

Гомельский государственный университет имени Франциска Скорины

Факультет психологии и педагогики

Кафедра психологии

СОГЛАСОВАНО

Заведующий кафедрой психологии

_____ И.В. Сильченко

_____ 2015 г.

СОГЛАСОВАНО

Декан факультета психологии
и педагогики

_____ Р.А. Бейзеров

_____ 2015 г.

**ЭЛЕКТРОННЫЙ УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКИЙ КОМПЛЕКС ПО
УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЕ**

«ПСИХОЛОГИЯ ЛИЧНОСТИ»

для специальности 1 – 23 01 04 «Психология»

Составитель: С.Н. Жеребцов, кандидат психологических наук, доцент

Рассмотрено и утверждено

на заседании совета _____ 2015 г.,

протокол № _____

СОДЕРЖАНИЕ ЭУМК

- 1. Теоретический раздел: тексты лекций**
 - 1.1 Личность в системе современного научного знания
 - 1.2 Структура личности
 - 1.3 Жизненный путь личности
 - 1.4 Я – концепция
 - 1.5 Развитие личности
 - 1.6 Психодинамическое направление
 - 1.7 Теории личности в эго-психологии
 - 1.8 Бихевиоральное направление
 - 1.9 Когнитивистские теории личности
 - 1.10 Диспозициональное направление
 - 1.11 Гуманистический и феноменологический подходы
 - 1.12 Теории личности в экзистенциальной психологии
 - 1.13 Теории личности в отечественной психологии
- 2. Практический раздел: планы семинарских занятий и материалы для них**
- 3. Раздел контроля знаний**
 - 3.1 Тестовые задания для текущего контроля знаний
 - 3.2 Список вопросов для экзамена
- 4. Вспомогательный раздел**
 - 4.1 Учебно-методическая карта дисциплины
 - 4.2 Список рекомендуемой литературы

ПОЯСНИТЕЛЬНАЯ ЗАПИСКА

Дисциплина государственного компонента «Психологии личности» включает в себя как традиционное, так и современное понимание сущности личности, её различных психологических аспектов, особенностей её становления и развития. Практическая ориентированность психологии личности состоит в описании, интерпретации и прогнозировании изменений, происходящих с человеком в различных социокультурных ситуациях, в условиях осуществления разных видов деятельности.

Основной целью создания электронного учебно-методического комплекса (ЭУМК) по данной учебной дисциплине является приобретение и практическое применение будущими специалистами-психологами знаний о классических и современных направлениях психологической науки, разрабатывающих проблемы психологии личности.

Задачами ЭУМК являются:

- структурировать данные, на основе которых у студентов могут быть сформировано понимание методологических основ психологии личности;
- раскрыть сущность процессов формирования личности, механизмов её развития;
- описать и проанализировать различные теории и концепции развития личности;
- содействовать формированию базовых навыков изучения личности и интерпретации ее поведения.

В результате изучения данной дисциплины с помощью ЭУМК студент должен знать:

- существующие теории личности;
- движущие силы развития личности;
- процесс формирования личности;
- этапы и условия формирования Я-концепции.

В результате изучения данной дисциплины с помощью ЭУМК студент должен уметь:

- оперировать основными категориями психологии личности;
- сравнивать различные психологические теории личности;
- планировать и осуществлять исследования в области психологии личности, интерпретировать их результаты.

Данный ЭУМК содержит разделы: теоретический (курс лекций по всем изучаемым темам), практический (планы семинарских занятий и материалы для них), контроля знаний (тестовые задания для текущего контроля знаний и список вопросов для итогового контроля знаний – экзамена), вспомогательный (учебно-методическая карта дисциплины и список рекомендуемой литературы). Он предназначен для студентов дневной и заочной форм обучения по специальности «Психология».

психологии. Несомненно, ее строгость мышления, эмпирическая сила уже совершили уникальный вклад в психологию, и это будет продолжаться.

8.4 Научение через моделирование и теория социального научения (А. Бандура, Дж. Роттер).

Какие факторы позволяют людям учиться? Современные теории научения делают акцент на подкреплении как на необходимом условии для приобретения, сохранения и модификации поведения. Скиннер, например, утверждал, что внешнее подкрепление обязательно для научения. А Бандура, хотя и признает важность внешнего подкрепления, не рассматривает его как единственный способ, при помощи которого приобретает, сохраняется или изменяется наше поведение. Люди могут учиться наблюдая и читая, или слыша о поведении других людей. В результате предыдущего опыта люди могут ожидать, что определенное поведение будет иметь последствия, которые они ценят, другое – произведет нежелательный результат, а третье – окажется малоэффективным. Наше поведение следовательно, регулируется в значительной мере *предвиденными последствиями* (Bandura, 1989a). Например, в качестве владельцев дома мы не ждем, пока дом сгорит, чтобы застраховать его от пожара. Напротив мы полагаемся на полученную от других информацию о роковых последствиях отсутствия пожарной страховки и приходим к решению приобрести ее. Точно так же, пускаясь в рискованное путешествие по дикой местности, мы не ждем, пока нас застигнет снежная вьюга или проливной дождь, а сразу одеваемся по походному. В каждом случае мы можем заранее вообразить последствия неадекватной подготовки и принимаем необходимые меры предосторожности. Путем нашей способности представлять действительный исход, символически будущее последствия можно перевести в сиюминутные побуждающие факторы, которые влияют на поведение во многом так же, как и потенциальные последствия. Наши высшие психические процессы дают нам способность предвидения (Bandura, 1989c).

В центре социально-когнитивной теории лежит положение о том, что новые формы поведения можно приобрести *в отсутствие внешнего подкрепления*. Бандура отмечает, что многое в поведении, которое мы демонстрируем, приобретается посредством примера: мы просто наблюдаем, что делают другие, а затем повторяем их действия. Этот акцент на *научении через наблюдение* или пример, а не на прямом подкреплении, является наиболее характерной чертой теории Бандуры.

Научение было бы довольно утомительным, если не сказать неэффективным и потенциально опасным, если бы зависело исключительно от результата наших собственных действий. Предположим, автомобилист должен был бы полагаться только на непосредственные последствия (например, столкновение с другим автомобилем, наезд на ребенка) для того, чтобы научиться не ехать на красный свет в час пик. К счастью, вербальная передача информации и наблюдение соответствующих моделей (например, других людей) обеспечивает основу для приобретения наиболее сложных

форм поведения человека. Действительно, Бандура устанавливает, что фактически все феномены научения, приобретаемые в результате прямого опыта, могут формироваться косвенно, путем наблюдения за поведением других людей и его последствиями (Bandura, 1986). Нам не нужно самим умирать от рака, чтобы понять, какие эмоциональные изменения он вызывает, так как мы видели других, пораженных этой болезнью, читали сообщения об их смерти и были свидетелями драматической борьбы с раком. Таким образом, игнорировать роль научения через наблюдение в приобретении новых моделей поведения – значит игнорировать уникальные способности человека.

Каждый из нас имел опыт борьбы с какой-либо проблемой и обнаруживал, что она становится до смешного легкой, если кто-то раньше уже решил ее. Фактор наблюдения – это ключ к проблеме. Наблюдая, дети учатся – неважно, доставляет это им удовольствие или нет – делать повседневную домашнюю работу или играть в определенные игры. Также через наблюдение они могут научиться быть агрессивными, альтруистичными, отзывчивыми или даже невосприимчивыми. Во многих случаях необходимо учиться моделируемому поведению именно таким образом, как оно выполняется. Езда на велосипеде, катание на роликовой доске, печатание на машинке и лечение зубов, например, позволяют очень мало, если вообще позволяют, отойти от существующей практики. Однако в дополнение к передаче специфических форм путем моделирования можно выстроить новое поведение. Если малышка научилась делиться своим бобовым желе с куклой, ей будет нетрудно поделиться с подружками со сверстниками, оказать внимание маленькому брату, помочь маме по хозяйству и, когда-нибудь позже, приходя в церковь, жертвовать деньги менее счастливым людям, которых она никогда не видела. При помощи процессов моделирования наблюдатели извлекают общие черты из, казалось бы, разных реакций и формулируют правила поведения, дающие им возможность идти дальше того, что они уже видели или слышали. Действительно, научение через наблюдение может привести к стилю поведения, довольно отличающемуся от того, что человек наблюдал в действительности.

С точки зрения Бандуры, люди формируют когнитивный образ определенной поведенческой реакции через наблюдение поведения модели, и далее эта закодированная информация (хранящаяся в долговременной памяти) служит ориентиром в их действиях. Он полагал, что люди избавлены от груза ненужных ошибок и траты времени на формирование соответствующих реакций, так как они могут, по крайней мере приблизительно, научиться чему-то на примере. Таким образом, например, человек, который внимательно наблюдал за опытным теннисистом, будет иметь мысленный образ хорошей подачи мяча. Когда он учится подавать мяч, то объединяет свою попытку с мысленным образом подачи мяча специалистом.

Основные процессы научения через наблюдение

Социально-когнитивная теория предполагает, что моделирование влияет на научение главным образом через его информативную функцию (Bandura, 1986). То есть во время показа образца наблюдатели (обучаемые) приобретают в основном символические образы моделируемой деятельности, которая служит прототипом для соответствующего и несоответствующего поведения. Согласно этой схеме, представленной в табл. 8-1, научение через наблюдение регулируется четырьмя взаимосвязанными компонентами: *внимание, сохранение, моторно-репродуктивные и мотивационные процессы*. Рассматриваемое таким образом, научение через наблюдение представляет собой активный критический и конструктивный процесс. Четыре процесса, выделенные Бандурой (Bandura, 1986, 1989a), рассматриваются ниже.

Таблица 8-1
Компоненты научения через наблюдение

| Процессы внимания | Процессы сохранения | Моторно-репродуктивные процессы | Мотивационные процессы |
|--|--|--|--|
| Человек следит за поведением модели и точно воспринимает это поведение | Человек помнит (долговременное сохранение) поведение модели, наблюдаемое ранее | Человек переводит закодированные в символах воспоминания о поведении модели в новую форму ответа | Если позитивное подкрепление (внешнее, косвенное или самоподкрепление) потенциально присутствует, человек совершает моделируемое поведение |

Самоэффективность: путь к совершенному поведению

В последние годы Бандура ввел в свои теоретические построения постулат когнитивного механизма *самоэффективности* для объяснения личностного функционирования и изменения (Bandura, 1977a, 1989b, 1989c). Концепция самоэффективности относится к умению людей осознавать свои способности выстраивать поведение, соответствующее специфической задаче или ситуации. С точки зрения Бандуры, самоэффективность, или осознанная способность справиться со специфическими ситуациями, влияет на несколько аспектов психосоциального функционирования. То, как человек оценивает собственную эффективность, определяет для него расширение или ограничение возможности выбора деятельности, усилия, которые ему придется приложить для преодоления препятствий и фрустраций, настойчивость, с которой он будет решать какую-то задачу. Короче говоря, самооценка эффективности влияет на формы поведения, мотивацию, выстраивание поведения и возникновение эмоций.

По мнению Бандуры, люди, осознающие свою самоэффективность, прилагают больше усилий для выполнения сложных дел, чем люди, испытывающие серьезные сомнения в своих возможностях. В свою очередь, высокая самоэффективность, связанная с ожиданиями успеха, обычно ведет к хорошему результату и таким образом способствует самоуважению. Напротив, низкая самоэффективность, связанная с ожиданием провала, обычно приводит к неудаче и таким образом снижает самоуважение. С этой точки зрения, люди, считающие себя неспособными справиться со сложными или опасными ситуациями, вероятно, будут уделять чрезмерное внимание своим личным недостаткам и постоянно изнурять себя самокритикой по поводу собственной некомпетентности. Бандура говорит, что те, кто считает себя "неспособными добиться успеха, более склонны к мысленному представлению неудачного сценария и сосредотачиваются на том, что все будет плохо. Уверенность в неспособности добиться успеха ослабляет мотивацию и мешает выстраивать поведение" (Bandura, 1989c, p. 729). Напротив, люди, верящие в свою способность решить проблему, вероятно, будут настойчивы в достижении своих целей несмотря на препятствия, и не будут склонны предаваться самокритике. Как замечает Бандура, "те, кто обладает сознанием высокой самоэффективности, мысленно представляют себе удачный сценарий, обеспечивающий позитивные ориентиры для выстраивания поведения, и осознанно репетируют успешные решения потенциальных проблем" (Bandura, 1989c, p. 729).

Бандура (Bandura, 1989b, 1989c) предположил, что приобретение самоэффективности может происходить любым из четырех путей (или любой их комбинации): способности выстроить поведение, косвенного опыта, вербального убеждения и состояния физического (эмоционального) возбуждения. Рассмотрим каждый из этих четырех факторов.

1. **Способность выстроить поведение на основе прошлого опыта.** Бандура утверждает, что наиболее важным источником эффективности является прошлый опыт успеха и неудач в попытке достичь желаемых результатов. Попросту говоря, успешный личный опыт порождает высокие ожидания, а предыдущие неудачи порождают низкие ожидания. Эстрадный артист, которого вдруг обуял страх перед выступлением, может сказать себе, что он уже выступал много раз без каких-либо происшествий и конечно сумеет сделать это опять. С другой стороны, люди, страдающие от неуверенности в своей способности выступать перед аудиторией из-за неудачи в прошлом, могут прийти к заключению, что им это просто не дано. Конечно, если человеку с низкой самоэффективностью дать какой-то стимул сделать то, чего он боится, самоэффективность будет усиливаться.

2. **Косвенный опыт.** Хотя и не столь действенный, как фактическое поведение, косвенный опыт также может быть источником высокой самоэффективности. То есть наблюдение за другими людьми, успешно выстраивающими поведение, может вселить в человека надежду на самоэффективность и уверенность, что с

подобной деятельностью вполне можно справиться. Студенты, которые боятся задавать вопросы в большом классе, могут, например, изменить прогноз эффективности с "я не могу сделать это" на "возможно, я смогу", если они были свидетелями того, как их товарищи задавали вопросы без катастрофических последствий для себя. В то же время, если человек наблюдает за тем, как другие столь же компетентные люди неоднократно терпят неудачу, несмотря на настойчивые попытки, это, по всей вероятности, ухудшит его прогноз собственной способности выполнить подобные действия.

3. **Вербальное убеждение.** Эффективность может также быть достигнута или изменена через убеждение человека в том, что он обладает способностями, необходимыми для достижения цели. Возьмем мать, которая уверяет дочь, что она может справиться с трудным предметом в школе. Вербальная поддержка не просто помогает дочери поверить, что ей по силам "сделать это", но и может способствовать развитию навыков учения и концентрации усилий, ведущих к конечному успеху. Конечно, такая уверенность может с легкостью исчезнуть, если фактически успехи в освоении трудного предмета не соответствуют ожидаемому результату. Более того, вербальное воздействие на ребенка, который пытается добиться какого-то результата, должно быть в рамках его реальных возможностей и способностей. Если не следовать этому правилу, то попытка помочь, возможно, напротив, подорвет веру в родителя и оставит ребенка с заниженным прогнозом эффективности. Бандура выдвигает гипотезу о том, что сила вербального убеждения ограничивается осознаваемым статусом и авторитетом убеждающего. Терапевт может убедить чересчур полного пациента поменьше есть и побольше заниматься физическими упражнениями; но тот же самый терапевт вряд ли сможет убедить клиента в том, что тот способен влезть на Эйфелеву башню.

4. **Эмоциональный подъем.** И наконец, так как люди теряют уровень эффективности с уровнем эмоционального напряжения перед лицом стрессовых или угрожающих ситуаций, любой способ, понижающий возбуждение, повысит прогноз эффективности. Человек, испытывающий неуверенность при общении с женщинами, может почувствовать, как его сердце начинает ускоренно биться и ладони становятся мокрыми, когда он звонит женщине, назначая ей свидание. Если он относит эти физиологические реакции к тревоге, он может решить, что слишком нервничает, чтобы вынести все это. Если, однако, он замечает, что вполне спокоен, набирая номер, то может решить, что он более эффективен, чем полагал. Как видно из данного примера, люди с большей вероятностью добиваются успеха, если они не напряжены и эмоционально спокойны.

**ТЕОРИЯ СОЦИАЛЬНОГО НАУЧЕНИЯ Джулиана Роттера:
ОСНОВНЫЕ КОНЦЕПЦИИ И ПРИНЦИПЫ**

В центре внимания теории социального научения Дж. Роттера лежит прогноз поведения человека в сложных ситуациях. Роттер полагает, что нужно тщательно проанализировать взаимодействие четырех переменных. Эти переменные включают в себя потенциал поведения, ожидание, ценность подкрепления и психологическую ситуацию.

Потенциал поведения

Роттер утверждает, что ключ к предсказанию того, что человек будет делать в данной ситуации, лежит в понимании *потенциала поведения*. Под этим термином понимается вероятность данного поведения, "встречающегося в какой-то ситуации или ситуациях в связи с каким-то одним подкреплением или подкреплениями" (Rotter et al., 1972, p. 12). Представим, например, что кто-то оскорбил вас на вечеринке. Как вы отреагируете? С точки зрения Роттера, есть несколько ответных реакций. Вы можете сказать, что это переходит все границы, и потребовать извинения. Вы можете не обратить внимания на оскорбление и перевести разговор на другую тему. Вы можете ударить обидчика по лицу или просто уйти. Каждая из этих реакций имеет свой потенциал подкрепления. Если вы решаете не обращать внимания на оскорбителя, это означает, что потенциал этой реакции сильнее, чем у любой другой возможной реакции. Очевидно, что потенциал каждой реакции может быть сильным в одной ситуации и слабым в другой. Пронзительные крики и вопли могут иметь высокий потенциал в боксерском матче, но очень слабым — на похоронах (по крайней мере в американской культуре).

Концепция поведения Роттера включает в себя фактически все виды человеческой активности в ответ на ситуацию-стимул, которые только каким-то образом можно обнаружить и измерить. Сюда входят пронзительные крики, надутый вид, плач, смех и драка. Планирование, анализирование, обучение, логическое обоснование и промедление оцениваются также. Короче говоря, поведение состоит "из моторных акций, познания, вербального поведения, невербально выраженного поведения, эмоциональных реакций и так далее" (Rotter, Hochreich, 1975, p. 96).

Ожидание

По Роттеру, *ожидание* относится к субъективной вероятности того, что определенное подкрепление будет иметь место в результате специфического поведения. Например, прежде чем вы решите, идти вам на вечеринку или нет, вы, по всей видимости, попытаетесь вычислить вероятность того, что хорошо проведете время. Также, решая, готовиться ли к экзамену в выходные дни, вы, скорее всего, спросите себя, помогут ли вам эти занятия лучше сдать экзамен. С точки зрения Роттера, величина силы ожидания может варьировать от 0 до 100 (от 0% до 100%) и в целом основана на предыдущем опыте такой же или подобной ситуации. Таким образом, если вы никогда не наслаждались вечеринкой, ожидание, что вы получите от нее удовольствие, очень мало. Также, если занятия в выходные дни всегда помогали вам лучше сдать экзамен, вероятно, у вас будет высокое ожидание того, что вы вновь получите хорошую отметку.

Концепция ожидания Роттера ясно говорит о том, что если в прошлом люди за поведение в данной ситуации получали подкрепление, они чаще всего повторяют это поведение. Например, если вы всегда прекрасно проводили время на вечеринках, то, по всей вероятности, вы согласитесь принять приглашение на выходной день. Но как может ожидание объяснить поведение в ситуации, с которой мы столкнулись в первый раз? По Роттеру, в этом случае ожидание основывается на нашем опыте в похожей ситуации. Недавний выпускник колледжа, получивший похвалу за то, что в выходные дни работал над семестровой контрольной, вероятно, ждет, что будет поощрен, если в выходные дни закончит доклад для своего начальника. Этот пример показывает, как ожидание может привести к постоянным формам поведения, независимо от времени и ситуаций. Фактически Роттер говорит о том, что стабильное ожидание, генерализованное на основе прошлого опыта, действительно объясняет стабильность и единство личности. Однако следует заметить, что ожидание не всегда соответствует реальности. У некоторых людей, например, могут быть нереально высокие ожидания относительно своих успехов, вне зависимости от ситуации. Другие могут быть настолько неуверенными, что постоянно недооценивают свои шансы на успех в данной ситуации. В любом случае, Роттер утверждает, что если мы хотим точно прогнозировать поведение индивида, нам следует полагаться на его собственную субъективную оценку успеха и неудачи, а не на оценку кого-то другого.

Роттер делает различие между теми ожиданиями, которые специфичны для одной ситуации, и теми, которые являются наиболее общими или применимыми к ряду ситуаций (Rotter, 1966). Первые, называемые *специфическими ожиданиями*, отражают опыт одной конкретной ситуации и неприменимы к прогнозу поведения. Последние, называемые *генерализованными ожиданиями*, отражают опыт различных ситуаций и очень подходят для изучения личности в роттеровском понимании. Позже в этом разделе мы рассмотрим генерализованное ожидание, называемое *интернально-экстернальный локус контроля*.

Ценность подкрепления

Роттер определяет *ценность подкрепления* как степень, с которой мы при равной вероятности получения предпочитаем одно подкрепление другому. Используя эту концепцию, он утверждает, что люди различаются по своей оценке важности той или иной деятельности и ее результатов. При возможности выбора для некоторых посмотреть баскетбол по телевидению важнее, чем поиграть с друзьями в бридж. Также одни любят долгие прогулки, а другие – нет.

Как и ожидания, ценность различных подкреплений основана на нашем предыдущем опыте. Более того, ценность подкрепления определенной деятельности может меняться от ситуации к ситуации и с течением времени. Например, социальный контакт, вероятно, будет иметь большую ценность, если мы одиноки, и меньшую, если мы не одиноки. Тем не менее Роттер утверждает, что существуют относительно устойчивые индивидуальные

различия в нашем предпочтении одного подкрепления другому. Некоторые люди всегда берут бесплатные билеты в кино, а не на оперный спектакль. Соответственно формы поведения также можно проследить в относительно устойчивых эмоциональных и когнитивных реакциях на то, что составляет основную поощряемую деятельность в жизни.

Следует подчеркнуть, что в теории Роттера ценность подкрепления не зависит от ожидания. Иначе говоря: то, что человек знает о ценности отдельного подкрепления, ни в какой мере не показывает степень ожидания этого подкрепления. Студент, например, знает, что хорошая успеваемость имеет высокую ценность, и все же ожидание получить высокие оценки может быть низким из-за отсутствия у него инициативы или способностей. По Роттеру, ценность подкрепления соотносится с мотивацией, ожидание – с познавательными процессами.

Психологическая ситуация

Четвертой и последней переменной, используемой Роттером для прогноза поведения, является *психологическая ситуация* с точки зрения индивидуума. Роттер утверждает, что социальные ситуации таковы, какими их представляет наблюдатель. В этом смысле его точка зрения очень близка к феноменологическому подходу Карла Роджерса. Как и Роджерс, Роттер сознает, что если данные обстоятельства окружения воспринимаются человеком определенным образом, то для него эта ситуация будет именно такой, какой он ее воспринимает, независимо от того, насколько странным покажется его трактовка другим.

Роттер подчеркивает важную роль ситуационного контекста и его влияние на поведение человека. Он строит теорию о том, что совокупность ключевых раздражителей данной социальной ситуации вызывает у человека ожидание результатов поведения – подкрепления. Так, студентка может ожидать, что она плохо выступит на семинаре по социальной психологии, и в результате преподаватель поставит ей низкую оценку, а коллеги будут насмехаться над ней. Следовательно, мы можем прогнозировать, что она бросит учебу или предпримет какие-то другие действия, направленные на то, чтобы предотвратить ожидаемый неприятный результат.

Тема взаимодействия человека со значимым для него окружением глубоко заложена в роттеровском видении личности. Как *интеракционист*, он утверждает, что психологическую ситуацию нужно рассматривать наряду с ожиданиями и ценностью подкрепления, прогнозируя возможность любого альтернативного варианта поведения. Он присоединяется к мнению Бандуры, что личностные факторы и события окружения во взаимодействии лучше всего предсказывают поведение человека.

Основная формула прогноза поведения

Для того, чтобы предсказать потенциал данного поведения в специфической ситуации, Роттер (Rotter, 1967) предлагает следующую формулу:

Потенциал поведения = ожидание + ценность подкрепления

Из этого уравнения видно, что, когда мы предсказываем вероятность данного поведения в некоей ситуации, нам следует использовать две переменные: ожидание и ценность подкрепления. Рассмотрим следующий пример. Перед вами стоит выбор: идти утром в воскресенье в компьютерный центр или остаться в общежитии смотреть по телевизору чемпионат Национальной футбольной лиги. Возможно, мы сумеем предсказать какой выбор вы сделаете, если мы знаем: 1) ценность подкреплений, связанных с каждой возможностью; 2) ожидание того, что каждая из возможностей приведет к соответствующим подкреплениям. Однако следует заметить, что основная формула Роттера представляет собой скорее гипотетическое, а не прагматическое средство прогноза поведения. Фактически он предполагает, что четыре переменные, которые мы только что рассмотрели (потенциал поведения, ожидание, подкрепление, психологическая ситуация) применимы только для прогноза поведения в условиях тщательного контроля, например, в психологическом эксперименте. Как мы увидим позже, Роттер использует более общую формулу для прогноза целенаправленного поведения в различных ситуациях, с которыми люди сталкиваются каждый день.

Потребности

Напомним, что Роттер рассматривает людей как целенаправленных индивидуумов. Он полагает, что люди стремятся максимизировать поощрение и минимизировать или избежать наказания. Более того, он утверждает, что цели определяют направление поведения человека в поисках удовлетворения основных потребностей. Следовательно, по утверждению Роттера, осознание целей и потребностей человека предусматривает более генерализованный прогноз, чем прогноз, который позволяют делать четыре переменные, описанные выше.

Роттер предполагает, что специфические цели обычно тесно связаны с более широкими категориями, понимаемыми как потребности. Концептуально *потребность* можно описать как набор различных типов поведения, которые сложим образом приобретают те же или подобные наборы подкреплений. Роттер рассматривает следующие шесть категорий потребностей, применимых к прогнозу поведения человека.

Статус признания. Это понятие относится к нашей потребности чувствовать себя компетентным в широком спектре областей деятельности, таких как школа, работа, физическая культура или общественная деятельность. Желание, чтобы другие признали вас интеллектуально одаренным, – пример потребности, включенной в эту категорию.

Защита-зависимость. Это понятие включает в себя потребность, чтобы кто-то защитил нас от неприятностей и помог достичь значимых целей. Просьба к членам семьи позаботиться о нас, когда мы больны, – пример такой потребности.

Доминирование. Это понятие включает в себя потребность влиять на жизнь других людей и иметь возможность организовывать последствия на основе такого контроля. Обращение к друзьям и соседям с призывом

содействовать нашему любимому благотворительному учреждению иллюстрирует потребность доминирования.

Независимость. Это понятие относится к нашей потребности принимать самостоятельные решения и достигать цели без помощи других. Выпускник средней школы, отказывающийся от советов, какой колледж выбрать, таким образом выражает потребность независимости. Любое поведение, предполагающее желание полагаться на свои собственные силы, отражает эту категорию потребностей.

Любовь и привязанность. Это понятие включает в себя потребность, чтобы вас принимали и любили другие люди. Ярким примером является молодая женщина, которая тратит много времени и усилий на заботу о другом мужчине, надеясь, что он признается ей в любви.

Физический комфорт. Эта последняя категория включает в себя удовлетворение, связанное с физической безопасностью, хорошим здоровьем и свободой от боли. Роттер указывает, что все другие потребности приобретаются в результате их ассоциации с основными потребностями физического здоровья и удовольствия. Последнее ведущее к половому удовлетворению, иллюстрирует потребность физического комфорта.

Компоненты потребности

Роттер предполагает, что каждая категория потребностей состоит из трех основных компонентов: потенциал потребности, ценность потребности и свобода деятельности (включая минимальную цель). Эти три компонента аналогичны более специфическим концепциям потенциала поведения, ценности подкрепления и ожидания. В сочетании они также создают основу роттеровской формулы общего прогноза (обсуждаемой далее).

Потенциал потребности. *Потенциал потребности* относится к вероятности того, что данное поведение приведет к удовлетворению определенной категории потребностей, такой как любовь и привязанность. Примером потенциала потребности человека в любви и привязанности может служить ситуация, когда человек приносит своей жене сладости, чтобы заслужить ее одобрение, или звонит матери, чтобы узнать, как у нее дела в ответ на выражение ее привязанности. Функционально каждое такое поведение сконцентрировано на получении любви и привязанности от значимых других.

Ценность потребности. Понятие *ценности потребности* определяется Роттером как средняя ценность набора подкреплений. Напомним, что ценность подкрепления относится к относительному предпочтению определенного подкрепления при равной вероятности всех подкреплений. Ценность потребности расширяет это понятие, включая в него относительное предпочтение различных подкрепляющих стимулов, связанных с шестью категориями потребностей, описанными ранее. Рассмотрим, например, студента, который закончил среднюю школу и должен решить, посещать ли ему колледж, искать ли работу, вступить ли в армию или в течение года путешествовать по стране. Если наиболее ценным подкрепляющим стимулом для студента является социальный статус и мнение других, подтверждающее

его компетентность, можно сказать, что его ценность потребности выше всего для подкреплений, связанных с признанием. Роттер полагает, что большинство людей демонстрируют разумный уровень постоянства в своем предпочтении подкреплений, относящихся к какой-то из шести категорий потребностей. Таким образом, для одного человека наиболее предпочтительной категорией является потребность завоевать любовь и привязанность; для второго – потребность быть свободным от контроля других; для третьего – потребность проявлять власть над другими.

Свобода деятельности и минимальная цель. Роттеровская концепция *свободы деятельности* относится к ожиданию человека, что определенное поведение приведет к подкреплениям, связанным с одной из шести категорий потребностей. Это отражает субъективную вероятность того, что удовлетворяющие подкрепления появятся в результате выстраивания поведения. Например, если человек полагает, что сена вероятней всего не проявит радости, когда он принесет конфеты, то мать отреагирует негативно на телефонный звонок, то можно сказать, что в этот момент у него низкая свобода деятельности по отношению к любви и привязанности. С точки зрения Роттера, низкая свобода деятельности вместе с высокой ценностью потребности приводит к сильной фрустрации индивида, который чувствует себя неэффективным в достижении важных целей. В более широком смысле Роттер утверждает, что плохая адаптация имеет место, когда человек присваивает высокую ценность удовлетворению отдельной потребности, но имеет очень низкую свободу деятельности, то есть невысокое ожидание успеха поведения, которое могло бы привести к удовлетворению этой потребности.

Уровень минимальной цели относится к низшей точке, в которой подкрепление продолжает восприниматься человеком позитивно. Иначе говоря, минимальная цель устанавливает разделительную линию между теми поощрениями, которые являются позитивными подкрепляющими стимулами, и теми, которые в какой-то степени являются наказанием. Так, для некоторых студентов "тройка" может рассматриваться как подкрепление – их минимальные цели низки в сфере потребности академической успеваемости. И напротив, для других только оценка "пять" будет подкреплением – можно сказать, что они имеют более высокую минимальную цель, чем первые студенты. По Роттеру, при отсутствии компетентности или навыков чрезвычайно высокий уровень минимальной цели увеличивает возможность неудачи. Также и чрезвычайно низкий уровень минимальной цели уменьшает вероятность выстраивания поведения, которое повысит компетентность или укрепит навык. С другой стороны, Роттер отмечает, что ценность потребности становится столь высокой, что она имеет преобладающее влияние на жизнь человека, исключая все остальное. Это может привести либо к искажению действительности, либо к неспособности различать ситуации. Например, у человека может быть настолько непреодолимая потребность нравиться, что он неразборчиво дарит дорогие подарки всем

знакомым. Несомненно, такое поведение будет рассматриваться другими как довольно странное.

Важно повторить концепцию плохой адаптации Роттера. Для него сочетание высокой ценности потребности и низкой свободы деятельности – это общая причина плохой адаптации. Тенденция устанавливать явно завышенные цели способствует высокой ценности потребности и ведет к неизбежной фрустрации и неудаче. У людей с плохой адаптацией также низка свобода деятельности, потому что они ошибочно полагают, что у них нет навыков или информации, необходимой для достижения их целей. Роттер считает, что люди с плохой адаптацией часто ищут достижения целей в фантазиях или стараются защититься от риска потерпеть неудачу или избежать его.

Общая формула прогноза

Как указывалось выше, Роттер считает, что его основная формула ограничена прогнозом специфического поведения в контролируемых ситуациях, где подкрепления и ожидания относительно просты. Прогноз поведения в повседневных ситуациях, с его точки зрения, требует более обобщенной формулы. Поэтому Роттер предлагает следующую модель прогноза (Rotter, 1982):

Потенциал потребности = свобода деятельности + ценность потребности

Это уравнение показывает, что два отдельных фактора определяют потенциал выстраивания поведения направленного на удовлетворение определенных нужд. Первый фактор – свобода деятельности человека или общее ожидание, что данное поведение приведет к удовлетворению потребности. Второй фактор – ценность, которую человек придает потребности, связанной с ожиданием или достижением каких-то целей. Проще говоря, роттерская общая формула прогноза означает, что человек склонен стремиться к целям, достижение которых будет подкреплено, и ожидаемые подкрепления будут иметь высокую ценность. По мнению Роттера, при условии, что мы знаем эти факты, возможен точный прогноз в отношении того, как будет вести себя человек.

Общая формула прогноза также подчеркивает влияние генерализованного ожидания, что подкрепление будет иметь место в результате определенного поведения в разных ситуациях. Роттер определил два таких генерализованных ожидания: локус контроля и межличностное доверие. Локус контроля, обсуждаемый далее, это основа интернально-экстернальной шкалы Роттера, один из наиболее широко используемых параметров самоотчета в исследовании личности.

Интернальный и экстернальный локус контроля

Большая часть исследований, которые были проведены в соответствии с теорией Роттера, сосредоточивалась на личностной переменной, называемой *локус контроля* (Rotter, 1966, 1975). Являясь центральным конструктом теории социального научения, локус контроля представляет собой обобщенное ожидание того, в какой степени люди контролируют

подкрепления в своей жизни. Люди с *экстернальным* локусом контроля полагают, что их успехи и неудачи регулируются внешними факторами, такими как судьба, удача, счастливый случай, влиятельные люди и непредсказуемые силы окружения. "Экстерналы" верят в то, что они заложники судьбы. Напротив, люди с *интернальным* локусом контроля верят в то, что удачи и неудачи определяются их собственными действиями и способностями (внутренние, или личностные факторы). "Интерналы" поэтому чувствуют, что они в большей степени влияют на подкрепления, чем люди с экстернальной ориентацией локуса контроля.

Хотя веру в экстернальный или интернальный контроль можно рассматривать как черту личности в смысле индивидуальных различий, Роттер (Rotter, 1982) ясно показывает, что экстерналы и интерналы не есть "типы", поскольку каждый имеет характеристики не только своей категории, но и, в небольшой степени, другой. Конструкт следует рассматривать как континуум, имеющий на одном конце выраженную "экстернальность", а на другом – "интернальность", убеждения же людей расположены на всех точках между ними, по большей части в середине. Иначе говоря, какие-то люди очень экстернальны, какие-то очень интернальны, а большинство находится между двумя крайними полюсами. Учитывая это, мы можем обратиться к измерению локуса контроля и некоторым важным психосоциальным характеристикам, связанным с индивидуальными различиями по этой важной величине.

Измерение локуса контроля. Хотя существует несколько способов измерения ориентации контроля, применимых к детям и взрослым, исследователями в этой области чаще всего используется "Шкала И-Э", созданная Роттером (Rotter, 1966). Она состоит из 23 пар утверждений вынужденного выбора, с шестью дополнительными вопросами для того, чтобы замаскировать цели этого теста. Некоторые из утверждений представлены в табл. 3-3. Результаты обрабатывались на компьютере, и за каждый ответ, указывающий на экстернальную ориентацию, испытуемый получал один балл, так по всем 23 парам. Результаты ранжируются от нуля до 23, причем самый высокий результат отражает высокую экстернальность. Исследователи, использующие шкалу И-Э, обычно определяли испытуемых, чьи результаты находились за крайними границами распределения (например, сверх 75 или ниже 25 перцентилей). Эти испытуемые классифицировались либо как экстерналы, либо как интерналы, а те, чьи результаты занимали промежуточное положение, исключались из дальнейшего исследования. Затем исследователи продолжали искать различия между двумя крайними группами путем измерения других показателей самоотчета и/или поведенческих реакций.

Пример утверждений вынужденного выбора интернально-экстернальной шкалы Роттера

1. а) Часто оказывается, что то, что должно случиться, случается.(Э)

б) Я никогда не полагаюсь на судьбу, принимая решения о том, поступать ли мне определенным образом. (И)

2. а) Как бы вы ни старались, кто-то все равно вас не любит. (Э)

б) Люди, которым не удается нравится другим, просто не понимают, как с ними себя вести. (И)

3. а) В конце концов, к людям относятся так, как они этого заслуживают. (И)

б) К сожалению, как бы человек ни старался, часто его достоинства остаются непризнанными. (Э)

Характеристики экстерналов и интерналов. Исследования, основанные на роттервской шкале И-Э, показывают, что экстерналы и интерналы различаются не только по своему убеждению относительно того, где находится источник контроля их поведения (Strickland, 1989). Одно из ключевых различий, отличающих экстерналов от интерналов – это способы, какими они ищут информацию об окружении. В нескольких исследованиях было показано, что интерналы с большей вероятностью, чем экстерналы, будут активно искать информацию о возможных проблемах здоровья (Strickland, 1979; Wallston, Wallston, 1981).

Интерналы также в большей степени, чем экстерналы предпринимают меры предосторожности, чтобы сохранить или поправить свое здоровье, например, бросают курить, начинают заниматься физическими упражнениями и регулярно показываются врачу (Strickland, 1978; Wallston, Wallston, 1982). Объяснение таким последовательным фактам можно найти в раннем семейном опыте людей, когда они были детьми. А именно, Ло (Lau, 1982), сравнивая экстерналов и интерналов, обнаружил, что последние в большей степени поощрялись родителями, если следили за своим здоровьем – придерживались диеты, хорошо чистили зубы, регулярно показывались стоматологу и терапевту. В результате этого раннего опыта интерналы больше, чем экстерналы, знают о том, что может послужить причиной заболевания, и в большей мере заботятся о своем здоровье и благополучии.

Исследования также показывают, что у людей с экстернальным локусом контроля чаще бывают психологические проблемы, чем у людей с интернальным локусом контроля (Lefcourt, 1982, 1984; Phares, 1978). Например, Фарес (Phares, 1976, 1978) сообщает, что тревога и депрессия у экстерналов выше, а самоуважение ниже, чем у интерналов. Также вероятность появления психических заболеваний у интерналов ниже, чем у экстерналов. Было даже показано, что уровень самоубийств позитивно коррелирует ($r = 0,68$) со средним уровнем экстернальности населения (Boog, 1976). Почему экстернальность связывается с плохой адаптацией? Мы можем только рассуждать о том, что люди способны большего добиться в жизни, если они верят, что их судьба находится в их собственных руках. Это, в свою очередь, ведет к лучшей адаптации у интерналов, что было отмечено во многих исследованиях (Parkes, 1984).

И наконец, многочисленные исследования показывают, что экстерналы намного сильнее подвержены социальному воздействию, чем интерналы (Phares, 1978; Strickland, 1977). Действительно, Фарес (Phares, 1965) обнаружил, что интерналы не только сопротивляются постороннему воздействию, но также, когда представляется возможность, стараются контролировать поведение других. Также интерналам обычно нравятся люди, которыми они могут манипулировать, и не нравятся те, на кого они не могут повлиять (Silverman, Shrauger, 1970). Короче, интерналы, по-видимому, более уверены в своей способности решать проблемы, чем экстерналы, и поэтому независимы от мнения других.

Акцент Роттера на важности социальных и когнитивных факторов в объяснении научения человека расширяет границы традиционного бихевиоризма. Его теория исходит из того, что наиболее важные аспекты личности познаются в рамках социального контекста. Теория Роттера также дополняет теорию Бандуры, подчеркивая обоюдное взаимодействие человека и его окружения. Оба теоретика отвергают скептическую точку зрения о том, что люди пассивно реагируют на внешние подкрепления. Как мы убедились, Роттер утверждает: люди способны узнавать, что определенное поведение именно в определенной, а не какой-то другой ситуации, вероятно, будет поощрено. К тому же, он рассматривает людей как когнитивные создания, которые активно добиваются своих целей и создают стратегии поведения в течение жизни. И наконец, теория Роттера предлагает экономную и последовательную структуру для организации того, что известно о поведении человека. Сосредоточенные на ограниченном числе вполне определенных концепций и принципов функционирования личности, его идеи, несомненно, будут способствовать развитию персонологии. С другой стороны, за исключением исследования локуса контроля теория Роттера не дала начало никаким эмпирическим исследованиям, которых она вполне заслуживает.

Тема 9. Когнитивистские теории личности

9.1 Теория личностных конструктов Джорджа Келли.

9.2 Теория поля Курта Левина.

9.1 Теория личностных конструктов Дж. Келли.

Джордж Келли, практикующий медицинский психолог, был одним из первых персонологов, кто придал особое значение когнитивным процессам как основной черте функционирования человека. В соответствии с его теоретической системой, получившей название психология личностных конструктов, человек по существу - ученый, исследователь, стремящийся понять, интерпретировать, предвидеть и контролировать мир своих личных переживаний для того, чтобы эффективно взаимодействовать с ним. Эта точка зрения на человека как на исследователя лежит в основе теоретических