

ТЕОРЕТИЧЕСКИЙ РАЗДЕЛ

КРАТКИЙ КОНСПЕКТ ЛЕКЦИЙ

ТЕМА 1. ПРОБЛЕМА АКТИВНОСТИ В ПСИХОЛОГИИ

В психологии активность – процесс активного взаимодействия человека (субъекта) с окружающим миром. Поведение можно определить как систему любых (идеальных или реальных) психомоторных актов (действий); как активность, возникающую при взаимодействии человека и среды и обеспечивающую прямое или косвенное удовлетворение потребности.

В психологии различают *произвольную и непроизвольную активность* в зависимости от их соответствия интенции переживающего или действующего субъекта, от контроля их целесообразности и коррекции (или возможности такой коррекции).

Произвольной активностью можно назвать поведение человека, когда известно, что отдельные ее стадии соответствуют сменяющимся условиям ситуации и продолжаются ровно столько, сколько необходимо для достижения определенного результата. Отличительными особенностями активности являются:

- намеренность,
- осознанность преследуемой цели,
- возможность контроля над ходом разворачивающихся процессов.

Непроизвольная активность возникает без предварительного намерения человека, она вызывается какими-либо внешними причинами и осуществляется без сознательного усилия. Непроизвольными являются единицы активности, связанные с когнитивными процессами или переживаниями типа сна, фантазий или грез, когда человек предается размышлениям. К непроизвольному поведению относятся как чисто рефлекторные действия (например, мигательный, глотательный, рвотный рефлексы и ориентировочная реакция), так и условные сигнальные реакции (челюстные рефлексы).

Среди единиц произвольного поведения следует различать *действия и навыки*.

Действие – это ряд актов, связанных друг с другом определенным образом и подчиненных достижению цели и результата. В действиях находит выражение не только присущая поведению животных целенаправленность, но еще и нечто характеризующее исключительно человека. Речь идет о *рефлексивности действия*. Рефлексивность означает, что действие сопровождается особым рода «обратной связью» – человек осознает свое действие. До и во время него он может оценивать намеченную цель с точки зрения перспектив успеха, корректировать ее с учетом

различных норм, чувствовать себя ответственным за возможные результаты, продумывать их последствия для себя и окружающих, а также сообщать все это другим людям.

Навыки – это активность, доведенная до автоматизма, это устоявшиеся, привычные способы действия как, например, фиксированные в субкультуре процедуры приветствия или навыки вождения автомобиля. С.Л. Рубинштейн отмечал, что образующиеся в результате упражнения, тренировки, выучки автоматически выполняемые компоненты сознательной деятельности человека и являются навыками в специфическом смысле слова. Основное отличие от действия состоит в том, что навыки лишены рефлексивности. Вместе с тем, при нарушении протекания деятельности, изменении обстановки или условий выполнения действий рефлексивность может восстанавливаться. Действия, как правило, включают в себя отдельные акты в форме навыков.

Активность человека детерминируется различными социальными и личностными факторами. Исходя из этого, активность еще можно различать и по тому, насколько она *нормативна* (осуществляется в соответствии с правилами поведения в определенной ситуации, то есть определяется внешними событиями и обстоятельствами), или *индивидуальна* (отклоняется от правил, от привычного уклада жизни, тем как определяется личными потребностями, мотивами, целями, убеждениями конкретного индивида).

Нормативность. Почти для любых жизненных ситуаций применимы правила поведения, обязательные в определенной субкультуре и восходящие к ее традициям. Поэтому люди определенной культуры часто схожими способами ведут себя за столом, ухаживают за партнером противоположного пола, воспитывают детей, выбирают друзей, пытаются улучшить социальные и экономические условия, стремятся побольше узнать и понять и делают многое другое. В связи с этим при нормативном поведении причины поступков, их цели и средства часто понятны и очевидны для людей, принадлежащих к той же и той же культурной среде (рисунок 1).

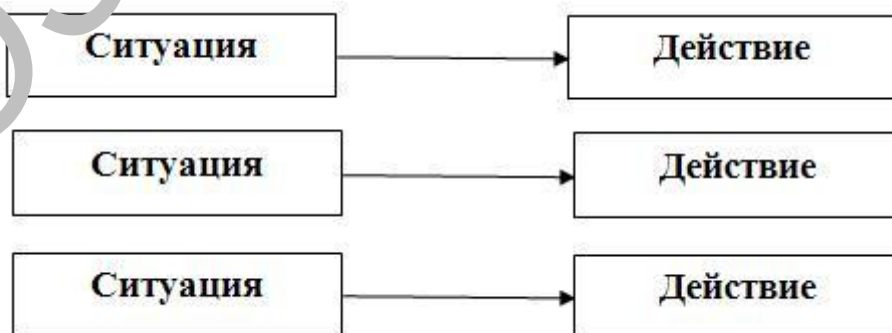


Рисунок 1 – Нормативность реагирования в ситуации

Здесь важную роль играет «давление», имплицитное влияние культуры, ее норм и ценностей на характер поведения человека.

Присутствие других людей. Было установлено, что само присутствие других людей оказывает воздействия на мысли, чувства, мотивы, цели и поступки человека. Так, например, было экспериментально доказано, что на агрессию детей в игре влияет оценка степени агрессивности наблюдателя. Если за поведением детей наблюдал человек, воспринимаемый ими как лицо, склонное к агрессии (скажем, тренер), то дети проявляли больше актов агрессивного характера. Если в этой же ситуации наблюдателем оказывалось лицо, воспринимаемое детьми как противник агрессии (скажем, учитель), то их поведение отличалось большей сдержанностью. Причем следует отметить такую закономерность: как только агрессивный наблюдатель уходил, уровень агрессии в поведении детей значительно снижался или достигал исходного уровня (R. Borden, 1975).

Допустимые возможности. Различные люди и ситуации предоставляют определенные возможности и угрозы, которые принято называть допустимые возможности. Например, игра в лотерею предоставляет возможность, как выигрыша, так и проигрыша. Молодой человек, решивший познакомиться с девушкой, может рассчитывать как на взаимность, так и на отказ. В любом случае, люди достаточно успешно оценивают потенциальные возможности и опасности, которые могут возникнуть в какой-то ситуации или со стороны других людей. Нормы и правила поведения, задаются именно для того, чтобы любой человек мог регулировать свои действия и поступки. Соответствие поведения этим нормам поощряется другими людьми, а нарушение – порицается. Следовательно, перед тем как совершить тот или иной поступок, человек учитывает как позитивные (возможности), так и негативные (угрозы и опасности) последствия своих действий.

Дискриптивные нормы. Принять решение как поступить в определенной ситуации человеку помогают дискриптивные нормы, то есть информация о том, что большинство людей предпринимает в данной ситуации. Например, в кинотеатре, когда в зале тухнет свет, большинство зрителей перестает разговаривать. В этой ситуации существует большая вероятность того, что человек, впервые пришедший в кинотеатр тоже перестанет разговаривать со своим собеседником.

Иньюктивные нормы. Многие ситуации имеют «собственные» правила, которые диктуют человеку, что можно делать, а что – нельзя. Эти правила называются иньюктивными нормами и определяют что обычно не одобряется и не одобряется в данной ситуации. В качестве примера можно привести строки из В. Маяковского; «Крошка сын к отцу пришел/ и спросила кроха/ Что такое «хорошо»?/ и Что такое «плохо»?». Таким образом, иньюктивные нормы отличаются от дискриптивных норм: дискриптивные нормы включают то, что люди, *как правило, делают*, а иньюктивные нормы – то, что они *должны или не должны делать* (Р.Чалдини и др., 2008).

Следование иньюктивным нормам часто предполагает некоторый сценарий действий. Сценарий – это список событий, происходящих в определенной ситуации в определенной последовательности. Сценарий

помогает человеку координировать собственное поведение с поведением других и не нарушать запретов в той или иной ситуации.

Индивидуальность. Действие становится индивидуальным, когда его нельзя отнести к конвенциональным, то есть социальным нормам, представляющим определенные социальные стандарты и регламентирующим жизненные ситуации в быту и общественной жизни, ни на стадии целеполагания, ни на стадии его осуществления.

Индивидуальным действие является:

- когда ни влияние, ни принуждение, ни отрицательные последствия не могут заставить человека отклониться от избранного сценария действий;
- когда человек, столкнувшись с привычной для него ситуацией, ведет себя в ней иначе, нежели раньше;
- когда действие само по себе оказывается противоречивым;
- когда человек в различных ситуациях ведет себя не нормативно-различно, как другие, а одинаково.

Разумеется, между нормативным и индивидуальным действием нет жесткой границы. И в нормативном действии можно при ближайшем рассмотрении обнаружить индивидуальные различия. Так, действия разных людей в одинаковых условиях могут определяться одними и теми же целями, но различаться по степени энергичности и настойчивости; или, например, одни люди на разнообразные ситуации отвечают разнообразными действиями, в то время как другие в тех же ситуациях действуют более однообразно (рисунок 2).

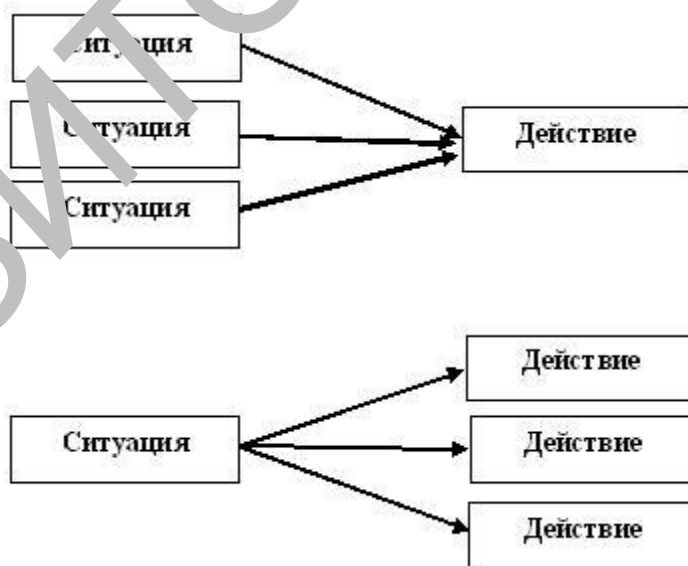


Рисунок 2 – Вариативность реагирования в ситуации

Индивидуальным действие делает то, что оно всецело не определяется условиями ситуации. Такое впечатление часто возникает, у психологов-консультантов, когда они сталкиваются в своей практике с людьми «наступающими на одни и те же грабли». В то же время психологу приходится обращать внимание на различия между людьми, действующими

в одинаковых условиях. По-видимому, нечто находящееся у людей где-то «внутри» побуждает, толкает или заставляет их в данной ситуации поступать так, а не иначе.

Интересно, что в зависимости от примата нормативности и индивидуальности существует разделение культур. В частности к *индивидуалистическим культурам* относятся культуры (Европа, Северная Америка), которые способствуют тому, чтобы ее члены считали себя индивидуальностями и ставили свои личные нужды и цели на первое место. *Коллективистические культуры* – культуры (Азия, Южная Америка), которые способствуют тому, чтобы ее члены считали себя представителями более крупной группы и ставили интересы сообщества выше своих собственных.

Совершенно очевидно, что такие специфические свойства человека как потребности, мотивы, установки и другие, в первую очередь, мотивационные факторы определяют индивидуальные различия в человеческих действиях и поведении в различных ситуациях. В данном случае следует вести речь о личностной детерминации действия. Чтобы сделать вывод о личностной детерминации действий человека следует опираться на следующие параметры.

Параметр 1. Степень соответствия данного действия действиям других людей (индивидуальные различия). Чем меньше действие человека согласуется с действиями большинства людей в той же ситуации, тем в большей степени оно обусловлено личностными факторами. Например: услышав крики тонущего о помощи толпа людей собирается на берегу и лишь один бросается в воду, чтобы помочь и спасти утопающего. Этого человека, по-видимому, отличает большая эмпатия и готовность к помощи.

В принципе любую несогласованность или нарушения культуральных нормативов и традиций можно отнести к действиям, детерминированным личностными факторами. Феномен «белой вороны» – хорошая иллюстрация этого.

Параметр 2. Степень соответствия данного действия действиям человека в других ситуациях (стабильность по отношению к ситуациям). Чем однотипнее действует человек в различных ситуациях, тем сильнее его поведение обусловлено личностными факторами. Например, можно отнести такое явление как «зацикленность на работе», когда человек обсуждает свои профессиональные дела не только со своими коллегами, но и на загородной прогулке, в семье, более того, он готов превратить любую вечеринку в рабочее совещание. Скорее всего, у этого человека очень высока мотивация достижения. К этой же категории можно отнести людей, «одержимых» какой-то идеей или увлечением (изобретателей, коллекционеров, влюбленных и др.), которые готовы говорить о предмете своей страсти «и днем и ночью».

Параметр 3. Степень соответствия данного действия действиям человека в аналогичных ситуациях в прошлом (стабильность во

времени). Чем чаще и чем заметнее человек со временем при повторных ситуациях меняет свое поведение, тем в большей степени оно детерминировано личностными факторами (при условии, что на ситуацию не влияют дополнительные внешние обстоятельства). Например, алкоголик впервые справляется с искушением выпить, хотя возможности для этого по-прежнему благоприятны (друзья, праздники). Он стал более отчетливо сознавать, что алкоголь разрушает его жизнь, карьеру, семью. Во многих семьях поведение родителей меняется по мере взросления ребенка. Если в младшем возрасте в воспитании они делали упор на принуждения и указания, то в более старшем возрасте – на советы и обсуждения. В воспитательных установках таких родителей появились доверие, терпимость и демократичность.

По мере того как по всем трем параметрам действие становится все более индивидуальным, оно все в меньшей степени начинает определяться внешними обстоятельствами и все сильнее зависит от своеобразия или личностных особенностей человека.

Следовательно, либо люди демонстрируют различные по виду и формам поведенческие реакции, исходя из их мотивационных диспозиций, либо причины меняющегося поведения обусловлены самой ситуацией (например, изменившимися внешними обстоятельствами). В противном случае, когда затруднительно четко определить причинную локализацию, действия следует охарактеризовать как случайные.

Таким образом, если рассматривать действия (или их результаты) как следствия, то в простейшем случае их причины можно отнести либо к ситуации, либо к личности. Но эти причины не всегда локализируются так просто. Чаще к потенциальным источникам детерминации к истинному можно отнести тот, который коварирует с наблюдаемым воздействием. Если в разных ситуациях все люди (или большая их часть) действуют по-разному, то действие определяет не личность, а ситуация, и причину разнообразия действий ей следует искать в ситуациях.

Однако, если в разных ситуациях одна часть людей постоянно действует одним образом, а другая – другим, то с действиями коррелирует не ситуация, а личность, и причину следует искать в ней. Между этими двумя полярными случаями находятся и такие действия, причины которых следует искать отчасти в ситуации, а отчасти в личности. Иными словами, эти два источника детерминации непосредственно связаны между собой.

Существуют определенные закономерности взаимосвязанности личностных и ситуативных детерминант:

- При повторении через некоторое время одной и той же ситуации наблюдается изменение поведения. Это может произойти по различным причинам: либо ситуация не является значимой, либо ее повторение всякий раз сопровождается какими-либо различными побочными, коварирующими с действием обстоятельствами.

• Когда эти обстоятельства оказываются неизвестными, то искомым детерминантом является повторяющаяся ситуация. В данном случае действие может ковариировать с частотой ее повторения. Поэтому требуется ответ на вопрос: как часто данная ситуация повторялась? Правда, следует учитывать тот нюанс, что иногда по мере своего повторения ситуация все в меньшей степени определяет поведение. Здесь может играть роль привыкание или переосмысление человеком самой ситуации или ее значимости. Если изменение поведения в повторяющейся ситуации связано с возрастом человека, то причину такого изменения следует искать в личности, в динамике ее развития. Например, в течение взросления меняется содержание и иерархия потребностей человека, на чем построено большинство теорий возрастного развития.

• Когда отсутствует или невозможно выявить ковариацию со специфическими обстоятельствами повторяющейся ситуации, с последовательностью ее повторений, с возрастом человека, но наблюдается связь с внутриличностными изменениями человека, то в этом случае напрашивается предположение о влиянии на поведение личностных факторов, обусловленное изменениями в мотивах или установках.

Три рассмотренных ранее параметра связаны с двумя проблемными областями: **межиндивидуальные и интраиндивидуальные различия** поведения.

Межиндивидуальные различия

- соответствие действия поведению других людей (параметр 1);
- стабильность по отношению к ситуациям, особенно, если постоянство действий в разных ситуациях, скорее, выглядит как отклонение от естественного поведения, а не как обусловленное временем изменение (параметр 2).

Интраиндивидуальные различия

- стабильность во времени (параметр 3).

Рассматривается шесть вариантов взаимодействия личности и ситуации.

1. **Соответствие личности и ситуации.** Экспериментальные данные показывают, что некоторые люди более совместимы с одними ситуациями, чем с другим. Этим объясняется то, что различные люди неодинаково реагируют на одну и ту же ситуацию. Действительно, взаимодействия человека и ситуации определяется тем, что люди могут по-разному адаптироваться к различным особенностям ситуации или из-за того, что та же ситуация может удовлетворять разные потребности, иметь для них различный личностный смысл.

Соответствие человека и ситуации характеризует степень, в которой они совместимы. Люди часто не достигают поставленных целей из-за того, что ситуация не предоставляет им приемлемых возможностей. Было установлено, что человек, чувствует себя неудовлетворенным и неуспешным, если оказывается плохо приспособленным к ситуации. Иными словами, когда личность соответствует ситуации, то она, скорее всего, будет испытывать

больше удовлетворения и действовать более эффективно (Р.Чалдини и др., 2008).

2. **Выбор личности ситуацией.** В некоторых случаях ситуации выбирают личность. В принципе любая ситуация имеет свои «требования к допуску» того или иного типа личности.

Особенно рельефно проблема «человека на своем месте» возникает при необходимости проведения профессионального отбора. Это является вполне оправданным и очевидным, так как различные профессии и различные виды работ требуют неодинаковых навыков и индивидуальных личностных характеристик. Не вызывает сомнения тот факт, что именно требования профессии определяют набор личностных качеств и свойств, необходимых для успешного функционирования человека. В психологии труда, при разработке программ профотбора этот постулат учитывается неукоснительно: вначале составляется профессиональная программа и лишь затем на ее основе разрабатывается психодиагностическая программа, которая становится основой для определения батареи необходимых психодиагностических методик.

3. **Выбор ситуации личностью.** Так же как ситуации выбирают людей, и люди выбирают свои ситуации. Выбор ситуации, основывается на возможностях, которые она предоставляет. Поскольку различные ситуации представляют различные возможности, человек, как правило, выбирает те из них, которые, как ему кажется, хорошо соответствуют его потребностям, желаниям и целям.

Так, например, если человек хочет избавиться от тягостных мыслей или переживаний, то, скорее всего, он пойдет на вечеринку с друзьями или пойдет в кинотеатр и посмотрит кинокомедию, чем будет в одиночестве сидеть дома.

4. **Стимулирование различными ситуациями различных компонентов личности.** Различные ситуации стимулируют различные переживания, цели и убеждения у каждого человека. Отмечается, что ситуации, в которые попадает человек, способствуют тому, что у него возникают представления и намерения, влияющие на его чувства, мысли и поведение и продолжающие беспокоить человека даже тогда, когда он уже «ушел» из ситуации. Экспериментально установлено, что даже особенности ситуаций, которые не осознаются человеком, могут сильно влиять на его действия.

5. **Личность изменяет ситуацию.** Можно утверждать, что каждый человек, попадая в ту или иную ситуацию, способен изменить ее. Как правило, люди реорганизуют или изменяют ситуацию, чтобы достичь собственных целей. В данном случае речь идет о способности человека к активной адаптации, то есть преобразовывать ее таким образом, чтобы она дала возможность удовлетворить потребность или добиться намеченной цели. Примером такого рода манипуляций могут выступать интриги.

6. **Ситуация изменяет личность.** Так же как люди меняют ситуации, ситуации меняют людей. Человек иногда настолько сильно «включается» в

ситуацию, что в результате меняются его потребности, интересы, установки, система ценностей или мировоззрение, в целом.

Наиболее иллюстративным примером является феномен социализации человека. Существующая в определенной культуре система правил, нормативов и ценностей, по сути, с самого детства навязывает человеку представления и отношение к окружающему миру, обычаи, ритуалы, привычки и язык.

Взаимодействие индивида с ситуацией

В современной психологии наиболее продуктивным считается подход, в который объяснение поведения основывается на позиции синтеза, позволяющим преодолеть крайности односторонней локализации причин поведения как личностно-центрированной теории свойств, так и ситуационно-центрированного ситуационизма. Конечно, необходимо признать возможность существования предельных случаев, когда поведение определяется только свойствами личности и только ситуацией. В первом случае это нечто специфически психопатологическое, а во втором – нечто крайне автоматизированное, поведение по типу «стимул—реакция». Но, как правило, в промежуточных случаях поведение обусловлено как личностными, так и ситуационными факторами. Более того, при этом поведение является результатом взаимодействия индивидуальных диспозиций и особенностей актуальной ситуации.

Целый ряд экспериментальных исследований подтвердили тезис о статистическом взаимодействии личности и поведения, т.е. те или иные поведенческие паттерны не объяснимы простым суммарным вкладом личностных и ситуационных факторов – одинаковые особенности ситуации при различных диспозициях по-разному, порой даже противоположно, влияют на поведение.

Показательным является экспериментальное исследование Е. Френча (E. French 1958). В двух группах каждому испытуемому давалось по 5 предложений, из которых всем вместе нужно было составить связный рассказ. Группы были подобраны однородно по сочетанию двух мотивационных диспозиций. У испытуемых одной группы был силен мотив достижения и слаб мотив сотрудничества, у испытуемых другой группы – наоборот. Кроме того, в одной и той же экспериментальной ситуации варьировался характер поощрения. В перерыве экспериментатор делал одобрительные замечания, касавшиеся либо трудолюбия, либо слаженности работы группы. Как показывают результаты эксперимента, группы с преобладанием мотива достижения показывали лучшие результаты при поощрении их трудолюбия, а группы с преобладанием мотива сотрудничества – при поощрении слаженности.

Этим экспериментом доказывалось, что влияние актуального состояния человека и состояния ситуации (окружения) обоюдно зависят друг от друга.

В первом примере сила мотива достижения, повышающая эффективность соответствующих действий, проявляется больше всего при подкреплении главного мотива ситуационным стимулом, по своему содержанию сопряженным с этим мотивом, например при поощрении трудолюбия в группе с преобладанием мотива достижения и кооперации в группе с преобладанием мотива сотрудничества для них предпочтениях.

Вместе с тем, в исследованиях К. Бауэрса (K. Bowers, 1973) были получены интересные результаты, позволившие выяснить, насколько различия в поведении обусловлены различиями индивидуальными, ситуационными или взаимодействием тех и других. Подсчеты по всем исследованиям показали, что чисто личностными факторами объясняется всего лишь 12,7% дисперсии поведения. Доля ситуационных факторов еще меньше – 10,2%. Напротив, взаимодействием между личностью и ситуацией объясняется значительно большая доля дисперсии, а именно 20,8%. В остальном поведенческие зависимые переменные не давали никаких оснований для предпочтений личностного или ситуационного фактора как более влиятельного источника детерминации поведения.

Действительно, если продолжить разбор причин поведения, то, в конце концов, можно столкнуться со сложной научной проблемой: возможно ли полностью и в абсолютно объективной форме разграничить личностные и ситуационные факторы. Проявляющий активность человек без ситуации столь же немислим, как и ситуация без человека. Уже само по себе восприятие и понимание ситуации является результатом специфического поведения (познавательных процессов), в основе которого лежат личностные особенности переработки информации. При таком понимании любое поведение должно рано или поздно раствориться в непрерывном, двустороннем процессе взаимодействия. Как очень точно К. Бауэрс резюмировал результаты своих исследований: «Ситуации есть функция личности в той же степени, в какой поведение личности есть функция ситуации».

ТЕМА 2. ПРОБЛЕМА ПОВЕДЕНИЯ В ПСИХОАНАЛИЗЕ

Психоанализ является *психодинамической* теорией, поскольку решающая роль в поведении человека в нем отводится взаимодействию внутренних побудительных сил. Согласно психоаналитической теории, **поведение есть результат борьбы и компромиссов между влечениями (потребностями, мотивами, намерениями)**. В поведении мотив может выражаться прямо или замаскировано, скрыто. Одно и то же поведение может удовлетворять у одних людей одни мотивы, а у других – другие или множество различных мотивов одного и того же человека. Именно эта особенность поведения составляет главный базис психодинамической теории личности. Кроме того, поведение имеет разные уровни осознанности: люди