

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 прямом 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 уверенности 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. Хёфферта 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.

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.

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.

Лучше всего конечно, не создавать условий для возникновения неуверенности, повышать уровень психологической грамотности родителей и воспитателей. Имеет смысл также соответствующим образом оснащать дошкольные учреждения и школы, с раннего детства достойно вознаграждать сложные, полезные для общества, виды деятельности, инициативу и нововведения. Далее, конечно, нужно поощрять, или, как минимум - позволять, разнообразие личных и личностных проявлений в той мере, в какой это не вредит личным проявлениям других. Все эти меры в большой степени могут обеспечить раннее предотвращение неуверенности, что, вне всякого сомнения, полезно для общества и каждого конкретного человека. Возможно, поэтому разработка и публикация программ тренинга уверенности в себе в самых разных вариантах - для детей, взрослых, родителей с детьми, супружеских пар, небольших организаций и т.д. - подготовка соответствующих специалистов поддерживается финансово и организационно правительствами и профессиональными организациями психологов и педагогов многих стран мира.

Опыт коррекции неуверенности в достаточной степени обобщен, его эффективность, медицинская и социальная безопасность теоретически и практически многократно проверены. Можно назвать несколько способов такого рода коррекции.

Во-первых, конечно, хорошие результаты дает систематическая работа над собой. В последнее время появилось много литературы теоретического и практического характера, в которой можно найти описание способов, с помощью которых можно избавиться от присущего вам чрезмерного волнения, страха в определенных социальных ситуациях. Разобравшись с сутью своих затруднений, можно попробовать на себе и затем целенаправленно тренировать уверенные образцы поведения. Если этот путь почему-либо невозможен или для вас не эффективен, можно применить другой способ - записаться в группу тренинга уверенности к квалифицированному психологу, и, вместе с "товарищами по несчастью", тренировать необходимые навыки в группе, одновременно привыкая к новым способам оценки собственных действий и спокойствию в стрессовых ситуациях. Обычно этот путь в такой же мере более эффективен, в какой обучение в университете эффективнее самообразования. Большую позитивную роль играет новый опыт социального взаимодействия и влияние группы.

И, наконец, знания об условиях формирования уверенности в себе вы можете применять в воспитании собственных детей, в профессиональной педагогической деятельности, в общении с другими людьми.

Уверенность в себе:
этический аспект

Введение

На новогодний утренник в школе, где учится моя дочь, я немного опоздал, и застал только кульминацию захватывающего действия, инсценированного школьниками. Баба Яга подбросила в школьные завтраки страшную отраву - капсулы "Я". Все ученики начали говорить и думать только о себе, отказывались слушаться завуча, точнее - задавали ужасный вопрос: "А почему я должен это делать?". Ответ "Потому что я так сказала" - не производил на отравленных "Я" никакого впечатления. В общем - сущий ужас.

Положение, понятное дело, спасла добрая волшебница, которая потихоньку подсунула детям витамин "Мы", они его проглотили и - жизнь снова стала счастливой и

солнечной. "Мы" дружно прокричали: "Ёлочка, зажгись!", и загорелся огонь любви и единения. Завуч произнесла слова поздравления.

Критерии счета

Ясный и однозначный лейтмотив школьного спектакля вызывает ряд вопросов, ответы на которые с точки зрения современных теорий уверенности в себе далеко неоднозначны.

Добавляет ли уверенности в себе принадлежность к группе, эмоциональная идентификация с целями коллектива (Петровский, 1978)? Или наоборот: уверенность означает противопоставление себя, собственного мнения мнению других людей, без оглядки на окружающих (Сальтер, 1949)? На основании каких признаков мы должны судить об уверенности в себе? Может быть действительно, вопреки всем теориям, именно чувство единения и принадлежности группе помогает избавиться от социального страха, осознать свои права и поверить в себя?

Психологами предложено уже немало критериев оценки уверенности в себе: поведенческих, эмоциональных, когнитивных, социально-психологических. Попробуем оценить с точки зрения этих критериев результаты действия отравы с этикеткой "Я".

Самыми простыми с точки зрения оценки кажутся особенности поведения маленьких актеров. Уверенностью в себе можно было бы считать, например, владение завершенными схемами поведения (Лазарус, 1973, 1978), или некоторые его особенности (Сальтер, 1949). Можно было бы попробовать опереться на индикаторы социального страха (Вольпе, 1969) или выученной беспомощности (Селигман, 1975). Не было бы большой натяжкой попробовать оценить школьную успеваемость отравленных. Мы начнем наш анализ со схем поведения в том порядке, в каком их называет Арнольд Лазарус, поскольку именно здесь можно увидеть наибольшие противоречия научных данных "духу" школьного спектакля. Что же именно, какие особенности поведения Лазарус считает основой уверенности в себе и социальной компетентности и в какой мере они соответствуют зафиксированному в школьном сценарии идеалу?

1. Способность открыто говорить о своих желаниях и требованиях.

Употребление витамина "Мы" вряд ли будет способствовать открытому выражению потребностей, желаний, и, тем более, - требований. Скорее, "вылечившимся" детишкам придется отказываться от личных желаний в пользу мнения и желаний большинства. Трудно вообразить себе такой сплоченный коллектив, в котором бы общие цели максимально соответствовали потребностям отдельных его участников (люди все-таки - разные), и в котором бы каждый без лицемерия мог говорить: "мы все хотим, требуем одного и того же, а именно:...".

2. Способность сказать "Нет".

И с этим навыком возникают определенные проблемы, очень похожие на только что описанные. Единодушное коллективное "Нет" очень труднодостижимо, из-за индивидуальности желаний, целей, ценностей, уровня интеллекта и т.д.

3. Способность открыто говорить о своих чувствах.

Ну этого уж вскормленные на витамине "Мы" не могут никогда и не при каких обстоятельствах. Попробуйте-ка выразить свои собственные чувства открыто, не используя местоимения "Я".

4. Умение устанавливать, поддерживать и заканчивать разговор.

Этот навык коллективистам, конечно, удастся лучше всего, особенно последний его

компонент. Бойкот "чужака" и поддержка "своих" всегда удавались лучше в коллективе единомышленников, руководимых вождем на основе простой и близкой массам идеи, так что каждый громко говорил "мы", подразумевая - "он".

Отчего же идеи классиков тренинга уверенности так далеки оказались от воспроизведенного десятки раз сценария школьного спектакля? Почему "я" было отнесено к отраве, мешающей счастливой школьной жизни? Ведь именно "использование местоимения Я" еще один классик уверенности - Андрэ Сальтер - назвал среди шести характеристик уверенности в себе, а попытки спрятаться за неопределенными формулировками ("все ученики нашего класса хотят...", "правительство работает", "мы боремся с преступностью") считал проявлением слабости и неуверенности в своих силах. Неужели Россия - настолько особенная страна, что даже классика психологии уверенности нужно переписывать в специальной "русской" версии?

"Я" - последняя буква в алфавите

Особое отношение к проявлениям индивидуальности в России, конечно, имеет многочисленные культурные и социально-политические предпосылки. Конечно же, общественные цели и коллективная ответственность за результаты действий всегда ценились выше личных целей и личной ответственности. Местоимение "Я" в этом смысле - достаточно неудобная форма выражения того, что ценится выше - после "я" приходится постоянно добавлять "от лица нашей организации", "я, как и весь народ России, как и все люди моего города, как и все прогрессивное человечество". Так ведь удобно, выгодно, социально одобряемо, нормативно.

Но, к сожалению, ложно и малопродуктивно. Люди, множество "я", учащихся в школьном классе, живущих в моем городе и составляющих прогрессивное человечество, все же - разные люди, с разными "я", с разной мотивацией и с разной степенью согласия с принятым в качестве нормативного мнением.

Более того, именно мнение меньшинства, а в решающие моменты истории - и отдельных лиц, которое даже лексически трудно выразить в безличной форме или от третьего лица ("есть мнение", "некоторые полагают"), часто оказывает решающее влияние на принятие наиболее творческих и продуктивных решений. Не вследствие ли этого уверенность в себе считают одним из главных качеств, заставляющих серое большинство считаться с неординарными решениями и идеями (Майерс, 1997, 391-392)?

Наглость - второе счастье

Но не случится ли так, что преувеличение значения личных мнений, сомнений, желаний и ценностей приведет к санкциям со стороны социального окружения. Иными словами: хорошо ли это - в явной и открытой форме говорить о своих желаниях, мнениях и чувствах? Не получается ли так, что человек уверенный в себе - это человек переоценивающий свои возможности и не умеющий сдерживать свои эмоции? Не будет ли от этого какого худа?

Именно так и получается. А вот худа не будет. Действительно, уверенность в себе - это переоценка позитивных сторон своих навыков, способностей, переоценка шансов, которые нам предоставляет окружающий нас мир (Ромек, 1996). Но - парадокс: именно эта неадекватно позитивная оценка позволяет ее обладателю браться за многое и многого достигать в тот момент, когда неуверенный постоянно сомневается и не может принять решение.

Относительно невоздержанности в выражении эмоций я тоже должен ответить "да" - уверенный в себе человек часто выражает эмоции, до которых другим и дела нет. Но именно это помогает стать душой компании, заводить новых друзей, спасает от одиночества и т.д. По этому поводу мне вспоминается рекомендация, которую давал Андрэ Сальтер своим клиентам: "Не будь чувствительным, будь - эмоциональным". А вот какова связь между уверенностью и социальной компетентностью - это отдельный вопрос...

Самоуверенность и самоуважение

Конечно, всегда остается опасность переборщить. Не производит хорошего впечатления человек, за самоуверенными высказываниями и претензиями (на власть, внимание, на должность) которого ничего не стоит - никакой самобытности, никаких знаний, никакого опыта. Это - тот случай, который однозначно осуждается в большинстве культур, за исключением, может быть, лишь крайне индивидуалистичных. И именно этого следовало бы опасаться - чрезмерной переоценки своего потенциала. В спектакле же, как кажется, нечто другое - полный отказ и запрет позитивной самопрезентации. Ответ "я" на вопрос "Кто это все натворил?" предполагается только в случае, если сотворено нечто ужасное. Контроль и такого рода самопрезентация закономерно провоцируют эмоции, которые положительными никак назвать нельзя, а именно: чувства стыда, страха и вины. Жесткий контроль позитивных "Я - высказываний" таким образом закономерно препятствует чувствам гордости, смелости, инициативе, и в конечном счете - разрушает самоуважение. В отсутствии внутренней основы самоуважения детям приходится искать для него внешнюю основу: дорогая одежда, пейджер на боку - не самые неприятные следствия этого. Унижение одноклассников, агрессивные действия, нецензурная брань и асоциальное поведение - следствия в значительно большей степени опасные во всех отношениях.

Можно ли рассматривать агрессивный стандарт самоутверждения в качестве следствия социальной ингибции стандартов уверенного самоутверждения? С точки зрения сегодняшнего уровня знаний об уверенности в себе - именно так оно и есть. Теоретические соображения относительно того, что агрессивность часто провоцируется неверием или неспособностью достичь своих целей в уверенной манере, подкрепляются практикой тренинга уверенности в себе. В ситуации, когда самоутверждение (отстаивание своих прав, например) становится неизбежным, многие ведут себя агрессивно не "по убеждению", а лишь потому, что других способов самоутверждения просто не знают, не научены им. Самоутверждение за счет пугающей внешности, унижения или запугивания других, подчеркивания собственного социального статуса, происходит повсеместно не "по убеждению", а от неспособности к иным формам самоутверждения. Люди, которые им не обучены сами и других научить этому не могут, увеличивая катастрофическим образом долю агрессивности в обществе.

Неужели нельзя добиться самоуважения, не унижая при этом других? Неужели не придуманы еще способы уважать себя, не разрушая при этом самоуважения других? Конечно, можно, конечно, придуманы. Вот только - не научены, и потому других научить не можем. Сама среда, сам социум и принятые в нем нормы "не настроены" на уверенность в себе и самоутверждение. Помимо примера, приведенного в начале статьи, здесь можно указать еще множество фактов, подтверждающих это: репрессивный характер всех правил и установлений, чаще всего не предусматривающих системы поощрений, шаткость законодательной базы, никак не обеспечивающей защиту личных прав, недостаточность личной подписи человека (необходимость удостоверения ее

печатью организации), слабая система защиты интеллектуальной собственности и собственности вообще, пренебрежение личной собственностью и т.д. и т.п.

Можно ли в этих условиях удивляться, что уверенность в себе не вписывается в современную систему ценностей школы, где учиться моя дочь, в систему социализации моей страны, понимается почти как полный аналог самоуверенности, наглости и хамства?

Себялюбие и агрессивность

Конечно, не все так печально, и многие все же находят пути и способы самоутверждения, добиваются так или иначе осуществления своих желаний, уважают себя и свои чувства несмотря ни на что. Проблема, однако состоит в том, что самореализация в большинстве случаев происходит вопреки, а не вследствие социального контроля, предполагает в той или иной степени противостояние социальным нормам, их игнорирование или пренебрежение ими. Поскольку все это означает борьбу с социумом, то самореализация предполагает большие затраты сил, денег и энергии, а в определенных случаях провоцирует агрессивное самоутверждение. Такого рода "аномальное", часто - агрессивное, самоутверждение тоже, в свою очередь, становится привычным и нормативным. Все, что связано с разрушением вопреки желанию или привычкам большинства, неизбежно несет на себе отпечаток агрессивности.

Уверенность в себе и социальная компетентность

Но так ли уж неизбежно?

Напористой ассертивностью и агрессивным самоутверждением (Вольпе, 1969) не исчерпывается весь багаж знаний, накопленный современной психологией. Некоторое противоречие морального порядка, заложенное в самом понятии уверенности в себе, до некоторой степени игнорирующее желания и потребности других людей, начиная от незнакомых официальных лиц и заканчивая самыми близкими людьми, бурно дискутировалась в научной литературе начала 70-х годов. Идентичность понятий "социальная компетентность" и "уверенность в себе" была поставлена под сомнение сначала в общетеоретическом (Циммер, 1978), а затем - и в практическом плане.

Социальная компетентность была определена как особый навык, умение находить компромисс между самореализацией и социальным приспособлением, умением добиваться максимума осуществления собственных желаний, не ущемляя при этом права других на осуществление желаний их собственных.

Уверенность в себе в этом процессе необходима, но не достаточна, поскольку в классическом ее понимании (см. выше) не предусмотрен никакой механизм, помогающий окружению приспособиться к нашим желаниям и помогающий другим захотеть их осуществления. Косвенно предполагается, что если во всех действиях и вербализациях человек ограничивается осведомлением других о своих правах и желаниях, и не допускает при этом никакого давления на партнеров, то это уже само предоставляет партнеру право согласиться или отвергнуть просьбу или требование.

Но как же быть тогда в случае, если партнер, партнеры, социальная среда, стремятся совсем не к тому, что составляет предмет моих желаний? Как быть, если партнер - хам и унижение других - стиль его жизни? Как остаться уверенным в себе, как достичь своего и не потерять самоуважение? Ответ довольно невнятен, но он все же есть. Хамом становятся от недостатка воспитания и от неспособности достичь своих целей другим (сами понимаете, каким) способом. Не обучены.

Довольно долго агрессивность и хамство с одной стороны, и неуверенность и пассивность - с другой пытались представить и анализировать как некоторые полярные качества, неприемлемые с этической, медицинской и экономической точки зрения. Множество раз было доказано, что агрессивность и неуверенность негативно сказываются на здоровье, как физическом, так и социальном, на экономических показателях, на уровне дохода семьи и т.д.

Развитие этой линии исследований привело еще к одному важному результату: неуверенность и агрессивность стали пониматься как две разные формы проявления отсутствия уверенности в себе. Социальная же компетентность - как результат особого стиля уверенного поведения, при котором навыки уверенности (различные в сфере официальных и межличностных отношений) автоматизированы и дают возможность гибко менять стратегию и планы поведения с учетом узкого (особенности социальной ситуации) и широкого (социальные нормы и условия) контекста (Ромек, 1996).

Это, второе, понимания соотношения уверенности в себе, агрессивности и социальной компетентности, стало основой решения этической проблемы самоутверждения, так или иначе затрагивающего личные интересы других людей или общественные интересы.

Этика уверенности в себе

Уверенное поведение с точки зрения этики можно рассматривать как наименее затрагивающий интересы других людей способ коммуникаций, создающий возможности неагрессивного и социально компетентного самоутверждения. Попробуем обозначить основные, самые существенные характеристики этого способа поведения.

1) Оптимизм и само-эффективность (Селигман, 1975; Бандура, 1977).

Иными словами эту характеристику человека можно обозначить как чувство уверенности в себе. В двух словах этот комплекс эмоционально-когнитивных характеристик описывается следующим образом: в большинстве моментов времени человек высоко (позитивно) оценивает свои навыки и способности, вероятность осуществления желаний и достижения личных целей. Успехи считаются личной заслугой, недостатки приписываются временному неблагоприятному стечению обстоятельств. Привычные позитивные оценки препятствуют самоуничижению в любых его формах и унижению других людей. Почему так? Очень просто! Трудно выразить в словах то, о чем не думаешь.

2) Открытость.

Все желания, чувства, просьбы, требования и претензии выражаются в открытой форме, от первого лица. Приказы, советы, наставления, обобщенные оценки переформулируются в "Я-высказывания". Такого рода вербализации мало у кого вызывают категорические возражения, препятствуют недопониманию и ложным истолкованиям. На этом пункте сходятся большинство психологов, используя иные синонимичные наименования (конгруэнтность, истинность, самотождественность и т.д.)

3) Спонтанность.

Действия совершаются спонтанно, без долгого обдумывания и откладывания решающего разговора. Возможные недоразумения разрешаются не в результате интриг и скандалов, а в открытом и честном разговоре. Реакция на разное поведение окружающих разная и неотсроченная.

4) Принятие.

Открытые, спонтанные и уместные высказывания и действия других людей (вне зависимости от их "полярности") принимаются всерьез и сопровождаются адекватной внутреннему ощущению реакцией. Более того, поддерживаются именно спонтанные и открытые реакции.

Этика такого рода уверенного поведения заключается в том, что несомненно отличающиеся друг от друга потребности, мнения и права разных людей выслушиваются, принимаются и сопоставляются с целью поиска наиболее приемлемой для всех формы их удовлетворения, принятия или защиты. Окончательное решение этой задачи во все усложняющемся мире едва ли возможно, но процесс поиска этого решения добавляет всем членам общества социальной компетентности, добавляет оптимизма и веры в себя. В этом я вижу пользу, и этому хочу научить моего ребенка.

Заключение

Маленькую (ростом) девочку учитель, стремясь отметить ее достижения в математике, сажает на первую парту в правом ряду. Парт в школе довольно много, и первая стоит очень близко к доске, так что смотреть на доску приходится под большим углом, вдобавок на доске играют блики солнца. Это, конечно, красиво, но следить за решением задачи девочка не может. Она почти ничего не видит, и делает ошибки, получает плохие оценки, не хочет больше ходить на математику, которая ей раньше нравилась, да и вообще ходить в школу. Она просит маму попросить учительницу пересадить ее ближе к доске. Около недели до этого она боялась сказать о том, что ничего не видит на доске. Боялась сказать об этом учительнице ("А разве это можно?"), не говорила об этом родителям, которые, конечно, были расстроены низкими оценками. Такого рода неприятности со стороны окружающего мира очень часто угрожают нашей уверенности в себе, снижают мотивацию достижения, самооценку, губят инициативу и делают агрессивными. Как же улучшить успехи по математике и не спровоцировать (скрытую или явную) агрессивную реакцию окружения?

Очень просто: дать возможность самой справиться с ситуацией, поверить в свои силы, самой добиться улучшения ситуации. Маленькую девочку приходится довольно долго убеждать и подбадривать, прежде чем она на перемене решается подойти к учительнице и сказать следующее: "Мне очень интересно решать задачи, но с моего места я почти ничего не вижу - парта для меня высокая, и солнце отражается на доске. Я хотела бы вернуться на прежнее место - там было лучше видно".

После уроков учитель вместе с девочкой перепробовали несколько парт, стараясь найти место, откуда невысокий маленький человек лучше увидит задачи, которые ему предстоит решать. Вечером, листая букварь девочка срисовывает букву, которая ей больше всего понравилась - последнюю букву в алфавите.