

УДК 159.95

**ТРИАДА НЕВРОТИЧЕСКИХ ЗАВИСИМОСТЕЙ. ЧАСТЬ II.  
ЗАВИСИМОСТЬ ОТ ОДОБРЕНИЯ****Качай Илья Сергеевич**

старший преподаватель кафедры философии  
ФГАОУ ВО «Сибирский федеральный университет»,  
город Красноярск  
научный руководитель  
Институт когнитивно-поведенческой психотерапии,  
город Казань

***Аннотация.** Статья посвящена исследованию фундаментальных причин эмоциональных расстройств и невротических проблем. В качестве источника эмоциональных нарушений рассматриваются зависимость от одобрения и дисфункциональная компенсаторная стратегия конформности.*

*The article is devoted to the research of the fundamental causes of emotional disorders and neurotic problems. The dependence on approval and the dysfunctional compensatory strategy of conformity are considered as a source of emotional disorders.*

***Ключевые слова:** рационально-эмоционально-поведенческая терапия, когнитивно-поведенческая терапия, зависимость от одобрения, конформность*

***Keywords:** rational-emotional-behavioral therapy, cognitive-behavioral therapy, dependence on approval, conformity*

Под углом зрения различных представителей когнитивно-поведенческой и рационально-эмоционально поведенческой терапии причинами эмоциональных расстройств являются зависимость от достижений и лежащая в её основе копинг-стратегия перфекционизма, а также зависимости от одобрения и любви и копинг-

стратегия конформности, соответствующая этим невротическим зависимостям [1, 2, 3]. В данной статье речь пойдёт о зависимости от одобрения как источнике многочисленных эмоциональных и поведенческих нарушений. Зависимость от одобрения необходимо охарактеризовать как склонность человека «оценивать собственную состоятельность и личностную «ценность», ориентируясь на то, что другие говорят или думают о человеке» [4, с. 636]. Иными словами, если человек зависит от чужого одобрения, его само-оценка будет «падать», когда его кто-то критикует, и «подниматься», когда другие одобряют его. Так происходит оттого, что человек верит в то, что его «ценность» обуславливается тем, как относятся к нему другие и, особенно, значимые люди, в связи с чем не просто хочет, а требует стабильно хорошего отношения от других людей. При наличии иррациональных верований, обслуживающих тожество личностной ценности и одобрения других, человек будет склонен к избыточным эмоциональным реакциям, которые будут зависеть от реакции на него окружающих. В частности, основой страха критики является иррациональная идея о том, что «ценность» человека определяется его действиями и качествами, по которым окружающие люди оценивают степень его «хорошести». Итак, только отношение человека к одобрению или критике (а не одобрение или критика сами по себе) вызывает его позитивные или негативные эмоции. Одобрение или критика имеют для человека значение в той степени, в которой он сам одобряет или критикует себя в связи с высказываниями других. Как пишет А. Эллис, «нельзя никого оскорбить без его согласия» [3, с. 219].

Итак, вера в то, что чужое одобрение жизненно необходимо человеку для того, чтобы уважать себя, приводит к тому, что он избыточно беспокоится о том, удастся ли ему получить позитивную оценку от значимых для него людей или понравиться им. И даже если человеку удаётся заполучить расположение других, он начинает переживать о том, как долго они будут его одобрять, и о том, что он может рано или поздно лишиться с таким трудом доставшегося одобрения или разонравиться значимым людям. Так или иначе, человек вынужден беспокоиться о том, что думают о нём другие люди и всё ли в порядке в его межличностных и официальных отношениях, а также переживать о том, что тщательно скрываемые

им личностные недостатки рано или поздно обнаружатся другими людьми, что, как ему кажется, приведёт к отвержению с их стороны. Когда кто-то не одобряет человека, он может испытывать подавленность, поскольку убеждён в том, что его «ценность» как личности зависит от того, насколько хорошо другие говорят или думают о нём. Апатия и уныние в таких ситуациях могут усиливаться из-за самокритики и самобичевания, одним словом, из-за мыслей о том, какой человек «ничтожный», раз подвергся критике, а также в силу постоянных размышлений о том, что он «должен был» поступить по-другому, чтобы избежать критики или получить одобрение. Человек также может нередко испытывать эмоции стыда и вины, если, как ему кажется (или как ему напрямую говорят другие люди), он перестаёт соответствовать ожиданиям окружающих. Кроме этого, зависимость от одобрения часто способствует гневу, возникающему из-за мыслей о том, что другие не оценивают человека «по достоинству» (хотя «должны») и критикуют его (хотя «не должны»).

Опасаясь неодобрения и отвержения, человек стремится сделать всё, чтобы угодить другим людям, и зачастую выполняет то, чего ему не хочется выполнять, становясь объектом манипуляций более уверенных в себе людей и одновременно виня себя за свою слабость. Стремясь быть удобным для других и подстраиваясь под их желания, человек игнорирует свои интересы и потребности и со временем перестаёт понимать, чего он на самом деле хочет, поскольку все ресурсы тратит на обслуживание чужих целей. Человек также может быть убеждён, что если ему не удастся всем понравиться и быть для всех хорошим, то он больше не сможет чувствовать удовлетворение от жизни, потому как в этом случае он останется в одиночестве. Вследствие таких искажённых представлений человек стремится сделать всё, чтобы другие позитивно оценили, приняли и полюбили его, а также верит в то, что принятие со стороны значимых людей должно быть постоянным и не должно никогда прекращаться.

Из-за страха неодобрения люди также часто испытывают трудности с тем, чтобы отказывать другим в просьбах. Человеку, которому сложно сказать «нет», может казаться, что в случае отказа другой отвергнет его. В результате человек

соглашается выполнять то, чего ему абсолютно не хочется делать, или берёт на себя обязательства, которые априори не может выполнить, и в конечном итоге действительно подводит другого человека. Так стремление получить одобрение оборачивается тем, чего человек больше всего боится, – недовольством других. Необходимо также отметить, что конформистские стратегии нередко приводят к самосбывающемуся пророчеству: стремление угодить значимым людям нередко отталкивает их, поскольку воспринимается ими как попытка манипулирования. Чем больше человек показывает другим, что без их одобрения он ничего из себя не представляет, тем менее привлекательным он выглядит в глазах окружающих. Парадокс конформности А. Эллис и Р. Харпер описывают так: «Чем больше вы ищете чужого расположения, тем меньше люди уважают вас и заботятся о вашем мнении. Они могут получать приятные эмоции от вас, но при этом будут считать вас слабой личностью» [5, с. 162-163].

Нередко человек, зависящий от одобрения, начинает использовать тактику самопожертвования, оборотной стороной которой являются явные или скрытые ожидания и даже требования того, что другие люди начнут вести себя так же по отношению к человеку. Однако самопожертвование часто провоцирует других эксплуатировать человека. Отсутствие ответного самопожертвования трактуется человеком как злонамеренное отвержение, что часто ведёт к разрыву отношений, инициатором которого является сам человек. Столкнувшись с «неподобающей» реакцией других людей, которым человек стремится угодить, он может впасть в отчаяние, потому как тратит огромное количество сил и времени на завоевание их расположения, жертвует собой, отказываясь от своих интересов, но в итоге не получает «должного» одобрения. Человек также может избрать тактику отказа от предложений со стороны других, даже если они выгодны для него самого, из-за мыслей о том, что в этом случае он станет зависим от других и превратится в мишень их манипуляций.

Зависимость от одобрения, зиждущаяся на иррациональной идее о том, что критика со стороны других является доказательством «никчёмности» человека, предстаёт главным источником неуверенности в себе. Соответственно, здоровой

альтернативой зависимости от одобрения является уверенность в себе, которую можно определить как способность открыто, свободно, прямо и честно выражать свои эмоции, желания и потребности и отстаивать свои права и интересы без ущемления прав и интересов других людей. Уверенное поведение – это золотая середина между агрессивным и неуверенным поведением. Как подчёркивает В. Г. Ромек, агрессивное и неуверенное поведение, по сути, синонимичны, поскольку агрессия является проявлением неуверенности в себе, а неуверенность в себе – источником агрессии [6, 7]. При этом цель уверенного поведения заключается не в том, чтобы всегда склонять других на свою сторону, а в том, чтобы выстраивать полезное общение и здоровые отношения и настойчиво стремиться к реализации своих интересов, потребностей и прав, учитывая интересы, потребности и права окружающих.

### Список литературы

1. Бернс Д. Терапия настроения. Клинически доказанный способ победить депрессию без таблеток. – М.: Альпина Паблишер, 2019. – 550 с.
2. Лихи Р. Техники когнитивной терапии. – СПб.: Питер, 2020. – 656 с.
3. Эллис А. Вредная самооценка. Не дай себя обмануть. Красные таблетки для всех желающих. – М.: Издательство АСТ, 2022. – 352 с.
4. Качай И. С., Федоренко П. А. Практическая философия новой жизни. Рационально-эмоционально-поведенческая терапия / И. С. Качай, П. А. Федоренко. – Екатеринбург: Издательские решения, 2023. – 736 с.
5. Эллис А., Харпер Р. Разум или чувства. Что важнее, когда решил изменить жизнь к лучшему. – СПб.: Питер, 2021. – 352 с.
6. Ромек В. Г. Тренинг уверенности в межличностных отношениях. – СПб: Речь, 2008. – 175 с.
7. Ромек В. Г. Поведенческая терапия: учеб. пособие для вузов. – М.: Изд-во Юрайт, 2019. – 192 с.