

РОЛЬ УБЕЖДЕНИЙ В ФОРМИРОВАНИИ САМОЭФФЕКТИВНОСТИ СТУДЕНТОВ-МЕНЕДЖЕРОВ

В статье рассматриваются сущность убеждений, их влияние на результаты учебно-познавательной деятельности для студентов-менеджеров, а также роль убеждений в формировании самооффективности студентов. Устанавливается взаимосвязь убеждений в достижении успеха со средней успеваемостью, мотивацией достижения, наличием усилий, прилагаемых для достижения успеха, и другими показателями.

Ключевые слова: убеждения, самооффективность, достижения, обратная связь, подкрепление, студенты-менеджеры, “Я-концепция”, настойчивость, жизненные принципы, позитивные намерения, неосознанное допущение, система внутренних ресурсов, формирование самооффективности.

Человеческие убеждения и ожидания, связанные с результатами и личными возможностями, играют немаловажную роль в формировании способности достичь желаемого состояния. В современной когнитивной психологии они получили название ожиданий “самоэффективности” и ожиданий результата. Последние появляются вследствие предположения о том, что то или иное поведение приведет к определенным результатам. Ожидания “самоэффективности” связаны с уверенностью в том, что человек способен осуществить действия, требующиеся для достижения желаемого результата, и убежден в этом.

Согласно В. И. Далю, в русском языке “убеждать” значит “уверить или удостоверить, заставить понять что-то или поверить чему-то”. На основании этого Л.В. Бондаренко отмечает тесную связь между понятиями “убеждения” и “вера”, “убеждать” и “уверить”. Кроме того, автор делает акцент на эмоциональном аспекте механизма формирования убеждений. “Эмоциональное в убеждениях – это основа субъективного отношения, переживания, волнения, ответная реакция организма на воздействие окружающей среды” [2, с. 81]. Другими словами, убеждения представляют собой знания, по форме близкие к вере, выверенные жизнью и подкрепленные личным чувственным опытом.

Убеждениями являются суждения и оценки, касающиеся нас самих, других людей и окружающего мира. Представляя собой продукты глубоких структур мозга, убеждения вызывают изменения в основных физиологических процессах организма и отвечают за многие из наших неосознанных реакций. Благодаря тесной взаимосвязи с глубинными реакциями, убеждения оказывают сильнейшее влияние в сфере здоровья, что подтверждает так называемый “эффект плацебо”. Они также представляют собой самоорганизующееся или “самоисполняющееся” воздействие на многие уровни поведения человека.

Известно, что каждый опыт, приобретенный в жизни, остается навсегда где-то в глубинах нашего подсознания. С его помощью происходит сор-

тировка новой информации, поступающей в наш мозг, и формируются наши убеждения. Однако не весь наш опыт является прямым и непосредственным. Мы получаем информацию из различных источников, учимся, узнаем что-то об окружающем нас мире, общаемся с другими людьми. Этот вторичный опыт также записывается в мозге и становится нашим собственным. Так в процессе мышления мы формируем и меняем свои убеждения.

Убеждения в значительной степени зависят от результатов деятельности и реальных достижений. Если мы неоднократно и последовательно добивались успеха, это существенно поддерживает уверенность в себе. Но если результаты были самыми разнообразными – победы и поражения чередовались, как это и происходит в жизни большинства людей, то они интерпретируют свое поведение любым желаемым способом. Пессимистически настроенный человек может оценить негативно даже успешную ситуацию и свое поведение в ней. Напротив, человек с положительной установкой даже при меньших достижениях остается уверен в себе и находит для себя массу оправданий. Таким образом, ожидания могут быть либо “позитивными”, либо “негативными”. Это значит, что они могут либо поддерживать желаемые результаты, либо противостоять им. Противоположные ожидания могут вызвать замешательство или внутренний конфликт.

Итак, влияние убеждений на нашу жизнь огромно. Прописная истина – если ты действительно веришь в то, что способен достичь цели, ты достигнешь ее, если думаешь наоборот, никакие усилия не убедят тебя в обратном. Таким образом, наши убеждения относительно нас самих и того, на что мы способны, сильно влияют на нашу продуктивность. Мы способны менять собственные убеждения, а за этим с большой степенью вероятности последуют и изменения во внешних обстоятельствах, нашем окружении и реальных достижениях. Даже малейшие изменения на базовом уровне убеждений приводят к переменам в поведении и результатах деятельности.

Проблеме формирования и изменения убеждений посвящено множество работ как отечественных, так и зарубежных авторов. Заслуживают внимания подходы отечественных педагогов к этой проблеме. Так В. А. Сухомлинский размышлял не столько над тем, как убедить своих учеников в какой-либо идее, сколько над тем, как сделать так, чтобы эта идея “стала неотъемлемой органичной частью субъективного мира человека, чтобы она вошла в плоть и кровь, чтобы человек никогда не ощущал себя на распутье” [6, с. 457]. Процесс формирования убеждений становится активным и максимально эффективным в условиях доверительных межличностных контактов, особенно если новые убеждения удается неоднократно закрепить на практике.

Достаточно разработанный, детальный и практически направленный подход к формированию убеждений предлагают специалисты в области нейролингвистического программирования (НЛП). Р. Дилтс в своей работе, посвященной изменению убеждений с помощью НЛП, достаточно подробно описывает как техническую сторону вопроса, так и эмоциональ-

ную. Он рассматривает структуру и жизненный цикл убеждения, возможность и способы его формирования [3].

Социально-когнитивная теория выделяет развитие когнитивных компетентностей, ожиданий, целей-стандартов, убеждений в самоэффективности, а также саморегулирующих функций, которое происходит как в процессе приобретения собственного опыта, так и посредством наблюдения за поведением других людей. По мнению ученых, эффект воздействия убеждений в самоэффективности на мотивацию усилий и на уровень успешности действия может оказаться столь велик, что будет в состоянии стереть огромные различия между людьми в способностях [7, с. 443].

Таким образом, убеждения поддерживают либо подавляют те или иные способности и формы поведения человека. Они нередко строятся на основе обратной связи и подкрепления, поступающих от значимых людей. В ходе учебно-познавательной деятельности и межличностного общения с преподавателями и другими людьми студенты также испытывают на себе их влияние, которое способно формировать и менять убеждения.

Цель статьи – рассмотреть влияние убеждений на самоэффективность студентов-менеджеров в процессе их учебно-познавательной деятельности в Национальном техническом университете “Харьковский политехнический институт”.

Понятие самоэффективности связано с суждениями, которые выносят люди по поводу своей способности действовать в той или иной ситуации. Согласно А. Бандуре, суждения о самоэффективности влияют на то, за какую деятельность мы беремся, как много усилий затрачиваем на ситуацию, как долго сохраняем настойчивость при выполнении задачи, а также на наши эмоциональные реакции во время ожидания ситуации или в самом процессе. Ясно, что мы думаем, чувствуем и ведем себя по-разному там, где у нас есть уверенность в своих способностях, и там, где мы не уверены в себе или чувствуем свою некомпетентность. Короче говоря, представления о своей эффективности оказывают влияние на паттерны мышления, мотивацию, успешность и эмоциональное возбуждение человека [7, с. 439].

Суждения о самоэффективности особенно важны для развития внутреннего интереса к деятельности, в том числе и учебно-познавательной. Непосредственный интерес к предмету или процессу развивается, когда студент устанавливает для себя повышенные стандарты, которые обеспечивают ему в случае успеха положительную самооценку, и когда у него есть ощущение самоэффективности в отношении того, что он сможет данным стандартам соответствовать. Именно подобный внутренний интерес вдохновляет человека на усилия на протяжении длительного времени даже при отсутствии внешних вознаграждений.

Убеждения определяют то значение, которое студенты придают событиям и которые лежат в основе их самоэффективности. По сути, это суждения и оценки, касающиеся нас самих, других людей и окружающего мира. Для этого студентам-менеджерам, прежде всего, надо научиться понимать самих

себя, свои возможности и ограничения, выявлять свои способности и таланты и активно развивать их. В этом им поможет осознание своей “Я-концепции” и дальнейшее саморазвитие и самосовершенствование на её основе.

“Я-концепция” – это динамическая система представлений человека о самом себе, в которую входит как собственно осознание своих физических, интеллектуальных и других качеств, так и самооценка, а также субъективное восприятие влияющих на данную личность внешних факторов. Самооценка – суждение человека о мере наличия в нем тех или иных качеств, свойств в соотношении их с определенным эталоном, образцом.

В процессе изучения курса “Основы психологии” перед студентами-менеджерами была поставлена задача описать свой психологический портрет на основе осознания своей “Я-концепции” или образа самого себя. Для облегчения этой задачи им был предложен формальный перечень вопросов, на которые они должны были ответить. В рамках рассматриваемой темы представляют интерес вопросы, связанные с убеждениями студентов относительно того, что они смогут достичь желаемого результата (самоэффективность в предметной деятельности), а также, что они умеют общаться с другими людьми (самоэффективность в общении).

По результатам исследования, студенты, в полной мере уверенные в достижении успеха, составляют 37,5% от общего числа, остальные уверены в этом частично (62,5%). И, наоборот, уверенность в умении общаться с другими людьми в полной мере характерна для большей части студентов (62,3%), а частичное умение отметили 37,7% опрошенных.

На основе информации, полученной при тестировании студентов на предмет изучения их самоэффективности, установлено влияние убеждений в достижении успеха на многие показатели, характеризующие результаты их учебно-познавательной деятельности (см. табл.).

Таблица

Влияние уверенности в достижении успеха на результаты деятельности

Убеждение в достижении успеха	Уровень самоэффективности, баллы	Средняя успеваемость, баллы	Наличие мотивации достижения, баллы	Наличие усилий, %	Удовлетворенность выбором профессии, баллы
В полной мере	47,8	4,42	14,7	80,0	56,0
Частично	39,5	4,36	13,5	56,5	52,0

Анализ полученных результатов даёт основание утверждать, что убеждения студентов в достижении желаемого результата влияют на их самоэффективность в предметной деятельности так же, как и на все другие показатели, характеризующие её результаты. Обращает на себя внимание то, что средняя успеваемость студентов, в большей мере убежденных в достижении успеха, мало отличается от успеваемости тех, кто уверен в этом

частично. Зато заметно выше показатель усилий, затрачиваемых студентами на достижение такой успеваемости в процессе учебной деятельности.

Убеждения в самоэффективности в предметной деятельности связаны с наличием мотивации достижения, которая оказывает многостороннее воздействие на процесс обучения. Они влияют на то, какие цели ставит перед собой студент. Те, кто уверен в своих силах, ставят перед собой более трудные, рискованные цели. При этом они затрачивают больше усилий и настойчивости для достижения желаемого результата по сравнению с индивидами с низкой самоэффективностью.

Убеждения и ожидания студентов определяют их поведение в той или иной ситуации. Прочные позитивные ожидания способны подтолкнуть их к тому, чтобы затратить максимум усилий и реализовать дремавшие до сих пор способности. Ожидания “самоэффективности” связаны со степенью уверенности человека в собственных силах или уровне способности обучаться либо осуществлять поведение, необходимое для достижения результата. Успешные действия могут укрепить уверенность студента в себе. Дело в том, что в обычной обстановке человек не раскрывает свой потенциал полностью, даже если обладает необходимыми для этого навыками. И только в условиях, требующих максимальной самоотдачи, можно обнаружить, на что он способен. Недаром говорят, что второе дыхание приходит тогда, когда исчерпано первое.

Что касается уверенности в том, что студенты умеют общаться с другими людьми, то заметной корреляционной связи с результатами учебной деятельности не установлено. Это позволяет сделать вывод о том, что общение с людьми студенты рассматривают пока как межличностное взаимодействие вне связи с деловым общением. И достижение успеха в своей предметной деятельности они пока не связывают с профессиональным умением общаться с другими людьми и поэтому не чувствуют необходимости в совершенствовании этого умения.

Таким образом, убеждения играют большую роль в формировании самоэффективности студентов. Они представляют собой некий симбиоз внешнего влияния и личной внутренней работы. Постоянные и твердые убеждения становятся жизненными принципами. Благодаря непосредственному опыту и наблюдению, переживанию успехов и неудач студенты приобретают такие важные структурные элементы личности, как компетентности, ожидания, цели – стандарты и убеждения в самоэффективности. Убеждения относительно нас самих и того, на что мы способны, очень влияют на нашу продуктивность. В связи с этим приобретет особую актуальность их формирование.

Мы способны менять собственные убеждения, а за этим с большой степенью вероятности последуют и изменения во внешних обстоятельствах, нашем окружении и реальных достижениях. С неврологической точки зрения происходит смена внутренних каналов восприятия и интерпретации информации. Мы начинаем формировать и использовать новые нейронные связи вместо старых, хорошо разработанных и привычных. Но эта способность менять убеждения, которой обладают все люди, не является обычно

сознательно используемой, а потому находится вне зоны контроля. Мы должны определить те убеждения, которые вдохновляют и поддерживают нас, и те, которые являются причиной наших ограничений.

Специалисты НЛП выделяют три наиболее распространенных вида ограничивающих убеждений, которые способны оказывать огромное влияние на психическое и физическое состояние человека [3, с. 117]:

1. *Безнадежность* – убежденность в том, что желанная цель недостижима, вне зависимости от ваших возможностей.

2. *Беспомощность* или уверенность в том, что цель достижима, но вы не способны ее достичь.

3. *Никчемность* – убежденность в том, что вы не заслуживаете желаемой цели из-за собственных качеств или поведения.

Для того, чтобы достичь успеха, необходимо изменить подобные ограничивающие убеждения, превратив их в надежду на будущее, уверенность в своих силах и ответственность, а также чувство собственной необходимости и значимости. К обновлению и изменению ограничивающих убеждений могут привести следующие процедуры [3, с. 120]:

- определение и осознание скрытых позитивных намерений;
- определение любого невысказанного или неосознанного допущения или предположения, лежащего в основе убеждения;
- расширение восприятия связанных с убеждением причинно-следственных связей или “комплексных эквивалентов”;
- предоставление информации о том, “как это сделать”, и создание альтернативных вариантов осуществления позитивного намерения или цели ограничивающего убеждения;
- прояснение или обновление важных взаимоотношений, которые формируют наше чувство собственной миссии и значимости, и получение позитивной поддержки на уровне идентификации.

Поведение оказывает воздействие на убеждения, во-первых, за счет интерпретации, которую мы даем определенному поступку, во-вторых, благодаря постепенному созданию и укреплению внутреннего имиджа. Только после специального анализа становится очевидным, что все наши действия соответствуют матрице убеждений, они являются их проявлениями. Они интерпретируются в ракурсе убеждений и могут срабатывать как позитивно, так и негативно. Понимая этот процесс, и сознательно направляя его в русло желаемых убеждений, мы реально можем повлиять на свою эффективность.

Формирование правильной позитивной системы убеждений создает и поддерживает уверенность в себе, интерес, радость, связанную с активной деятельностью, а в итоге порождает и воспитывает навыки и способности, которые позднее кажутся совершенно естественными и дарованными природой. Создание сильного позитивного внутреннего имиджа применительно к конкретной сфере деятельности, а затем тренировка и постоянное развитие данного образа мыслей обеспечат достижение успеха в ней. Эта идея крайне важна для учебного процесса любого уровня, тем более для высшего образования, для процесса саморазвития и самосовершенствования студентов.

Таким образом, способность изменять рамки того или иного убеждения есть не что иное, как проявление закона необходимого разнообразия применительно к системам убеждений. Согласно этому закону, если мы хотим добиваться определенной цели, то нам следует увеличить количество способов достижения этой цели прямо пропорционально степени потенциальной вариативности системы. То есть необходимо вносить некоторое разнообразие в методы достижения цели, поскольку сами системы склонны к изменениям и разнообразию.

Отсюда следует, что человек, обладающий наибольшей гибкостью, направляет свою деятельность и находит способы увеличения необходимого разнообразия для того, чтобы изменить или исправить ограничивающие убеждения и мысли-вирусы, а также укрепить и развить позитивные убеждения. Таким образом, наши привычные чувства могут легко трансформироваться в некие глубоко укоренившиеся взгляды на различные стороны жизни, которые практически почти постоянно оказывают влияние на различные стороны нашего поведения. Поэтому изменение стратегии мышления может кардинально повлиять на всю нашу деятельность, что требует управления своими мыслями.

Выводы. Наше представление о самом себе, самооценка имеет непосредственное и определяющее влияние на все компоненты поведения, от них зависит успех всех наших начинаний. Мы можем изменить их таким образом, чтобы они в большей степени соответствовали нашим сознательным намерениям. Для этого нам необходимо оценить, какие именно убеждения являются вдохновляющими, стимулирующими к активным действиям. Затем следует установить, какие убеждения являются парализующими, способными остановить первые на пути раскрытия своего потенциала. И, наконец, надо определить, являются ли конкретные убеждения приемлемыми для нас. Для того чтобы установить правильность выбранного направления, необходимо сделать следующее:

- четко определить собственные убеждения;
- подумать, способствуют ли они достижению избранной нами цели;
- постараться понять, какие установленные нами правила поведения основываются на данных убеждениях;
- при необходимости замените одни убеждения другими, в большей степени соответствующими стоящим перед нами целям.

Использование приведенных рекомендаций будет способствовать формированию убеждений студентов и при необходимости их изменению.

Список использованной литературы

1. Алдер Г. НЛП. Полное практическое руководство. Вводный курс / Г. Алдер, Б. Хезер. – София, 2001.
2. Бондаренко Л. В. Я – мир (механизмы и этапы формирования мировоззрения личности) / Л. В. Бондаренко. – Киев : Выща школа, 1990. – 132 с.
3. Дилтс Р. Фокусы языка. Изменение убеждений с помощью НЛП / Р. Дилтс – Москва : Класс, 2000. – 192 с.
4. Михайличенко В. Е. Роль нейролингвистического программирования в развитии личности / В. Е. Михайличенко. – Харьков, 2007. – 435 с.

5. Осетрова А. М. Формування переконань у процесі соціально-гуманітарної підготовки національної еліти / А. М. Осетрова // Сб. "Проблеми та перспективи формування національної гуманітарно-технічної еліти". – 2006. – Вип. 9–10 (13–14).

6. Сухомлинський В. О. Вибрані твори: в 5 т. / В. О. Сухомлинський – Київ : Рад. школа. 1977. – Т. 3. Серце віддаю дітям. Народження громадянина. Листи до сина. – 670 с.

7. Bandura A. Exercise of personal and collective efficacy in changing societies / A. Bandura // Self-efficacy in changing societies. – Cambridge Univ : Press, 1995.

Стаття надійшла до редакції 18.09.2014.

Кобець В. М. Роль переконань у формуванні самоефективності студентів-менеджерів

У статті розглянуто сутність переконань, їх вплив на результати навчально-пізнавальної діяльності для студентів-менеджерів, а також роль переконань у формуванні самоефективності студентів. Встановлено взаємозв'язок переконань у досягненні успіху із середньою успішністю, мотивацією досягнення, наявністю зусиль, докладених для досягнення успіху, та іншими показниками.

Ключові слова: *переконання, самоефективність, досягнення, зворотний зв'язок, підкріплення, студенти-менеджери, "Я-концепція", наполегливість, життєві принципи, позитивні наміри, неусвідомлене допущення, система внутрішніх ресурсів, формування самоефективності.*

Kobets V. Role of Belief in Formation of Students-Managers Self-Efficacy

The article describes the essence of belief and its impact on self-efficacy of students-managers. Self-efficacy can be defined as a belief in the efficacy of their own actions and the expectation of success of their implementation. Such a description of the personality itself is one of the most important for future managers. Beliefs represent knowledge in the form close to the faith, adjusted based on one's personal life and sensory experience. Beliefs are formed on the basis of one's own and others' experiences. Temperament affects on beliefs. Pessimistic person can evaluate as the negative even successful situation and own behavior in it. In contrast, a person with a positive attitude, even at lower achievements remains confident of himself and finds a lot of excuses.

The purpose of this paper is to study the influence of beliefs on self-efficacy of students-managers in the process of learning and cognitive activity in the National Technical University "Kharkiv Polytechnic Institute". The students-managers have been tasked to describe their psychological profile, particularly in matters related to their beliefs in that they can achieve the desired result (self-efficacy in the subject activity) and that they are able to communicate to others (self-efficacy in communication). According to the study, students who were fully confident of success constituted a part of 37.5% of the total, remaining were confident in this partly (62.5%). Conversely, most of the students were fully characterized with confidence in the ability to communicate to other people (62.3%), and 37.7% of respondents noted partial skill. Also it was elicited the influence of belief on the success in many of the indicators characterizing the results of educational and cognitive activity of students.

Thus, the formation of correct positive belief system creates and maintains the self-confidence, interest, joy, associated with vigorous activity, and as a result creates and fosters the skills and abilities that would later seem perfectly natural and bestowed by nature. This is the path to the formation of students-managers self-efficacy, their effective learning and cognitive activity as a basis for future successful career.

Key words: *beliefs, self-efficacy, achievements, feedback, reinforcement, students-managers, self-concept, insistence, life principles, positive intentions, unconscious assumption, the system of internal resources, the formation of self-efficacy.*