посочва мястото и силата на потребностите за реализиране на конкретни поведенчески стратегии. А от друга използваме въведените от него понятия интерналеност-екстерналеност при локализация на контрола, като диспозиции обясняващи и характеризиращи конкретните стратегии, в нашият случай свързани с копинг поведението.

В теорията на **Джулиън Ротър** виждаме в синтез разгледаните до сега основни понятия. Неговата схема, която започва с ценността на потребността, през призмата на нашата работа я разглеждаме като потребността на хората от контакт. Тази потребност мотивира човека и така създава в него нагласа, очакване за реализиране на контакта. От особеностите и условията в човешкият живот, от проблемите, трудностите и способите за справяне с тях, човека добива вътрешна предразположеност, готовност да реализира действия водещи към удовлетворение на потребността. Така конкретните поведенчески актове, които човек осъществява, стратегиите които реализира за справяне в различни по трудност ситуации, в нашата работа разглеждаме като копинг стратегии или стратегии за справяне със стреса.

Ротър в своите изследвания е воден от стремеж да открие универсален модел, който би могъл да обясни наблюдаваните в практиката му на психолог, случаи. В неговата схема за обяснение на човешките реакции, той наистина достига до успешен резултат. Така в основата на **модела** стои:

1) Ценността на подкреплението или още наричана от него ценността на потребността. Тя създава определено **2) Очакване** в човека, мотивиран за удовлетворението на потребността. Върху реалните действия, които човек ще предприеме обаче, Ротър смята че влияе и **3) Психологическата ситуация** в която се намира. Тук се създават нагласите, вярванията, склонността на човека да приписва характеристики на обектите, с които влиза в контакт. Тази готовност, вътрешна предразположеност, известна като когнитивна диспозиция има според Ротър двоичност, от една страна е екстернална, а от друга е интернална. След това човек предприема конкретни **4) Поведенчески актове** за удовлетворяване на потребността.

13

Локус на контрола като когнитивна диспозиция

Както мотивацията за афилиация е дискуссионен термин, така и локализацията на контрола е концепт, който се изучава от различни позиции в психологията. Съществуват теории, които го разглеждат като когнитивен стил, влияещ върху вземането на решения и насочване към цел в дейността. Локализацията на контрола често се обсъжда и като атрибуция на причинността на събитията, както и като вярване определящо смисъла на случващото се в човешкият живот, а също така и като нагласа фокусираща събитията през определена призма. Локализацията на контрола е и очакване, склонност да се възприемат събитията по определен начин, като личностна черта, която оформя стилът на човека. Всичко това са само част от направленията, в които различни автори са правили своите научни търсения (Стоянова, 2002). В разглежданата статия ние възприемаме позицията на Д. Ротър за описване на поведението чрез бинарна когнитивна схема (екстерналност – интерналност). В тази позиция локус контрола се отразява, като познавателен (когнитивен) механизъм за справяне със събитията, като генерализирано очакване и атрибутиране на ситуациите, а също така и като диспозиция вътрешно присъща на личността.

Локус на контрола - Едно от централните понятия в теорията на социалното учене е т.нар от Ротър *локус на контрола*. Думата *локус* означава *място*. Това са обобщени (често срещани като генерализирани) очаквания относно това в каква степен подкреплението зависи от собственото поведение (интернален или вътрешен локус) и в каква степен се контролира от сили извън човека (екстернален или външен локус). Интерналният (вътрешният) локус често се нарича Аз- ефективност – убеждението, че собственото поведение има значение. Локусът на контрола или Аз-ефективността могат да са много важни при обясняването на конкретното човешко поведение.

Когнитивните диспозиции интерналност-екстерналност и социалните потребности за афилиация

Локуса на контрола е често изследван конструкт и като такъв много автори са работили повече върху връзката му със стратегиите за справяне със стреса, в сравнение с потребността от афилиация. От проучената литература е видно, че както интерналната диспозиция от локус контрола, така и екстерналната позволяват на хората да приемат случващите им се събития по начин съхраняващ поведенческият потенциал спрямо очакваната ситуация. В резултат на това, често наблюдаваният пренос на един механизъм за справяне върху две и повече различни ситуации, е обяснима стратегия, чрез склонността да приписваме едни и същи причини на явленията, които съпътстват живота на човека. Често тази склонност за атрибутиране, хората възприемат от средата към която принадлежат, така се предават фамилените ценности, националните традиции, така се възпитават характери и така децата стават наследници на родителите си, носители на информация, която първоначално чужда на детето, му осигурява средство чрез, което да се

14

асоциира с другите хора, да се идентифицира и стане част от семейния род. В периода на растеж и развитие обаче човек сменя жизнената си перспектива и това му позволява да открива за себе си различни гледни точки за един и същ проблем, което обогатява рамките на собственото му функциониране.

Така когнитивните диспозиции интерналност-екстерналност заедно със социалните потребности свързани с афилиацията, са фактори които оказват значимо влияние върху поведението на човека. Различните литературни източници ни насочиха към предположението, че тези два фактора (диспозициите интерналност-екстерналност и социалните потребности свързани с афилиацията) повлияват преживяването на стрес и избора на конкретно поведение в стресова ситуация. Начинът, по който се възприема средата и стимулите в нея Ротър доказва, че влияе върху поведенческият потенциал. Според авторите Мамлин, Харис и Кейс (Mamlin, Harris, Case, 2001) стресът увеличава потребността към афилиация сред лица с екстернална диспозиция на локус контрола тъй като те по-често проявяват зависимо поведение и са по-малко способни да се справят сами със стресиращите събития, в сравнение с лицата с интернална диспозиция на контрола, които от своя страна са по-спонтанни в установяване на контакти, включване в група, избягване на конфронтация. Когнитивната диспозиция екстерналност е определена от Nolen-Hoeksema и сътрудници (Nolen-Hoeksema et al., 1994) като стил свързан с търсене на окуражаване от страна на другите, което може да бъде последвано от отхвърляне от страна на другите и да доведе до задълбочаване на депресивното състояние. От друг страна според Маркс (Marks, 1998), не винаги интерналността е полезна, тъй като съществуват определени демографски характеристики като принадлежност по пол, етническа група, при които колкото повече се засилват факторите на съответната принадлежност, толкова повече се наблюдава зависимост от групата и съответно липса на интерналност.

1.5 Разрешаването на житейските кризи през призмата на психосоциалните стадии по Ерик Ериксон

Хората се променят не само под въздействие на силни стресори, или в резултат на влиянието на референтната група, но също така и в резултат на преминаването през различни възрастови периоди. За всяка възраст са типични преживявания, които могат да се споделят единствено от тези, които са преминавали през тях. Изключително трудно е да се споделят и осъзнават преживявания типични за възраст, през която хората не са преминавали. От друга страна на повечето възрастни им е трудно да актуализират в спомените си страховете и преживяванията от по-ранните години. В Епигенетичната теория на Ерик Ериксон откриваме стойност и дълбочина, които надхвърлят границите на обикновеното мислене за човека и житейските етапи през, които минава. Всеобхватността на модела извежда на преден план една интегративна и хуманна позиция, признаваща значимостта на преживяванията на всяко човешко същество, без оглед на успехите или неудачите, които са

15

съпътствали живота му. Чрез своята концепция Ериксон придава смисъл и на негативни личностни и социални явления, които са фокус на много и различни науки. В изследователската част на нашата работа сме се спрели върху три от осемте стадия на развитие (Идентичност срещу ролево объркване, Интимност срещу изолация, Продуктивност срещу стагнация), като за целите на статистическата обработка те са разпределени в граници от по десет години, което оформя общо пет групи от изследвани лица. Изводите във възрастов аспект следват границите на теоретичната рамка на Ериксон, като считаме за важно да отбележим, че в проучената литература е налице дефицит по отношение разглежданите конструкти във възрастов план.

ГЛАВА II ОРГАНИЗАЦИЯ НА ИЗСЛЕДВАНЕТО

2.1 Цел:

Реализирани са множество научни изследвания, доказващи връзката между копинг стратегиите и фактори като възраст, пол, културна принадлежност, личностови особености и др. Научната литература обаче е оскъдна по отношение на **степената** на детерминираност на копингите от посочените фактори. В съответствие с това целта, която си поставяме е да изследваме и установим вида и степента на обусловеност между копинг стратегиите - социалните потребности за афилиация - когнитивните диспозиции „интерналност-екстерналност”.

Тази цел ще реализираме чрез следните подцели:

1. Проследяване на свързаността на изследваните „копинг стратегии – социални потребности за афилиация – когнитивни диспозиции интерналност-екстерналност” с фактори като възраст и пол;
2. Изследване на представените по-горе три конструкта и проверка на факторната структура на методиките, за да установим отличава ли се от посочените в литературата и тогава,
3. Установяване, чрез регресионен анализ, наличието и степента на детерминираност на групираният видове копинг стратегии от - когнитивните диспозиции интерналност-екстерналност при локализация на контрола и социалните потребности за афилиация.

2.2 Задачи:

Организационно-научни задачи:

1. Преглед на съществуващите теоретични постановки относно същността на стреса и копинг стратегиите; връзката между социалните потребности за афилиация с мотивацията за афилиация; когнитивните диспозиции интерналност-екстерналност при локус контрола; и възрастовите особености през призмата на психо-социалната позиция на Ерик Ериксон.

16

2. Формулиране на хипотези, предполагащи взаимовръзка между копинг стратегиите – социалните потребности за афилиация – когнитивните диспозиции интерналност-екстерналност и факторите – пол и възраст.
3. Избор на контингент от изследвани лица и обособяването им по групи съобразно факторите възраст и пол.
4. Избор и подготовка на подходящ методически инструментариум, апробиране и модифициране на методиката на Албърт Мехрабиан – Мотивация за афилиация, за изследване на социалните потребности; като едновременно с това изследваме и – когнитивните диспозиции интерналност-екстерналност, при локализацията на контрола и предпочитаните стратегии за справяне със стреса.
5. Обработка и анализ, чрез използване на статистически методи на получените резултати от използваните методики.
6. Обсъждане и изводи от получените резултати.

Научно-изследователски задачи:

1. Да се проучат възрастовите и половите различия по методиките изследващи копинг стратегии, мотивация за афилиация и локализация на контрола.
2. Да се установи възрастта или полът е по-силен детерминиращ фактор в избора на когнитивните диспозиции интерналност-екстерналност, социалните потребности за афилиация и копинг стратегиите.
3. Да се групират копинг стратегиите във фактори, за да се установи отговарят ли на проучените в литературата.
4. Да се изследва детерминираността на групираният фактори по копинг стратегии от социалните потребности при мотивацията за афилиация и когнитивните диспозиции от локализация на контрола.
5. Да се установи когнитивните диспозиции интерналност-екстерналност или социалните потребности са водещ детерминиращ фактор в избора на копинг поведение.

2.3 Хипотези:

Основна хипотеза: Предполагаме, че вида когнитивни диспозиции интерналност-екстерналност и видовете социални потребности свързани с афилиацията, са фактори, обуславящи използването на различни групи копинг стратегии.

Работна хипотеза №1: Допускаме, че проблемно-фокусираните копинг стратегии са детерминирани от наличието на интернален локус на контрола и потребност за приобщаване към групово взаимодействие, спонтанност в контакта, независимост от одобрението на групата и директност при конфронтация.

17

Работна хипотеза №2: Допускаме, че емоционално-фокусираните стратегии са обусловени от екстернален локус на контрола и потребност за избягване на групово взаимодействие, потребност за включване в групата и избягване на конфронтация.

Работна хипотеза 3: Допускаме, че неефективните копинг стратегии са обусловени от екстернален локус на контрола и потребност за избягване на групово взаимодействие, избягване на конфронтация, зависимост от одобрението на групата, спонтанност в контакта, директност при конфронтация, потребност за включване в групата и дистанцираност в контакта.

Работна хипотеза 4: Допускаме, че съществуват значими различия във възрастов аспект при използването на копинг стратегии, видовете когнитивни диспозиции от локус контрола и социалните потребности свързани с афилиацията.

Работна хипотеза 5: Допускаме, че съществуват значими различия по пол при използването на копинг стратегии, видовете когнитивни диспозиции от локус контрола и социалните потребности свързани с афилиацията.

2.4 Предмет на изследването - е вида и степента на обусловеност на изборът на копинг стратегии от видовете когнитивни диспозиции измервани чрез локус контрол и социалните потребности изразени чрез мотивация за афилиация.

2.5 Изследвани лица – са 608 човека на възраст от 15 до 65 години разпределени в пет възрастови групи с оглед реализиране на статистическите процедури - 1 гр. до 20 години – 269 изследвани лица, 2 гр. обхваща 21-30 г. – 185 изследвани лица, 3 гр. съответно 31-40г. – 59 изследвани лица, 4 гр. от 41 до 50г. - 59 изследвани лица, 5гр. обхваща изследваните лица над 51 години – 36 изследвани лица.

33% (199 бр. И.Л.) от тях мъже, а 67% (409 бр. И.Л.) жени. За изпълнението на представеният изследователски дизайн е необходимо тестовите методики да бъдат попълнени от достатъчно голям брой изследвани лица, визирайки по-специално и адаптацията на методиката на А. Мехрабиян. В психологията се приема „...изследване на над 120 души за достатъчно представително. Дж. Гилфорд (1954, по Стоянова, 2007) препоръчва извадката, по която тестът се стандартизира, да е над 400 души рандомизирана (избрана по случаен признак)” (Стоянова, Ст., 2007 стр.38). Според друг български автор „... тази извадка обикновено варира в границите 300-500 души ” (Стоянова, Ф., 1996, стр.50). Това ни дава основание да вярваме в представителността на изложените от нас данни.

Изследването е проведено в периода март – октомври 2010г., на територията на Р. България, като е обхваната предимно Западна България от гр. Видин до гр. Петрич, от Източната половина на страната участие взеха

18

градовете – Силистра, Русе, Шумен, Панагюрище, Стара Загора, Ямбол, Пловдив.

2.6 Методики на изследването

1- ва Методика „Мотивация за афилиация” - този въпросник е разработен от Албърт Мехрабиан. Авторът разработва въпросника на базата на концепцията на Хенри Мъри за дихотомната структурата на мотивацията за афилиация. За целите на нашето изследване методиката беше преведена, а в процеса на нейното апробиране, тя претърпя модификация. Модификацията се наложи тъй като посредством факторен анализ отпаднаха част от айтемите, а останалите бяха разпределени в няколко други фактора. Така при нас не се потвърди двуфакторната структура на методиката. Оригиналната методика е взета от „Социально психологическая диагностика развития личности и малых групп,” (2002) с автори Фетискин, Козлов и Мануйлов, но е публикувана и в „Организационная социальная психология: Учебное пособие,” (2000) с автори Почебут и Чикер. Въпреки тази различна факторна структура, Kaiser-Meyer-Olkin Measure and Bartlett’s test, което оценява дали разпределението на стойностите е адекватно за провеждане на факторен анализ ни дава един много добър резултат КМО - 0,867 при Sig- 0.000 (Джонев, 2004, стр.77).

Най-голям процент обяснение дава първи фактор – 13,957, най-малко петнадесети – 1,646. Обаче само 8 от тях притежават вътрешна консистентност с коефициент α на Кронбах, който е в границите от 0,815 до 0,643. Останалите фактори не заслужават внимание за тълкуване тъй като обясняват твърде малка част от изходните променливи по теста (Стоянова, 2007). Поради тази причина приемаме, че за бъдещата практическа работа с този тест се налага да ограничим факторите до тези осем на брой, които притежават добра вътрешна консистентност според α на Кронбах.

Таблица № 2, Коефициенти α на Кронбах на получените фактори от методика “Мотивация за афилиация”

Factor	1	2	3	4	5	6	7	8
Cronbach's Alpha	,811	,806	,788	,724	,693	,685	,681	,642
N of Items	8	10	6	5	6	4	3	6

Беше необходимо по-задълбочено анализиране на литературата, което да обезпечи адекватно и коректно задаване на заглавия на извлечените фактори, макар че според Ст. Стоянова (Стоянова, 2007, стр.205), поставянето на име на фактора винаги е субективно и както наименуването, така и самата интерпретация по фактора винаги могат да бъдат оспорени от други автори. Беше спазено правилото във всеки от осемте фактора да са включени само айтемите с тегла над 0,30, а вторичните им тегла по другите фактори да са

винаги по-ниски в абсолютна стойност от 0,30 (Боргони, Петита, Барбанели, 2007). След промяната на факторната структура, разпределението на айтемите по фактори е променено. Важно е да се отбележи, че за разлика от оригиналната методика на Мехрабиан, където извършваме съпоставка на баловите по двата субтеста и така определяме кой от двата мотива (за присъединяване към групата или страх от отхвърляне от групата) детерминира поведението, в тази модификация разглеждаме поведението на човека като резултат от индивидуална комбинация между различните скали, като всяка от тях е относително самостоятелна, макар и смислово обвързана с противоположното звучене на друга. При адаптацията на скалата на Спилбъргър за личностна и ситуативна тревожност, авторите Паспаланов и Щетински (Щетински, Паспаланов, 1989) извеждат за една методика няколко вида норми за българската популация - z-стандартни показатели, T-стандартни показатели, средно аритметични и стандартни отклонения. По техен пример, решихме да използваме т. нар. z-стандартни показатели като норми за трансформиране на бала по субскалите на методиката Мотивация за афилиация. На базата на пресметнатите z-показатели получихме разпределение на баловите по субскалите на методиката Мотивация за афилиация. За да се пресметне общ бал по теста, който дава числото на мотивация за афилиация, трябва някои от айтемите, да приемат противоположен знак, т.е. точките, по които се пресмята бала, приемат обратната форма. Това се налага, тъй като в оригиналната методика има два дихотомни субтеста, които на практика покриват осемте екстрахирани от нас фактора, при които също се наблюдава взаимно изключване.

За определяне на надеждността на методиката направихме тест – ретест надеждност. Тест – ретест е оценяването на надеждността с коефициент на корелация от две изследвания с един тест на една и съща извадка от хора (Стаменкова, 2005). Когато използваме този тип надеждност допускаме две основни неща: 1) характеристиките които се измерват чрез теста са стабилни във времето, и 2) повторното тестиране трябва да е достатъчно дълго от предходното, но не повече от 6 месеца (Стоянова, 2007) .

Големината на извадката за повторното тестиране може да е между 30 и 60 човека (Джонев, 2004). В нашият случай 42 изследвани лица попълниха модифицираната методика през септември – октомври 2010 г. Единствено скала „Спонтанност в контакта” показва по-ниска корелация между двете изследвания $r=0,463$ $\text{sig}<0,005$. Като се има предвид, че се използва корелационен коефициент на Пийрсън като израз на надеждност, който изразява значима корелация при стойност над 0,3, то можем да приемем, че и надеждността по метода тест – ретест на фактора „Спонтанност в контакта” е задоволителна.

2-ра Методика „Въпросник за предпочитани стратегии за справяне със стреса” е адаптиран от Антоанета Русинова-Христова и Георги Карастоянов (2000). Въпросникът оценява различните начини, по които хората обикновено отговарят на стреса посредством изследване на

20

специфичните стратегии, които използват, разграничени в 14 скали – *Активно справяне; Планиране; Потискане на конкуриращи се активности; Въздържане; Търсене на инструментална подкрепа; Търсене на емоционална подкрепа; Позитивно преосмисляне и развитие; Отричане или неприемане; Примиряване или приемане на станалото; Обръщане към религията; Фокусиране върху емоциите и изразяването им; Поведенческа дезангажираност; Психическа дезангажираност; Употреба на алкохол или наркотици.*

3-та Методика „Локус на контрола” за измерване вида когнитивни диспозиции използваме „Методика за диагностика на нивото на субективен контрол по Дж. Ротер”, разработен от Е. Ф. Баскин, Е. А. Блинкова и А. М. Еткин в Ленинградския психо-неврологичен институт, ние използваме публикувания от Надежда Витанова и Атанас Шишков български вариант „Методика – Локус на контрола” в „Психопатологични и психологични проблеми на абнормното поведение”(2004). Въпросникът се състои от 44 въпроса, разпределени в седем скали - обща интерналност, интерналност при успех, интерналност при неуспех, интерналност в семейните отношения, интерналност в професионалните отношения, интерналност в междуличностните отношения, интерналност в отношението към здравето. В нашата работа използваме обобщените данни от всички скали тоест общата стойност от скалите, която показва вида диспозиция – интерналност или екстерналност.

2.7 Статистически процедури

Корелационен анализ, Дисперсионен анализ, Факторен анализ, Регресионен анализ.

ГЛАВА III АНАЛИЗ НА РЕЗУЛТАТИТЕ ОТ ПРОВЕДЕНОТО ПСИХОЛОГИЧНО ИЗСЛЕДВАНЕ

3.1. Анализ на резултатите получени от методика „Мотивация за афилиация”

3.1.1 Обсъждане на резултатите за установяване на различия във възрастов аспект от методика „Мотивация за афилиация”.

Във възрастов план откриваме значително голям брой значими между групови различия. В дадената Таблица №3 сме представили средните стойности, чрез които правим сравнението между разглежданите пет възрасти. F – критерия на Фишер и нивото на значимост определиха четири скали като единствените от общо осем, за които с основание можем да твърдим, че се наблюдават значими различия при използването им от петте групи изследвани лица. Скалите са свързани основно с негативния спектър на преживяването при потребност за афилиация.

Както според Мъри, така и по работата на Мехрабиан, става ясно че потребността от афилиация е по-скоро свързана с позитивно преживяване по

21

отношение на груповото взаимодействие. Докато противоположната потребност от отдръпване на групово взаимодействие, носи негативният ефект от контакта с другите.

При нас на база възрастовите различия можем с основание да твърдим, че петте възрастови групи диференцирани от нас се различават по между си по начина по който реагират на отдръпването от другите. От таблицата по-горе се забелязва, че значими различия във възрастов аспект се разграничават по четири от общо осемте фактора.

Таблица № 3 „Средни стойности, стандартно отклонени, F – критерий на Фишер и ниво на значимост по възраст на скалите от „Мотивация за афилиация”

		Средни стойности	Стандарт. отклонени е	F	Sig.
потребност за отдръпване от групата	1	41,6320	7,42489	28,903	,000
	2	43,4973	8,04817		
	3	46,3729	8,94793		
	4	51,2881	7,06875		
	5	51,4444	8,03722		
избягване на конфронтация	1	22,9033	7,77709	9,918	,000
	2	22,1297	7,67721		
	3	23,0678	8,22290		
	4	28,0000	7,26826		
	5	27,9444	7,22671		
плахост, зависимост от одобрението на групата	1	16,1338	6,01713	4,050	,003
	2	14,5622	5,89931		
	3	13,1864	5,59086		
	4	14,9661	5,42652		
	5	14,6667	6,07101		
дистанцираност в контакта	1	23,6320	6,20200	21,340	,000
	2	24,1189	6,21682		
	3	26,7627	7,00083		
	4	30,1695	5,64206		
	5	30,0278	6,05445		

Различията по фактор „Потребност за отдръпване от групата” $F[4,603] = 28,903$; $Sig=0.000$ се наблюдават между всички възрастови групи, като първа възрастова група (или лицата до 20 години) имат тази потребност най-малко ($M=41,63$ $SD=7,42$) спрямо всички останали възрасти. ИЛ от 2-ра възр. група са склонни по-често да имат такава потребност ($M=43,5$ $SD=8,04$) единствено спрямо 1-ва възр. група ($M=41,63$ $SD=7,42$), а спрямо всички останали

22

възрасти, ИЛ от 21 до 30 години имат значимо по-малка потребност да се отдръпват от групово взаимодействие със средни стойност съответно: 3гр. ($M=46,7$ $SD=8,94$) 4гр. ($M= 51,29$ $SD=7,06$) 5гр. ($M=51,44$ $SD=8,03$).

Изследваните на възраст между 31 и 40 години (3-та възрастова група $M=46,7$ $SD=8,94$) имат значими различия както спрямо 1 и 2 възр. група, така и относно 4 и 5 възр. група. Спрямо първите две 3-та възр. група има по-често потребност за отдръпване от взаимодействие с другите, а спрямо вторите две съответно по-рядко има такава потребност. Интересното е, че не се наблюдават значими различия в потребността за отдръпване от групата единствено между 4 и 5 възраст. Тоест хората над 41 години са склонни да имат в еднаква степен изразена потребност за отдръпване от групово взаимодействие и съответно тя е значимо по-често явление спрямо всички останали ИЛ (от 15 до 40 години).

Графика № 1 „Средни стойности във възрастов план по скала Потребност от отдръпване на групата”



От дадената по-горе, графика №1, е видно, че с възрастта се увеличава потребността на хората да се отдръпват от групово взаимодействие. Предполагаме, съобразно Ериксоновата теория, че с установяване на собствената идентичност, която по правило се търси най-активно в юношеска възраст чрез взаимодействие в групата, с напредването на възрастта хората са склонни да проявяват по-голяма автономност и съответно по-често да се отказват от групово взаимодействие.

Наблюдават се и значими различия между възрастовите групи по скала „Избягване на конфронтация” $F[4,603] = 9,918$; $Sig = 0 .000$. Представените количествени данни показват, че няма различия в предпочитанието на тази скала у изследваните лица до 40 години, т.е. средните стойности са близки между първите три възрастови групи, а именно 1гр. ($M=22,9$; $SD=7,17$) 2гр. ($M=22,13$; $SD=7,67$) 3гр. ($M=23,07$; $SD=8,22$). За сметка на това обаче се наблюдава категорично различие между първите три възрастови групи (1гр. до 20г; 2гр. до 30г.; 3 гр. до 40г.) и останалите две групи (4гр. до 50г. $M=28$; $SD=7,26$ и 5гр. над 60г. $M=27,94$; $SD=7,26$).

23

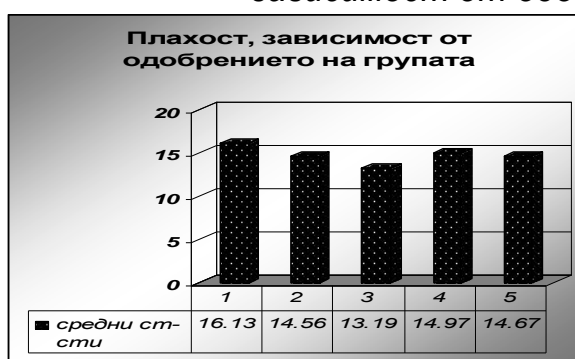
**Графика №2 „Средни стойности във възрастов план по скала
Избягване на конфронтация”**



Избягването на конфронтация е значимо по съществено за 4 и 5 възрастови групи. С други думи с напредване на възрастта или ако приемем възрастов праг, то той е след 41 години изследваните лица са значително по-склонни да избягват конфронтиране с партньорите в интеракциите.

Друг фактор, по който отчитаме възрастови различия е „Плахост, зависимост от одобрението на групата” $F[4,603] = 4,050$; $Sig = .003$ (Графика №3). Това което прави тук впечатление е, че различията са само между 1 възрастова група от една страна и 2 ($M=14.56$ $SD=5.89$) и 3 ($M=13.18$ $SD=5.59$) от друга страна. Във възрастта до 20 години, личността трябва да реши кризата на идентичността си, за да може да премине към следващия етап от своето развитие. Тази криза се решава с одобрението на околните, т.е. дори подрастващият да е установил в някаква рамка визията за себе си, то за да продължи по пътя в следването на тази визия му е необходима подкрепата на референтната група.

**Графика №3 „Средни стойности във възрастов план по скала Плехост,
зависимост от одобрението на групата”**



Съответно в нашето изследване юношите имат $M=16,13$; $SD=6,01$ по скала „Плахост, зависимост от одобрението на групата” или нашите ИЛ са склонни да търсят групи, които в най-голяма степен са носители на идеален (желан) образ, с който имат потребност да се идентифицират. Така

24

зависимостта им от одобрението на групата ги прави несамостоятелни от една страна, но категорични в протестите си към своите родители.

„Дистанцираност в контакта” $F[4,603] = 21,340$; $Sig = 0.000$ е последният фактор от методиката и съответно последен, по който съществуват значими възрастови различия (Графика №4). Както би могло да се очаква тук различията са също между по-младите и по-възрастните членове на нашата извадка, съответно между 1-ва и 2-ра възрастова група от една страна и всички останали възрасти. Дистанцирани в контакта по-често са по-възрастните или хората над 31 години 3гр. ($M=26,76$; $SD=7,00$) 4гр. ($M=30,17$; $SD=5,64$) 5гр. ($M=30,02$; $SD=6,05$), а значително по-рядко тази стратегия за групово взаимодействие е присъща на младите до 30 години (1гр. $M=23,63$; $SD=6,20$ 2гр. $M=24,12$; $SD=6,21$).

**Графика №4 „Средни стойности във възрастов аспект по скала
Дистанцираност в контакта”**



Реферираната литература потвърждава нашите данни, че и за двете по-млади възрасти това което е типично е свързано с груповото взаимодействие, т.е. ако при първата група имаме „Криза на идентичността”, която се решава успешно с валидизирането на идентичностната рамка на подрастващия от страна на групата, то при втората възрастова група се решава „Кризата - интимност срещу изолация” и тук отново имаме насоченост и търсене на партньор, от тази перспектива имаме яснота спрямо получените резултати във възрастов аспект. Възрастните над 31 години, чак до 65 години според Ериксон решават една и съща криза, а именно „Продуктивност срещу инертност”, което значително по-тясно е свързано с усещането за собствена ефективност посредством създаване на продукти, подпомагащи другите, но все пак основната насоченост е към конкретни продукти от материален, социален или културен характер.

Извод от хипотеза:

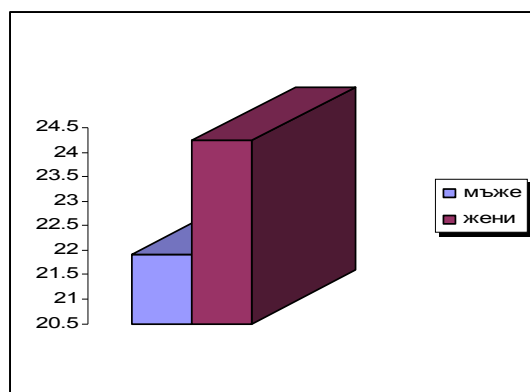
Потвърждаваме наличието на значими възрастови различия по отношение на социалните потребности за афилиация.

3.1.2 Обсъждане на резултатите за установяване на различия по пол от методика „Мотивация за афилиация”

След направеният дисперсионен анализ за установяване на различия по пол се установи, че по отношение на половата диференциация имаме наличие на между групово различие, единствено по отношение на скалата „Избягване на конфронтация” $F[1,606] = 11.592$; $Sig = 0.001$.

В нашата тестова извадка мъжете използват значимо по-малко „Избягване на конфронтация” в сравнение с жените. Така полученият резултат приемаме като логично следствие, визирайки определението за „афилиация”, което включва в себе си топлота и близост във взаимоотношенията с другите от групата. Правени са и други изследвания, които потвърждават, че мъжете се обединяват в групите по-скоро в споделяне на общи интереси и ценности, отколкото от споделяне на „взаимни топли чувства”. Резултатите при нас съответно потвърждават тези наблюдения и насочват изводите към допускането, че в случаите при които мъжете срещат затруднения в реализирането на интересите си или когато трябва да защитават ценностите си значително по-често са склонни да влизат в конфронтация в сравнение с жените, които значително по-често предпочитат да я избягват, това е видно от съпоставката на средните стойности представени в Графика №5, където мъжете имат $M=21,91$; $SD=7,64$, а жените $M=24,23$; $SD=7,97$.

Графика №5 Резултати от Дисперсионен анализ по скала „Избягване на конфронтация”



Извод от хипотеза:

Потвърждаваме наличието на значими различия по пол по отношение на социалните потребности за афилиация

3.2 Анализ на резултатите от „Въпросник за предпочитани стратегии за справяне със стреса”

3.2.1 Обсъждане на резултатите за установяване на различия във възрастов аспект от „Въпросник за предпочитани стратегии за справяне със стреса”

26

Данните са обработени и анализирани за доказване на статистически значими различия посредством еднофакторен дисперсионен анализ.

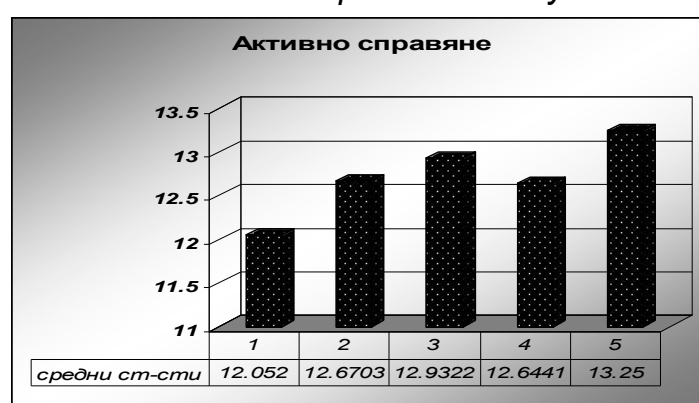
Като цяло различните хора предпочитат различни копинг стратегии, като обикновено зрелите хора са достатъчно пластични и сменят отделните копинг-отговори или ги комбинират сравнително успешно. Ангажирането във всяка възраст с типични за нея нови проблеми, които се случват дори когато хората не са се справили с проблемите типични за предходната възраст, изискват нови умения за организиране на действителността. Така с преминаването към всяко десетилетие в живота си човекът е все по-склонен бързо да идентифицира проблема, да се ориентира в контекста на събитията и взема решения, които касаят вече не само неговият живот, а и на тези, които са част от битието му.

Юношите се отличават значително от другите изследвани лица по копинга „Активно справяне” $F[4,603] = 5.198$; $Sig = 0.000$ (Графика №6), т.е. този отговор на проблеми юношите използват най-малко ($M=12,0520$; $SD=2,16$) в сравнение с всички останали групи (за 2гр. $M=12,6703$ $SD=1,94$; 3гр. $M=2,9322$ $SD=2,38$; 4гр. $M=12,6441$ $SD=1,81$; 5гр. $M=13,25$ $SD=2,04$). Активно залавяне с проблемите, става присъщо все повече с напредването на възрастта. Естествено подходящо за възрастта на по-младите е поведението, в което те предпочитат всичко друго да правят, но не и да се „изправят” пред конкретният проблем. Това би могло да бъде и част от техният стил на търсене на себе си, както и собствен начин за справяне, различен от този който възрастните смятат за правилен, както например е „Активното справяне”. Бихме могли да обобщим че стратегията „Активно справяне” е възрастово обусловена и като такава в най-голяма степен е присъща на по-възрастните изследвани лица. Ако предположим, че психически зрелите хора са тези, които са преживели един по-дълъг период от време с достатъчно много на брой събития, които да са променили и стабилизирали възгледите им и отношението им към живота, то това означава, че предприемането на активни действия за справяне с проблемите е логично присъщо на възрастово по-зрелият индивид.

В юношеството едно от най-сигурните неща е, че подрастващите не се примиряват лесно със случващото се. В този смисъл ниските стойности по копингът „Примиряване или приемане на станалото” $F[4,603] = 2.972$; $Sig = 0.019$ (Графика №9) съвсем естествено подхождат на младежите от първа възрастова група ($M=9,81$ $SD=2,74$). Бихме могли да обобщим че стратегията „Активно справяне” е възрастово обусловена и като такава в най-голяма степен е присъща на по-възрастните изследвани лица.

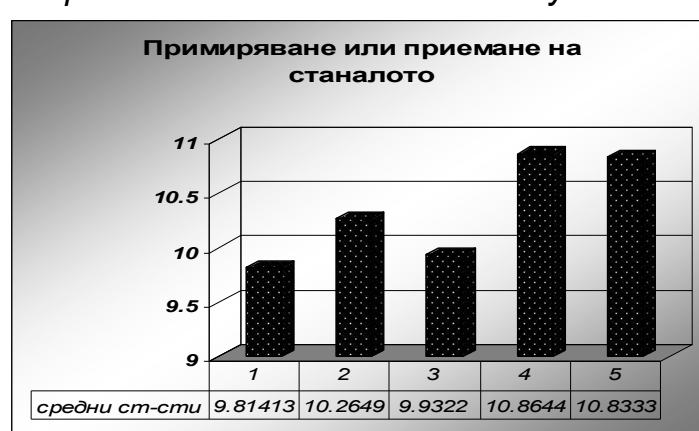
27

Графика №6 „Сравнение на средни стойности по скала Активно справяне между петте възрастови групи”



В периодът на активно търсене на идентичност, юношата разбира се не би могъл да се примири с представената му от по-възрастните реалност (за 1гр. $M=9,81$ $SD=2,74$), той притежава силен импулс да търси и експериментира докато получи образ, който дори в най-общи граници да докосва този към който се стреми.

Графика №7 „Сравнение на средни стойности по скала Примиряване или приемане на станалото между петте възрастови групи”



Примиряването с преживяванията не е типично и за трета възрастова група. Тези резултати допускаме, че са обвързани със събитията, които спохождат хората в наблюдаваните от нас периоди, например в юношеството (1 възраст. гр.), младите са склонни сами да търсят и предизвикват събитията в живота си, все още са в експериментален период, който им позволява да търсят собственият си образ в по-широк обхват от дейности и възможности. В следващата възраст младите от 21 до 30 години (2 възраст.гр.) се стремят към стабилизиране на постигнатото, чрез приемане на случилите се събития, чиято актуалност е свързана с разрешаване на кризата интимност срещу изолация. Създадените любовни връзки и преживените във връзка с това

28

събития, налагат по-рационална гледна точка, която стабилизира и придава личен смисъл на преживяното. В трета възрастова група младите между 31 и 40 години, отново поставят под съмнение постигнатото, като се опитват да отхвърлят неудовлетворяващите ги събития. За сметка на тях обаче, ИЛ от 4-та и 5-та възрастова група (за 4гр. $M=10,8644$ $SD=2,73$; 5гр. $M=10,8333$ $SD=2,98$) използват тази стратегия вече значимо по-често. Естествено в синхрон с актуалните за всяка възраст задачи за справяне, хората в по-напреднала възраст се научават, че има проблеми които не биха могли да разрешат, съответно и реакцията на стресогенните фактори е свързана с приемане и примиряване с изненадите от живота.

Търсенето на инструментална подкрепа включва потребност от разполагане с готови шаблони за справяне в трудните ситуации. Като цяло по-младите са по-отворени към споделяне на проблемите и търсене на решение отвън посредством допълнително познание от връстниците, медиите, а не рядко и от по-възрастните.

Графика №8 „Сравнение на средни стойности по скала Търсене на инструментална подкрепа между петте възрастови групи”



Инструменталната подкрепа дава готов отговор, от който младите до 40 години се нуждаят в своето забързано ежедневие. Изследваните от 41 години нагоре доста по-често предпочитат да открият своето собствено решение, може би вече натрупали достатъчно житейски потенциал са склонни в по-малка степен да се доверяват готовите шаблони. При изследваните възрастни над 41 години житейската криза, която се разрешава е „Инертност срещу продуктивност”, може би подпомагането и подкрепянето на другите, чрез инструментални средства, е на първа линия пред търсенето на такива за себе си.

„Търсене на емоционална подкрепа” $F[4,603] = 4.073$; $Sig = 0.003$ при младите до 31 години е характерно по-честото (Графика №9) (или 1 и 2 възрастова група съответно: $M=11,2602$ $SD=3,05$ и $M=11,0541$ $SD=2,75$) в сравнение с хората от 4 възрастова група ($M=9,71186$ $SD=2,88$).

29

Графика №9 „Сравнение на средни стойности по Търсене на емоционална подкрепа между петте възрастови групи”

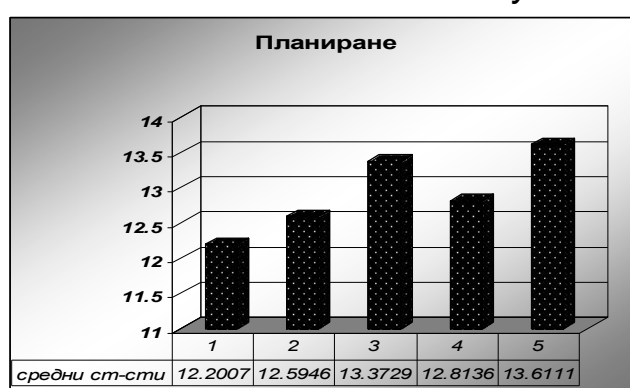


Младите до 30 години са много по-емоционално отворени във взаимодействието с другите, което допълнително стимулира и по-силната им необходимост от емоционална подкрепа. Интересното е, че няма значими различия между останалите две възрастови групи – 3 и 5 (средни стойности съответно 3гр. $M=10,5424$ $SD=2,81$ и 5гр. $M=10,4167$ $SD=2,80$). Допускаме, че това показва, че младите до 31 години се нуждаят доста по-често от декларирането на емоционална подкрепа при решаване на проблемните ситуации, докато от 31 до 40 години, когато имаме вече някакъв стабилитет както в професионален така и в личен план, не се налага търсенето на емоционална близост с другите, която да обезпечи отговорът на стресогенните фактори. Към 41 до около 50 години, човек става все по-сигурен в собствените си решения и най-вероятно съвсем се дистанцира от влиянието на емоционалната подкрепа при реагиране в стресови ситуации. Както е видно от Графика №9 в по-млада възраст изследваните са все още ориентирани към емоционалното взаимодействие с другите в проблемни ситуации, или пък търсят готови възможности за справяне, но особеностите на възрастта както от физическо естество, така и в психически аспект натрупаните преживявания водят до по-себесъхранително поведение у зрелият човек, който предпочита конкретното справяне пред хаотичното преживяване.

Заедно с копинга „Активно справяне”, „Планирането” $F[4,603] = 5.487$; $Sig = 0.000$ (Графика№10) е стратегия насочена към овладяване на проблемните ситуации, което както видяхме по-горе не е сред актуалните търсения на юношите.

30

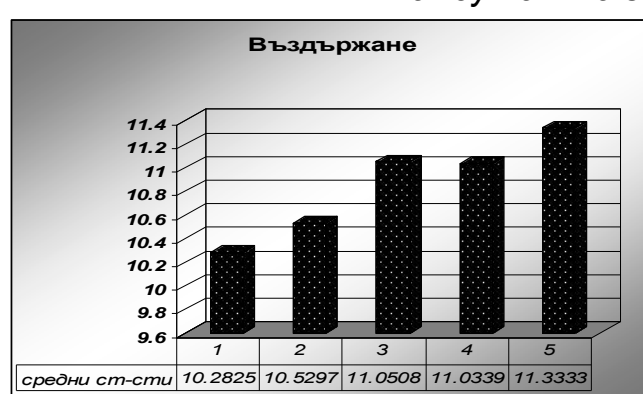
Графика №10 „Сравнение на средни стойности по скала Планиране между петте възрастови групи”



В периода, в който се намират юношите и нестабилността която преживяват, както в самооценъчен, така и в емоционален план, възпрепятства конкретното подреждане на приоритетите и планиране на действията за реализирането им. „Планирането” както и „Активното справяне” са проблемно-фокусирани копинги, които значимо по-често се използват от хора в по-напреднала възраст.

При копинга „Въздържане” също се наблюдават статистически значими различия между групите $F[4,603] = 4.451$; $Sig = 0.001$ (Графика №11).

Графика №11 „Сравнение на средни стойности по скала Въздържане между петте възрастови групи”



Този копинг е интересен сам по себе си тъй тук смислово бихме могли да го отнесем към проблемно-фокусираните стратегии, поради факта че в нашата извадка юношите и младежите до 30 години, го използват значително по-рядко в сравнение с всички останали възрасти, а както проследихме юношите и младежите използват проблемно-фокусираните копинги значимо по-рядко (средни стойности по Въздържане за 1гр. $M=10,2825$ $SD=2,09$; 2гр. $M=10,5297$ $SD=1,87$ и за 3гр. $M=11,0508$ $SD=2,03$; 4гр. $M=11,0339$ $SD=1,78$; 5гр. $M=11,3333$ $SD=1,77$). Визирайки значително рядкото използване в юношеска възраст на

31

„Активно справяне”, „Планиране”, „Потискане на конкуриращи се активности”, „Позитивно преосмисляне”, „Примирияване със станалото”, „Обръщане към религията”, ни води към заключението, че подрастващите реагират на проблемните ситуации индиректно, т.е. не предприемат стратегически мерки за справяне, а по-скоро обслужват създадената ситуация с отговор, който им помага да преодолеят конкретното напрежение или ефекта от стреса.. Това ни дава основание да допуснем, че по-рядкото използване на копинга „Въздържане”, специално при юношеска възраст е свързано с тяхната може би физическа и хормонална промяна, която носи динамика в преживяването и неспособност да се „озаптят” афектите. От позицията на търсене на собствена идентичност, подрастващите преживяват извънредно силно всяка ситуация, която би могла да застраши „закрепеният” за момент Аз-образ. Пълноценното усещане за себе си предизвиква голяма вълна от негодувание, когато юношата трябва да се въздържа от действията, заявяващи позицията на Аз-а му. В периода на юношество, както и не рядко годините до 31, младите хора възприемат въздържането от действие в отрицателен аспект. Те толерират ясното отстояване на себе си и категоричното действие, но не и въздържането от изразяване на отношение или действие.

Графика №12 „Сравнение на средни стойности по скала Обръщане към религията между петте възрастови групи”



„Обръщането към религия” е типично за по-възрастните изследвани, т.е. лицата от 41 години нагоре (4 и 5 възрастова група със средни стойности съответно. $M=9$ $SD=4,35$; и $M=9,66667$ $SD=4,34$). Религията дава възможност да се обърнем към смисълът в живота по различен начин. Напредването на годините, отслабения жизнен импулс и преминатите житейски кризи водят по-възрастните представители на нашата извадка към търсенето на преживявания от различно естество. Преживявания, които носят спокойствие чрез приемането на неизбежните обстоятелства в живота и придават смисъл на преодолените трудности.

Юношите също така не умеят и да „Потискат конкуриращи се активности” $F[4,603] = 2,880$; $Sig = 0,022$ имат най-ниска средна стойност по тази скала: $M=10,2454$ $SD=2,27$. Тук 1 възрастова група е различна от всички останали с

32

изключение на 3 група $M=10,84$ $SD= 2,49$, между двете групи – до 20 и от 31 до 40 не се установяват значими различия. Ако периода между 21-30 години (2гр. $M=10,69$ $SD=1,99$) е сензитивен за стремежа на човек да създаде дом и семейство (визирайки и кризата която решават в тази възраст Интимност срещу Изолация по Ериксон) и приоритетите тук са ясни и определени, то във възрастта до 20 юношата не е способен да определи приоритетите си, тъй като все още не е наясно със своята идентичност (а както видяхме и планирането не е типично като копинг), за сметка на това пък във възрастта 31-40, човек е разкъсан от възможностите, които вижда пред себе си и за себе си. Създаденото вече семейство и професионалните ангажименти допринасят човека във възрастта от 31 до 40 да преживява неспособност да потисне или пренареди конкуриращите се активности. Получените резултати, обаче връщат надеждата и съответно в 4 и 5 група ($M=11,00$ $SD=1,85$ и $M=11,02$ $SD=2,18$), т.е. ИЛ над 41 години, отново имат контрол над средата и както във възрастта от 21 до 30 г. знаят как да подредят конкуриращите се активности и да се справят адекватно и конкретно със стресогенните фактори.

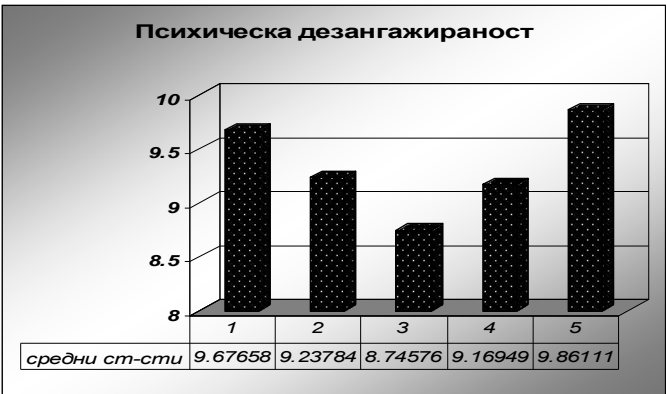
Графика №13 „Сравнение на средни стойности по скала Потискане на конкуриращи се активности между петте възрастови групи”



Тук може би е мястото да отбележим, че юношите, както и най-възрастните ИЛ (над 51 години) (1гр. $M=9,67$ $SD=2,40$; 5гр. $M=9,86$ $SD=2,38$) значително по-често използват копинга психично дезангажиране $F[4,603] = 2.679$; $Sig = .031$ в сравнение с 3 възрастова група (31-40) ($M=8,7476$ $SD=2,70$) (Графика №14).

33

Графика №14 „Сравнение на средни стойности по скала Психическа дезангажираност между петте възрастови групи”



Между останалите възрасти нямат значими различия, т.е. в другите групи лицата приблизително еднакво често ползват тази копинг стратегия. Типично за юношеската възраст разбира се са такива феномени като мечтание, бленуване, омаловажаване на домашните задължения. Концептуално този копинг е противоположен на „Потискане на конкуриращи се активности”, т.е. абсолютно логично е щом като юношите използват често „Психично дезангажиране”, да използват рядко „Потискане на конкуриращи се активности” и е очевидно от нашите резултати за 1 възраст. гр., но не се потвърждават за 3 възраст.гр. (в смисъл макар и 3 група да използват рядко „Потискане на конкуриращи се активности”, той при тях не е смислово обвързан с по-често използване на „Психично дезангажиране”).

Извод от хипотеза:
Потвърждаваме наличието на значими възрастови различия по отношение на използваните копинг стратегии.

3.2.2 Обсъждане на резултатите за установяване на различия по пол от „Въпросник за предпочитани стратегии за справяне със стреса”

За установяване на между групови различия по пол направихме еднофакторен дисперсионен анализ.

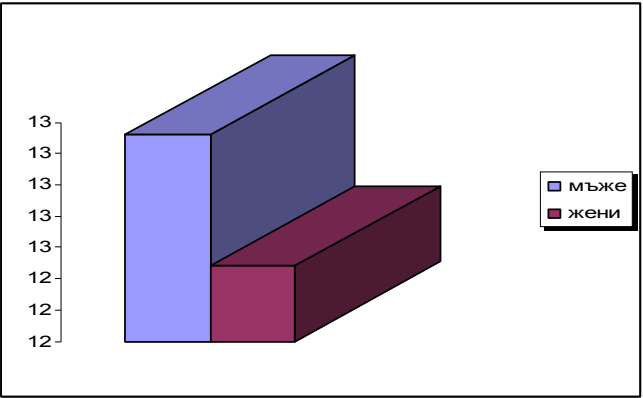
В следващата таблица са предложени средните стойности и различия по полов признак на всяка от групите, което подпомага сравнението между групите. Значимите между групови различия са по скалите:

Таблица №4 „Средни стойности, стандартно отклонени, F – критерий на Фишер и ниво на значимост по пол спрямо изследваните копинг отговори”

		N	M	SD	F	Sig
планиране	мъже	199	12,8593	2,45984	4,298	,039
	жени	409	12,4401	2,27884		
търсене на инструментална подкрепа	мъже	199	10,8040	2,62212	4,298	,039
	жени	409	11,6577	2,56106		
търсене на емоционална подкрепа	мъже	199	9,5980	2,83185	67,065	,000
	жени	409	11,5746	2,77329		
обръщане към религията	мъже	199	6,6482	3,16018	48,812	,000
	жени	409	8,6993	3,50560		
фокусиране емоциите и изразяването	мъже	199	8,9598	2,60310	83,618	,000
	жени	408	10,9975	2,56464		
психическа дезангажиран.	мъже	199	8,8794	2,46296	14,969	,000
	жени	409	9,6748	2,33670		

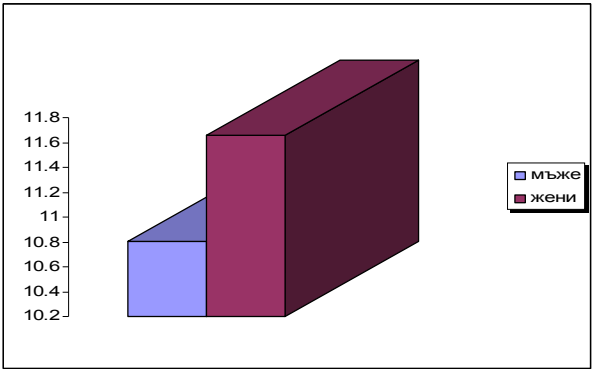
Планиране $F[1,606] = 4,298$; $Sig = 0,039$ – тук различията са в полза на мъжете, те използват този копинг значимо по-често в сравнение с жените (средни стойности за мъжете $M=12,8593$ $SD=2,45$, за жените $M=12,4401$ $SD=2,27$). Тактическата подготовка при справяне с проблемите съвсем естествено приляга на мъжкия пол, поради което наблюдаваните различия са логичен резултат.

Графика № 15 „Сравнение на средни стойности по скала Планиране по полов признак”



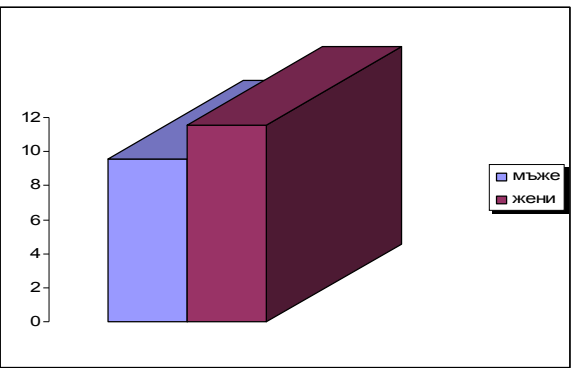
Търсене на инструментална подкрепа $F[1,606] = 14,643$; $Sig = 0,000$ – тук отново женският пол доминира (за мъжете $M=10,8040$ $SD=2,26$ и за жените $M=11,6577$ $SD=2,56$), като предполагаме, че жените по-често са готови да търсят изпитани и конкретни възможности за справяне, за разлика от мъжете, които предполагаме използват свои подходи при справяне със стресовите преживявания.

Графика № 16 „Сравнение на средни стойности по скала Инструментална подкрепа по полов признак”



Търсенето на емоционална подкрепа $F[1,606] = 67,065$; $Sig = 0,000$ приоритетно се пада на женският пол (за мъжете $M=9,5980$ $SD=2,83$ и жените $M=11,5746$ $SD=2,77$) и в нашият случай това се потвърждава. При жените значимо по-често решението на проблема изглежда възможно само ако партньорът от среща е подкрепил емоционално преживяването на жената.

Графика № 17 „Сравнение на средни стойности по скала Емоционална подкрепа по полов признак”

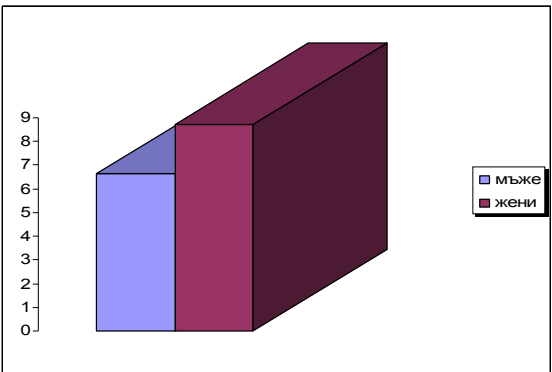


Обръщането към религия $F[1,606] = 48,812$; $Sig = 0,000$ в концептуален аспект би трябвало да принадлежи на мъжете, но нашата извадка потвърждава практическите наблюдения, че обръщането към религията като

36

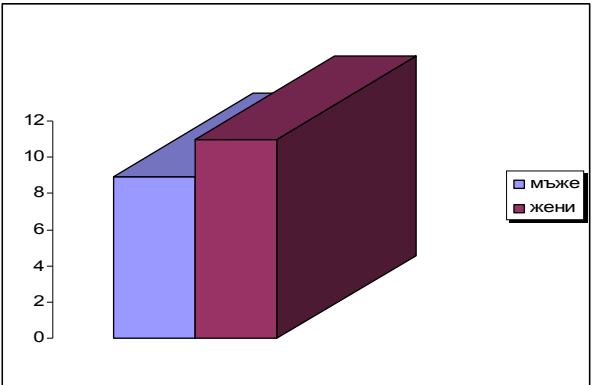
една по-пасивна стратегия е преимуществено използвана от жените (за мъжете $M=6,6482$ $SD=3,16$ и жените $M=8,6993$ $SD=3,50$).

Графика № 18 „Сравнение на средни стойности по скала Обръщане към религията по полов признак”



Фокусирането върху емоциите $F[1,606] = 83,618$; $Sig = 0,000$ е една неефективна стратегия за справяне и тя също е значимо по-често присъща на женският пол (за мъжете $M=8,9598$ $SD= 2,60$ и жените $M=10,9975$ $SD=2,56$). Визирайки „Търсенето на емоционална подкрепа”, то „Фокусирането върху емоциите” е едно естествено продължение по отношение на експресивната страна на преживяванията по време на стрес при жените.

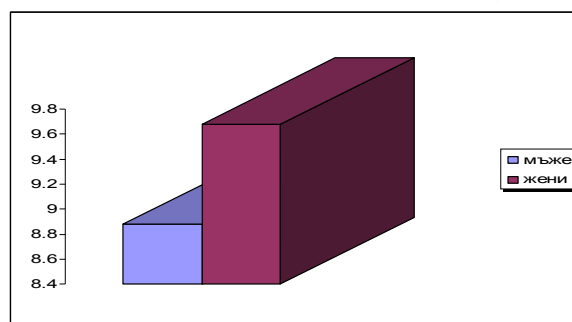
Графика №19 „Сравнение на средни стойности по скала Фокусиране върху емоциите по полов признак”



Психическата дезангажираност $F[1,606] = 14,969$; $Sig = 0,000$ също е пасивна стратегия присъща по-често на жените (за мъжете $M=8,8794$ $SD=2,46$ и жените $M=9,6748$ $SD=2,33$). Женският пол в по-голяма степен е склонен да се отдава на мечти или да negliжира проблемите, в ситуации на недостиг на ресурси за справяне.

37

Графика №20 „Сравнение на средни стойности по скала Психическа дезангажираност по полов признак”



Това, което се наблюдава от представената графика е, че женският пол в по-голяма степен е склонен да се отдава на мечти или да negliжира проблемите, в ситуации на недостиг на ресурси за справяне.

Извод от хипотеза:

Потвърждаваме наличието на значими различия по пол по отношение на използваните стратегии за справяне със стреса.

3.3 Анализ на резултатите от методика „Локус на контрола”

3.3.1 Обсъждане на резултатите за установяване на различия във възрастов аспект от методика „Локус на контрола

От представените таблици и графики наблюдаваме значими между групови различия $F[4,602] = 3.002E3$ при $Sig = 0.000$ във възрастов аспект.

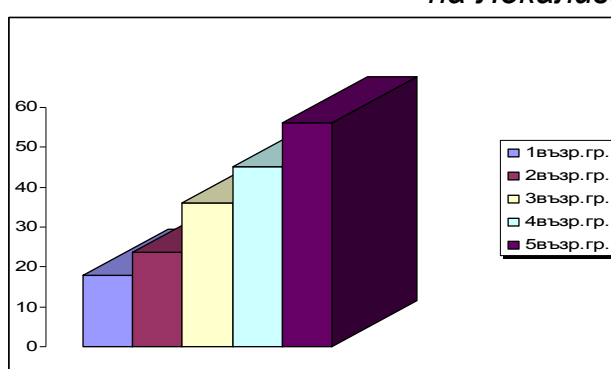
Таблица №5 „Средни стойности и стандартно отклонение на Локализацията на контрола по възрасти

		Средни ст-сти	Стандрат .отклонен .	F	Sig
Локализ ация на контрол а	1	17.9888	1.62647	3.002	.000
	2	23.6270	2.78121		
	3	36.0000	3.13490		
	4	45.1186	2.81673		
	5	56.1429	4.61547		

Наблюдаваните различия във възрастовите групи са между всяка една група или между всички възрасти. Според получените данни юношите имат екстернален локус на контрола, а всички останали възрасти се отличават една от друга с нарастване на интерналността на локализацията.

38

Графика №21 „Сравнение на средни стойности по възрастови групи на Локализацията на контрола”



Изображението на Графика №21 на локализацията на контрола прави силно впечатление, особено на фона на категоричният растеж във всички възрастови групи. Тези резултати провокират в нас мисълта, че за периода на юношество и ранна зрялост е присъщ оптимизъм и младият човек с ентузиазъм пристъпва към реализацията на личния си жизнен смисъл като с напредването на възрастта все по-ясно осъзнава личната отговорност, която носи за живота си (1гр. $M=17,98$ $SD=1,62$; 2гр. $M=23,62$ $SD=2,78$; 3гр. $M=36$ $SD=2,81$; 4гр. $M=45,11$ $SD=2,81$; 5гр. $M=56,14$ $SD=4,61$). Разбира се в периода на ранна младост хората се чувстват изпълнени със сила и енергия за осъществяване на своите желания, цели и идеали. В ранните периоди от развитието си човек е способен да си поставя цели, да преследва мечтите си, а в по-сетнешните си години да реализира най-сложните избори, най-трудните професионални дейности. Младите с най-голяма лекота установяват контакти и най-бързо се развиват отношенията на приятелство и любов, най-пълно и интензивно е общуването. С напредването на възрастта напредват и възможностите за самореализация, а възникващите трудности не представляват претекст за отказ от стремежите, съпътстващите съмнения и неувереност бързо отминават и активно се търсят новите възможности. В този аспект предполагаме, че изпълненият с активна живителна сила млад човек е склонен да мисли, че всичко което пожелае може да има, всичко към което се стреми може да реализира и съвсем естествено атрибутирането на причините за успехите или неуспехите е много конкретно обвързано с по-външни причини в сравнение с всички останали възрасти, където с всеки етап от напредването на живота, човек осмисля преживяванията си като зависещи единствено от собствените му лични потенциали. През юношеството подрастващите определят амбициите, желанията си, а младите възрастни вече са придобили по-ясна представа за естеството на житейските и професионалните си амбиции и все още водени от силен оптимизъм и увереност в собственият потенциал, вярват че няма причини извън тях, които да провалят начертаният от тях план. Това прави младият човек нетърпелив в постигането на целите и неразбиращ примирението с обстоятелствата в другите възрасти. Ако юношата е екстернален в локализацията (1гр. $M=17,98$ $SD=1,62$), защото

39

вярва, че всички други около него го ограничават и животът му не зависи от собствените му желания, то са напредването на възрастта (2гр. M=23,62 SD=2,78; 3гр. M=36 SD=2,81; 4гр. M=45,11 SD=2,81; 5гр. M=56,14 SD=4,61) и опознаването на света вътрешната локализация е свързана с преживеният опит и натрупаното знание, че съществуват събития в човешкия живот, които са извън възможностите за контрол на конкретният човек, но това прави по-възрастния човек толерантен към грешките и обвиненията на юношите и младите възрастни, които ангажирани със своите си преживявания пропускат същността на социалното взаимодействие, което е резултат от контакта между повече от един агент.

Извод от хипотеза:

Потвърждаваме наличието на значими възрастови различия по отношение на използването на когнитивните диспозиции интерналност-екстерналност.

3.3.2 Обсъждане на резултатите за установяване на различия по пол от методика „Локус на контрола

За установяване на между групови различия **по пол**, направихме т-тест за сравнение на средни стойности. От направената статистическа обработка не се наблюдават значими между групови различия и по пол (Таблица №6,7).

Таблица №6 „Резултати от средни стойности по пол за Локализация на контрола”

Локализация на контрола	Пол		Mean	Std. Deviation
	мъже	199		
	жени	409	26.3081	11.97661

Сравнението на разсейването на данните за двете групи, показва Sig на Levene's Test for Equality of Variances е по-голямо от 0,05 в нашият случай Sig=0.293, допускаме, че разсейването на данните е еднакво. Това, което удостоверява наличието на значимо различие е Sig от T-test for Equality of Means, което в нашият случай е Sig=0.875, показва липсата на значимост в различията по пол между двете групи или T|606|= 0.157 Sig = 0.875.

Таблица № 7 „Резултати от Т-критерий за сравнение на независими извадки за различие по пол

	Levene's Test for Equality of Variances		t-test for Equality of Means						
	F	Sig.	t	Df	Sig. (2-tailed)	Mean Difference	Std. Error Difference	95%Confidence Interval of the Difference	
								Lower	Upper
Lo Equal var	1.109	.293	.157	606	.875	.15927	1.01136	1.82693	2.14546
kali assumed									
za Equal var			.162	419.929	.872	.15927	.98556	-	2.09651
zia not assumed								1.77797	

Това ни дава основание да смятаме, че в нашата извадка ИЛ не се наблюдават значими различия в атрибутиране на причинността на успехите и неуспехите. Данни от други изследвания също подкрепят това Станислава Стоянова в свое изследване констатира „Няма значими различия между половете по локализация на контрола ($\chi^2=2,032$ $p=0,154$)”. (Стоянова, 2004). Същата тенденция в съотношението интерналност-екстерналност спрямо мъже – жени се открива и в изследванията на Mamlin, Harris, Case в работата им с хора с обучителни затруднения (Mamlin,N., K.Harris, L.Case, 2001).

Извод от хипотеза:

Не потвърждаваме наличието на значими различия по пол по отношение на използването на когнитивни диспозиции интерналност-екстерналност.

3.4 Анализ на резултатите получени при групиране на копинг стратегиите

3.4.1. Обсъждане на резултатите от факторен анализ за групиране на копинг стратегиите.

Бяхме си поставили изследователска задача, свързана с групиране на използваните копинг стратегии във фактори, предприехме статистически процедури, които да потърсят скрита структура в променливите, а именно Факторен анализ. Коефициентът Kaiser-Meyer-Olkin Measure of Sampling Adequacy, доказващ доколко факторният модел има структура и дали променливите включени в него са адекватни на модела при нас тази мярка е 0,724, което е един среден резултат. Като цяло е прието, че стойности на MSA над 0,5 за цялата корелационна матрица или за отделна променлива показват, че е подходящ. За по-добра интерпретация на получените фактори се

разглеждат получените матрици на факторни тегла, добити чрез ротация на факторите. Посредством използваният VARIMAX, един от най-популярните методи за ортогонална ротация, получихме следната таблица с факторни тегла..

Таблица № 8,„Резултати от факторен анализ за факторните тегла”

Rotated Component Matrix ^a				
	Component			
	1	2	3	4
Планир.	,813	,040	-,116	-,089
Активно справ.	,763	,036	-,370	,112
Потиск. Конкур. активности	,718	,065	-,021	-,060
Въздърж.	,628	-,066	,240	,294
Позит. Преосм.	,511	,162	-,096	-,006
Търс.емоц. подкрепа	,003	,907	,026	,051
Търсене инструм. подкрепа	,165	,823	-,033	-,051
Фокус. в емоц.	-,126	,724	,203	,241
Обръщане към религ.	,122	,324	,141	-,008
Отричане неприемане	-,031	,057	,772	,041
Повед. дезангаж	-,316	,079	,664	,327
Псих. дезангаж	,014	,205	,607	,067
Употр.алхол наркот.	,115	,025	,489	,054
Примир. или прием. Станало	,002	-,015	-,276	,679

От получените данни отличаваме три основни фактора, като първият включва – **Планиране, Активно справяне, Потискане на конкуриращи се активности и Въздържане**. Вторият включва копингите – **Търсене на емоционална подкрепа, Търсене на инструментална подкрепа, Фокусиране върху емоциите и изразяването им и Обръщане към религия**. Третият фактор, чиито променливи според проучената литература би трябвало да принадлежат към втори фактор са – **Отричане или неприемане, Поведенческа дезангажираност, Психическа дезангажираност**. Бихме

42

могли да направим **извода**, че като цяло направеният от нас факторен анализ не потвърждава полученото факторно разпределение от авторите адаптирали методиката „Въпросник за предпочитани стратегии за справяне със стреса”. Разликата е, че при нас се оформя самостоятелното съществуване на трети фактор, на който ние поставихме заглавие „Неефективни стратегии”. В извлеченият от нас нов фактор, ние виждаме едно по-детайлно разграничаване на стратегиите и допускаме, че то е във връзка със социалната приемливост на стратегиите от фактора „Емоционално фокусиране” и социалното negliжиране на „Неефективните стратегии” - „Отричане или неприемане”, „Психическа и Поведенческа дезангажираност” и „Употреба на алкохол и наркотици”.

3.5 Анализ на резултатите за установяване на детерминираност на копинг стратегиите от факторите по методики „Мотивация за афилиация” и „Локализация на контрола”

3.5.1 Обсъждане на резултатите от регресионен анализ за установяване на детерминираност на първи фактор „Проблемно - фокусирани” стратегии от факторите по методиките „Мотивация за афилиация” и „Локализация на контрола”

За първи фактор „Проблемно-фокусирани” стратегии, е изследвана група от n = 608 по следните независими величини – Локализация на контрола, Спонтанност в контакта, Свобода, независимост от одобрението на групата, Директност при конфронтация, Потребност за включване в групата. Зависимата величина са проблемно-фокусираните копинги, а независимите са горе изброените пет величини (p = 5). След провеждане на регресионния анализ се получават следните резултати:

Таблица №9 ни показва множественият коефициент на корелация между независимата променлива и зависимите **R=,380**. Корелационният коефициент е 0,380, което показва наличие на корелация със средна сила в границите на 0,3 до 0,7. Освен това корелацията е положителна, т.е връзката е еднопосочна – с увеличаване на независимите променливи, ще се увеличава и зависимата (Таблица №9).

Моделът като цяло **обяснява - R Square (0,145) x 100% ~ 14,5%** от изменчивостта на зависимата променлива „Проблемно-фокусирани стратегии”, **което** означава, че за по-изчерпателно обяснение на проблемно фокусираните стратегии трябва да се привлекат и други независими величини (Таблица №9).

43

Таблица № 9 „Регресионен модел за изменчивост на зависимата променлива”

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate	Change Statistics				
					R Square Change	F Change	df1	df2	Sig. F Change
1	,380 ^a	,145	,137	7,30772	,145	20,342	5	602	,000

a. Predictors: (Constant), локализация на контрола, спонтанност в контакта, свобода, независимост от одобрението на групата, директност при конфронтация, необходимост за включване в групата

Таблица №10 показва основанието за търсене на детерминираност на зависимата променлива от независимите в рамките на традиционният критерии на значимост, който при нас е $F|5.602| = 20.342$ Sig = 0.000. Или имаме основание да смятаме, че връзката между наблюдаваните променливи има статистическа значимост, т.е използваният регресионен модел Enter (цялостен, линейна зависимост) е адекватен.

Таблица № 10 „Критерий на значимост на Регресионен модел”

Model	Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1 Regression	5431,479	5	1086,296	20,342	,000 ^a
Residual	32148,495	602	53,403		
Total	37579,974	607			

a. Predictors: (Constant), локализация на контрола, спонтанност в контакта, свобода, независимост от одобрението на групата, директност при конфронтация, необходимост за включване в групата

b. Dependent Variable:
f1probl

Таблица №11 ни показва значимостта на стандартизираният коефициент на всяка променлива участваща в регресионния модел.

44

Таблица № 11 „Коефициенти и ниво назначимост на всяка от изследваните величини”

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficient	t	Sig.
	B	Std. Error	Beta		
1 (Constant)	43,283	2,224		19,462	,000
Спонтан. в контакта	,055	,053	,049	1,034	,301
Свобода, Независ. от одобрението на гр.	,238	,070	,133	3,386	,001
Потребн. вкл. в гр.	,115	,048	,117	2,376	,018
Директност при конфронтация	,177	,082	,090	2,159	,031
Локус на контр.	,093	,013	,270	7,060	,000

a. Dependent Variable:
f1probl

Тук статистически значимите в рамките на традиционният критерии Sig < 0,05 се оказаха коефициентите на:

„Независимост, свобода от одобрението на групата” $\beta=0,133$,

„Потребност за включване в групата” $\beta=0,117$,

„Директност при конфронтация” $\beta=0,090$,

„Локализация на контрола” $\beta=0,270$

Така най-високият коефициент, който показва и най-силната детерминанта на удовлетвореността са диспозициите от Локализация на контрола. Полученото число е положително, което означава че с нарастването на коефициента нараства и зависимата променлива. Останалите детерминанти на удовлетвореността се подреждат съобразно получените β коефициенти.

Извод от хипотеза:

Хипотезата се доказва, т.е. съществува детерминираност на избора на проблемно-фокусирани копинги от интерналната локализация и необходимостта за приобщаване, тоест диспозицията интерналност от Локус контрола и скалите Потребност за включване в групата, Независимост от одобрението на групата, Директност при конфронтация от „Мотивация за афилиация” са свързани с ориентация към проблемно-фокусирани копинги.

45

3.5.2 Обсъждане на резултатите от регресионен анализ за установяване на детерминираност на втори фактор „Емоционално-фокусирани”стратегии от факторите по методиките „Мотивация за афилиация” и „Локализация на контрола”

Изследвана е група от n = 608 по следните независими величини – Локализация на контрола, Потребност за включване в групата, Потребност за отдръпване от групата и Избягване на конфронтация. Зависимата величина са емоционално-фокусираните копинги, а независимите са горе изброените четири величини (p = 4). След провеждане на регресионния анализ се получават следните резултати:

Таблица №12 ни показва множественият коефициент на корелация между независимата променлива и зависимите **R=0.250**, което е **слаб резултат**, слаба. свързаност между компонентите. **Моделът** като цяло **обяснява - R² (0,063) x 100% ~ 6,3%** от изменчивостта на зависимата променлива „Емоционално-фокусирани стратегии”, **което** означава, че за позачерпателно обяснение на емоционално фокусираните стратегии трябва задължително да се привлекат други независими величини.

Таблица №12 „Регресионен модел за изменчивост на зависимата променлива”

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate	Change Statistics				
					R Square Change	F Change	df1	df2	Sig. F Change
1	,250 _a	,063	,056	8,20220	,063	10,083	4	603	,000

a. Predictors: (Constant), избягване на конфронтация, потребност за включване в групата, потребност за отдръпване от групата, локализация на контрола

Таблица №12 показва основанието за търсене на детерминираност на зависимата променлива от независимите в рамките на традиционният критерии на значимост, който при нас е F|4,603| = 10,083 Sig = 0.000. Тоест с основание можем да кажем, че връзката между наблюдаваните променливи има статистическа значимост и регресионният модел Enter (цялостен, линейна зависимост) е адекватен.

46

Таблица № 13 „Критерий на значимост на Регресионен модел”

Model	Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1 Regression	2713,510	4	678,377	10,083 _a	,000 _a
Residual	40567,462	603	67,276		
Total	43280,972	607			

a. Predictors: (Constant), избягване на конфронтация, потребност за включване в групата, потребност за отдръпване от групата, локализация на контрола

b. Dependent Variable: f2emoc

Следващата таблица (Таблица №14) ни показва значимостта на стандартизираният коефициент на всяка променлива участваща в регресионния модел.

Таблица № 14 „Коефициенти и ниво назначимост на всяка от изследваните величини”

Model	Unstandar. Coef. fic.		Standard. Coeff	t	Sig.
	B	Std. Error	Beta		
1 (Constant)	38,137	3,035		12,564	,000
Локус на контрола	-,047	,016	-,127	2,975	,003
Потребн.вкл. в гр.	,057	,044	,054	1,284	,200
Потребн.за отдръпв.от групата	-,077	,043	-,078	-1,815	,070
Избяг. на конфронт.	,195	,048	,183	4,079	,000

a. Dependent Variable: f2emoc

47

Статистически значими величини при Sig < 0,05, които влияят върху емоционално-фокусираните копинги, тук са:

„Локализация на контрола” $\beta = -0,127$

„Избягване на конфронтация” $\beta = 0,183$

Като Локализация на контрола е с отрицателен знак, което означава, че с нарастването на независимата променлива се променя в посока намаляване, зависимата променлива. В смисъл, че при преминаване на стойностите от екстерналност към интерналност наблюдаваме намаляване на емоционалния фокус при копингите.

Най-високият коефициент, който показва и най-значимата детерминанта на удовлетвореност е „Избягване на конфронтация”. Тук предполагаме, че обяснението е в търсенето на емоционална близост, взаимност и подкрепа, което е свързано с нагласите за избягване на конфронтация. Това се потвърждава индиректно от наблюдавания факт, че Потребност за отдръпване от групата, която всъщност не е значима тук, но при нейното налагане в обяснителния модел, тя е с отрицателен знак, т.е. емоционално фокусираните стратегии като цяло реагират позитивно на нагласи за общност с другите.

Извод от хипотеза:

Хипотезата ни за детерминираност на емоционално – фокусираните копинг стратегии от екстернален локус на контрола и потребност за избягване на групово взаимодействие се доказва, т.е. екстерналият локус и скалата от въпросника „Мотивация за афилиация” - Избягване на конфронтация като израз на потребността за избягване на групово взаимодействие, са свързани с избора на емоционално фокусирани копинг стратегии.

3.5.3 Обсъждане на резултатите от регресионен анализ за установяване на детерминираност на трети фактор „Неефективни стратегии” от факторите по методиките „Мотивация за афилиация” и „Локализация на контрола”

Изследвана е група от $n = 608$ по следните независими величини – Локализация на контрола, Потребност за включване в групата, Потребност за отдръпване от групата, Избягване на конфронтация, Плахост, зависимост от одобрението на групата, Спонтанност в контакта, Директност при конфронтация и Дистанцираност в контакта. Зависимата величина са неефективните копинги, а независимите са горе изброените осем величини ($p = 8$). След провеждане на регресионния анализ се получават следните резултати:

Таблица №15 ни показва множественият коефициент на корелация между независимата променлива и зависимите **$R = 0.429$** , което показва наличие на корелация със средна сила в границите на 0,3 до 0,7. **Регресионният модел обяснява - $R^2 (0,184) \times 100\% \sim 18,4\%$ от изменчивостта на зависимата променлива „Неефективни стратегии”, което е**

най-високият до тук резултат, но все пак за по-пълно обяснение на неефективните стратегии трябва да потърсим и други независими величини.

Таблица № 15 „Регресионен модел за изменчивост на зависимата променлива”

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate	Change Statistics				
					R Square Change	F Change	df1	df2	Sig. F Change
1	,429 ^a	,184	,173	4,74721	,184	16,855	8	599	,000

a. Predictors: (Constant), дистанцираност в контакта, директност при конфронтация, локализация на контрола, спонтанност в контакта, плахост, зависимост от одобрението на групата, потребност за отдръпване от групата, избягване на конфронтация, потребност за включване в групата

Таблица №16 показва основанийето за търсене на детерминираност на зависимата променлива от независимите в рамките на традиционният критерии на значимост, който при нас е $F[8,599] = 16,855$ Sig = 0.000. Тоест категорично можем да кажем, че връзката между наблюдаваните променливи има статистическа значимост и се описва адекватно от регресионния модел Enter (цялостен, линейна зависимост).

Таблица № 16 „Критерий на значимост на Регресионен модел”

Model	Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1 Regression	3038,727	8	379,841	16,855	,000^a
Residual	13499,048	599	22,536		
Total	16537,775	607			

a. Predictors: (Constant), дистанцираност в контакта, директност при конфронтация, локализация на контрола, спонтанност в контакта, плахост, зависимост от одобрението на групата, потребност за отдръпване от групата, избягване на конфронтация, потребност за включване в групата

b. Dependent Variable: f3nefekt

Таблица №17 ни показва значимостта на стандартизираният коефициент на всяка променлива участваща в регресионния модел.

Таблица № 17 „Коефициенти и ниво назначимост на всяка от изследваните величини”

Model	Unstandardized Coefficients		Stand ar Coeffi c	t	Sig.
	B	Std. Error	Beta		
1 (Constant)	24,459	1,913		12,784	,000
Локус на контр.	-,057	,009	-,251	-6,082	,000
Избягв. Конфр.	,069	,032	,105	2,195	,029
Плахост одобрен гр.	,109	,040	,124	2,759	,006
Спонтан.контр.	,122	,035	,162	3,507	,000
Директн.конфр.	-,110	,054	-,084	-2,035	,042
Потребн. вкл. в гр.	-,046	,032	-,071	-1,430	,153
Потребн. отдр. от гр.	,046	,028	,074	1,661	,097
Дистанц. контакта	-,034	,034	-,043	-,991	,322

a. Dependent Variable: f3nefekt

Статистически значимите величини, които влияят върху неефективните копинг стратегии при $P < 0,05$, тук са както следва:

- „Локализация на контрола” $\beta = -0,251$
- „Избягване на конфронтация” $\beta = 0,105$
- „Плахост, зависимост от одобрението на групата” $\beta = 0,124$
- „Спонтанност в контакта” $\beta = 0,162$
- „Директност при конфронтация” $\beta = -0,084$

Тук отново имаме отрицателни коефициенти, единият е при локализацията на контрола, който всъщност е и с най-голяма стойност. Резултатите показват, че екстерналната ориентация в локуса е най-силната детерминанта за удовлетвореност, следвана от „спонтанност в контакта”, „плахост, зависимост от одобрението на групата”, „избягване на конфронтация” и накрая „директност при конфронтация” с обратен знак. Всички посочени независими променливи се групират около една външна за субекта, социална позиция. В резултат на по-дълбинен анализ предполагаме, че представените значими независими величини се включват в съдържателният модел на копингите от зависимата променлива „неефективни

стратегии”, посредством притежаваната обща структура организирана около пасивното, инертното преодоляване на създадените ситуации.

Извод от хипотеза:

Тази работна хипотеза също се доказва, т.е. екстерналната когнитивна диспозиция и социалните потребности измервани чрез скалите от „Мотивация за афилиация” (Избягване на конфронтация, Зависимост от одобрението на групата, Спонтанност в контакта и Директност при конфронтация) повлияват избора на „неефективни копинги стратегии”.

ИЗВОДИ И ОБОБЩЕНИЯ

За реализиране на поставената от нас цел и подцели, а именно да изследваме и установим вида и степента на обусловеност между копинг стратегиите - социалните потребности за афилиация - когнитивните диспозиции „интерналност-екстерналност”, предприехме процедури, които бяха свързани с нашите научно-изследователски задачи. В тази връзка, подредбата на изводите и обобщенията в логичен ход следват поставените научно-изследователски задачи от Глава II.

➤ Изводи и обобщения по възрастови групи от трите използвани методики

Направените изводи и обобщения са въз основа на констатираните междугрупови различия. Трябва да споменем, че ИЛ (608 на брой) в групите разпределени по възраст не е еднакъв, въпреки това ние наблюдаваме голям брой различия, за които смятаме, че са обусловени именно от възрастта.

Първа възрастова група се отличава от всички останали възрасти по най-рядкото използване на скала „Потребност от отдръпване от групата” $F[4,603] = 28,903$; $Sig=0.000$; $M=41,63$; $SD=7,42$. Този възрастов период на търсене на собствена идентичност провокира у младежите до 20 години желанието за активно включване в групови активности, които в най-голяма степен дават възможност на подрастващия да се огледа във връстниците си и да изпробва моделите на поведение, които е усвоил. Ниската потребност от отдръпване корелира правопрпорционално с високата потребност за включване в групата, младежите от тази възрастова група като цяло показват най-ниски резултати по скалите, които са смислово обвързани със страх от отхвърляне от групата. Ниската „Потребност от отдръпване от групата” както и ниската „Дистанцираност в контакта” $F[4,603]=21,340$; $Sig = 0.000$ с $M=41,63$; $SD=7,42$ са показатели за динамичната ориентация на младежите до 20 години за включване в групово взаимодействие. За „Дистанцираност в контакта” трябва да отбележим, че като цяло тя е по присъща на 3, 4 и 5 възрастови групи, т.е. склонност да бъдат дистанцирани в общуването показват предимно възрастните от 31 години нагоре. Юношите от 1 възрастова група използват „Избягване на конфронтация” $F[4,603] = 9,918$; $Sig = 0.000$ с $M=22,9$; $SD=7,17$ също по-рядко в сравнение с 4 и 5 възрастова група. В смисъл, че ако по-възрастните представители са склонни да отстъпват в ситуации на конфликт или директно противопоставяне, то младежите до 20 години със сигурност са готови на открито конфронтиране, особено когато отстояват субективно значими ценности. Това което е силно присъщо на подрастващите е, че най-често в сравнение с хората от 21 до 41 години (т.е. 2 и 3 възрастова група) имат „Плахост, зависимост от одобрението на групата” $F[4,603]=4,050$; $Sig = 0.003$ с $M=16,13$; $SD=6,01$. Юношите са известни с обвързаността си с групата към която принадлежат, те доста често са несамостоятелни в своите решения

52

именно защото не са получили категорично одобрение от групичката си. Доста често страхът, че ще бъдат отхвърлени от групата ги провокира да предприемат нови инициативи и предизвикателства, а понякога и такива, които са рисковани. В тази възраст както търсенето на собствената идентичност, така и желанието да бъдат приети, оценени от групата стои като основен мотиватор при осъществяването на рутинните или новите дейности.

Когато обаче младежите до 20 години преживяват стрес, копингите които са по-типични за тях са „Търсене на инструментална подкрепа” $F[4,603] = 2.630$; $Sig = 0.034$ с $M=11,4833$ $SD=2,79$, „Търсене на емоционална подкрепа” $F[4,603] = 4.073$; $Sig = 0.003$ с $M=11,2602$ $SD=3,05$ и „Психичното дезангажиране” $F[4,603] = 2.679$; $Sig = 0.031$ с $M=9,67$ $SD=2,40$. Първите два копинга са също така обвързани с взаимодействие с хората, тоест за юношите отново е типично когато преживяват напрежение да търсят способности, които ги доближават до контакта с други хора, като когато търсят помощ, съвет или емоционално разбиране. Психичното дезангажиране е също присъщо на юношеството, то се характеризира с мечтателност, с отлагане на „днешната работа за утре”, все активности които са добре познати сред подрастващите. В тази връзка са логични резултатите показани по скалата за „Активно справяне” $F[4,603] = 5.198$; $Sig = 0.000$ с $M=12,0520$; $SD=2,16$ – изследваните от 1 възрастова група в сравнение с всички останали най-рядко използват тази копинг-стратегия. Изглежда така, като че ли за подрастващите най-трудното нещо е да се изправят конкретно пред проблема, който ги фрустрира и да преценят реалистичните варианти за справяне с него. Правим тази констатация тъй като изследваните показват по-ниски резултати и по другите проблемно-фокусирани копинги, а именно „Планиране” $F[4,603] = 5.487$; $Sig = 0.000$ с $M=12,2007$ $SD=2,48$, „Потискане на конкуриращи се активности” $F[4,603] = 2,880$; $Sig = 0,022$ с $M=10,2454$ $SD=2,27$, „Въздържане” $F[4,603] = 4.451$; $Sig = 0.001$ с $M=10,2825$ $SD=2,09$. Да планират ежедневието си за младежите понякога е доста трудно, тъй като те често в поведението си проявяват висока степен на дифузност, небрежност, negliжираност. За да се въздържат от действие и да потиснат онези активности, които са в конкуренция със спонтанно възникналите желанието, на подрастващите им е необходимо много повече от емоционална или инструментална подкрепа. Това което изглежда, че би могло да им помогне е преминаването в следващата възраст, където усвояването на стратегия като „Примирияване или приемане на станалото” $F[4,603] = 2.972$; $Sig = 0.019$ с $M=9,81$ $SD=2,74$, би туширало и канализирало енергийният им потенциал. Да се примиряват за юношите е равнозначно на „самоубийство”. Няма нещо по-трудно за осъществяване от това да се примири младежът до 20 години с наложените правила, да вмъкне в ограничените рамки на възрастните, своите амбиции, мечти и копнежи. Непримирият младеж, бунтарски ориентиранят юноша е склонен в проблемни ситуации да продължи напред докато не се окаже на края на преживяването, когато изчерпването на собствените ресурси го отвежда към търсене на нова стратегия. Обръщането към религията $F[4,603] = 3.935$; $Sig =$

53

0.004 с $M=7,65428$ $SD=3,22$ също така е не типично за юношите в сравнение с възрастта над 41 години. Разбира се търсенето на смисъл в живота вече е започнало, но то се преживява предимно като заявяване и отстояване на себе си, като представяне в обществото или групата и поддържане на представения аз-образ. Необходими са няколко десетилетия на юношата, за да погледне на смисъла в живота от качествено различна позиция, като тази на хората над 41 години използващи стратегията „Обръщане към религия“.

Накрая това което изглежда също толкова логично е екстерналният локус контрол, който притежават изследваните от първа възрастова група $F[4,602] = 3.002E3$ при $Sig = 0.000$ с $M=17.98$ $SD=1.62$. Цялостната ориентация на младежите към другите, повлиява в екстернален аспект локализацията на контрола. Съвсем типично за тази възраст преживяванията на Аз-а са изнесени извън конкретната личност, като както успехите, така и неуспехите се интерпретират предимно в социалният контекст на събитията. Личностните качества предопределящи изхода на събитията все още не се оценяват в достатъчна степен и генерализираните очаквания на младежите от 1 възрастова група са обвързани с външни причини. Трудността за интернално съотнасяне, би могла да се търси именно във все още нестабилизираната личностна идентичност. Дифузността в преживяванията на този възрастов период не позволява категоричното съотнасяне с вътрешни причини, и ние виждаме в това едно здраво и адаптивно поведение. Предполагаме, че съотнасянето на причините както за успехите така и за неуспехите към вътрешни причини, би могло в по-голяма степен да застраши вътреличностната съгласуваност, която и без това е в период на идентифициране и фиксиране. Поради това приемаме, че атрибутирането на външни причини в този възрастов период е от особено значение за успешното разрешаване на кризата на възрастта „Криза на идентичността“.

Втора възрастова група се отличава в „Потребност от отдръпване от групата“ $F[4,603] = 28,903$; $Sig = 0.000$ с $M=43,5$; $SD=8,04$ от първа възрастова група в по-честото използване на тази скала, но по-рядко в сравнение с останалите възрасти (3,4 и 5). Периода на ранна зрялост, който разрешава кризата „Интимност срещу изолация“ е характерен с интензивни контакти, създаване на приятелства и установяване на интимни връзки и брак. В този смисъл потребността от отдръпване от групата, която е била основен източник на близки и приятелски преживявания, се усеща по-ясно. В периода на ранна зрялост младият човек е насочен към установяване на контакти предимно с противоположния пол, като тук той не търси собствената си идентичност, а усвоява уроците на живота по отношение на по-дълбоки и интимни връзки, подготвящи младият човек за създаването на дете. Съвсем естествено обаче на тази млада възраст е присъщо и по-рядкото „Избягване на конфронтация“ $F[4,603] = 9,918$; $Sig = 0.000$ с $M=22,13$; $SD=7,67$. В „ранната зрялост“ хората все още имат необходимостта да отстояват категорично себе си. Избягването на конфронтация се възприема като признак на слабост или неустойчивост по

54

отношение на стремежите. На младият човек в тази възраст му е необходимо безусловното признание от страна на другите, които дори вече да са по-ограничени като брой, продължават да оказват силно мотивиращо въздействие върху заявяването на собствените позиции. В този възрастов период значението на референтната група има по-скоро ситуативен характер, т.е. младите не търсят одобрението на другите на всяка цена, а вече е съобразено с по-конкретни изисквания, на базата на някакви ситуации и събития. Това за нас е обяснение и за по-рядкото посочване на скалата „Плахост, зависимост от одобрението на групата“ $F[4,603] = 4,050$; $Sig = 0.003$ с $M=14.56$ $SD=5.89$, като всъщност втора възрастова група я посочват по-рядко в сравнение само с първа възрастова група, за които вече уточнихме по-горе. В този период младият човек е зависим от одобрението на околните, но околните това са хората, които имат по-специално отношение към интимните връзки на изследваните от тази възраст. Тук имаме едно своеобразно „сито“, което разделя приятелските отношения от служебните. Младият човек вече се ориентира по прецизно в избора си на референтна среда. „Дистанцираност в контакта“ $F[4,603] = 21,340$; $Sig = 0.000$ с $M=24,12$; $SD=6,21$ естествено както при юношите е скала, която е с по-слабо използване в сравнение с трета, четвърта и пета групи. Младите до 31 години представят себе си като по-малко дистанцирани в сравнение с останалите. Както вече споменахме в частта „Анализ и интерпретация на резултатите от използваните методики“, ако младите до 31 години са дистанцирани в контакта, то те не биха могли да разрешат кризата „Интимност срещу изолация“, поради което съвсем логично получаваме този резултат. Човек да бъде дистанциран означава да изгражда още по-тясно „сито“ за контактите си, което в етапа на бурно преживяване на връзките и отношенията с другите все още не е възможно.

По отношение на използваните копинги, „Активното справяне“, вече е поведенческа стратегия, която ясно отличава първа възрастова група от втора и всички останали $F[4,603] = 5.198$; $Sig = 0.000$ с $M=12,6703$ $SD=1,94$. Тук имаме различие единствено между втора спрямо първа възрастови групи. Втора възрастова група не се отличава от останалите – 3, 4 и 5 по използването на този копинг. Това ни навежда на извода, че възрастта от 21 години нагоре е преломна по отношение на честото използване на проблемно-фокусиран копинг. Активното справяне както и „Потискането на конкуриращи се активности“ $F[4,603] = 2,880$; $Sig = 0,022$ с $M=10,69$ $SD=1,99$, разделят втора група от първа. По-честото използване на „Потискането на конкуриращи се активности“, показва че изследваните от 21 до 30 години вече са се научили да подреждат приоритетите си и да се насочват по-конкретно към активности позволяващи целенасочено справяне с проблемите. За тази възраст обаче продължават да са по-често използвани „Търсене на инструментална подкрепа“ $F[4,603] = 2.630$; $Sig = 0.034$ с $M=11,5676$ $SD=2,34$ и „Търсене на емоционална подкрепа“ $F[4,603] = 4.073$; $Sig = 0.003$ с $M=11,0541$ $SD=2,75$. Явно, като цяло по-младата възраст до 30 години, разчита на готовите модели доста по-често в сравнение с другите възрасти – 3, 4 и 5 групи. Допускаме, че

55

това е така поради факта, че младите хора ориентирани към „загребването с пълни шепи от живота“, пропускат възможността да отсяват необходимото от безполезното, все още насочени към по-лесните и готови възможности, не са си дали време да открият и изпитат своите собствени потенциали. Ученето чрез собствено преживяване се оценява и осъзнава като значимо, едва след като всички използвани готови шаблони не са дали така желаният резултат. „Търсенето на емоционална подкрепа“ също е по-често използвана стратегия в сравнение с хората над 41 години. Тук допускаме същият подход – младите при които социалната ориентация е доминираща (съобразно и жизнената криза която решават), са по-склонни в сравнение с другите да търсят по-общностни и експресивни стратегии. Макар и индиректни тези стратегии задълбочават усещането за свързаност с другите, което е от голямо значение за втора възрастова група. „Планирането“ $F[4,603] = 5.487$; $Sig = 0.000$ с $M=12,5946$ $SD=2,19$ и „Въздържането“ $F[4,603] = 4.451$; $Sig = 0.001$ с $M=10,5297$ $SD=1,87$ обаче са копинги, които втора група все още не е усвоила в по-значителна степен. При планирането се откриват значими различия както с трета, така и с пета възрастова група, а при въздържането само с пета група. Тези два копинга смислово са свързани с проблемно-ориентираните стратегии, ранната младост обаче за решаването на своята психосоциална криза, разчита по-скоро на спонтанността в преживяването отколкото на планомерността в осъществяването му. Въздържането от действие не подпомага младите в преодоляване на житейските кризи, те все още са в период, който им позволява по-често да грешат, за да се учат, отколкото да подхождат тактически, пестейки усилията си за по-сериозни ситуации. По отношение на стратегиите „Примиряване или приемане на станалото“ $F[4,603] = 2.972$; $Sig = .019$ $M=10,26$ $SD=2,16$ и „Психическа дезангажираност“ $F[4,603] = 2.679$; $Sig = 0.031$ с $M=9,23$ $SD=2,31$, втора възрастова група няма значими различия с нито една от останалите възрасти. Най-общо бихме могли да кажем, че по тези два копинга изследваните от втора възрастова група не се различават в тяхното използване от останалите групи или честотата им на използване е средна степен спрямо останалите групи. „Обръщането към религия“ $F[4,603] = 3.935$; $Sig = 0.004$ с $M=7,92432$ $SD=3,55$, обаче все още не се среща често като копинг при проблеми и втора възрастова група се отличава значимо в по-рядкото му използване в сравнение с възрастните от 4 и 5 възрастова група. И тук също религиозното съзнание не се използва често за справяне със стреса, ефективността на този копинг остава все още недооценена.

Наблюдава се ясно разграничение между втора възрастова група и първа, а също така и между втора възрастова група и другите по скалите от методиката локализация на контрола $F[4,602] = 3.002E3$ при $Sig = 0.000$ с $M=23.62$ $SD=2.78$. В тази възраст изследваните ясно заявяват интерналността си. Очакванията които имат младите в своята „ранна зрелост“ са фокусирани върху собственият потенциал. Тази е възрастта, в която хората вярват в безграничните възможности. Възраст на всякакъв възход, възраст на скъсване

56

с юношеските тегоби по отношение на „Кой съм аз?“, възраст в която се поставят толкова много начала (в професионален и личен план), възраст която все още е далеч от натрупаните разочарования на несбъднати мечти и желания и именно за това хората в нея са склонни да възприемат живота си като подчинен единствено на личните им качества и стремежи. Този период от време на силна вяра в себе си е необходим на човека, за да продължи по пътя на живота си тогава когато, в другите възрасти струпалите се трудности го обезкуражават и изглеждат така, като че ли преодоляването им не зависи от личните ресурси. При по-продължителната употреба на екстерналният локус, човек усвоява т.нар. заучена безпомощност. От позиция на успешното решаване на кризите в психосоциалните стадии е ясно, че адекватното поведение тук би трябвало да бъде именно с интернална локализация, която да оформя очаквания провокиращи развитие на личния творчески потенциал на човека. Именно интерналната локализация би обезпечила в този период на възход бъдещи очаквания, подкрепящи човека в реализацията на собствените ресурси. Интерналният локус разбира се носи и своите ограничения – както Ротър споменава когато ценността на потребността е висока, а свободата или очакванията за реализация ниски се получава именно неадаптивното поведение, надценяващо собствените потенциали за постигане на желаната потребност. Може би точно този ефект се наблюдава при първа възрастова група, която показва екстерналност. В резултат на непостигнатите очаквания хората атрибутират бъдещите такива по отношение външните характеристики на средата и променливите в нея.

Трета възрастова група се отличава в скала „Потребност от отдръпване от групата“ $F[4,603] = 28,903$; $Sig = 0.000$ с $M=46,7$; $SD=8,94$, в по-честото ѝ използване спрямо първа и втора възрастови групи и по-слабото ѝ отчитане спрямо четвърта и пета групи. С напредването на възрастността имаме все по-ясно заявяване на позициите свързани с ограничаване на собственото Аз от социалното Аз. Груповото взаимодействие представлява все по-слаб стимул пред доминиращите потребности за реализиране на вътреличностовият потенциал. Ако на юношите им е необходима подкрепата на групата, за да осъзнаят, опознаят и представят личностовият си потенциал, то с напредването на възрастта влиянието на групата отслабва. По-зрелият човек се нуждае от своеобразно отдръпване от групата, което да подпомогне личностната реализация на качествено ново равнище, съобразяващо се с реалността по непознат до момента начин. Това е възрастта в която „ранната зрелост“ е преминала в етапа на „средната зрелост“, когато младият човек е създал семейство, стабилизирал е професионалният си статус и контактите с групата са ограничени от належащите в ежедневен план задачи за решаване. „Избягването на конфронтация“ $F[4,603] = 9,918$; $Sig = 0.000$ с $M=23,07$; $SD=8,22$ обаче все още е скала, която не е много популярна. Изследваните между 31 и 40 години също я използват доста по-рядко в сравнение с хората от 4 и 5 възрастови групи. Тук също имаме отстояване на себе си дори с

57

цената на директно конфронтиране в сравнение с по-възрастните. В сравнение с най-младите от първа възрастова група имаме значимо различие по „Плахост, зависимост от групата” $F[4,603]=4,050$; $Sig=0.003$ с $M=14.56$ $SD=5.89$. Тази скала има обратнопропорционална зависимост с „Потребност от отдръпване от групата” от което следват логичните изводи, че колкото по-висока е потребността за отдръпване от взаимодействие с групата, то толкова ниска е зависимостта от самата група. Начина на установяване и поддържане на контакт тук също има различия спрямо другите възрасти. По скалата „Дистанцираност в контакта” $F[4,603] = 21,340$; $Sig = 0.000$ с $M=26,76$; $SD=7,00$ се наблюдават различия в по-честото използване спрямо 1 и 2 възрастови групи, т.е. трета възрастова група е по-дистанцирана при контакт отколкото изследваните до 30 години. Същевременно тази група използва „Дистанцираност в контакта” по-рядко от 4 и 5 групи. Откритостта, спонтанността в общуването все още са от важно значение в тази възраст.

По отношение на използваните копинги се запазва тенденцията за по-честа употреба на „Активно справяне” $F[4,603] = 5.198$; $Sig = 0.000$ с $M=2,9322$ $SD=2,38$, спрямо 1 възрастова група. По отношение на тази стратегия вече няколкократно подчертахме, че с изключение на първа възрастова група всички останали заявяват по-честа употреба на скалата. „Планирането” $F[4,603] = 5.487$; $Sig = 0.000$ с $M=13,3729$ $SD=2,30$ също е стратегия насочена към конкретни действия за справяне с проблемите, поради което установяваме, че в трета възрастова група изследваните лица, я предпочитат доста по-често от младите до 30 години (от 1 и 2 групи). С останалите две 4 и 5 възрасти, хората от 3 група нямат значими различия, което предполагаме, че е обвързано с приблизително еднаквото използване на активни стратегии след определена възраст, по данните на нашата извадка, това е след 31 годишна възраст. „Въздържането” $F[4,603] = 4.451$; $Sig = 0.001$ с $M=11,0508$ $SD=2,03$ също е копинг от проблемно-ориентираната област, поради това вече е логичен резултата, че съществува разлика между трета група и първа група, т.е. лицата от 3 възрастова група използват по-често тази стратегия само спрямо лицата от 1 възрастова група. По отношение на копингите „Потискане на конкуриращи се активности” $F[4,603]=2,880$; $Sig=0,022$ с $M=10,84$ $SD= 2,49$, „Примирияване или приемане на станалото” $F[4,603] = 2.972$; $Sig = .019$ с $M=9,93$ $SD=3,06$ и „Търсене на емоционална подкрепа” $F[4,603] = 4.073$; $Sig = 0.003$ с $M=10,5424$ $SD=2,81$, споменаваната възраст няма значими различия с никоя от другите четири възрастови групи. „Обръщането към религия” $F[4,603] = 3.935$; $Sig = 0.004$ с $M=8,08475$ $SD=3,54$ обаче все още предлага различия, които са видими между трета и пета възрастови групи. Религиозността в нашата извадка се пада предимно на женският пол, а в четвърта и пета възрастови групи като пол са предимно жени, това смятаме че е и част от обяснението за различията между групите по този копинг. Естествено съобразяваме се и с възрастовите аспекти, които също съвсем логично обясняват наблюдаваната от нас ситуация - с напредването на възрастта се засилват и опитите за обяснение на смисъла на живота и събитията в него

58

чрез религиозни преживявания. В тази възраст се наблюдават значими различия и по отношение на „Психичната дезангажираност” $F[4,603] = 2.679$; $Sig = 0.031$ с $M=8,7476$ $SD=2,70$, макар че тя на практика е много по-различна от „Обръщане към религията” имат сходен принцип и той е по-отношение пасивната ориентация на тези два копинга, това като поведение явно не е така присъщо на все още физически издръжливите изследвани на възраст между 31 и 40 години. Тук наблюдаваните различия са между трета и първа и между трета и пета възрастови групи, като трета група в най-малка степен използва този копинг спрямо другите две възрасти. Когато описвахме първа възрастова група, споменахме ориентацията на юношите за negliжиране на трудностите и проблемите, посредством мечтание, тук обаче разликите с пета група предполагаме, че са свързани по-скоро с усещането за неспособност да се повлияе на проблемните събития или по-честото използване на щадящи копинги като „Обръщане към религия”. Различия в тази група откриваме и по отношение на „Търсене на инструментална подкрепа” с четвърта група $F[4,603] = 2.630$; $Sig = 0.034$ с $M=11,5593$ $SD=2,26$. Хората до 40 години явно продължават да търсят възможности за справяне от вън като съвети, конкретни помощни техники или средства. Тук все още съществуват нагласите за използване на вече създадените и изпитани модели за справяне.

Локализацията на контрола тук отчита различия спрямо всички възрастови групи $F[4,602] = 3.002E3$ при $Sig = 0.000$ с $M=36,00$ $SD=3,13$. От получените данни стана ясно, че с напредването на възрастта се засилват интерналните тенденции в нашите изследвани лица. Изследваните показват категорично покачване от екстерналност в юношеска възраст към интерналност. Нереализираните възможности повлияват тази възраст и помагат на вече по-зрелия човек да обърне внимание на фактори, които са зависещи от неговият личен контрол. Оценяването на външните фактори като не по-малко значими от вътрешните дава възможност на хората да премерят собствените си граници и продължат напред в живота с по-трезва преценка за личните инвестиции.

Четвърта възрастова група има най-големи прилики с пета възрастова група, а двете заедно имат сходни различия спрямо останалите три възрастови групи. Специално трябва да обърнем внимание на факта, че ако първа, втора и трета възрастова група имат значими различия по между си по голяма част от изследваните фактори, то между четвърта и пета различията са изключително малки. От една страна това може да се дължи и на не голямата бройка изследвани лица в тези две групи. Това ни дава основание да приемем, че с малки изключения четвърта и пета група споделят по-скоро общи особености в психосоциален аспект. „Потребността от отдръпване от групата” $F[4,603] = 28,903$; $Sig = 0.000$ с $M= 51,29$; $SD=7,06$ в тази възраст има значими различия с първа, втора и трета групи, като те са в полза на четвъртата група. Както забелязвахме до тук с напредването на възрастта се променя и склонността в използването на тази скала, а именно то се

59

увеличава. „Избягването на конфронтация” $F[4,603] = 9,918$; $Sig = 0.000$ с $M=28$; $SD=7,26$ също е различно спрямо първа, втора и трета възрастова група. За хората от 41 до 50 е характерно да избягват ситуациите конфронтиращи ги със събеседниците много по-често в сравнение с по-младите възрасти. По отношение на „Плахост, зависимост от групата” $F[4,603] = 4,050$; $Sig = 0.003$ с $M=28,00$; $SD=7,26$ нямат значими различия с никоя група. „Дистанцираност в контакта” $F[4,603] = 21,340$; $Sig = 0.000$ с $M=30,17$; $SD=5,64$ също е по-често използвана скала в сравнение с първа, втора и трета възрастови групи. В известна степен факта, че тази възрастова група често има потребност за отдръпване от групата, обяснява дистанцираността в общуването. Обикновено хората, когато искат да запазят известна автономност в решенията си, намаляват както честота на установяваният контакт или качеството му, така и активността си в групата.

В проблемни ситуации за тази възрастова група са характерни стратегии, които имат конкретно насочен към разрешаване фокус. Поради това наблюдаваме, че типичните за младостта стратегии като „Търсене на инструментална подкрепа” $F[4,603] = 2.630$; $Sig = 0.034$ с $M=10,4915$ $SD=2,66$ и „Търсене на емоционална подкрепа” $F[4,603] = 4.073$; $Sig = 0.003$ с $M=9,71186$ $SD=2,88$ имат съществени различия в честотата на използване между четвърта група от една страна и първа, втора и трета от друга. Тоест в настоящата възраст изследваните са посочили, че използват тези два копинга значително по-рядко в сравнение с предходните три възрасти. Стратегията „Активно справяне” $F[4,603] = 5.198$; $Sig = 0.000$ с $M=12,6441$ $SD=1,81$ се използва значимо по-често в сравнение с първа възрастова група, което като различие в този копинг се наблюдава още от втора група. С други думи специално този копинг има ясно изразено различие между първа възрастова група и всички останали, затова не е изненада, че четвърта група имат отличие само с първа. „Примиряване или приемане на станалото” $F[4,603] = 2.972$; $Sig = 0.019$ с $M=10,8644$ $SD=2,73$ както и „Потискане на конкуриращи се активности” $F[4,603] = 2,880$; $Sig = 0,022$ с $M=11,00$ $SD=1,85$ също така показват различие единствено с първа възрастова група. Като четвърта група използват тези два копинга по-често. В течение на времето и усвояването на уроците от възрастта хората се научават кога да приемат събитията такива каквито са и съответно на това да отдават приоритет на онези активности, които са от съществено значение. Този личен опит е разрешил понякога не само с възрастта, но и с преживените жизнени събития. Както казва Ериксон, жизнените кризи не настъпват в точно определен възрастов период, а са в резултат на определи житейски събития. „Обръщането към религия” $F[4,603] = 3.935$; $Sig = 0.004$ с $M=9$ $SD=4,35$ е значимо по-често използвано в сравнение с първа и втора възрастови групи. Възрастта на обмисляне на живота от друга гледна точка е започнала и към четиридесетте години от живота си човек вече е склонен да отдава значение на стратегии преодоляващи стреса, които до тогава не е възприемал като конструктивни. По отношение на копингите „Планиране” $F[4,603] = 5.487$; $Sig = 0.000$ $M=12,8136$ $SD=2,02$, „Въздържане”

60

$F[4,603] = 4.451$; $Sig = 0.001$ с $M=11,0339$ $SD=1,78$ и „Психична дезангажираност” $F[4,603] = 2.679$; $Sig = 0.031$ с $M=9,16$ $SD=2,23$, четвърта възрастова група няма значими различия с никоя друга възраст.

И тук по отношение на „Локус контрол” $F[4,602] = 3.002E3$ при $Sig = 0.000$ с $M=45,11$ $SD=2,81$ имаме значими различия с всички възрастови групи, като се поддържа тенденцията за покачване на интерналността с напредването на възрастта. Интерналната позиция я интерпретираме в контекста на осъзнаването на границите на личният потенциал, което оформя очаквания свързани с по-силното въздействие на собственият избор.

Пета възрастова група както вече споменахме с малки изключения споделя, значимите различия които има четвърта група с всички останали. Още веднъж подчертаваме че, между пета и четвърта групи няма значими различия в нито една от изследваните от нас области. Това ни дава възможност да заключим, че в психосоциален аспект между тези две групи съществуват по-скоро прилики отколкото различия. Спрямо скала „Потребност от отдръпване от групата” $F[4,603]=28,903$; $Sig=0.000$ с $M=51,44$; $SD=8,03$, като при пета възрастова група се наблюдават различия спрямо първа, втора и трета групи. „Избягване на конфронтация” $F[4,603] = 9,918$; $Sig=0.000$ с $M=27,94$; $SD=7,26$ и тук е значимо по-често използвана скала в сравнение отново с първа, втора и трета възрастови групи. „Дистанцираност в контакта” $F[4,603] = 21,340$; $Sig =0.000$ с $M=30,02$; $SD=6,05$ е поведение, което както отбелязахме се среща значително по-често при по-напредналите възрасти в сравнение с първа, втора и трета групи. При „Плахост, зависимост от групата” $F[4,603] = 4,050$; $Sig =0.003$ с $M=27,94$; $SD=7,26$ изследваните от тази група нямат съществени различия от останалите изследвани.

Относно копинг-отговорите изследваните лица от тази възрастова група използват по-често „Активно справяне” $F[4,603] = 5.198$; $Sig =0.000$ с $M=13,25$ $SD=2,04$ спрямо юношите от първа възрастова група. Също спрямо юношите, възрастните от пета група използват „Потискане на конкуриращи се активности” по-често $F[4,603]=2,880$; $Sig =0,022$ с $M=11,02$ $SD=2,18$. Умеят да „Планират” $F[4,603] =5.487$; $Sig=0.000$ с $M=13,6111$ $SD=1,94$ и да се „Въздържат” $F[4,603] = 4.451$; $Sig=0.001$ с $M=11,3333$ $SD=1,77$, значимо по-често в сравнение с младите от първа и втора възрастова група. „Обръщане към религия” $F[4,603]=3.935$; $Sig =0.004$ с $M=9,66667$ $SD=4,34$ е типичният за тази възраст копинг, относно който пета група има значими различия в използването спрямо първа, втора и трета възрасти. Интерес представлява използвания често копинг „Психично дезангажиране” $F[4,603]=2.679$; $Sig =0.031$ с $M=9,86$ $SD=2,38$. Този отговор се среща често при първа възрастова група, което видяхме като логично следствие от все още неизградената идентичност, но тук в тази възраст честата употреба на този копинг, който при сравнение по средните резултати между двете групи е по-висок спрямо първата група. Допускаме, че съпътстващите промени във физиологичен аспект повлияват силно този копинг. Преодолените трудности, когато не са интегрирани в

61

личността на човека оставят отрицателен отпечатък върху цялостната визия за справяне със стреса. Доста често най-възрастните представители на нашата извадка са склонни да се поддават на разочарования и черногледство. В тази възраст според Ериксон хората решават кризата „Генеративност срещу стагнация“ където трябва да предадат в подходящ вид натрупаното житейско познание. За съжаление обаче преодолените кризи се възприемат по-често като ненужни разочарования, а не като съпътстващите всеки човешки живот изпитания. В този смисъл копингът „Психично дезангажиране“, в този контекст смятаме, че по-скоро е проява на определена форма на „цинизъм“, отколкото небрежно недооценяване на проблемните ситуации, така типично за юношеската възраст. Стратегиите „Търсене на инструментална подкрепа“ $F[4,603] = 2.630$; $Sig = 0.034$ с $M = 10,7778$ $SD = 2,64$ и „Търсене на емоционална подкрепа“ $F[4,603] = 4.073$; $Sig = 0.003$ с $M = 10,4167$ $SD = 2,80$ нямат значими различия спрямо другите възрастови групи.

По скалите от локализация на контрола $F[4,602] = 3.002E3$ при $Sig = 0.000$ с $M = 56,14$ $SD = 4,61$ можем с категоричност да твърдим, че ИЛ от тази пета възрастова група, притежават най-голяма интерналност. Житейският и професионален опит са оставили отпечатъците си върху хората от тази възраст и можем да заключим с основание, че за тази възраст изключително типично е осъзнаването на собственият потенциал като основен фактор за реализиране на жизнения път.

Четвърта работна хипотеза се доказва. Съществуват значими различия във възрастов аспект при използването на копинг стратегии, вида когнитивни диспозиции и социални потребности.

➤ **Изводи по пол от трите използвани методики**

От методиката за измерване на „Мотивация за афилиация“, се установиха различия по пол, единствено във фактор **„Избягване на конфронтация“** $F[1,606] = 11.592$; $Sig = 0.001$ са в полза на жените $M = 24.2347$ $SD = 7.97322$ за сметка на мъжете $M = 21.9196$ $SD = 7.64513$. Полученият резултат изглежда логичен визирайки същността на изследвания концепт, в който стилът на поведение предполага стратегия, която избягва противопоставяне и конфронтиране. Тук жените водят значително пред мъжете, с оглед на по-дипломатичните и гъвкави стратегии, предпочитани от нежният пол.

„Планиране“ $F[1,606] = 4,298$; $Sig = 0,039$ е първият копинг по който **се различават двата пола**. Тук по-голяма стойност е при мъжете $M = 12,8593$ $SD = 2,45$, а за жените $M = 12,4401$ $SD = 2,27$. Планирането спада към активните копинг стратегии, развитието на мъжкият пол и ролята, която поемат мъжете свързана с изграждане по-глобални планове и далечни перспективи показва, че в ситуации на напрежение мъжкият пол предпочита да планира действията си. Предполагаме, че това е обвързано със създаване на нагласа за приемане на събитията и предприемане на действие в чисто когнитивен аспект. Освен

62

това планирането включва разчитане на собственият потенциал за организиране и извеждане на проблемната ситуация.

По фактор **„Търсене на инструментална подкрепа“** $F[1,606] = 14,643$; $Sig = 0,000$ получените данни за мъжете $M = 10,8040$ $SD = 2,26$ и за жените $M = 11,6577$ $SD = 2,56$, показват че женският пол значимо по-често предпочита да търси инструментална подкрепа в сравнение с мъжкият. Изводът тук е в посоката на търсенето и даването на съвети, информация или конкретна финансово-предметна подкрепа, които според нашите данни са значимо по-често използвани в ситуация на стрес от жените за сметка на мъжете. Както видяхме от горната скала „Планиране“ мъжете предпочитат индивидуалистични стратегии за справяне в ситуации на стрес, докато както е видно тук в „Търсене на инструментална подкрепа“, жените се нуждаят от споделена с другите стратегия за справяне със стресова ситуация.

В този фактор **„Търсене на емоционална подкрепа“** $F[1,606] = 67,065$; $Sig = 0,000$ стойностите, които получаваме за мъжете $M = 9,5980$ $SD = 2,83$ и жените $M = 11,5746$ $SD = 2,77$, показват отново различие, което е в полза на женският пол. Данните ни са категорични в това, че при преживяването на стрес, слабият пол има много по-често потребността да търси и дава емоционална подкрепа, да споделя емоционалните преживявания, както и да ги разбира посредством конкретното съпреживяване на чуждите проблеми.

„Обръщането към религия“ $F[1,606] = 48,812$; $Sig = 0,000$ за мъжете $M = 6,6482$ $SD = 3,16$ и жените $M = 8,6993$ $SD = 3,50$, не е проблемно-фокусирана стратегия, а както вече наблюдавахме мъжете по-скоро са водещи в преработката на информацията и планирането на действията, съответно значимо по-рядко от жените са склонни да се осланят на религиозното вярване при разрешаването на проблемните ситуации.

„Фокусирането върху емоциите“ $F[1,606] = 83,618$; $Sig = 0,000$ за мъжете $M = 8,9598$ $SD = 2,60$ и жените $M = 10,9975$ $SD = 2,56$ показва отново насочеността на женският пол към емоционалния свят, към споделянето и обсъждането на емоционалния аспект от проблемните ситуации.

„Психическата дезангажираност“ $F[1,606] = 14,969$; $Sig = 0,000$ за мъжете $M = 8,8794$ $SD = 2,46$ и жените $M = 9,6748$ $SD = 2,33$, показва, че силният пол по-рядко negliжира проблемните ситуации в сравнение с женският пол. С други думи жените доста по-често са склонни да мечтаят или да се отдават на странични преживявания в сравнение с мъжете при срещата със стресови ситуации.

В методиката за **Локализация на Контрола** не се констатира между полови различия $T[606] = 0.157$ $Sig = 0.875$. Изводът, който се налага тук е, че мъжете и жените еднакво са склонни да атрибутират причините за стресовото преживяване в еднаква степен на вътрешни или външни фактори. Или локус контрола в нашата извадка не е фактор детерминиран от пола.

Пета работна хипотеза частично се доказва. Съществуват значими различия по пол в използването на копинг стратегии и социални потребности,

63

но не и по отношение на когнитивните диспозиции интерналност-екстерналност.

Като цяло **в обобщение** можем да кажем, че в нашата работа не се установиха голям брой значими различия по пол, както в предните глави представихме във възрастов аспект. Липсата на различия биха могли да се дължат и на факта, че в нашата изследователска извадка не сме постигнали равно разпределение на ИЛ в двете групи по пол. Въпреки това **изводът, който смятаме, че се налага от представеният емпиричен материал е, че полът не е толкова силен детерминиращ фактор както възрастта.**

➤ **Изводи и обобщения на резултатите от факторен анализ за групиране на копинг стратегиите**

Чрез направеният факторен анализ по методиката „Въпросник за предпочитани стратегии за справяне със стреса“ разграничихме наличието на три основни фактора, в които се групират предложените копинг стратегии. Един от авторите адаптирали методиката Карастоянов в своята „Стрес и военна среда“ от 1996г. споменава за наличието на два фактора групиращи четиринадесетте копинг стратегии – проблемно-фокусиран и емоционално-фокусиран. В нашата работа разграничихме и трети фактор, който озаглавихме „неефективни стратегии“, визирайки включените в него „отричане или неприемане на станалото“, „психическа дезангажираност“, „поведенческа дезангажираност“, „употреба на алкохол и наркотици“.

Установихме и различия на включените променливите по фактори, при нас са както следва:

„Проблемно-фокусирани“ – планиране, активно справяне, потискане на конкуриращи се активности, въздържане, позитивно преосмисляне и развитие.

„Емоционално-фокусирани“ – търсене на емоционална подкрепа, търсене на инструментална подкрепа, фокусиране върху емоциите и изразяването им, обръщане към религията.

„Неефективни стратегии“ – отричане или неприемане на станалото, поведенческа дезангажираност, психическа дезангажираност, употреба на алкохол и наркотици.

„Примиряване или приемане на станалото“ се обособи като самостоятелно съществуващ.

По Г. Карастоянов са:

„Проблемно-фокусирани“ - планиране, активно справяне, потискане на конкуриращи се активности, търсене на инструментална подкрепа.

„Емоционално-фокусирани“ – търсене на емоционална подкрепа, фокусиране върху емоциите и изразяването им, обръщане към религията отричане или неприемане на станалото, поведенческа дезангажираност, психическа дезангажираност, примиряване или приемане на станалото. А копингите въздържане, позитивно преосмисляне и развитие и употреба на

64

алкохол и наркотици са в по-голяма степен специфични и културно обусловени.

Извода, който се налага е, че направеният от нас факторен анализ не потвърждава изцяло факторното разпределение от авторите адаптирали методиката „Въпросник за предпочитани стратегии за справяне със стреса“. Разликата е, че при нас се оформя самостоятелното съществуване на трети фактор, на който ние поставихме заглавие „Неефективни стратегии“.

Смятаме, че полученото от нас трифакторно разпределение на копингите е адекватно в концептуално отношение на включените в тях скали.

➤ **Изводи и обобщения на резултатите за детерминираност на групираните копинг стратегии от факторите по методики „Мотивация за афилиация“ и „Локус на контрола“**

- **Първа работна хипотеза се доказва**, представения регресионен модел (ENTER) е адекватен, с ниво на значимост до 0,05. Или в 14,5 % диспозицията интерналност от Локус контрола и скалите Потребност за включване в групата, Независимост от одобрението на групата, Директност при конфронтация от „Мотивация за афилиация“ детерминират избора на проблемно-фокусирани копинги.

За бъдещи изследвания свързани с използването на проблемно-фокусираните копинг стратегии, препоръчваме да се изследват и други фактори, които да са свързани с решаване на проблемни ситуации, като например вземане на решение при дефицит от време, мотивация за успех и др.

- **Втора работна хипотеза се доказва**, тоест детерминираността на емоционално – фокусираните копинг стратегии от екстерналият локус и скалата от въпросника „Мотивация за афилиация“ - Избягване на конфронтация като израз на потребността за избягване на групово взаимодействие, са свързани в 6,3 %, с избора на емоционално фокусирани копинг стратегии. Представения регресионен модел (ENTER) е адекватен, с ниво на значимост до 0,05.

При бъдеща изследователска програма свързана с емоционално-фокусираните копинги, препоръчваме да се вземат предвид емоционалната интелигентност, тревожността и други фактори свързани с емоционалната стабилност или експресивността на преживяванията.

- **Трета работна хипотеза също се доказва**, представения регресионен модел (ENTER) е адекватен, с ниво на значимост до 0,05, т.е. екстерналната когнитивна диспозиция и социалните потребности измервани чрез скалите от „Мотивация за афилиация“ (Избягване на конфронтация, Зависимост от одобрението на групата, Спонтанност в контакта и Директност

65

при конфронтация) в 18,4 % повлияват избора на „неефективни копинг стратегии“.

За следващи научни разработки, препоръчваме изследването на неефективните копинг стратегии да бъде обвързано с изследване на девиантното поведение, склонността към риск и ценностната система на личността

- Извод от основната хипотеза:

Нашата основна хипотеза се доказва: Построените регресионни модели ни позволяват убедително да заявим, че върху избора на копинг стратегии в средна степен влияят предложените от нас независими променливи – когнитивните диспозиции измервани чрез Локус контрол и социалните потребности за афилиация. За бъдещи изследвания на копингите препоръчваме, обаче акцент да бъде поставен и върху личностните черти като дескриптори на избора на копинг стратегии.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

В предложената от нас работа, разгледахме връзката между копинг стратегиите, социалните потребности за афилиация и когнитивните диспозиции интернален-екстернален при локализация на контрола. Като представихме три адекватни регресионни модела, които показват взаимосвързаността между тези три конструкта. Наблюдаваната свързаност, установихме, че е в средни граници, което ни носи информация за комплицираността на копинг стратегиите и тяхната обусловеност и от много други фактори.

Установихме също така, че възрастта е сериозен и стабилен фактор, който влияе върху избора на копинг стратегии. Авторите от проучената литература, коментират предпазливо значимостта на възрастта при използването на копинги. В нашето изследване, обаче възрастта е най-силният фактор от всички изследвани (потребност за включване в групата; потребност за отдръпване от групата; избягване на конфронтация, плахост, зависимост от одобрението на групата; спонтанност в контакта; свобода независимост от одобрението на групата; директност при конфронтиране; дистанцираност в контакта; интернален локус; екстернален локус; пол). Обяснение на полученото от нас, виждаме в теоретичната рамка предложена от Ерик Ериксон, за преминаване през различни житейски периоди, свързани с разрешаване на определени житейски кризи.

Установихме също така, че полът има влияние върху копинг поведението, но сравнително по-слабо, на фона на възрастта. Според Лазарус, Фолкман и сътрудници (1987), полово-ролевата идентификация задава различията между мъжете и жените при реализиране на копинг поведение.

Считаме също така, че в работата с различни възрасти (психотерапевтична, психокорекционна) биха могли да се вземат предвид особеностите за справяне с проблемни ситуации, което ще улесни контакта и обезпечи работният процес в съответната възраст. Приложение на представеното изследване намираме и при изготвянето на проекти и програми свързани с образованието.

Чувството за свързаност с другите, носи усещането за подкрепа, която е особено важна за хората преживяващи тежки житейски ситуации, както е при хората, които са съзависими (роднини и близки на зависими лица). В този контекст нашата работа предлага информация свързана с диагностициране на неефективните копинг стратегии и показва как чрез смяна на гледната точка от екстернален към интернален и приобщаване към група със стабилни социални ценности, би се повлияла работата със съзависимите.

ПРИНОСИ

- Получени са данни, разкриващи степента на детерминираност на стратегиите за справяне със стреса, от социалните потребности за афилиация и когнитивните диспозиции – интерналност и екстерналност при локус контрола.
- Доказано е, че когнитивните диспозиции – интерналност и екстерналност при локус контрола са по-силен детерминиращ фактор, влияещ върху избора на копинг стратегии, в сравнение със социалните потребности за принадлежност към група.
- Доказа се, че възрастта е по-силен фактор влияещ върху избора на: копинг стратегии, когнитивни диспозиции от локализация на контрола и социалните потребности за афилиация.
- Установено е, че полът има по-слаба степен на влияние в сравнение с възрастта по отношение избора на копинг стратегии, когнитивни диспозиции от локализация на контрола и социални потребности за афилиация.
- Чрез направен факторен анализ е разграничен трети вид копинг в структурата на въпросник „Стратегии за справяне със стреса” (неразграничен до момента от авторите адаптирали методиката), (проблемно-фокусирани, емоционално фокусирани и неефективни копинги).
- Разширена и обогатена е теоретичната рамка на Ериксоновата възрастова периодизация, чрез обширно и задълбочено изследване в различни възрастови групи (15 – 65 години) на стратегиите за справяне със стреса, когнитивните диспозиции от локализация на контрола и социалните потребности за афилиация.
- Апробирана и модифицирана за български условия, е методиката на Албърт Мехрабиан „Мотивация за афилиация”, по утвърдените в експерименталната психология процедури.
- Получените резултати могат да бъдат използвани като основа за разработването на програми в областта на психичното здраве при работа с хора на възраст между 15 и 65 години.

68

Публикации:

1. Вирмозелова, Наташа (2010) сб. „Възрастови и полови различия на потребността от принадлежност към групата” Научна конференция с международно участие “Психологията – Традиции и Перспективи”, Благоевград, ЮЗУ „Неофит Рилски”. (под печат)
2. Вирмозелова, Наташа (2011) „Възрастови различия при избора на стратегии за справяне със стреса” Списание „Психология – теория и практика” кн.4; Варна, Библиотека Психология. (под печат)
3. Вирмозелова, Наташа (2011) сб. „Възрастови и полови различия при локализация на контрола” Десета международна научна конференция „Приложна психология и социална практика”, Варна, ВСУ „Черноризец Храбър”, ТомI, стр.120-130.
4. Virmozelova, Natasha (2010) „Motive for affiliation and localization of control determinants for coping strategies”; Scientific conference with International participants “Psychology – Traditions and Perspectives”, Blagoevgrad, SWU “Neofit Rilski”. (под печат)

69