ДЖУЛИАН РОТТЕР:
ТЕОРИЯ СОЦИАЛЬНОГО НАУЧЕНИЯ

В то время, конец 1940-х – начало 1950-х годов, когда Джулиан Роттер начал создавать свою теорию, наиболее значимыми направлениями были психоаналитическая и феноменологическая теории личности. По мнению Роттера, оба этих подхода содержали концепции, недостаточно определенные, и поэтому он решил ввести ясную и точную терминологию. Он пытался развить концептуальную структуру, включающую четко определенные термины и гипотезы, которые можно проверить. Он также намеревался построить теорию, которая подчеркивала бы роль мотивационных и когнитивных факторов в научении человека. Наконец, Роттер хотел создать теорию, которая подчеркивала бы понимание поведения в контексте социальных ситуаций. Его *теория социального научения* – это попытка объяснить, как научаются поведению путем взаимодействия с другими людьми и элементами окружения. Говоря словами Роттера: "Это теория социального научения, потому что она подчеркивает тот факт, что главным или основным типам поведения можно научиться в социальных ситуациях, и эти типы поведения сложным образом соединены с нуждами, требующими удовлетворения в посредничестве с другими людьми" (Rotter, 1954, р. 84).

Сосредоточив внимание на том, как научаются поведению в социальном контексте, Роттер, кроме того, полагал, что в основном поведение определяется нашей уникальной способностью думать и предвидеть. По его утверждению, предсказывая, что люди будут делать в определенной ситуации, мы должны принять во внимание такие когнитивные переменные, как восприятие, ожидание и ценности. Также в теории Роттера существует положение, что поведение человека *целенаправленно*, то есть люди стремятся двигаться к ожидаемым целям (Rotter, 1982). По Роттеру, поведение человека определяется ожиданием, что данное действие приведет, в конечном итоге, к будущим поощрениям. Объединение концепций ожидания и подкрепления в рамках одной и той же теории – уникальное свойство системы Роттера. Подобно Бандуре, Роттер развил теорию функционирования человека, которая стоит на позициях, совершенно отличных от радикального бихевиоризма Скиннера.

**Биографический очерк**

Джулиан Бернард Роттер (Julian Bernard Rotter) родился в Бруклине, Нью-Йорк, в 1916 году. Он был третьим сыном у родителей, еврейских иммигрантов. Помня обязательство отдать должное "учителю, который больше всех повлиял на мой интеллект", Роттер выразил признательность библиотеке на авеню Джей в Бруклине, где он провел много времени, будучи школьником и студентом (Rotter, 1982). Он был жадным читателем. Однажды, исследуя стеллажи с книгами в поисках чего-нибудь новенького, он наткнулся на книги Адлера и Фрейда. Таким образом зародился его интерес к психологии, и Роттер впоследствии изучал ее в Бруклинском колледже, но только факультативно. Основным предметом для него была химия, потому что "не было профессии в психологии, о которой я знал" (Rotter, 1982, р. 343). В первые годы обучения в колледже Роттер узнал, что Альфред Адлер преподает в Лонг-Айлендской медицинской школе. Вскоре он начал посещать лекции Адлера, и в конце концов тот пригласил Роттера присутствовать на ежемесячных встречах Общества индивидуальной психологии, которые Адлер проводил у себя дома.

Продолжая обучение, Роттер в 1937 году поступил в Университет штата Айова, чтобы закончить образование по психологии. Он получил степень магистра гуманитарных наук в Айове в 1938 году и докторскую степень по клинической психологии в Университете штата Индиана в 1941 году. Во время второй мировой войны Роттер работал психологом в армии США. В 1946 году он стал работать в Государственном университете Огайо, где впоследствии сменил Джорджа Келли на посту директора клинической психологической программы. Когда Роттер занимал должность в штате Огайо, он опубликовал свою наиболее известную работу "Социальное научение и клиническая психология" (1954).

В 1963 году Роттер занял должность профессора в Коннектикутском университете. Там он также был директором программы по обучению клинической психологии и получил диплом клинического психолога от Американской коллегии экспертов в профессиональной психологии. За время своей работы Роттер написал много статей, глав, книг и руководств по тестам. В 1972 году в соавторстве с Джун Чэнс (June Chance) и Джерри Фаресом (Jerry Phares) он опубликовал "Приложения социально-научающей теории личности". В соавторстве с Дороти Хохрейх (Dorothy Hochreich) была написана "Личность" (1975). Главу "Теория социального научения" можно найти в книге "Ожидания и действия: модели ожидаемой ценности в психологии" (Feather, 1981), это превосходный обзор его теоретической позиции. Последнее изложение его идей появилось в книге "Развитие и приложения теории социального научения" (1982). Несмотря на то, что Роттер ушел на пенсию в 1987 году, он продолжает писать и выполнять функции научного руководителя студенческих дипломных работ. Он и его жена постоянно живут в Сторсе, штат Коннектикут.

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

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

**Потенциал поведения**

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

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

**Ожидание**

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

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

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

**Ценность подкрепления**

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

Как и ожидания, ценность различных подкреплений основана на нашем предыдущем опыте. Более того, ценность подкрепления определенной деятельности может меняться от ситуации к ситуации и с течением времени. Например, социальный контакт, вероятно, будет иметь большую ценность, если мы одиноки, и меньшую, если мы не одиноки. Тем не менее Роттер утверждает, что существуют относительно устойчивые индивидуальные различия в нашем предпочтении одного подкрепления другому. Некоторые люди всегда берут бесплатные билеты в кино, а не на оперный спектакль. Соответственно формы поведения также можно проследить в относительно устойчивых эмоциональных и когнитивных реакциях на то, что составляет основную поощряемую деятельности в жизни.

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

**Психологическая ситуация**

Четвертой и последней переменной, используемой Роттером для прогноза поведения, является *психологическая ситуация* с точки зрения индивидуума. Роттер утверждает, что социальные ситуации таковы, какими их представляет наблюдатель. В этом смысле его точка зрения очень близка к феноменологическому подходу Карла Роджерса, который будет обсуждаться в главе 11. Как и Роджерс, Роттер сознает, что если данные обстоятельства окружения воспринимаются человеком определенным образом, то для него эта ситуация будет именно такой, какой он ее воспринимает, независимо от того, насколько странным покажется его трактовка другим.

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

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

**Основная формула прогноза поведения**

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

*Потенциал поведения = ожидание + ценность подкрепления*

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

**Потребности**

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

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

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

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

**Доминирование.** Это понятие включает в себя потребность влиять на жизнь других людей и иметь возможность организовывать последствия на основе такого контроля. Обращение к друзьям и соседям с призывом содействовать нашему любимому благотворительному учреждению иллюстрирует потребность доминирования.

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

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

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

**Компоненты потребности**

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

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

**Ценность потребности.** Понятие *ценности потребности* определяется Роттером как средняя ценность набора подкреплений. Напомним, что ценность подкрепления относится к относительному предпочтению определенного подкрепления при равной вероятности всех подкреплений. Ценность потребности расширяет это понятие, включая в него относительное предпочтение различных подкрепляющих стимулов, связанных с шестью категориями потребностей, описанными ранее. Рассмотрим, например, студента, который закончил среднюю школу и должен решить, посещать ли ему колледж, искать ли работу, вступить ли в армию или в течение года путешествовать по стране. Если наиболее ценным подкрепляющим стимулом для студента является социальный статус и мнение других, подтверждающее его компетентность, можно сказать, что его ценность потребности выше всего для подкреплений, связанных с признанием. Роттер полагает, что большинство людей демонстрируют разумный уровень постоянства в своем предпочтении подкреплений, относящихся к какой-то из шести категорий потребностей. Таким образом, для одного человека наиболее предпочтительной категорией является потребность завоевать любовь и привязанность; для второго – потребность быть свободным от контроля других; для третьего – потребность проявлять власть над другими.

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

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

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

**Общая формула прогноза**

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

*Потенциал потребности = свобода деятельности + ценность потребности*

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

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

**Интернальный и экстернальный локус контроля**

Большая часть исследований, которые были проведены в соответствии с теорией Роттера, сосредоточивалась на личностной переменной, называемой *локус контроля* (Rotter, 1966, 1975). Являясь центральным конструктом теории социального научения, локус контроля представляет собой обобщенное ожидание того, в какой степени люди контролируют подкрепления в своей жизни. Люди с*экстернальным* локусом контроля полагают, что их успехи и неудачи регулируются внешними факторами, такими как судьба, удача, счастливый случай, влиятельные люди и непредсказуемые силы окружения. "Экстерналы" верят в то, что они заложники судьбы. Напротив, люди с *интернальным* локусом контроля верят в то, что удачи и неудачи определяются их собственными действиями и способностями (внутренние, или личностные факторы). "Интерналы" поэтому чувствуют, что они в большей степени влияют на подкрепления, чем люди с экстернальной ориентацией локуса контроля.

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

**Измерение локуса контроля.** Хотя существует несколько способов измерения ориентации контроля, применимых к детям и взрослым, исследователями в этой области чаще всего используется "Шкала И-Э", созданная Роттером (Rotter, 1966). Она состоит из 23 пар утверждений вынужденного выбора, с шестью дополнительными вопросами для того, чтобы замаскировать цели этого теста. Некоторые из утверждений представлены в табл. 8-3. Результаты обрабатывались на компьютере, и за каждый ответ, указывающий на экстернальную ориентацию, испытуемый получал один балл, и так по всем 23 парам. Результаты ранжируются от нуля до 23, причем самый высокий результат отражает высокую экстернальность. Исследователи, использующие шкалу И-Э, обычно определяли испытуемых, чьи результаты находились за крайними границами распределения (например, сверх 75 или ниже 25 процентилей). Эти испытуемые классифицировались либо как экстерналы, либо как интерналы, а те, чьи результаты занимали промежуточное положение, исключались из дальнейшего исследования. Затем исследователи продолжали искать различия между двумя крайними группами путем измерения других показателей самоотчета и/или поведенческих реакций.

**Таблица 8-3
Пример утверждений вынужденного выбораинтернально-экстернальной шкалы Роттера**

1. а) Часто оказывается, что то, что должно случится, случается. (Э)
б) Я никогда не полагаюсь на судьбу, принимая решения о том, поступать ли мне определенным образом. (И)
2. а) Как бы вы ни старались, кто-то все равно вас не любит. (Э)
б) Люди, которым не удается нравится другим, просто не понимают, как с ними себя вести. (И)
3. а) В конце концов, к людям относятся так, как они этого заслуживают. (И)
б) К сожалению, как бы человек ни старался, часто его достоинства остаются непризнанными. (Э)

(Источник: Rotter, 1966, р. 11.)

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

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

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

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

**Заключительные комментарии**

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

Библиотека Фонда содействия развитию психической культуры (Киев)

 **Теория социального научения Дж. Роттера**

[Джулиан Роттер](http://psyera.ru/dzhulian-rotter-bio.htm), американский психолог, родился в Нью-Йорке в 1916 году.

Основные работы Дж. Роттера: «Социальное научение и клиническая психология» (1954), «Приложения социально-научающей теории личности» (в соавторстве, 1972), «Личность» (в соавторстве, 1975), глава «Теория социального научения» в книге «Ожидания и действия: модели ожидаемой ценности в психологии» (1981), «Развитие и приложения теории социального научения» (1982).

Основные положения теории социального научения Дж. Роттера:
• прогноз поведения человека в сложных ситуациях основан на анализе взаимодействия четырех переменных: 1) потенциала поведения, 2) ожидания, 3) ценности подкрепления и 4) психологической ситуации;
• потенциал поведения — это вероятность данного поведения, встречающегося в какой-то ситуации в связи с каким-то стимулом. Поведение состоит из моторных реакций, познания, вербального поведения, невербально выраженного поведения, эмоциональных реакций (например, гнев в ответ на оскорбление);
• ожидание - это субъективная вероятность того, что определенное подкрепление будет иметь место в результате специфического поведения (например, ожидание того, что гнев заставит обидчика извиниться). Ожидания могут быть специфическими, т.е. применимыми к одной конкретной ситуации, и генерализованными, т.е. отражающими опыт различных ситуаций;
• ценность подкрепления — это степень, с которой человек предпочитает одно подкрепление другому при равной вероятности их получения (например, посещение театра — посещению ресторана). Ценность различных подкреплений основана на предыдущем опыте и может меняться с течением времени (например, общение с другими людьми будет иметь большую ценность, если человек одинок, и меньшую, если он не одинок). При этом ценность подкрепления соотносится с мотивацией;
• психологическая ситуация — это совокупность внешних обстоятельств поведения, воспринимаемых или представляемых индивидом;
• основная формула поведения по Дж. Роттеру: Потенциал поведения = ожидание + ценность подкрепления;
• люди действуют целенаправленно, максимизируя поощрение и избегая наказания, стремясь удовлетворить следующие основные потребности: а) потребность признания, б) потребность в защите, в) потребность в доминировании, г) потребность в независимости, д) потребность в любви и привязанности, е) потребность в физическом комфорте;
• основные компоненты потребности: 1) потенциал потребности, 2) ценность потребности, 3) свобода деятельности и 4) минимальная цель;
• потенциал потребности — это степень вероятности того, что данное поведение приведет к удовлетворению определенной потребности;
• ценность потребности — это степень вероятности выбора тех подкреплений, которые связаны с удовлетворением данной потребности;
• свобода деятельности — это наличие вариантов поведения, с которыми индивид связывает свои ожидания удовлетворения потребности;
• минимальная цель — это та цель, достижение которой еще воспринимается индивидом как удовлетворение потребности, т.е. позитивно;
• чем выше ценность потребности и ниже свобода деятельности, тем выше вероятность фрустрации (т.е. неудовлетворения) потребности;
• более обобщенная формула прогноза поведения человека по Роттеру: Потенциал потребности = свобода деятельности + ценность потребности;
• локус контроля — это качество личности, характеризующее ее склонность приписывать ответственность за результаты своей деятельности либо внешним силам (экстернальный локус контроля), либо собственному поведению и своим усилиям (ин-тернальный локус контроля);
• интерналы больше заботятся о своем здоровье, у них меньше возникает психологических проблем в жизни, реже встречается депрессия и другие психические расстройства, выше самоуважение и уровень адаптированности, они более устойчивы к внешним воздействиям и независимы от окружающих.

Таким образом, Дж. Роттер показал значение таких внутренних переменных, влияющих на поведение человека, как: [локус контроля](http://psyera.ru/lokus-kontrolya-37.htm), ожидание вероятности удовлетворения потребности, степень выраженности потребности, субъективная значимость ценности подкрепления. Учение Роттера явилось новым шагом в развитии необихевиоризма.

**Рубрика:**[История психологии](http://psyera.ru/articles/istoriya-psihologii)

**Ключевые слова:**[Научение](http://psyera.ru/tags/nauchenie)

**Источник:**Абдурахманов Р.А., История психологии