

Теория выученной беспомощности Мартина Селигмана

Владимир Ромек

Каждый год Американская психологическая ассоциация присуждает премию тому психологу, который добивается выдающихся научных достижений в течение первых десяти лет своей работы. Мартин Е.П. Селигман получил ее в 1976 году за теорию выученной беспомощности, а Лин Абрамсон - в 1982 за дальнейшее развитие этой теории...

Много раз, читая студентам-психологам курс по терапии поведения, я замечал, что два автора вызывают у них особый интерес. Теория оперантного обусловливания Берхуса Скиннера всегда становится поводом для жарких дискуссий и вопросов по поводу ее сути, теория выученной беспомощности Мартина Селигмана - заставляет задуматься о собственной жизни.

В той или иной степени чувство беспомощности (как и ощущение неуверенности) знакомо каждому, и поэтому многие рассуждения Селигмана находят горький отклик в душе. Теория оптимизма Селигмана дает нам надежду на возможность перемен в самом себе и нашей стране. По крайней мере, указывает путь к этим переменам.

В этой статье Вы найдете краткий обзор огромного количества исследований, выполненных в рамках теории выученной беспомощности, и некоторые основные рекомендации по формированию оптимизма.

Вопрос: *Я живу в рабочем общежитии и вижу, что у всех вокруг только одно развлечение - водка. Я могу это понять, потому что на нашем заводе делать нечего, зарплата очень маленькая, все, что можно, уже разворовали. У людей есть семьи, их надо кормить. Такие безвыходные ситуации просто ломают людей. Что делать в таком случае человеку, чтобы остаться человеком? Пить для того чтобы уйти от реальности - это не выход. Совершив самоубийство - ты оставляешь семью на произвол судьбы. Неужели безвыходность таких ситуаций - горькая истина? Даже если это так, то как сохранить желание жить, не разучиться получать хоть какое-нибудь удовольствие и удовлетворение от жизни?*
Ваш Олег.

Почему некоторые люди в России, да и в других странах мира, отказываются от любых попыток изменить свою жизнь, не верят в то, что изменения вообще возможны, почему пессимизм и депрессия часто овладевают людьми? Неужели действительно причина - в душе русского человека, неужели причина - в самой России?

Мартину Селигману удивительно повезло - уже на заре своей карьеры, в 1964 году, будучи молодым выпускником университета, он сумел сделать наблюдение, которое заложило основу одной из самых известных психологических теорий, дающих объяснение неуверенности в себе и беспомощности. Это его наблюдение тем более весомо, что все выводы, которые привели в конце концов к возникновению стройной теории, детальным образом обоснованы и проверены в многочисленных экспериментах.

Благодаря счастливому стечению обстоятельств, Селигман оказался в одной из известных психологических лабораторий Пенсильванского университета. Руководитель лаборатории - Ричард Соломон в то время проводил серию экспериментов над собаками

по схеме классического условного рефлекса И.П.Павлова. Идея эксперимента состояла в том, чтобы сформировать у собак условный рефлекс страха на звук высокого тона. Для этого их, вслед за громким звуком, подвергали несильным, но чувствительным ударам электрического тока.

Предполагалось, что спустя некоторое время собаки будут реагировать на звук также, как они раньше реагировали на электрошок - будут выскакивать из ящика и убегать.

Но собаки этого не делали! Они не совершали элементарных действий, на которые способна буквально любая собака! Вместо того, чтобы выпрыгнуть из ящика, собаки ложились на пол и скулили, не совершая никаких попыток избежать неприятностей!

Селигман предположил, что причина может состоять в том, что в ходе самого эксперимента собаки не имели физической возможности избежать электрошока - и привыкли к его неизбежности. Собаки научились беспомощности.

Селигман решил использовать павловскую схему для того, чтобы экспериментально изучить природу беспомощности, понять причины ее возникновения, и таким образом найти пути ее преодоления. Вместе с другим молодым аспирантом - Стивеном Майером - он разработал схему эксперимента, названного им триадным, предполагавшим участие трех групп животных. Вот как сам Селигман описывает схему этого эксперимента:

"...Первой группе предоставлялась возможность избежать болевого воздействия. Нажав на панель носом, собака этой группы могла отключить питание системы, вызывающей шок. Таким образом, она была в состоянии контролировать ситуацию, ее реакция имела значение.

Шоковое устройство второй группы было "завязано" на систему первой группы. Эти собаки получали тот же шок, что и собаки первой группы, но их собственная реакция не влияла на результат. Болевое воздействие на собаку второй группы прекращалось только тогда, когда на отключающую панель нажимала "завязанная" с ней собака первой группы.

Третья группа шока вообще не получала." [Селигман, 1977]

Таким образом, две группы собак подвергались действию электрошока равной интенсивности в равной степени, и абсолютно одинаковое время. Единственное различие состояло в том, что одни из них могли легко прекратить неприятное воздействие, другие же имели возможность убедиться в безрезультативности своих попыток как-то влиять на неприятности. С третьей группой собак ничего не делали. Это была контрольная группа.

После такого рода "тренировки" все три группы собак были помещены в ящик с перегородкой, через которую любая из них могла легко перепрыгнуть, и таким образом избавиться от электрошока. Именно так и поступали собаки из группы, имевшей возможность контролировать шок. Легко перепрыгивали барьер собаки контрольной группы. Собаки же с опытом неконтролируемости неприятностей жалобно скулили, металась по ящику, затем ложились на дно и поскуливая переносили удары током все большей и большей силы.

Из этого Селигман и его товарищ сделали вывод, что беспомощность вызывают не сами по себе неприятные события, а опыт неконтролируемости этих событий. Живое существо становится беспомощным, если оно привыкает к тому, что от его активных действий

ничего не зависит, что неприятности происходят сами по себе и на их возникновение влиять никак нельзя.

Уже первые эксперименты Мартина Селигмана получили широкую известность, были опубликованы солидными психологическими журналами. Прекрасное объяснение необъяснимому с точки зрения теории условного рефлекса факту, стройный эксперимент в обоснование выдвинутой гипотезы, первое научное признание - таково было начало карьеры молодого ученого.

Что такое "Выученная беспомощность"?

Итак, Мартин Селигман определяет беспомощность как состояние, возникающее в ситуации, когда нам кажется, что внешние события от нас не зависят, и мы ничего не можем сделать, чтобы их предотвратить или видоизменить. Если это состояние и связанные с ним особенности мотивации и атрибуции переносятся на другие ситуации, то значит - налицо "выученная беспомощность". Очень непродолжительной истории неконтролируемости окружающего мира достаточно для того, чтобы выученная беспомощность начала жить как бы своей собственной жизнью, стала сама управлять нашим поведением.

***Пример:** Двум группам людей предлагалось решать простые логические задачи, где в серии картинок нужно было обнаружить "лишний" элемент следуя какому-либо принципу. В одной группе испытуемые получали оценки "верно" или "неверно" в случайном порядке (т.е. асинхронно), в другой они (синхронно) получали за правильный ответ оценку "верно", за неправильный - "неверно". В результате в группе с правильными, "синхронными" последствиями количество правильных ответов быстро возрастало, при асинхронности же не наблюдалось значительного улучшения результатов и многие испытуемые довольно быстро отказывались от продолжения эксперимента. Если на их участии настаивали, то они совершали даже большее количество ошибок, чем в начале, поскольку для простых закономерностей пытались найти очень сложные объяснения, искали сложные решения там, где они были очевидны.*

Опыт неконтролируемых последствий у животных и людей закономерно приводит к пессимизму и депрессии, к снижению стремления предотвратить трудные ситуации или активно овладеть ими. Ответственны за возникновение этого не столько неприятные или болезненные переживания сами по себе, сколько опыт их неконтролируемости.

Именно этим объясняется тот факт, что относительно позитивных последствий Селигман получил схожие результаты. Интенсивное поощрение, возникающее вне зависимости от действий испытуемых - точно так же, как и наказание - приводит к потере инициативы и способности к конкурентной борьбе.

Итак, беспомощность у человека вызывается неконтролируемостью и непредсказуемостью событий внешнего мира. Уже в раннем детстве - в младенческом возрасте человек учится контролю над внешним миром. Помешать этому процессу могут три обстоятельства:

- 1. полное отсутствие последствий (депривация),
- 2. однообразие последствий или же

- 3. отсутствие видимой связи между действиями и их последствиями.

(1) Отсутствие последствий. Никому в России не нужно объяснять, с чем сталкиваются сироты в большинстве детских домов. Однообразная серая одежда, такая же однообразная и пресная пища, скудная библиотека, занятые своими делами воспитатели и учителя. Однообразие среды дополняется депривацией простого человеческого общения. В замкнутый мирок поступает слишком мало стимулов, слишком мало информации, чтобы растущий человек научился связывать плохие и хорошие поступки с плохими и хорошими последствиями. Разные поступки так или иначе есть всегда. Разных последствий не хватает. Поэтому к моменту выпуска в большинстве случаев молодых людей трудно назвать адаптивными, приспособленными и оптимистичными людьми.

По аналогии с этим "экстремальным" примером мы легко обнаружим зоны потенциальной беспомощности в далеком сибирском поселке, глухой деревне в центре России, в семье начинающего предпринимателя и его жены - учительницы, с утра до поздней ночи занятых каждый своим "бизнесом".

Общее во всех этих случаях - бедная на последствия и общение среда, в которой ребенок просто не в состоянии сопоставить разному поведению разные реакции окружения. Этих реакций просто нет.

Пример: Женщина обращается к психологу с просьбой помочь. Ее уже взрослый сын ничего не желает делать. Семья довольно обеспеченная, у каждого из супругов свой бизнес, сыну они тоже ни в чем не отказывают. Чтобы помочь сыну стать на ноги, отец зарегистрировал для того собственную фирму с поставленным уже бизнесом. Нужно только работать. Но сын и этого не хочет! Он либо сидит весь день дома, либо, что еще хуже -- берет машину и отправляется проводить своих дружков. В общем, делом заниматься не хочет - у него нет к нему никакого интереса. Психолог предлагает попробовать изменить кое-что в отношении к сыну (а сыну уже 26!). Изменить последствия, которые имеют его действия. Отобрать машину и отдать тому, кто ведет дела в фирме. Вернуть машину, если он займется делами фирмы. Выплачивать ему в фирме зарплату в точном соответствии с рабочими часами, которые он там проведет. Если управление фирмой не даст нужных результатов - продать ее или забрать себе в управление. Но в этот момент - перестать платить зарплату. Спустя 2 месяца сын начал вести дела фирмы сам и купил себе на заработанные в удачной сделке деньги собственную машину, чтобы не зависеть от родителей.

(2) Однообразие последствий. Чтобы избежать пессимизма и беспомощности, последствия как минимум должны быть в наличии. И они должны быть разными. Любой психолог, работающий в милиции или детприемнике, расскажет вам массу ужасных случаев, главным действующим лицом которых были дети из супер-благополучных семей. Неожиданные асоциальные поступки эти, благополучные, дети совершают так же часто, как и дети из детских домов и интернатов. Совершенно неожиданные и немотивированные побег из семьи, агрессивные действия, кражи, вандализм, не имеющие на первый взгляд никакого разумного объяснения, легко его находят в рамках теории выученной беспомощности. Гиперопека детей из богатых семей, чаще всего связанная с однотипно позитивными последствиями, так же опасна, как и гиперконтроль со стандартно следующим штрафом за любые нарушения. Опасность состоит в однотипности последствий.

Ребенок, который в ответ на разное (хорошее и плохое) поведение, получает совершенно одинаковые (безразлично, приятные или неприятные) последствия, точно

так же теряет ориентиры для управления собственной активностью, как и ребенок, вообще никакой обратной связи не получающий.

Пример: Девочка Саша ходит в первый класс с большой охотой, ей все в школе нравится. Но вдруг родители замечают, что интерес стремительно улетучивается, ребенок не хочет делать уроки, с неохотой идет в школу. Ребенка как бы подменили. Лишь случайно родители узнают, что в классе появился новый учитель, который часто ставит четверки и требует выполнять работу над ошибками. Сначала Саша это делала охотно, поскольку сама видела эти ошибки и знала, как их можно исправить. Но новый учитель даже после прекрасно выполненной повторно работы все-равно ставит четверку. С его точки зрения это - справедливо. Ведь ошибка-то была допущена. Саша очень расстроена. Для нее исчез всякий смысл исправлять ошибки. Как бы хорошо она не работала над ошибками - все равно оценка не улучшается. Мотивация к учебе стремительно, в течение двух-трех дней, исчезает. Родителям, к счастью, удается убедить учителя поощрять ребенка, но интерес к школе восстанавливается очень и очень медленно.

Есть еще одна форма беспомощности, возникающей по причине однообразия последствий. Ребенок или взрослый, который, совершая разные - хорошие и плохие, добрые или злые действия, знает, что все равно его родители (или его статус) защитят его от неприятностей, оказывается беспомощным в такой же степени, как и тот, кто наталкивается на массивную критику, что бы он не делал.

Если приблизить эти результаты к реальной жизни, то беспомощность возникает тогда, когда человек (ребенок), пытающийся решить некоторую поведенческую проблему, не находит никакой системы в том, как реагируют окружающие на его действия, и никто ему не помогает обнаружить эту систему.

(3) Асинхронность. Третья причина беспомощности может состоять в том, что между действиями и последствиями проходит так много времени (асинхронность во времени), что невозможно связать реакции окружения с теми или иными собственными действиями. Порка по пятницам, разнос по понедельникам, выдаваемая случайно и довольно редко зарплата, все это - последствия, которые асинхронны во времени с их причинами. В этом случае зарплата перестает ассоциироваться с результатами труда, критика родителей - с ошибками, допущенными в домашнем задании.

Итог тот же.

Причины неуверенности в себе

Относительно причин возникновения неуверенности в себе существует несколько взаимодополняющих объяснений. Самое простое объяснение следует из теории "обучения на моделях" Альберта Бандуры. В соответствии с этой теорией, новые репертуар навыков агрессивного, уверенного или неуверенного поведения возникает как результат подражания - копирования ребенком тех стереотипов поведения, которые он имеет возможность наблюдать вокруг себя. Родители, родственники, друзья служат "моделями" для копирования. В результате уверенная, агрессивная или неуверенная в себе личность возникает как некий "слепок" образцов поведения, доминирующих в среде, окружающей ребенка.

Другим, не менее популярным объяснением неуверенности можно считать теорию "выученной беспомощности" Мартина Селигмана. Он предположил, что на формирование личности ребенка влияют не только "модели", служащие для

копирования, но и реакция родителей, и шире - всей окружающей социальной среды - на то или иное поведение ребенка. Эта обратная связь позволяет (или не позволяет) ребенку соотнести разные стереотипы социального поведения с разными реакциями социальной среды. Характер связи между образцами поведения ребенка и реакцией окружения (поведением родителей) определяет позитивное, здоровое, или нарушенное развитие ребенка. Во втором случае может возникнуть так называемая "выученная беспомощность".

Селигман определяет беспомощность как состояние, возникающее в ситуации, когда внешние события от нас не зависят и мы ничего не можем сделать, чтобы их предотвратить или видоизменить. Чувство беспомощности возникает тогда, когда внешние события протекают совершенно независимо от наших произвольных действий (объективные условия беспомощности), или же если нам кажется, что они протекают независимо от нас (субъективные условия). В результате сопряжения во времени активных произвольных действий и неконтролируемых последствий возникает печальный результат - теряется мотивация к любым действиям, предполагающим изменения во внешней среде.

Итак, выученная беспомощность возникает тогда, когда ребенок либо вообще не получает никакого отклика на свои действия (ситуация, например, детского дома, где внимание воспитателей распределено на большое количество детей); либо получает однообразную негативную ("все равно накажут") или однообразную позитивную ("маменькин сынок") обратную связь.

Далее, еще одним объяснением неуверенности может быть отсутствие или недостаток веры в эффективность собственных действий. Низкая само-эффективность возникает в результате массированных негативных оценок со стороны близких людей и учителей, которые в последствие видоизменяются в негативные самооценки собственных намерений и возможностей. Эти негативные самооценки блокируют, с одной стороны, социальную инициативу, а с другой стороны - вызывают негативные (неприятные) эмоции.

Из приведенных объяснений причин неуверенности, никак не следует, что уверенность в себе заложена, так сказать, от рождения. Ребенок появляется на свет с некоторыми задатками и способностями, возможно, с некоторыми физическими или психическими недостатками. Эти задатки, способности и недостатки облегчают или усложняют задачу социализации, но не определяют прямо и непосредственно формирования уровня уверенности в себе. На начальном этапе социализации в формировании уверенности играют свою роль множество факторов, но в первую очередь - разнообразие возможностей приобретения (копирования, обучения) новым социальным навыкам и разнообразие адекватной и непосредственной реакции на эти навыки социального окружения.

В противном случае имеет место "негативный" вариант - формирование неуверенности. Социальная среда, в которой рождается будущий неуверенный в себе человек крайне бедна впечатлениями и однообразна. Репертуар навыков, которые доступны наблюдению и копированию, очень ограничен. Социальная среда, реакции родителей или воспитателей также однообразны и преимущественно негативны. Достижения и успехи в овладении этой средой не очевидны, отрицаются или подвергаются критике. Негативная обратная связь (или полное отсутствие обратной связи) постоянно вызывает переживание неуспеха. Негативные самооценки и ожидания неуспеха становятся привычными способами внутреннего диалога и приводят к отказу от собственной

инициативы в овладении новыми сторонами реальности, пассивности и несмелости в осуществлении своих намерений. В результате неуверенный человек меньшего достигает в жизни, сама жизнь, любая форма активности у него сопряжена с массой негативных переживаний, эти переживания в свою очередь сказываются на здоровье самого человека и его близких. В более широком контексте обществу или организации, в которой живут и работают неуверенные в себе люди, недостает инициативы его членов. В таком обществе или организации доминируют застойные явления, слишком много энергии тратится на бесполезные обсуждения и сомнения. Разумная кооперация людей для осуществления общих намерений не возникает, каждый живет в рамках собственного (достаточно болезненного) мира.

Теория оптимизма

Нерешенной все-же оставалась проблема, связанная с тем фактом, что не все люди (как, впрочем, и не все животные) в равной степени были подвержены влиянию неконтролируемых неприятных последствий. Часть из них, несмотря на неприятности, продолжали упорно искать решение трудной ситуации, выход из неприятного положения.

До определенного момента Селигман не видел объяснения этому. Но с течением времени решение было найдено. Это решение получило название "теории оптимизма". В соответствии с этой теорией, именно приобретенный в успешной "борьбе с реальностью" оптимизм служит причиной того, что временные непреодолимые трудности не снижают мотивации к активным действиям, точнее - снижают ее в меньшей степени, чем это происходит у "пессимистичных" персон, более склонных к формированию выученной беспомощности.

По мнению Селигмана, суть оптимизма состоит в особом способе атрибуции - особом стиле объяснения причин неудач или успехов.

Оптимистичные люди склонны приписывать неудачи случайному стечению обстоятельств, случившемуся в определенной узкой точке пространства в определенный момент времени. Успехи они обычно считают личной заслугой, и склонны рассматривать их как то, что случается всегда и почти везде.

Например, жена, обнаружившая наличие давней связи ее мужа с лучшей подругой, демонстрирует оптимизм, если говорит себе: "Это случилось всего лишь несколько раз, давным-давно, и лишь потому, что сама я в то время была за границей" (локально во времени, локально в пространстве и по вине обстоятельств).

Пессимистичным можно назвать мысли следующего характера: "Он никогда меня не любил, и наверное потихоньку изменял мне постоянно - ведь не случайно вокруг него так много симпатичных молоденьких студенток. Да и сама я уже стара, и вряд ли когда он меня так полюбит, как было в молодости" (неприятности распределены во времени, встречаются во многих точках пространства, происходят потому, что сам какой-то не такой).

Именно через стиль атрибуции (приписывания) "просеивается" опыт беспомощности. В случае оптимистичной атрибуции, значение этого опыта преуменьшается, в случае пессимизма - преувеличивается.

Определив таким образом ключевые характеристики оптимизма, Селигман смог найти и очень надежный способ оценки степени присущего человеку оптимизма по его высказываниям, письмам, статьям, а также предложил специальный тест для оценки степени оптимизма / пессимизма.

Это его открытие позволило провести ряд интересных экспериментов, показавших степень влияния оптимизма на политическую, профессиональную деятельность людей и - на жизнь целых стран.

Развитие теории: с людьми бывает то же самое...

Не секрет, что возможность непосредственного применения результатов, полученных на животных, к объяснению особенностей поведения человека до сих пор вызывает большие сомнения. Конечно, эти сомнения возникли и у Селигмана, у его коллег - психологов. Дональд Хирото, молодой американский психолог, в 1971 году попытался проверить, работает ли механизм, обнаруженный Селигманом, у людей [Hiroto, 1974].

Хирото придумал следующую схему эксперимента. Сначала он предложил трем группам испытуемых обнаружить комбинацию кнопок, нажатие которых будет отключать громкий раздражающий звук. У одной группы такая возможность была - искомая комбинация существовала. У другой же группы кнопки были просто отключены. Какие бы комбинации они не нажимали - неприятный звук не прекращался. Третья группа вообще не участвовала в первой части эксперимента.

Затем испытуемых направляли в другую комнату, где стоял специально оборудованный ящик. Испытуемые должны были положить в него руку, и когда рука прикасалась ко дну ящика, раздавался противный звук. Если испытуемые касались противоположной стенки - звук прекращался.

Эксперименты Хирото доказали две важные вещи. Было установлено, что люди, имевшие возможность отключать неприятный звук, выключали его и во второй серии экспериментов. Они не соглашались с ним мириться и быстро обнаруживали способ прекратить неприятные ощущения. Так же поступали люди из группы, не участвовавшие в первой серии.

Те же, кто в первой серии испытал беспомощность, переносили эту приобретенную беспомощность в новую ситуацию. Они даже не пытались выключить звук - просто сидели и ждали, когда все кончится.

Два важных факта состояли в том, что у людей существует уже установленный на животных механизм возникновения беспомощности, и что беспомощность легко переносится на другие ситуации. Однако, оставался один факт, который пока не имел объяснения. В экспериментах Хирото получалось так, что при помощи неустраняемого шока не удавалось сделать беспомощными примерно треть испытуемых. Создавалось такое впечатление, что люди из этой трети каким-то образом умеют противостоять беспомощности, несмотря на опыт неконтролируемости событий.

Этому факту пока не удавалось найти объяснения.

Что такое уверенное или неуверенное поведение?

Главная особенность неуверенной в себе личности состоит в том, что в социальной деятельности неуверенные в себе люди стремятся в максимально возможной степени избегать любых форм личного самопроявления. Любая форма презентации личных мнений, достижений, желаний и потребностей для них либо крайне неприятна (вследствие чувств страха, стыда, вины, связанных с самопроявлением), либо невозможна (вследствие отсутствия соответствующих навыков), либо не имеет смысла в рамках их системы ценностей и представлений.

В реальности, конечно, мы чаще всего имеем дело со сложной комбинацией и взаимозависимостью этих трех факторов, в совокупности приводящей к отказу от личного и личностного участия в социальной жизни. Налицо не только отказ от активных действий по достижению некоторых целей, но и отказ от этих целей как таковых, отсутствие веры в себя и реальность осуществления собственных намерений.

Наиболее детально в современной психологии исследована "поведенческая" основа уверенности в себе. На "дефицит поведения" как на одну из причин неуверенности в себе впервые обратил внимание Арнольд Лазарус. Он предположил, что причиной неуверенности в себе может быть недостаток способов поведения, которые должны обеспечивать полноценное овладение социальной реальностью, ригидность и неадаптивность небольшого количества поведенческих альтернатив. Недостаток поведенческих альтернатив, навыков поведения Лазарус назвал "дефицитом поведения", и основой уверенности в себе предложил считать его отсутствие. Лазарус также выделил четыре группы навыков, которых, по его мнению, достаточно для полноценной жизнедеятельности, а, следовательно, - и для уверенности в себе. По А. Лазарусу, взрослый человек должен обладать: способностью открыто говорить о своих желаниях и требованиях; способностью сказать "Нет"; способностью открыто говорить о своих позитивных и негативных чувствах; способностью устанавливать контакты, начинать и заканчивать разговор.

Наличие названных навыков является необходимой, но еще не достаточной предпосылкой уверенности в себе. Анализируя особенности уверенного в себе поведения психологи столкнулись с проблемой определения тонкой грани между уверенностью и агрессивностью.

Некоторые, как Вольпе, вообще не видели разницы между ними. Более того, в качестве метода коррекции неуверенности практиковали тренинг напористого и агрессивного самоутверждения. Другие (как, например, А. Ландж и П.Якубовски) считали, что уверенность представляет собой нечто среднее между агрессивностью и неуверенностью, нечто, что имеет ясные отличия как от одного, так и от другого. Третьи утверждали, что агрессивность и неуверенность по сути являются двумя различными формами проявления отсутствия уверенности, при которых нереализованная во внешнем взаимодействии энергия, вызванная актуализацией некоторых потребностей, переносится либо внутрь самого организма и приводит к аутодеструкции (чаще всего - к невротизации), либо оборачивается против других и приводит к неоправданной агрессивности. Но большинство авторов считают, агрессивность и неуверенность

представляют собой два разных свойства личности. Это подтверждается, в частности, очень низкими корреляциями по шкалам агрессии и уверенности в себе.

Высокая степень уверенности и агрессивности могут совпадать, если агрессивными действиями человек легко и надежно достигает осуществления своих потребностей и не видит никаких негативных побочных эффектов. В этом случае агрессивность должна пониматься как еще одна, наряду с уверенностью, индивидуальная черта личности. Точно также могут сосуществовать неуверенность и агрессивность, если в репертуаре поведения кого-либо присутствует лишь агрессивное поведение. Даже если агрессивность ничего не приносит, человек продолжает вести себя агрессивно всегда, когда, преодолевая неуверенность, он все же решается на что-либо. Но чаще всего уверенные в себе люди крайне редко бывают агрессивны, поскольку для жизни, которая их устраивает, вполне достаточно иных, неагрессивных, действий.

Существуют также вполне очевидные и простые для наблюдения характеристики поведения, отличающие уверенных в себе людей. Методология анализа невербального поведения в ситуациях, вызывающих затруднения в общении, хорошо разработана в отечественной психологии и создает надежную базу для дальнейших исследований.

Здесь мы назовем лишь наиболее четкие отличия уверенного, неуверенного и агрессивного поведения. Уверенные в себе люди говорят громко и ясно, но никогда не переходят на крик, часто смотрят в глаза собеседнику, но не "сверлят собеседника глазами", всегда выдерживают оптимальную дистанцию общения, не приближаясь к собеседнику вплотную. Уверенные в себе люди умеют держать паузу в разговоре, редко перебивают партнеров, способны ясно и четко выражать свои мысли.

На словах (в вербальной плоскости) уверенные в себе люди открыто говорят о своих чувствах, желаниях и претензиях, сопровождая их кратким и четким обоснованием, часто используют местоимение я, не боятся выражения личного мнения. Оскорбления, упреки, обвинения редко можно услышать от уверенных в себе людей. Все претензии к окружающим они высказывают от своего собственного лица. Нельзя сказать, что эти особенности формируются сами собой или же что человек уже рождается уверенным в себе. Как и все социально-психологические качества личности, уверенность в себе формируется в ходе социализации - т.е. во взаимодействии с другими людьми и социальным окружением.

Причины неуверенности в себе

Относительно причин возникновения неуверенности в себе существует несколько взаимодополняющих объяснений. Самое простое объяснение следует из теории "обучения на моделях" Альберта Бандуры. В соответствии с этой теорией, новые репертуар навыков агрессивного, уверенного или неуверенного поведения возникает как результат подражания - копирования ребенком тех стереотипов поведения, которые он имеет возможность наблюдать вокруг себя. Родители, родственники, друзья служат "моделями" для копирования. В результате уверенная, агрессивная или неуверенная в себе личность возникает как некий "слепок" образцов поведения, доминирующих в среде, окружающей ребенка.

Другим, не менее популярным объяснением неуверенности можно считать теорию "выученной беспомощности" Мартина Селигмана. Он предположил, что на формирование личности ребенка влияют не только "модели", служащие для копирования, но и реакция родителей, и шире - всей окружающей социальной среды - на

то или иное поведение ребенка. Эта обратная связь позволяет (или не позволяет) ребенку соотнести разные стереотипы социального поведения с разными реакциями социальной среды. Характер связи между образцами поведения ребенка и реакцией окружения (поведением родителей) определяет позитивное, здоровое, или нарушенное развитие ребенка. Во втором случае может возникнуть так называемая "выученная беспомощность".

Селигман определяет беспомощность как состояние, возникающее в ситуации, когда внешние события от нас не зависят и мы ничего не можем сделать, чтобы их предотвратить или видоизменить. Чувство беспомощности возникает тогда, когда внешние события протекают совершенно независимо от наших произвольных действий (объективные условия беспомощности), или же если нам кажется, что они протекают независимо от нас (субъективные условия). В результате сопряжения во времени активных произвольных действий и неконтролируемых последствий возникает печальный результат - теряется мотивация к любым действиям, предполагающим изменения во внешней среде.

Итак, выученная беспомощность возникает тогда, когда ребенок либо вообще не получает никакого отклика на свои действия (ситуация, например, детского дома, где внимание воспитателей распределено на большое количество детей); либо получает однообразную негативную ("все равно накажут") или однообразную позитивную ("маменькин сынок") обратную связь.

Далее, еще одним объяснением неуверенности может быть отсутствие или недостаток веры в эффективность собственных действий. Низкая само-эффективность возникает в результате массированных негативных оценок со стороны близких людей и учителей, которые в последствие видоизменяются в негативные самооценки собственных намерений и возможностей. Эти негативные самооценки блокируют, с одной стороны, социальную инициативу, а с другой стороны - вызывают негативные (неприятные) эмоции.

Из приведенных объяснений причин неуверенности, никак не следует, что уверенность в себе заложена, так сказать, от рождения. Ребенок появляется на свет с некоторыми задатками и способностями, возможно, с некоторыми физическими или психическими недостатками. Эти задатки, способности и недостатки облегчают или усложняют задачу социализации, но не определяют прямо и непосредственно формирования уровня уверенности в себе. На начальном этапе социализации в формировании уверенности играют свою роль множество факторов, но в первую очередь - разнообразие возможностей приобретения (копирования, обучения) новым социальным навыкам и разнообразие адекватной и непосредственной реакции на эти навыки социального окружения.

В противном случае имеет место "негативный" вариант - формирование неуверенности. Социальная среда, в которой рождается будущий неуверенный в себе человек крайне бедна впечатлениями и однообразна. Репертуар навыков, которые доступны наблюдению и копированию, очень ограничен. Социальная среда, реакции родителей или воспитателей также однообразны и преимущественно негативны. Достижения и успехи в овладении этой средой не очевидны, отрицаются или подвергаются критике. Негативная обратная связь (или полное отсутствие обратной связи) постоянно вызывает переживание неуспеха. Негативные самооценки и ожидания неуспеха становятся привычными способами внутреннего диалога и приводят к отказу от собственной инициативы в овладении новыми сторонами реальности, пассивности и несмелости в

осуществлении своих намерений. В результате неуверенный человек меньшего достигает в жизни, сама жизнь, любая форма активности у него сопряжена с массой негативных переживаний, эти переживания в свою очередь сказываются на здоровье самого человека и его близких. В более широком контексте обществу или организации, в которой живут и работают неуверенные в себе люди, недостает инициативы его членов. В таком обществе или организации доминируют застойные явления, слишком много энергии тратится на бесполезные обсуждения и сомнения. Разумная кооперация людей для осуществления общих намерений не возникает, каждый живет в рамках собственного (достаточно болезненного) мира.

Психологические особенности уверенной в себе личности

В том или ином виде проблему уверенности в себе, доверия к себе и к своим способностям можно обнаружить практически в любой психологической теории, так или иначе касающейся психологии личности. То, что люди различаются по степени уверенности в себе, совершенно очевидно. Понятие "уверенность" присутствует в большинстве языков мира, в некоторых даже встречается несколько слов для обозначения этого качества личности. Однако как психологическое понятие "уверенность в себе" (английское *assertiveness*, немецкое *Selbstsicherheit*) появилась в учебниках психологии сравнительно недавно в связи с задачами психологической коррекции и психотерапии. Экспериментальному психологическому изучению уверенности в себе предшествовала практика "тренинга уверенности" в клиниках неврозов и в обычных больницах. Этот факт указывает на источник интереса психологов к проблемам уверенности. Практические психологи и психотерапевты в ходе своей работы обнаружили, что большинство невротических больных и большая часть обычных больных (особенно с сердечно-сосудистой патологией) в той или иной степени страдают от скованности, одиночества, от неуверенности в себе и своем будущем.

Психологи попытались обнаружить причины неуверенности в себе и найти пути коррекции, лечения или ослабления ее невротизирующего влияния. Первым, кто серьезно занялся этой проблемой, был Андре Сальтер, владелец и главный врач довольно крупной и богатой клиники неврозов в Америке. Начав работу с неуверенными клиентами в 40-е годы 20-го века, Сальтер обобщил свой опыт и попытался дать ему теоретическое обоснование в своей книге "Условно-рефлекторная терапия". Ссылаясь на теорию И.П.Павлова, Сальтер предположил, что причиной неуверенности может быть преобладание процессов торможения над процессами возбуждения, приводящее к формированию "тормозной" личности, неспособной к открытому и спонтанному выражению своих чувств, желаний и потребностей, ограниченной в самореализации и испытывающей вследствие этого затруднения в контактах с другими людьми. По мнению Сальтера, большинство его современников в той или иной степени страдали от такого рода нарушения нервного баланса. На основе своего клинического опыта Сальтер выделил и описал шесть характеристик здоровой, уверенной в себе личности.

Это:

1. Эмоциональность речи, что соответствует открытому, спонтанному и подлинному выражению в речи всех испытываемых чувств. Под этим Сальтер понимал, во-первых, открытость. С его точки зрения, уверенный человек чувства "называет своими именами" и не заставляет партнера (партнеров) по разговору догадываться, что же именно за чувство стоит за его словами. Это тем более важно, что партнер, скорее всего, поглощен

своими собственными чувствами, и будет реагировать скорее на контекст беседы. Во-вторых, чувства уверенный в себе человек выражает спонтанно, то есть в тот момент, когда они возникли. В-третьих, уверенный человек говорит именно о тех чувствах, которые он испытывает. Он не стремится скрыть или "смягчить" проявления своих как позитивных, так и негативных чувств.

2. Далее Сальтер говорит об экспрессивности и конгруэнтности поведения и речи, что означает ясное проявление чувств в невербальной плоскости и соответствие между словами и невербальным поведением. Психологи, занимающиеся изучением уверенности в себе вообще много внимания уделяют изучению особенностей невербального поведения уверенных в себе людей. Это мы подробно обсудим немного позже.

3. Умение противостоять и атаковать, проявляющееся в прямое и честном выражении собственного мнения, без оглядки на окружающих, также характерно для уверенного поведения.

4. Уверенный в себе человек не стремится спрятаться за неопределенными формулировками. Чаще, чем другие люди, уверенные в себе используют местоимение "Я"

5. Им не свойственно самоуничижение и недооценка своих сил и качеств, они способны без стеснения выслушивать похвалу в свой адрес.

6. Способность к импровизации, т.е. к спонтанному выражению чувств и потребностей, также характерна уверенным в себе людям.

Несколько позже один из учеников и сотрудников Сальтера - Джозеф Вольпе обнаружил, что существенную роль в возникновении неуверенности играет социальный страх, испытываемый человеком в определенных ситуациях. Однажды возникнув, социальный страх прочно ассоциируется с определенными социальными ситуациями и затем подкрепляет сам себя. Страх "вхождения" в ситуацию снижает шансы на успех, а неуспех в свою очередь усиливает страх. Страх создает почву для неудач в вызывающих его социальных ситуациях, а неудачи еще больше подкрепляют страх. Таким образом, страх и связанное с ним поведение выучивается, автоматизируется, поддерживается и воспроизводится, распространяясь на смежные социальные ситуации. Социальный страх проявляется в самых различных формах и в самых разных ситуациях. Джозеф Вольпе подробно описал страх критики, страх быть отвергнутым, страх оказаться в центре внимания, страх показаться неполноценным; страх начальства, страх новых ситуаций, страх предъявлять претензии или не суметь отказать в требовании, страх не суметь сказать "нет". В той или иной степени эти страхи, конечно, присутствуют в психике любого человека. Проблема неуверенных в том, что у них социальный страх становится доминирующим чувством, блокирующим их социальную активность. Позже психологи из Германии - Рита и Рюдигер Ульрихи в сложном эксперименте с использованием факторного анализа обнаружили, что чувства вины и стыда также играют существенную роль в возникновении неуверенности - наряду с дефицитом навыков социального поведения.

Подведем итог этому небольшому экскурсу в историю исследования уверенности в себе. Итак, уверенность стала интересовать психологов в середине 20-го века в связи с тем, что некоторые психологи обнаружили связь неуверенности в себе с возникновением неврозов и некоторых соматических заболеваний. Практика психотерапии неуверенности

создала основу для ряда теоретических обобщений и концепций верности в себе. В результате к началу 70-х годов сформировалось представление об уверенности как о комплексной характеристике человека, включающей в себя определенные эмоциональные (страх и тревожность), поведенческие (дефицит навыков социального поведения) и когнитивные компоненты.

Итак, общепринятого определения уверенности в себе на сегодняшний день не существует. Большинство зарубежных психологических словарей ограничивается описанием различных подходов к уверенности. Сами исследователи тщательно избегают четкого формулирования понятия уверенности в себе (или считают современный уровень исследования проблемы недостаточным, чтобы давать определение уверенности).

Одним из самых часто используемых определений уверенности в себе является определение Рюдигера и Риты Ульрих, включающее основные поведенческие, эмоциональные и когнитивные характеристики уверенного в себе человека. Под уверенностью в себе они понимают способность индивидуума предъявлять требования и запросы во взаимодействии с социальным окружением и добиваться их осуществления. Кроме этого к уверенности относится способность разрешать себе иметь запросы и требования (установки по отношению к самому себе), осмеливаться их проявлять (социальный страх и заторможенность) и обладание навыками их осуществления (социальные навыки). Другие авторы предпринимают попытки расширить и конкретизировать его. Как правило, эти попытки сопровождаются более или менее подробным описанием черт неуверенного поведения.

Неуверенность в себе в представлении В. Вендландта и Х.-В. Хёферта проявляется на самых разных этапах процесса регуляции поведения - при постановке цели поведения, при планировании действий, при выполнении действий. Неуверенность проявляется также в результатах действий и в их оценке. Неуверенность была обозначена как состояние, которое возникает, если привычный или запланированный ход деятельности "нарушается", если что-то происходит непривычным или же незапланированным образом.

Такого рода нарушения, считают авторы, чаще всего вызваны неясными формулировками целей поведения, неполноценными планами поведения, нереалистичными притязаниями, неверной оценки результатов действий, неумением использовать позитивные последствия в качестве "подкреплений" и недостаточной коррекцией планов поведения на основе результатов совершённых в прошлом действий. Райнер Зигмунд подчеркивает ключевую роль самооценок в уверенном поведении. Он показывает, что социальный страх при определенных условиях провоцирует некоторые негативные самовербализации ("Я с этим не справлюсь...", "Это выше моих сил" и т.д.). Внимание концентрируется на этих установках и тормозит уверенное поведение. Возникающее вследствие этого переживание неуспеха закрепляется. В случае недостатка навыков возникает ситуация неуспеха, негативный опыт снижает доверие себе, что в свою очередь вызывает неуверенность.

Кроме этого, прошлый опыт также определяет способ оценки себя. Человек задает себе вопрос: как я выгляжу, как я хотел бы выглядеть, как, предположительно, меня воспринимают другие. Неуверенность в себе возникает как следствие негативных оценок, "нарушенного образа себя", собственные достижения недооцениваются в сравнении с другими. В результате индивид начинает привычно негативно оценивать себя, свои достижения, способности и цели.

Неуверенность характеризуется также недостаточно ясными формулировками намерений; неполными планами действий; негативной оценкой результатов действий, приводящих к возникновению "дефектных" или "дефицитных" стереотипов поведения. Таким образом, по мнению Р. Зигмунда, установки по отношению к собственной персоне, самовербализации и самооценки человека решающим образом влияют на поведение человека, формируют тип уверенного или неуверенного поведения.

Исходя из этих и многих других исследований, можно считать, что уверенность в себе есть свойство личности, ядром которого выступает позитивная оценка индивидом собственных навыков и способностей как достаточных для достижения значимых для него целей и удовлетворения его потребностей. Основой для формирования такого рода оценок служит достаточный поведенческий репертуар, позитивный опыт решения социальных задач и успешного достижения собственных целей (удовлетворения потребностей). Для формирования уверенности в себе важен не столько объективный жизненный успех, статус, деньги и т.д., сколько субъективная позитивная оценка результатов собственных действий и оценки, которые следуют со стороны значимых людей. Позитивные оценки наличия, "качества" и эффективности собственных навыков и способностей определяют социальную смелость в постановке новых целей и определении задач, а также инициативу, с которой человек берется за их выполнение. Однако, позитивные оценки собственного поведенческого репертуара предполагают наличие некоторого поведенческого "фундамента" этих оценок.

Профилактика беспомощности

Выученную беспомощность гораздо легче предупредить, чем лечить: родители должны обеспечить и показать ребенку возможности контроля над внешней средой, должны предоставлять ему синхронную и разнообразную обратную связь - разную в ответ на разные его действия. То же требуется и от руководителей коллективов, если они хотят иметь инициативных и компетентных (а не беспомощных) сотрудников.

В форме простых правил я попробую сформулировать основные принципы поведения, которое помогает другим избежать беспомощности, своего рода рекомендации по ее профилактике. Эти принципы уже многократно опробованы участниками тренинга для родителей и абсолютно безопасны в применении. Повредить ребенку они не могут, хотя, вероятно, и будут означать изменение вашего привычного автоматизированного, а потому и самого легкого, способа взаимодействия с другим человеком.

Итак:

Правила по профилактике выученной беспомощности

(1) Последствия должны быть.

Если жизнь стала однообразна и скучна, то зачем же она нам такая? Познакомьтесь сами и познакомьте партнера с разными сторонами реальности, покажите ему, что именно он (она) может жить и по-другому. Предоставьте возможность другому самому найти нужные ему последствия.

Не только окружающая среда, но и вы сами создаете последствия. Постарайтесь чаще бывать с ребенком, мужем, женой, сотрудниками - самим собой и своей речью восполнить дефицит последствий.

(2) Последствия должны быть разнообразными.

В ответ на разное поведение ваших сотрудников, вашего ребенка или супруга, вы теперь ведете себя разным способом. Вы злитесь, если он что-то сделал неправильно, радуетесь, если поступки партнера вам приятны, и - вы проявляете свою радость или злость, все многообразие ваших чувств, стараясь указывать точно, с каким именно поведением эти чувства связаны.

Не ограничивайтесь обнародованием взысканий, пусть даже - и разнообразных взысканий. Дополните "перечень штрафов" "перечнем поощрений". Старайтесь уравновесить баланс хороших и плохих действий балансом хороших и плохих последствий.

(3) Промежуток времени между поведением и последствиями должен быть минимальным.

Не оттягивайте с реакцией, реагируйте тотчас же и разнообразно. Особенно это важно в случае экстремального поведения, необычно хорошего или необычно плохого.

(4) Случайные реакции лучше постоянных.

Действительно, достаточно глупо выглядят попытки постоянно сопровождать любое поведение партнера своими реакциями. Это и не нужно. Множество специально организованных исследований показали, что несистематические и случайные последствия лучше действуют, чем постоянные. Спустя некоторое время ваш партнер сам научится видеть последствия - без вашей помощи. Помогайте ему в этом время от времени.

И ваш партнер, ребенок, ваши сотрудники приобретут веру в себя, инициативу и оптимизм.

Вы же этого хотите?

Возвращаясь к вопросу, с которого начиналась эта статья, я хочу сказать, что причина пассивности и стереотипности поведения тех, о ком пишет Олег, может лежать как вне их - в среде, в партнерах родителей, начальниках, так и внутри них. Мы не полностью и абсолютно зависим от своего окружения. Человек от собаки отличается тем, что он сам может создавать себе последствия - у нас есть речь, и мы способны к самоподкреплению.

Беспомощность и иммунитет: как беспомощность влияет на развитие рака у животных

Беспомощность влияет на очень многие особенности жизни человека: на то, как он воспринимает мир, на то, какие цели перед собой ставит и каким образом стремится к их

осуществлению, на отношение к своему здоровью и т.д. В конечном счете от степени беспомощности зависит не только успех в жизни, но и здоровье...

Одно из самых значительных открытий Селигмана и его сотрудников состоит в том, что первоначально в экспериментах над животными, а потом и на человеке, было установлено, что беспомощность влияет и на активность иммунной системы человека, на способность организма противостоять болезням, а значит - и на долголетие. То, как это было доказано, может служить одним из примеров строгих с научной точки зрения экспериментов в психологии.

Эксперименты по изучению влияния беспомощности на иммунитет были проведены Мадлон Висинтейнер на классических лабораторных животных - на крысах - с использованием достаточно строгого теста, используемого в иммунологии. Всем крысам привили некоторое количество раковых клеток. Это количество было специально подобрано таким образом, что при нормальных условиях должны были выжить 50 процентов крыс.

Затем всех крыс разделили на 3 группы: первые получали умеренный шок, которого можно было избежать, вторая группа получала неконтролируемый неизбежный шок, третья группа вообще не получала никакого шока.

Поскольку речь шла о физическом здоровье, в эксперименте тщательно контролировались все возможные физические переменные (сила и продолжительность тока, условия питания и гигиены и т.д.). Единственное различие между группами состояла в наличии или отсутствии выученной беспомощности. Третья, контрольная группа служила для проверки точности дозировки в иммунологической части эксперимента. Смертность в этой контрольной группе составила обычную для теста пропорцию 50 на 50.

В двух других группах данные были иные.

Среди "беспомощных" крыс умерло 73% особей. Было доказано, что выученная беспомощность может влиять на иммунитет - сопротивляемость организма деятельности болезнетворных клеток.

Но еще более удивительная вещь произошла в группе, в которой крысы научились сами останавливать действие электрического тока. Смертность в этой группе составила всего 30%! Меньше, чем в группе, которая ни с какими неприятностями не сталкивалась!

Этот совершенно неожиданный факт заставил исследователей задуматься над тем, что из себя представляет альтернатива беспомощности? Что, какое качество делает людей более устойчивыми к неблагоприятным событиям?

Позже Селигман назовет это качество оптимизмом.

Примерно в одно время с работой Мадлон двое канадских исследователей, Ларри Склар и Хайми Анисман, пришли к тем же выводам, используя в качестве лабораторных животных мышей, а не крыс, и измеряя скорость роста опухоли, а не смертность. Дальше проверять однозначно установленные факты смысла не было. Имело смысл попытаться установить, имеет ли место та же самая закономерность у людей. Конечно, в этом случае прививать рак ученые не стали. Эллен Лангер и Джуди Роден нашли способ оценить влияние беспомощности на продолжительность жизни человека.

