Шугай М.А.

СОЦІАЛЬНО-КОГНІТИВНІ АСПЕКТИ ВПЕВНЕНОСТІ В ДОСЯГНЕННІ УСПІХУ

У статті проаналізовано теорії, розроблені в рамках когнітивного підходу, в яких вказується на те, як певний емоційний досвід впливає на людину та формує когнітивний компонент її самосвідомості. Авторка досліджує проблему формування впевненості у досягненні людиною успіху, вказує на практичне значення курсу «Психологія успіху» для студентів, які навчаються у ВНЗ.

Theories that are developed within the bounds of cognitive approach are analysed in the article. They paint out the fact that certain emotional experience influences person, forming this self-awareness component. Author investigates confidence formation and its role in success actuievement, indicates the practical value of the course "Psychology of success» for the students of higher establishments.

Впевненість у досягненні успіху залежить від глибокого переживання, в основі якого когнітивні процеси, що мають активний творчий характер. Часто люди насправді не знають, від чого саме вони страждають. Вони жаліються на поганий настрій, безсоння, на невдалий шлюб, на те, що не отримують задоволення від роботи і т. ін. Страждання – це «відчуження від самих себе, від інших людей, від природи; це усвідомлення того, що ми не встигнемо пожити, що живем серед розкоші, але не маємо радості». Відомими є слова Е. Фромма: «Для тих, хто страждає від відчуження, лікування полягає не в усвідомленні відсутності хвороби, а в наявності благополуччя, щастя ...» Як відомо, щастя як здоров'я, коли воно є - ми його не помічаємо. Саме почуття щастя, лежить в основі досягнення людиною успіху. Людині потрібна впевненість у досягненні успіху, тому кож-

© *Шугай М.А., 2007*

на людина сама має визначити, що зробить її щасливою, досягнення яких цілей. Не можемо ми вказати людині, що є для неї успіхом, поки сама вона не відчує себе успішною та щасливою. Щастя ми досягаємо тоді, коли з оптимізмом дивимось у майбутнє, коли поділяємо свою радість з іншою людиною, коли робимо щасливою іншу людину. «Для щастя потрібний живий та здоровий корінь — це велика сила волі і мирне серце. Сила волі — у ставленні, діях до себе і мирне серце — у ставленні та діях стосовно інших людей» [6]. Це і є основними умовами взаєморозуміння між людьми, а також пояснює різне розуміння щастя. Так самовпевненість людини в досягненні нею успіху залежить від цього розуміння.

Метою статті є розглянути соціально-когнітивні аспекти формування впевненості в досягненні успіху. А.Франс пише: «Якщо ви хочете досягти в цьому житті чогось значного, мало просто діяти — потрібно ще й мріяти, мало просто планувати — потрібно ще й вірити». Саме впевненість, як віру людини у досягненні нею успіху, ми будемо розглядати.

Людина має самосвідомість, через яку може відчувати себе самотньою, покинутою, безсилою. Але разом з тим вона народжується не лише відокремлюючись від організму матері й починаючи самостійно дихати, а й народжується як людина, як зріла особистість. І людина повинна вірити в те, що кожне наступне народження буде успішним, що вона зможе відчувати себе щасливою.

Дитина не сприймає реальність такою, якою вона є, а такою, якою їй хочеться її бачити. Вона живе своїми бажаннями, і тому саме таким є її погляд на реальність. Якщо бажання не збуваються - вона злиться; роль цієї великої злості в тому, щоб примусити світ (через тата чи маму) прийти у відповідність з її бажанням. З розвитком дитини таке ставлення поступово змінюється на зріле прийняття необхідності, вона усвідомлює реальність і приймає її з її законами. Отже, щоб бути впевненою у досягненні успіху, потрібно бути здатною до радості і печалі, бути самим собою.

Соціальне пізнання є особливою формою когнітивної діяльності. Люди творчо, активно організують соціальний світ,

а саме сферу людських відносин. Як відомо, когнітивна схема — організована система минулого досвіду, набутого в процесі пізнання, за допомогою якого пояснюється переживання досвіду теперішнього. Існує немало прикладів когнітивних теорій, розроблених для вирішення тих чи інших соціально-психологічних проблем — від досліджень соціальних установок, до моделей формування самосвідомості і теорій, які пояснюють, як ми пізнаємо інших людей.

Серед різних теорій, розроблених у рамках когнітивного підходу, найбільш відомими є теорії когнітивної відповідності, запропоновані Г.М.Андреєвою, М.М.Богомоловим, Л.О.Петровською, за якими зміна установки відбувається тоді, коли в когнітивній структурі індивіда виникає невідповідність, а стимулом для зміни аттитюду стає встановлення когнітивної відповідності, однозначного, впорядкованого сприймання навколишнього світу. Також відомою є теорія когнітивної рівноваги Фріца Хайдера, дослідження соціальних установок і змісту об'єктивних соціальних змін у працях С.Тихомандрицької, А.Асмолова та теорія каузальної атрибуції Гарольда Келлі, теорія когнітивного дисонансу Леона Фестінгера.

Для нашого дослідження важливим є те, як певна інформація, або певний емоційний досвід, впливають на людину та формують когнітивний компонент її самосвідомості, розвивають особистість. Виходячи з теорії самореалізації, життя — це розгортання вродженої сутності людини. Теорії узгодженості більше уваги приділяють проблемам сумісності між окремими сторонами змісту, ніж самому цьому змісту. На основі соціального досвіду, взаємин із різними людьми, відносин із суспільством, із культурою в цілому багато з того, що в процесі розвитку особистості усвідомлювалось, стає менш усвідомлюваним і включається як фон, який визначає особливості тих чи інших конкретних дій, вчинків та суджень. Вказані недостатньо усвідомлені спонукання впливають на людину. Соціальні зв'язки в різних соціальних групах , симпатії, антипатії, інтерес або байдужість індивіда до різних явищ оточення включаються в мотивацію її поведінки.

Розглянемо більш детально варіант моделі узгодженості - когнітивний дисонанс. Когнітивні елементи — це те, що знає людина про себе, свої потреби, бажання, чого хоче, знання про світ, в якому живе, що приносить задоволення, а що страждання, що несуттєве, а що важливе, це установки, цінності, переконання. Між вказаними когнітивними елементами може виникати дисонанс або консонанс.

Усі варіанти когнітивного дисонансу моделі узгодженості вважають, що розходження між когнітивними елементами звільняють енергію і задають напрямок поведінки. Відомою є теорія Г. Келлі про те, як великі і незначні розходження приводять до дискомфорту, тривоги і напруги. Ці емоційні реакції продукують поведінку, мета якої скоротити розходження і повторитись у майбутньому. За цією теорією, мета життя — точно передбачувати ситуацію і контролювати життєвий досвід, який, у свою чергу, складається з наявних незалежно від тебе подій. Таким чином, потрібно перевіряти постійно свої очікування, щоб конструктивна система точно відповідала реальності.

Леон Фестінгер у своїй праці «Введення в теорію дисонансу» вказує на те, що людина прагне до збереження досягнутою нею внутрішньої гармонії. Її установки, погляди утворюють певну цілісність, систему з узгодженими елементами. Певна невідповідність поведінки людини і її переконань ставить під сумнів думку про внутрішню узгодженість когнітивних елементів. Коли існують певні суперечності, людина часто робить спробу їх раціоналізувати. До виникнення психологічного дискомфорту в першу чергу призводить те, що не все і не всім вдається узгоджувати через раціоналізацію. Термін «невідповідність» Фестінгер замінює терміном дисонанс (неблагозвучність). Фестінгер вказує на те, що психологічний дискомфорт, викликаний дисонансом, буде мотивувати людину зменшити його ступінь і по можливості досягнути консонансу. Людина буде уникати ситуацій та інформації, яка буде призводити до зростання дисонансу. Але в будь-якій ситуації, коли людині потрібно висловити свою думку або зроби-

ти вибір, створюється дисонанс між усвідомлюваними діями і думками, і тими думками, які свідчать про протилежне. Важливим є розглянути випадки, коли дисонанс перестає бути тимчасовим явищем, мимовільним, а зберігається довгий час, і те, як його зменшити.

Дисонанс - це звичайне явище, але він може бути великим, або меншим залежно від когнітивних елементів соціального оточення і особистості. Мак-Клелланд вважає, що при незначних розходженнях між очікуваннями і реальними подіями правильно розглядати позитивні емоції і поведінку наближення. Його позиція — це варіант моделі узгодженості, де тенденцію ядра особистості можна сформулювати як мінімізацію великих розходжень між очікуваннями та подіями і в той же час максимізацію малих розходжень між очікуваннями і подіями. Переживання невпевненості у майбутньому та незрозумілості в теперішньому є реальним джерелом відчуттів загрози і дискомфорту. В житті кожного бувають і такі ситуації, коли все настільки передбачуване і зрозуміле, що ми мріємо, щоб трапилось щось нове і неочікуване. Люди прагнуть до невеликого ступеню непередбачуваності, а великого — уникають. З появою на світ людина має здатність переживати приємне, позитивний афект, і неприємне, або негативний афект. До першого людина прагне, а другого уникає. Шляхи досягнення та уникнення пізнає через научіння.

Психологічні механізми виникнення мотивації досягнення успіху та уникнення невдач вивчаються в межах розробленого нами курсу «Психологія успіху» для студентів ВНЗ. Ми розглядаємо психологічні особливості виникнення впевненості або невпевненості в досягненні людиною успіху. Насамперед, як когнітивний дисонанс впливає на різні сфери життя особистості. Як відомо, вимір великих чи малих розбіжностей здійснюється за важливістю їх для певної людини. Чим важливішим є неточно передбачена подія, тим більше розходження між очікуваннями і дійсністю. Наприклад, у сфері аффіліації найчастіше людиною переживається досвід порушення очікувань з боку дійсності. Це може траплятись, коли люди, з

якими вона спілкується, є такими, що їх поведінку важко передбачити, прогнозувати. Припустимо, що людина молода, вразлива і їй нелегко вибирати собі друзів. Найчастіше афективне забарвлення її міжособистісних відносин буде негативним. Якщо це буде зберігатись довгий час, то виникне стійка орієнтація, мотив — уникати людей. При виникненні можливості взаємодії в пам'яті буде виникати образ негативних емоційних наслідків і людина буде прагнути уникати взаємодій настільки, наскільки це можливо.

Якщо в професійній сфері людина найчастіше стикається лише з невеликим порушенням своїх очікувань з боку дійсності і цілі ставить перед собою реальні, але не дуже легко досяжні, щоб отримати задоволення від їх досягнення. За таких умов формуватиметься мотив прагнення до успіху або певних досягнень у професійній сфері. Існує інша думка, якщо дисонанс дуже великий - він швидше долається. Якщо людину змусити публічно виступити і зробити заяву, яка протилежна її переконанням, то конфлікт, який виникне, може змусити змінити її переконання. Але не завжди його можна подолати саме таким чином.

Клод Стілл, виходячи із позиції, що виникнення дисонансу пов'язане із свідомістю людини, вказує на те, що людина змінює свої установки, коли поведінка не відповідає позитивному уявленню про саму себе. Вона звертається до самопереконання, самовиправдання, коли зробила щось, що загрожує самооцінці. Самооцінка є важливою, людина намагається бути послідовною, самопереконання, яке призводить до самозадоволення — найкращий спосіб уникнути психологічного дискомфорту. Для цього зробивши певний вибір, люди шукають аргументи не тільки на підтримку свого рішення, а й проти його альтернатив. Якщо людина впевнена у своїй правоті, вона буде шукати можливість успішно заперечити суперечливі її поглядам знання, отримуючи від цього задоволення. Якщо зацікавлена більше успіхом, а не власною самооцінкою — не буде звертатись до вибірковості, а зосередиться на самому дисонансі. У рамках теорії когнітивного дисонансу існує ще

одна думка, що люди, які багато перетерпіли, приклали багато зусиль, щоб чогось досягнути, починають цінувати це більше (наприклад, приналежність до певної соціальної групи — нації, університету, викладачів), більше її люблять, більш пишаються членством у ній.

Людину, яка чинить відповідно до своїх переконань, відчуває себе господарем свого внутрішнього світу, того, хто залишається самим собою, хто має право на самоповагу, називають благородною людиною. Людина часто опиняється в ситуаціях, коли їй дуже образливо, боляче, і тоді важко залишатись впевненою в успіхові. «Важливість самопізнання і при цьому розкриття вершинних форм самоставлення — феномену рефлексії, обов'язку, совісті», «Як ми можемо повернутись до позитивного, до впевненості, долаючи неспокій і невпевненість?», «Як бути благородною людиною?», «Які психологічні умови досягнення стану когнітивної узгодженності?» Вказані та подібні проблеми розглядаються при вивченні курсу «Психологія успіху». Нами розроблені тренінгові вправи з метою підвищення перцептивної компетентності, пропонується створення кожним студентом каталогу «попередніх успіхів». Часто людина переживає такі моменти душевного неспокою, можливо з певних причин в її пам'яті відкрилась сторінка певного життєвого досвіду, який відповідає ситуації, в якій людина знаходиться в даний момент, невдача чи образа. На противагу цих спогадів ми можемо запропонувати щось позитивне із власного досвіду, використовуючи «попередні успіхи», а успіхи кожного є унікальними і неповторними. Це будь-які хороші події в нашому житті, де ми були кращі, де нас хвалили, де ми були задоволенні собою, де досягали поставлених цілей, перемагали.

Таким чином, великі зміни ми можемо здійснити в нашому житті за допомогою сильної волі, а вона базується на рефлексії. Як відомо, людина, яка здатна подолати упереджене ставлення інших щодо власних успіхів, котра спроможна впоратись з тиском і вимогами оточення й зберегти власне «Я», може розраховувати на збереження мотивації діяльності й прагнутиме до подальших успіхів.

Література:

1.Андреева Г.М. Психология социального познания. М.: Аспект Пресс, 2000.

2.Мартин Д. Психологические эксперименты секреты механизмов психики. – Спб., 2004. – 480с.

3. Нельсон Т. Психология предубеждений. Секреты шаблонов мышления, восприятия и поведения. – СПб., 2003. – 384с.

4. Пайнс Э., Маслач К. Практикум по социальной психологии. – СПб: Издательство «Питер», 2000.-528 с.

5. Психология счастья / Под ред. М. Аргайл. – 2-е изд. – СПб.: Питер, 2003.

6. Сковорода Г.С. Твори в 2-х томах.- К., 1961.

7. Щербатых Ю.В. – Психология успеха.- М.: Эксмо, 2005.