

# ВЗАИМОСВЯЗЬ УВЕРЕННОСТИ В СЕБЕ С ЭМОЦИОНАЛЬНОСТЬЮ И АГРЕССИВНОСТЬЮ

**Е. В. Головина**

**Аннотация:** в статье рассматриваются проблемы, связанные с тем, что вследствие происходящих в последние десятилетия социальных и экономических перемен в нашем обществе люди пытаются менять привычный образ жизни. Многие стороны их жизнедеятельности требуют активности, смелости, личной инициативы и уверенности в себе, но часто слишком уверенный человек, стремясь к достижению своих целей, не учитывает интересы других людей, становясь нечутким, нагловатым или откровенно агрессивным. Эмоциональная сторона уверенности практически не затрагивалась в психологической литературе.

В предыдущих исследованиях автором было показано, что более эмоциональный в коммуникативной, интеллектуальной и психомоторной сфере человек будет менее уверен в себе. В данной статье анализируется взаимосвязь эмоциональности и агрессивности в структуре уверенности личности. Большое внимание уделяется взаимосвязям составляющих уверенности и общей уверенности с негативными проявлениями в поведении человека.

Показано, что чрезмерно уверенным в себе лицам свойственны негативизм и словесная агрессия, а чрезмерно инициативным в социальных контактах лицам — косвенная агрессия. У социально смелого человека интенсивность эмоций ниже и их переживание не оказывает на него отрицательного воздействия. Сила

эмоций и их негативное влияние на общение и деятельность снижает социальную смелость, то есть человек пугается и робеет, но при этом проявляет инициативу в социальных контактах, сопровождаемую косвенной и словесной агрессией, эмоциональной возбудимостью.

Инициатива в контактах связана с тем, насколько эмоциональная возбудимость переходит в косвенную и словесную агрессию. Оказывается, ее люди проявляют не только тогда, когда в этом есть объективная необходимость, но и в том случае, если она становится выходом для их эмоционального возбуждения. Возможно, чрезмерно уверенный человек переоценивает себя, свои силы и знания и в результате более негативно относится к другим.

**Ключевые слова:** уверенность в себе, социальная смелость, инициатива в социальных контактах, эмоциональность, агрессивность.

**Введение.** Уверенность в себе ассоциируется у многих с успехом в жизни и победами. Сейчас многие даже взрослые люди не стесняются учиться, посещать тренинги, психологов, бизнес-консультантов и нередко имеют такой запрос: «Хочу обрести уверенность в себе!». С рекламных щитов и экрана телевизора нас уверяют, что рекламируемые товары или услуги обязательно помогут нам обрести уверенность в своей красоте, здоровье, возможностях, личных отношениях, бизнесе и так далее.

В результате это качество используется в качестве «приманки», на которую обязательно должен клюнуть потребитель. Следовательно, как раз этой уверенности многим и не хватает. Запросы современного общества определяют **актуальность** изучения «психологии уверенности».

Но всегда ли уверенность — это хорошо? Очень часто слишком уверенный человек, стремясь к достижению своих целей, не учитывает интересы других людей, становясь нечутким, нагловатым или откровенно агрессивным [1]. Проблемой разделения понятий неуверенности, уверенности, а также агрессивности занимаются немецкие психологи Аннекен, Эгельмайер, Кесслер, отечественный психолог В. Ромек и некоторые другие.

Комплексное изучение феномена уверенности в себе ведется автором с 2002 г. Эта характеристика изучалась во взаимосвязи с когнитивными стилями, депрессивностью, счастьем; были также выявлены темпераментальные характеристики уверенности в себе [2, 5, 6].

В предыдущих исследованиях было показано, что более эмоциональный в коммуникативной, интеллектуальной и психомоторной сфере человек будет менее уверен в себе [3]. В юридической психологии есть понятие «преступная самоуверенность», признаками которой являются: интеллектуальный, волевой и эмоциональный. Интеллектуальный признак самоуверенности — это нейтрализация предвидения возможности наступления последствия. Волевой признак — это переоценка своих сил или способностей. Признаки преступной самоуверенности соответствуют

типам характера: волевой (активный, целеустремленный, деятельный), эмоциональный (порывистый, неуравновешенный) и рассудочный, с точки зрения разумности. В связи с этим представляется актуальным продолжение исследований эмоциональной стороны уверенности в себе [4].

Таким образом, *цель* работы — исследование характеристик эмоциональности в структуре уверенности личности. *Объект* — структура уверенности исследуется на *предмет* взаимосвязи уверенности с эмоциональностью и агрессивностью.

Мы предположили существование взаимосвязи уверенности в себе и характеристик эмоциональности, а также различий в уровне выраженности характеристик эмоциональности и агрессии у лиц с разным уровнем уверенности.

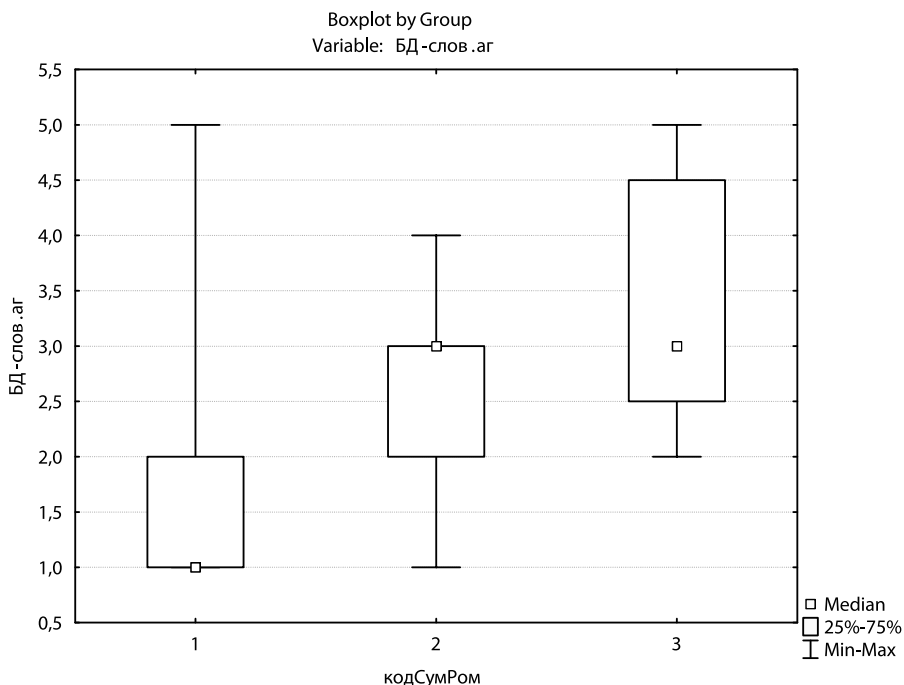
В эмпирическом исследовании использовались следующие *методики*:

- тест уверенности в себе Ромека, включающий шкалы уверенности в себе, социальной смелости и инициативы в социальных контактах;

- тест агрессии Басса — Дарки в модификации Резапкиной, включающий шкалы физической, косвенной и словесной агрессии, раздражительности, негативизма, обидчивости, подозрительности;

- самооценочный тест «характеристики эмоциональности» Е.П. Ильина, включающий шкалы эмоциональной возбудимости, интенсивности эмоций, длительности эмоций и влияния эмоций на эффективность деятельности и общения;

- шкалу эмоциональности опросника формально-динамических свойств Русалова.



**Рис. 1. Влияние общей уверенности на словесную агрессию**

Выборка состояла из мужчин и женщин в возрасте от 20 до 50 лет. Объем выборки — 40 человек.

Обсуждение результатов анализа данных

1. «Уверенность в себе» отрицательно взаимосвязана с отрицательным влиянием эмоций.

Значит, как правило, в ответственных ситуациях (экзамен, публичное выступление и т. п.) человек испытывает такие неприятные эмоции, как волнение, страх, возмущение. Но только в том случае, если он оказывается не способным их контролировать, эти эмоции будут мешать ему принять решение в сложных ситуациях. «Уверенность в себе» положительно взаимосвязана с «негативизмом» и «словесной агресси-

ей». Чем более человек независим, чем больше он гордится своими достижениями, а, возможно, иногда их и переоценивает, чем легче он выбирает линию поведения, дающую ему наибольшие шансы достижения своих целей, тем более он склонен к проявлению словесной агрессии. Он будет спорить, если с ним не согласны, требовать уважения своих прав, будет их отстаивать, может выругаться и даже угрожать собеседнику, но не собираясь приводить свои угрозы в исполнение.

Слишком сильный и энергичный человек, считающий, что контролирует свою судьбу, склонен и к проявлению негативизма.

2. «Социальная смелость» отрицательно взаимосвязана с отрицатель-

ным влиянием и интенсивностью эмоций. Чем больше человек испытывает негативных эмоций и чувств, в основном таких, как робость, смущение, стеснение, тем труднее для него принять решение или осуществить то или иное действие (начать разговор, например). Причем, эмоции переживаются не только часто, но и очень интенсивно.

3. «Инициатива в социальных контактах» положительно взаимосвязана с эмоциональной возбудимостью.

Если человек эмоционально вспыльчив, быстро сердится, обижается, гневается и злится, то наиболее вероятно, что он не старается скрыть свои чувства, склонен вступать в пререкания, может обременять друзей и близких своими проблемами.

4. «Инициатива в социальных контактах» положительно взаимосвязана со словесной и косвенной агрессией.

Таким образом, высокий показатель по шкале «Инициатива в контактах» характеризует излишнюю легкость в требовании выполнения своих просьб, отсутствие страха говорить то, что может обидеть других. Неудивительна взаимосвязь со словесной агрессией, выражающейся в спорах, ругательствах, словесных угрозах и отстаивании своих прав.

Кроме того, оказывается, что чрезмерно инициативные люди могут и хлопнуть дверью, стучать по столу, повышать голос, то есть выражать свою агрессию не только вербально, но и переносить ее на те предметы, которые попадают им под руку.

Определялись также взаимосвязи возраста с характеристиками уверенности, эмоциональности и агрессивности. Обнаружено, что с возрастом сни-

жается инициатива в контактах и раздражительность.

Исследовалось влияние шкал уверенности на различные виды агрессии. Выборка из 38 человек разделилась на 3 группы: люди с низкими, средними и высокими показателями по общей уверенности и уверенности в себе (соответственно 16, 10 и 12 человек).

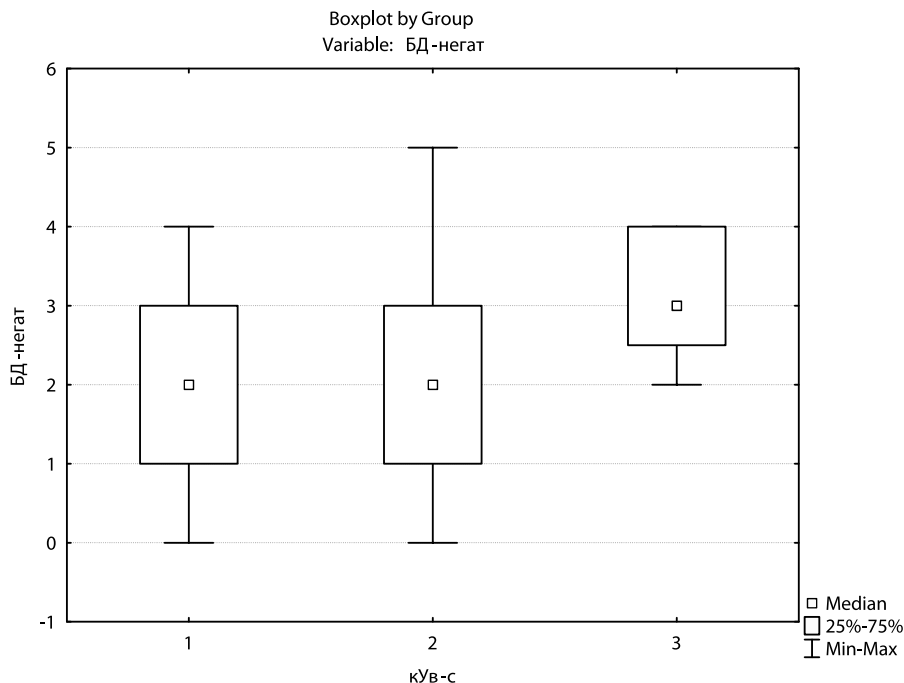
1. С помощью критерия Краскала — Уоллиса обнаружено влияние общей уверенности на словесную агрессию на уровне значимости  $p = 0,043$  (рис. 1).

2. С помощью критерия Краскала — Уоллиса обнаружено влияние уверенности в себе на негативизм (на уровне значимости  $p = 0,022$ ). Значения медиан показаны на рисунке 2.

3. Критерий Краскала — Уоллиса не выявил влияние, но с помощью критерия Манна — Уитни обнаружены значимые различия в уверенности в себе между группами с высоким и низким показателем отрицательного влияния эмоций (на уровне значимости  $p = 0,035$ ).

Выявление факторной структуры уверенности состояло в следующем. Одним из методов многомерного описания данных (наблюдаемых переменных) является факторный анализ. При использовании методов многомерных измерений психологических характеристик необходимо решить две задачи: описать объект всесторонне и в то же время компактно. Эти задачи можно решить с помощью факторного анализа.

Для факторного анализа данных были взяты следующие переменные: показатели уверенности в себе по трем опросникам, показатели уверенности



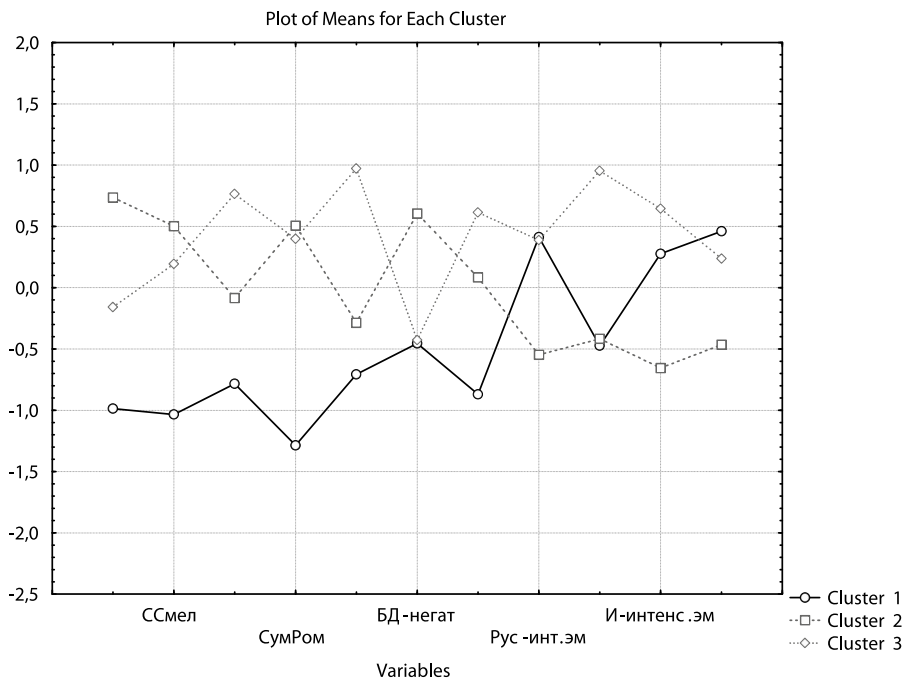
**Рис. 2. Влияние уверенности в себе на негативизм**

в решении сенсорной задачи и задачи на общую осведомленность, основные и дополнительные показатели изучаемых когнитивных стилей.

В качестве критерия Кайзера для отсека ненесущественных факторов используется максимальная величина собственного значения, равная единице. Не менее важным является критерий — процент объясняемой дисперсии, который, желательно, должен быть не менее 65 %. Факторный анализ данных исследования (метод главных компонент) выделил три фактора, которые обеспечивают 66 % всей факторной дисперсии. В нашем факторном решении величина собственного значения по третьему фактору равна 1,1.

Опираясь на эти подходы, для описания структуры мы выбрали три фактора, которые описывают 66,3 % факторной дисперсии. Так как любой алгоритм факторизации дает один вариант факторных нагрузок из целого множества эквивалентных, то возможен произвольный поворот факторных осей для содержательной интерпретации расположения переменных в факторном пространстве. Ищется такой вариант, который наилучшим образом соответствует ожиданиям исследователя, его предположениям о взаимосвязях переменных.

Нами был выбран метод ортогонального вращения (предположение о некоррелированности факторов) — *варимакс*. Цель метода — минимизиро-



**Рис. 3. Профили характеристик в кластерах**

вать количество переменных, имеющие высокие нагрузки на данный фактор, что способствует упрощению описания фактора.

С помощью *факторного анализа* исследовалась эмоциональная структура уверенности. Опираясь на критерии для выбора количества факторов, для описания структуры были выбраны три фактора, которые описывают 67% факторной дисперсии (метод главных компонент).

**1-й фактор.** Максимальные нагрузки на первый фактор, на который приходится 30,7 % факторной дисперсии, дают следующие переменные: социальная смелость-робость, интенсивность эмоций, отрицательное влияние эмоций, коммуникативная эмоциональность.

Сила эмоций и их отрицательное влияние на общение и деятельность снижают социальную смелость, то есть человек пугается и робеет. Первый фактор можно назвать «Робость».

**2-й фактор.** Максимальные нагрузки на второй фактор, на который приходится 23,9 % факторной дисперсии, дают следующие переменные: инициатива в социальных контактах, косвенная агрессия, словесная агрессия, эмоциональная возбудимость.

Инициатива в контактах связана с тем, насколько эмоциональная возбудимость переходит в косвенную и словесную агрессию. Инициативу в контактах люди проявляют не только тогда, когда в этом есть объективная необходимость, но и в том случае, если рас-

ценивают ее как выход эмоционального возбуждения. Второй фактор можно назвать «Стремление к общению как всплеск отрицательных эмоций».

**3-й фактор**, или «Негативизм чрезмерной уверенности» (на него приходится 11,7 % факторной дисперсии). Это однополюсной фактор, который определяется характеристиками «уверенность в себе» и «негативизм». Возможно, чрезмерно уверенный в себе человек переоценивает себя, свои силы и знания и в результате более негативно отнесется к другим.

Для выделения подгрупп людей, различающихся исследуемыми характеристиками, был проведен кластерный анализ выборки. С помощью метода К-средних получено 3 кластера. На рисунке 3 показаны профили характеристик в кластерах.

Анализ различий в уровне характеристик показал, что между кластерами по всем характеристикам имеются различия на очень высоком уровне значимости.

В 1-й кластер (10 человек) вошли люди с высокими показателями эмоциональной сферы, низкими показателями косвенной и словесной агрессии и часто неуверенные в себе. Кластер можно назвать «Переживающие».

2-й кластер (16 человек) — это люди, очень уверенные в себе и социально смелые, но не нуждающиеся в постоянных контактах с другими, с высоким показателем негативизма и неэмоциональные. Думается, логичное название этого кластера — «Рациональные».

3-й кластер (12 человек) — это люди, вполне уверенные в себе, социально смелые, но нуждающиеся в постоянных контактах с другими, эмоциональ-

ные, причем эмоции оказывают отрицательное влияние на их деятельность и общение. Мы назвали этот кластер «Иррациональные».

**Выводы.** Исследовалась эмоциональность и агрессивность в структуре уверенности личности. Показано, что чрезмерно уверенным в себе лицам свойственны негативизм и словесная агрессия. Чрезмерно инициативным в социальных контактах лицам свойственна косвенная агрессия. У социально смелого человека интенсивность эмоций ниже, и переживание эмоций не оказывает на него отрицательного воздействия.

Результаты работы можно использовать в консультационной и коррекционной работе, а также на тренингах уверенности, обращая внимание на приведенные отрицательные стороны — как неуверенности, так и излишней уверенности. Самоуверенность — чрезмерная, излишняя уверенность в самом себе, в своей непогрешимости; самонадеянность и самоуверенность может приводить к негативной оценке индивида окружающими, возникновению затруднительных и опасных ситуаций.

## Литература

1. Будич И.Ю. Исследование уверенности в себе // Социальная работа в Сибири: сборник науч. тр. Кемерово: Кузбассвузиздат, 2004.
2. Головина Е.В. Стили уверенности личности: соотношение теоретической и экспериментальной структур // Методология комплексного человекознания и ее развитие в современной психологии / под ред. А.Л. Журавлева, В.А. Кольцовой. М.: Ин-т психологии РАН, 2008. С. 152–157.
3. Головина Е.В., Тимофеева Т.Б. Темпераментальные особенности уверенности личности // Личность и бытие: субъектный подход: материалы 4-й Всерос. науч.-практ. конф. / под ред. А.Л. Журавлева, В.В. Знакова, З.И. Рязикиной. М.: Ин-т психологии РАН, 2008. С. 519–522.

4. Головина Е.В. Эмоциональные аспекты уверенности в себе // Развитие психологии в системе комплексного человекознания. Ч. 1 / под ред. А. Л. Журавлева, В. А. Кольцовой. М.: Ин-т психологии РАН, 2012. С. 152–155.

5. Головина Е.В. Уверенность и адекватность ее оценки при решении сенсорной задачи: когнитивно-стилевой аспект // Современная психофизика: монография / под ред. В. А. Барabanщикова / М.: Ин-т психологии РАН, 2009. С. 442–459.

6. Носуленко В.Н., Головина Е.В. Метод исследования уверенности человека в оценках различий звучания музыкальных фрагментов // Экспериментальная психология в России. Традиции и перспективы / под ред. В.А. Барabanщикова. М.: Ин-т психологии РАН, 2010. С. 243–247.

7. Сочивко Д.В., Савченко Т.Н. Восьмой научно-практический семинар «Прикладная юридическая психология» проблемы массового сознания: управление и манипулирование на границе правового поля // Прикладная юридическая психология. 2014. № 2. С. 145–149.

8. Сочивко Д.В. Проблема дробности межпоколенческой социальной отчужденности молодежи в современном мире // Мир психологии. 2009. № 3. С. 185–194.

9. Сочивко Д.В. Проблема методологии прикладной (юридической) психологии // Прикладная юридическая психология. 2011. № 2. С. 8–18.

10. Сочивко Д.В. Психодинамика гештальта открытой и скрытой агрессии в структуре личностного роста // Прикладная юридическая психология. 2013. № 3. С. 35–41.

11. Сочивко Д.В. Психодинамика духовности и религиозности осужденных молодежного возраста // Прикладная юридическая психология. 2012. № 4. С. 116–126.

12. Сочивко Д.В. Субкультура психология молодежных субкультур, или «Хлеба и зрелищ» на современный лад // Прикладная юридическая психология. 2008. № 1. С. 131–141.

13. Сочивко Д.В., Крымова Ю.В. Психодинамика лояльности-толерантности: психодинамическая диагностика и эмпирическая типология // Прикладная юридическая психология. 2012. № 2. С. 28–36.

14. Сочивко Д.В., Крымова Ю.В. Психодинамика семантических полей как фактор управления личностными смыслами поведения (на примере эмпирических исследований лояльности-толерантности курсантов) // Прикладная юридическая психология. 2012. № 3. С. 16–25.

15. Сочивко Д.В., Полянин Н.А. Криминальные идеологемы современных молодежных субкультур // Прикладная юридическая психология. 2009. № 4. С. 62–70.

16. Сочивко Д.В., Савченко Т.Н., Головина Г.М. Субъективное качество жизни в различных по характеру социальной закрытости социумах // Прикладная юридическая психология. 2010. № 4. С. 8–22.

17. Сочивко Д.В., Чубиц В.Э. Психодинамика удовлетворенностью жизнью и переживания счастья // Прикладная юридическая психология. 2013. № 3. С. 59–68.

## ЭМОЦИОНАЛЬНОЕ ОТНОШЕНИЕ И ДОВЕРИЕ К МЕДИЦИНСКИМ ИНТЕРНЕТ-САЙТАМ\*

И. В. Блинникова, Т. А. Злоказова, М. В. Милягина

**Аннотация:** В статье представлены результаты эмпирического исследования факторов, влияющих на формирование доверия к медицинским интернет-сайтам. Участники исследования (50 работающих женщин в возрасте от 24 до

38 лет) должны были оценить свое доверие к двум медицинским интернет-сайтам после краткосрочного знакомства с ними и после получения онлайн-консультаций. Уровень формируемого доверия соотносился с показателями

\* Работа выполнена при поддержке фонда РФФИ. Грант № 14-06-00371.