70 МАСТЕРА ПСИХОЛОГИИ
Дэвид Макклелланд
МОТИВАЦИЯ ЧЕЛОВЕКА
ПИТЕР

Макклелланд Д.

М15 Мотивация человека. — СПб.: Питер, 2007. — 672 с.: ил. — (Серия «Мастера психологии»).

ISBN 978-5-469-00449-3
5-469-00449-X

В книге Дэвида Макклелланда, одного из ведущих американских психологов, подробно рассмотрены четыре важнейшие социальные потребности: достижения успеха, аффилиации, власти и избегания. Автор искусно описывает большое количество оригинальных экспериментов, в ходе которых провоцируется оживление той или иной мотивационной диспозиции, и доказывает универсальность разработанного им и его сотрудниками метода обнаружения этих скрытых потребностей. Книга представляет огромный теоретический и практический интерес.

Издание предназначено для психологов, психофизиологов, педагогов, а также для студентов вузовских факультетов психологического и педагогического профиля.

ББК 88.362
УДК 316.628

Права на издание получены по соглашению с Cambridge University Press.
Все права защищены. Никакая часть данной книги не может быть воспроизведена в какой бы то ни было форме без письменного разрешения владельцев авторских прав.

ISBN 0 521 36951 7 (англ.)
ISBN 978-5-469-00449-3

© David C/ McClelland, 1987
© Перевод на русский язык ООО «Питер Пресс», 2007
© Издание на русском языке, оформление ООО «Питер Пресс», 2007

Оглавление

Предисловие научного редактора 14
Вступление 18
Предисловие 20

ЧАСТЬ I. Проблема мотивации

Глава 1. Сознательные и бессознательные мотивы 24
Мотивы как один из трех главных детерминантов поведения 24
Сознательные намерения 27
Конфликты между сознательными намерениями 28
Блокированное намерение 32
Постановка сознательных целей 33
Является ли сознательное намерение обязательным условием научения? 35
Факторы формирования сознательных намерений 36
Бессознательные намерения 37
Ненамеренное забывание знакомого имени 39
Бессознательные мотивы Фрейда 41
Выводы из фрейдовского подхода к анализу мотивации 44
Экспериментальное исследование бессознательных мотивов 45
Важны ли бессознательные мотивы? 49
Примечания и вопросы 53

Глава 2. Исследование мотивов в русле психологии личности 55
Мотивы как детерминанты человеческого времяпрепровождения 55
Классификация мотивов по Макдугаллу 58
Мотивы как детерминанты ненормального поведения 59
Мотивационная триада по Фрейду: сексуальность, агрессия и тревога 60
Плохие и хорошие желания 60
Взгляд Юнга на мотивацию 62
Основные мотивы и последующие психоаналитические теории 62
Мотивы как детерминанты креативности и развития 64
Измерение человеческих мотивов 67
Исследование мотивов по Мюррею 68
Методика Кеттелла: идентификация мотивов с помощью факторного анализа 72
Стадии мотивационного развития 74
Стадии мотивационного развития, репрезентированные в сновидении Фрейда 75
Стадии развития, отображенные в сновидении убийцы 78
Значение анализа сновидений 82
Другие взгляды на стадии развития 83

Проверка валидности теории стадиальной мотивации 84
Герменевтический подход 85
Экспериментальные исследования психоаналитической теории стадий развития мотивации 86
Вклад психологии личности в психологию мотивации 92
Примечания и вопросы 93

Глава 3. Мотивация в свете бихевиористской традиции 96
Мотивация животных: исследование Торндайка 96
Драйвы как средства, обеспечивающие выживание 99
Облегчение адаптации, или научения, благодаря драйвам: модель Халла 101
Драйв как мощный стимул 104
Может ли животное научаться в отсутствие драйва? 106
Характеристики стимулов 107
Характеристики реакции 109
Характеристики вознаграждения 110
Размер вознаграждения 111
Потенциал возбуждения в теории поведения и определение понятия мотивации 113
Оперантное обусловливание как важнейший фактор мотивации 113
Бихевиористская модель мотивации, адаптированная к человеческому поведению Спенсом и другими 114
Каким образом сильный драйв может повлиять на эффективность выполнения сложных заданий 117
Эффект «аккумуляции неудач» 120
Каким образом присутствие других может усилить драйв и помешать выполнению сложного задания 122
Реинтерпретация бихевиористских исследований человеческой мотивации с помощью концепции психической реальности 124
Сравнение психоаналитического и бихевиористского подходов к исследованию мотивации 126
Сходства 126
Различия 128
Ограниченность бихевиористской модели 129
Примечания и вопросы 132

ЧАСТЬ II. Природа человеческих мотивов

Глава 4. Эмоции как индикаторы естественных побуждений 136
Первые попытки идентифицировать биологическую основу мотивов ... 136
Сигнальные раздражители как основа естественных мотивов: точка зрения этологии 138
Доказательства существования естественных мотивов человека 139
Сенсорные стимулы 139
Теория двустороннего подавления 141
Деятельность, доставляющая внутреннее удовлетворение 144
Эмоции как признаки естественных мотивов 146

Филогенетическое основание эмоций ... 146
Эмоции как первичные и универсальные состояния ... 147
Эмоции и гормоны ... 149
Эмоции и системы вознаграждения, существующие в головном мозге ... 150
Позитивные естественные мотивы у младенцев ... 151
Классификация естественных мотивов в понятиях первичных эмоций ... 153
Связь эмоций и мотивации ... 157
Примечания и вопросы ... 157

Глава 5. Естественные мотивы и их производные ... 160
Как естественные мотивы влияют на развитие мотива голода ... 160
Естественные мотивы, эмоции и приобретенные мотивы ... 166
Естественный мотив новизны ... 170
Индивидуальные различия в стремлении к новизне ... 176
Естественный мотив новизны и мотив достижения ... 178
Мотив влияния ... 179
Разграничение между гневом как воздействием и агрессией ... 181
Центры вознаграждения, находящиеся в головном мозге, и естественный мотив влияния ... 182
Дериваты естественного мотива влияния ... 184
Естественный мотив контакта, или сексуальное влечение ... 185
Импринтинг и привязанность ... 189
Сексуальное возбуждение на расстоянии ... 191
Дериваты мотива контакта: потребности в заботе о себе и о других ... 194
Естественный мотив постоянства ... 196
Когнитивный диссонанс ... 198
Мотивы, связанные с мотивом постоянства ... 199
Взаимодействие естественных мотивов ... 199
Роль когниций в развитии мотивов ... 200
Символические мотивы или ценности ... 201
Примечания и вопросы ... 205

Глава 6. Измерение мотивационных диспозиций человека ... 207
Мотивационная система ... 207
Побуждения ... 211
Стимулы ... 216
Мотивационные диспозиции ... 217
Актуализация мотивации ... 218
Актуализация мотивов для идентификации их уникального воздействия на поведение ... 220
Последствия актуализации мотива голода ... 221
Индивидуальные различия в силе мотива голода ... 222
Измерение силы диспозиций социальных мотивов ... 225
Расшифровка содержания мыслей, связанных с мотивом достижения ... 225
Расшифровка символов, относящихся к мотивам власти и аффилиации ... 230

Адекватность различных методик измерения индивидуальных различий в силе мотива ... 233
Альтернативные методы измерения силы мотива, оцениваемые в соответствии с критериями полноценного научного исследования ... 235
Критерий сенситивности ... 236
Критерий уникальности ... 238
Критерий надежности ... 243
Критерий «валидности — практичности» ... 249
Примечания и вопросы ... 254

ЧАСТЬ III. Основные мотивационные системы

Глава 7. Мотив достижения ... 258
Измерение потребности в достижении ... 259
Доказательства того, что показатель потребности в достижении измеряет мотив ... 261
Что является побудителем мотива достижения? ... 262
Умеренная трудность задачи как побудитель достижения ... 266
Модель прогнозирования предпочтения умеренного риска Аткинсона ... 268
Когнитивное объяснение предпочтения умеренного риска ... 271
Как высокая потребность в достижении влияет на деятельность ... 273
Влияние трудности задачи ... 273
Реагирование на умеренные трудности в повседневной жизни ... 276
Упорство ... 277
Влияние чрезмерной мотивации на деятельность ... 278
Другие особенности лиц с выраженной потребностью в достижении ... 280
Личная ответственность за успешность деятельности ... 280
Потребность в обратной связи ... 282
Новаторство ... 284
Социальные последствия выраженной потребности в достижении ... 285
Профессиональный успех ... 285
Успех в предпринимательстве ... 288
Связь мотива достижения с протестантской этикой и развитием капитализма ... 290
Протестантская реформа, воспитание самостоятельности и мотив достижения ... 291
Другие факторы, влияющие на мотив достижения в ранние годы жизни ... 295
Внимание родителей к обучению навыкам контроля физиологических функций ... 297
Примечания и вопросы ... 300

Глава 8. Мотив власти ... 303
Измерение потребности во власти ... 303
Доказательства того, что показатель потребности во власти отражает мотив ... 307
Энергетическая функция мотива власти ... 307
Ориентирующая функция мотива власти ... 311

Селективная функция мотива власти ... 312
Способы удовлетворения потребности во власти ... 315
Агрессивность ... 315
Негативный образ «Я» ... 316
Выбор профессии, наделяющей властными полномочиями ... 317
Тяга к престижу ... 319
Поведение, направленное на признание в малых группах ... 320
Готовность к риску ... 324
Применение модели риска Аткинсона к потребности во власти ... 326
Катарсис ... 328
Роль мотива власти в употреблении алкоголя ... 332
Употребление алкоголя как средство для снижения тревоги ... 332
Влияние социального употребления алкоголя на мысли о власти и на самоконтроль ... 333
Связь мотива власти и самоконтроля со злоупотреблением алкоголем и другими формами поведения ... 335
Каким образом зрелость влияет на проявление мотива власти ... 338
Определение показателей социально-эмоциональной зрелости ... 338
Другие проявления мотива власти в зависимости от уровня зрелости ... 341
Половые различия в проявлении мотива власти на разных стадиях зрелости ... 344
Контролируемая и сдерживаемая ассертивность в организационном поведении ... 349
Синдром мотива лидерства у менеджеров ... 349
Мотивационные профили президентов США ... 355
Мотивационный профиль радикалов ... 357
Подавляемый мотив власти и подверженность заболеваниям ... 359
Сердечно-сосудистые заболевания ... 359
Нарушение иммунитета и болезнь ... 361
Истоки мотива власти ... 364
Родительский либерализм (пермиссивность) в отношении секса и агрессии ... 364
Источники синдрома лидерской мотивации и синдрома донжуана ... 366
Потеря статуса и развитие потребности во власти ... 367
Примечания и вопросы ... 369

Глава 9. Аффилиативные мотивы ... 372
Значение любви ... 372
Сексуальный мотив ... 374
Биологические основы мужской сексуальности ... 374
Биологические основы женской сексуальности ... 377
Является ли сексуальная реакция мотивом? ... 377
Гомосексуализм ... 378
Измерение сексуального мотива на материале воображения ... 379
Система Мея для оценки половых различий в паттернах воображения ... 380
Доказательства: отражение в показателях «спада — подъема» сексуального мотива ... 383

Потребность в аффилиации ... 385
Методы измерения потребности в аффилиации ... 385
Доказательства: показатель потребности в аффилиации отражает мотив ... 386
Особенности людей с выраженной потребностью в аффилиации ... 388
Более успешная деятельность при наличии аффилиативных побудителей ... 388
Поддержание межличностных отношений ... 391
Сотрудничество, конформность и конфликт ... 393
Поведение менеджеров ... 394
Боязнь отвержения ... 396
Мотив интимности ... 399
Методы измерения мотива интимности ... 399
Различия между аффилиативным мотивом и мотивом интимности ... 400
Доказательства: показатель интимности отражает мотив ... 403
Аффилиативные мотивы и здоровье ... 406
Истоки аффилиативных мотивов ... 409
Связь сексуальности с аффилиацией и интимностью ... 410
Примечания и вопросы ... 410

Глава 10. Мотивы избегания ... 414
Генерализованная тревога как мотив ... 414
Данные самоотчета и их поведенческие корреляты ... 414
Побудительная ценность пребывания в обществе других людей как способа снижения тревоги ... 416
Измерение потребности в безопасности на материале воображения ... 417
Влияние на поведение потребностей в безопасности и в самоуважении по Маслоу ... 419
Боязнь неудачи ... 421
Показатели самоотчета и их поведенческие корреляты ... 421
Доводы против измерения боязни неудачи методом оценки тестовой тревожности ... 426
Измерение боязни неудачи на материале воображения ... 427
Немецкая методика Хекхаузена ... 427
Американская методика ... 428
Особенности людей с выраженной боязнью неудачи ... 430
Сравнение методик оценки боязни неудачи ... 431
Истоки боязни неудачи ... 433
Боязнь отвержения ... 434
Методики самоотчета и их поведенческие корреляты ... 434
Соотношения между боязнью неудачи, боязнью отвержения и мотивом одобрения ... 436
Боязнь успеха ... 438
Измерение боязни успеха на материале воображения женщин ... 438
Каким образом боязнь успеха влияет на соревновательное поведение женщин ... 439
Боязнь успеха у чернокожих мужчин и женщин ... 442
Боязнь власти ... 445

Измерение боязни власти на материале воображения 445
Связь боязни власти с атипичным ролевым поведением мужчин 446
Боязнь власти у женщин 449
Другие страхи 450
Корреляты показателя потребности во власти как показателя боязни слабости (по Вероффу) 450
Боязнь интимности 452
Заключение 452
Примечания и вопросы 452

ЧАСТЬ IV. Контекстуальные исследования человеческих мотивов

Глава 11. Мотивационные тенденции в обществе 456
Анализ причин развития и упадка цивилизаций 456
Фрейд о мотивационных истоках цивилизации 457
Основная мотивационная структура и культура 458
Критика мотивационного анализа исторических событий 460
Измерение коллективных мотивов 462
Коллективная заинтересованность в достижениях, предпринимательстве и экономическом росте 464
Мотивационное объяснение расцвета и упадка древних цивилизаций 465
Причины утраты мотивации успеха и экономический упадок 468
Подъем и спад заинтересованности в успехе и экономическая экспансия в Средние века 469
Как коллективная заинтересованность в достижениях прогнозирует темпы экономического роста в современных условиях 473
Прочие факторы, влияющие на взаимосвязь уровней потребности в достижениях и темпов экономического роста 478
Уровни мотивации достижений и политический протест 480
Коллективная потребность в аффилиации и гражданских правах 482
Коллективная потребность во власти 484
Паттерн имперского мотива власти и создание империи 484
Последствия паттерна имперского мотива власти для здоровья общества 486
Исторические сдвиги в уровнях коллективной мотивации 489
Мотивационные объяснения событий английской истории (1400–1830) 489
Мотивационные факторы в истории США с момента основания республики до наших дней 492
Мотивационные уровни и успех автомобильных компаний 497
Происхождение коллективной мотивации 502
Идеологические факторы, влияющие на коллективный интерес к достижению успеха 502
Средовые факторы, влияющие на уровни потребности в успехе 505
Источники коллективного интереса к власти 508
Источники коллективного интереса к аффилиации 511

Трудности, возникающие при интерпретации мотивационных тенденций в обществе ... 511
Смысл оценок коллективной мотивации ... 513
Примечания и вопросы ... 518

Глава 12. Влияние когнитивных факторов на мотивацию ... 521
Когнитивное влияние на формирование мотива ... 521
Когнитивное влияние на побуждения ... 522
Когнитивное влияние на побудительную ценность сигналов ... 524
Является ли формирование мотива исключительно следствием познания? ... 527
Изменения в возникновении мотива, вызванные когнитивным диссонансом ... 531
Когниции, связанные с мотивом ... 536
Каузальные атрибуции ... 536
Каузальные атрибуции, имеющие отношение к силе мотива достижений ... 539
Влияние каузальных атрибуций на последующее поведение ... 542
Оценка когнитивной теории мотивации ... 544
Ориентация на будущее и мотив достижения успеха ... 549
Когниции, влияющие на превращение мотивации в побуждение к действию ... 553
Уверенность в себе, или самоэффективность ... 556
Ценности ... 558
Примечания и вопросы ... 560

Глава 13. Как взаимодействие мотивов с ценностями и навыками определяет поведение людей ... 564
Возбуждение (драйв), сила привычки и стимулы как детерминанты силы ответной реакции ... 565
Мотивы, ожидание успеха и ценности как детерминанты действий ... 566
Сила привычки как ожидание успеха ... 568
Стимул достижений и другие стимулы, влияющие на достижения ... 569
Различие между мотивами и ценностями ... 571
Как мотив достижения, навыки и ценность достижения влияют на действия (поведение) ... 573
Как сочетание мотивов, навыков и ценностей определяет успех человека, избравшего карьеру морского офицера ... 577
Факторы, влияющие на аффилиативные акты и на выбор ... 579
Как ситуация в сочетании с аффилиативным мотивом и аффилиативными ценностями прогнозирует аффилиативный выбор ... 580
Как ценности влияют на способ самовыражения аффилиативного мотива ... 583
Кумулятивное влияние аффилиативного мотива, социальных навыков и аффилиативных ценностей на аффилиативные действия и выбор ... 586
Как детерминанты аффилиативных действий и выбора, взаимодействуя друг с другом, оказывают свое воздействие на поведение ... 589

Различие между мотивами и намерениями ... 596
Примечания и вопросы ... 598

Глава 14. Мотивационный тренинг ... 601
Использование теории вероятности успеха — ценности успеха для улучшения академической успеваемости ... 601
Эффект Пигмалиона ... 601
Рост воспринимаемой вероятности успеха ... 603
Увеличение понимания индивидом собственных действий и контроля над ними ... 605
Тренинг мотивации достижений предпринимателей ... 607
Установочные задания для тренинга людей, занимающихся малым бизнесом ... 608
Изменения в деловой активности после мотивационного тренинга в Индии ... 613
Факторы, определившие успех тренинга предпринимателей в Индии ... 617
Обучение предпринимательству бизнесменов — представителей национальных меньшинств США ... 620
Тренинг мотивации достижений в школе ... 621
Концепция «самобытного» человека и соответствующий тренинг в классе ... 625
Мотивационный тренинг потребности во власти ... 632
Тренинг *Outward Bound* («Наружная граница»): формирование смелости ... 632
Социализация мотива власти среди алкоголиков ... 634
Оказание помощи сотрудникам Агентств населенных пунктов ... 636
Обучение менеджеров лидерству ... 637
Примечания и вопросы ... 640

Глава 15. Вехи на пути к научному пониманию человеческой мотивации ... 642
Измерение мотивов ... 642
Определение мотива ... 645
Накопленные знания о трех важных системах человеческих мотивов ... 650
Мотив достижений ... 650
Мотив власти ... 651
Мотив аффилиации ... 653
Понимание того, как мотивы, сочетаясь с другими характеристиками, определяют поступки ... 654
Некоторые аспекты, требующие дальнейшего изучения ... 657
Исследование биологической основы главных мотивационных систем ... 657
Определение и количественная оценка других важных мотивационных систем ... 658
Определение значения уровней коллективного мотива ... 660
Усовершенствование теоретического и практического понимания развития мотивации ... 661
Связь прогресса психологической науки и ее роли в обществе ... 663

Предметный указатель ... 666

Предисловие научного редактора

Перед вами еще одна книга, посвященная проблеме человеческой мотивации. Ее автор, Дэвид Макклелланд, известен психологам всего мира своими многочисленными монографиями, последнюю из которых (Human motivation, 1985) вы держите в руках.

Д. Макклелланд родился 20 мая 1917 г. в США. В 1941-м получил степень доктора психологии в Йельском университете, после чего работал в должности профессора и декана в Уэслианском и Гарвардском университетах. С 1987 г. он — профессор Бостонского университета.

Является одним из ведущих специалистов по проблемам управления, в 1963 г. организовал собственную фирму, преобразованную впоследствии в *Mc Ber Company.* Поэтому не случайно в данной книге отчетливо просматривается одна из главных тем — как увеличить силу мотивации и самоотдачу человека, выполняющего ту или иную деятельность.

В связи с этим автор доказывает, что эффективность проявляемых человеком усилий подчиняется выведенной Аткинсоном формуле:

$$T_s = M_s \times (1 - P_s) \times I,$$

где T_s — тенденция к достижению успеха, P_s — трудность задания, $(1 - P_s)$ — вероятность успеха, I — вознаграждающая ценность успеха.

Главный интерес для нашего читателя книга Макклелланда представляет в связи с подробным рассмотрением им четырех потребностей: достижения успеха, аффилиации, власти и избегания. В своей книге автор уделил им основное внимание.

Потребность в достижении, по Макклелланду, является бессознательным побуждением к более совершенному действию, к достижению стандарта совершенства. Самооценка людей с выраженной потребностью в достижении в значительной степени зависит от достигаемых успехов. Но при этом они предпочитают выбирать умеренные по трудности, т. е. реально достижимые, цели и виды деятельности, в которых виден вклад и эффективность их индивидуальных усилий при достижении результата.

Потребность в аффилиации (принадлежности) является, по автору, бессознательным стремлением к тесным связям и дружеским отношениям с другими людьми. Люди с выраженной потребностью в аффилиации предпочитают работать в группах, склонны к сотрудничеству, но не состязательности, выбирают профессии, позволяющие тесно взаимодействовать с другими людьми (обучение, консультирование).

Потребность во власти, по Макклелланду, является бессознательным стремлением оказывать влияние на других людей. У таких людей сильно выражены стремление к лидерству и руководству, склонность к агрессивным действиям, потребность обладать престижными вещами. Такие люди выбирают профессии, где можно оказывать влияние на других (преподаватели, администраторы, психологи, священники).

Мотив избегания, по Макклелланду, многокомпонентен. Это и боязнь неудачи, и боязнь отвержения, непринятия.

Одна из основных задач данной книги — доказать универсальность метода обнаружения этих скрытых потребностей — мотивов, заключающегося в фантазировании, сочинении испытуемыми рассказов на заданную тематику, в процессе которых они проявляют скрытые мотивационные диспозиции. Для этого Макклелланд разработал систему кодирования ассоциативного мышления, т. е. выявления высказываний, связанных с потребностью достижения, аффилиации или власти. Подсчет числа высказываний, относящихся к той или иной потребности, дает возможность судить о ее силе. Кроме того, автор описывает большое число оригинальных экспериментов, в ходе которых провоцируется оживление той или иной мотивационной диспозиции. Подробное описание этих исследований Макклелланда и его сотрудников является сильной стороной книги и представляет для нашего читателя несомненный интерес.

В психологической литературе, как известно, имеется существенный разнобой в понимании терминов «мотив» и «мотивация». Какова же позиция Макклелланда по этим вопросам? Надо сказать, что выяснить это оказалось не просто, так как краткий словарь используемых автором понятий отсутствует, а по ходу чтения его книги читатель встретится с различными определениями мотива. С одной стороны, под мотивами автором понимаются *потребности* (желания), которые могут выступать и в качестве *мотивационных диспозиций* (установок, склонностей к достижению успеха, аффилиации, власти). С другой стороны, автор пишет, что мотив можно определить как выученное, аффективно «заряженное» антиципаторное *целевое состояние* (представление о желаемом результате действия: сделать что-либо лучше, оказать на кого-то влияние и т. п.), которое актуализируется под влиянием различных стимулов. Мотив с этой позиции — это периодически повторяющаяся *заинтересованность в целевом состоянии, основанная на естественном побуждении.*

По Макклелланду, мотивы (потребности, мотивационные диспозиции) есть результат научения, хотя они и основаны на природных стимулах, имеющих врожденный компонент. Но тогда возникает вопрос: почему в первых главах книги автор говорит о врожденных мотивах?

Особенность позиции Макклелланда во взгляде на мотив заключается в том, что он рассматривает его лишь как один из видов детерминантов человеческого поведения, задачей которого является *придать побуждению энергию, задать ему определенное направление и определить действие (избрать то или иное поведение).* Но как мотив это может сделать, если, по Макклелланду, в него не включаются убеждения, ожидания, ценности, учет внешних обстоятельств, знания, как удовлетворить потребность?

Выражением потребности (мотива), по Макклелланду, являются готовность к активности и возникновение эмоционального возбуждения. Поэтому в качестве

мотивов им рассматриваются драйвы (влечения), а также сигнальные раздражители, которые он называет естественными (природными) мотивами. В последние он включает также состояние эмоционального возбуждения и так называемое итоговое действие, направленное на удовлетворение потребности. Отсюда голод, жажда, боль, тревога тоже называются Макклелландом мотивами. «Я-концепция» рассматривается им как сложный, или символический, мотив, служащий производной нескольких естественных мотивов. К символическим мотивам Макклелланд относит и такую ценность, как деньги. Вообще создается впечатление, что автор не разделяет детерминацию и мотивацию, несмотря на его утверждение, что не все детерминанты являются мотивами.

Мотивация, по Макклелланду, — это актуализированный в конкретный момент времени («здесь и сейчас») мотив (мотивационная диспозиция). Он считает целесообразным отказаться от понимания мотивации как совокупности всех существующих факторов, заставляющих человека действовать, и в то же время многие из этих факторов называет либо мотивами, либо детерминантами поведения человека, что выглядит не очень логичным.

Таким образом, начальная часть книги, как и последняя, 15 глава, где Макклелланд рассматривает общетеоретические вопросы проблемы мотивации и мотивов, не создают впечатления, что у автора имеется твердо устоявшаяся позиция в их понимании. Многие важные положения довольно противоречивы. Как уже говорилось, естественными (природными) мотивами он называет сигнальные раздражители, а далее включает в число этих мотивов мотивы сближения и избегания, новизны, влияния, которые даже при большой фантазии трудно отнести к сигналам.

Не может без оговорок быть принято и утверждение Макклелланда, что поведение запускается эмоцией (удовольствием от стимула, т. е. желаемой цели). Это лишь частный случай детерминации поведения взрослого человека, когда, в соответствии с взглядами Б. И. Додонова, эмоция становится ценностью и целью действия или деятельности. Если бы это постоянно имело место во всех случаях, мы все стали бы гедонистами.

В то же время достоинством позиции Макклеланда является то, что он указывает на важную роль для мотивационного процесса, наряду с другими факторами, предвкушения получения удовольствия от достижения результата (удовлетворения потребности).

Самой спорной является излагаемая в главе 11 попытка автора доказать возможность определения выраженности *коллективной мотивации* (потребности в достижении, аффилиации и власти) в разные исторические периоды путем анализа существовавших в то время литературных источников (сказок, баллад, речей политических деятелей и т. п.) и на этом основании дать объяснение возникновению в какой-либо стране того или иного политического режима и развития экономики. Представляется, что в лучшем случае такой анализ может показать, какие диспозиции (достижение успеха, аффилиация или власть), выступавшие в качестве ценностей, были в большей мере присущи тому или иному социальному слою общества, тому или иному политическому режиму (особенно авторитарному) или религии, но не населению всей страны. Кроме того, многие сказки и бал-

и ненадежность такого анализа и отмечает дискуссионность многих доказательств связи указанных коллективных мотивов с экономическими показателями и историческими событиями.

Несмотря на высказанные дискуссионные положения, книга Макклелланда вызовет несомненный интерес у отечественного читателя. В ней он почерпнет много интересного и полезного как в теоретическом, так и в практическом плане.

Заслуженный деятель науки РФ,
доктор психологических наук,
профессор *Е. П. Ильин*

Вступление

Психология мотивации — это широкая и недостаточно проясненная область. Она объединяет в себе такие разные направления психологической науки, как скрупулезные исследования физиологических механизмов инстинктивных влечений, тщательный анализ бессознательных мотивов, стоящих за анормальным или симптоматическим поведением индивидуума, и факторный анализ мотивов, которые люди приписывают самим себе, объясняя свое поведение. Соответственно существует множество различных учебников и учебных программ, которые затрагивают какие-то отдельные аспекты исследования. В настоящей книге мы будем использовать все эти источники знания и, сужая до некоторой степени фокус нашего исследования, постараемся создать целостную теорию мотивации.

В данной книге мы проводим четкое различие между мотивами и иными детерминантами действия (эмоциями, побуждениями, ценностями, результатами каузальной атрибуции, сознательными и бессознательными намерениями и т. д.) и показываем, каким образом они соотносятся друг с другом. Мы исследуем проблемы развития мотивов, их происхождения и сущности. Мы рассматриваем биологические основы человеческих мотивов и, в частности начинаем, изучение естественных побуждений, иногда называемых *внутренней мотивацией*. Мы избирательно изучаем обширную область исследования животных инстинктов, исследования, позволяющего нам сконцентрироваться на биологических источниках индивидуальных различий в силе человеческих мотивов. Социальные источники различий в силе мотивов также являются предметом нашего анализа. Мы рассматриваем множество факторов, начиная со способов воспитания и заканчивая образовательными воздействиями, приводящими к изменению мотивов людей. Таким образом, мы предоставляем читателю не только практически значимую информацию о том, как следует формировать мотивы, но и теорстические сведения об их природе и об отличиях от других аспектов.

Основная задача настоящей работы — исследовать способы измерения индивидуальных различий в силе человеческих мотивов. Основными «мостиками» к мотивам человека мы считаем ассоциативное мышление и воображение. Это метод изучения, который объединяет деликатность клинического анализа мотивации по Фрейду и строгость экспериментальной психологии. Мы используем системы дешифровки человеческих мотивов, созданные с помощью экспериментального исследования изменений в ассоциациях испытуемых, изменений, возникающих в обстановке искусственной актуализации тех или иных мотивов. Однако мы рассматриваем и альтернативные методы измерения силы человеческих мотивов. Все методы скрупулезно оцениваются в соответствии с признанными критериями научности исследования. Используя результаты нашего анализа, мы иллюстрируем важность разграничения более или менее бессознательных мотивов и осознава-

емых ценностей, так как речь идет о различных категориях детерминантов человеческого поведения.

В книге детально рассматриваются четыре основных мотива: достижения, власти, аффилиации и избегания. Мы тщательно изучаем и оцениваем обширную сферу исследований о том, как эти мотивы обусловливают наше поведение. Мы объясняем, каким образом мотивы «питают» его энергией, направляют в ту или иную сторону и поддерживают соответствующие типы научения. И, апеллируя к фактам, даем ответы на следующие пространные вопросы. Почему возникают и затем исчезают великие цивилизации? Каково различие между причинами торгового успеха Древней Греции и организаторского триумфа Древнего Рима (этот и остальные вопросы сформулированы в терминах теории мотивации)? Почему с ролью менеджеров успешно справляются лишь люди некоторых типов? Каковы мотивационные характеристики президентов США и как эти характеристики повлияли на их решения? Почему народы воюют между собой? Может ли любовь на самом деле исцелять физические недуги? Исследования четырех основных мотивов обеспечивают нас не только теоретической информацией; их результаты имеют громадное практическое и социальное значение.

Вследствие того что мотивы рассматриваются как уникальные детерминанты деятельности, некоторые из тем, обычно относящихся к области мотивации, здесь раскрываются не сами по себе, а в контексте других явлений. Возьмем, например, агрессию или агрессивное влечение (инстинкт). В книгах по мотивации человека агрессии нередко посвящаются целые главы. В данной же работе характеристики феномена агрессии изучаются в свете: а) особенностей деятельности индивидуумов, движимых прежде всего мотивом власти (речь идет о некоторых типах доминирующих личностей; глава 8), и б) особенностей такого поведения, которое подразумевает, что существует естественное удовольствие от ведения борьбы (глава 5). Аналогичным образом рассматриваются и другие поведенческие тенденции, основанные на тех или иных мотивах. Скажем, просоциальное (или альтруистическое) поведение изучается в качестве: а) характеристики людей с особым типом мотива власти (глава 8); б) признака естественного стремления к получению удовольствия от существования вместе с людьми, основанного на вознаграждении от контактов с другими людьми (глава 5), или от определенного рода межличностного взаимообмена (глава 9).

Огромный вклад в мой труд внесли не только поколения студентов и коллег, исследующих мотивацию, но и Чарльз Кофер и Дан Макадамс, давшие мне конкретные советы, а также Томас Шрулл, скрупулезно изучивший и прокомментировавший раннюю версию настоящей книги. Кроме того, Джон В. Аткинсон, Дэвид Дж. Винтер, Абигайл Стюарт, Дэвид Басс и Ричард Паттен предоставили мне чрезвычайно ценную обратную связь по поводу конкретных глав данной работы. Конечно, никто из них не несет ответственности за мои ошибки. Я выражаю глубокую благодарность Национальному научному фонду, не только обеспечившему меня средствами, необходимыми для завершения части исследований, результаты которых приведены в настоящей книге, но и предоставившему мне возможность взять отпуск и целый год заниматься исключительно завершением этой рукописи. Наконец, следует отметить, что она никогда не была бы завершена без страстной, добросовестной и упорной работы моих секретарей Кэтлин Макферсон и Саманты Джордж, которым я очень признателен.

Дэвид К. Макклелланд

Предисловие

Очень немногие из учебников по психологии столь очевидно отражают научную деятельность, жизненный путь и личность своего автора, как этот. После 40 лет плодотворного, смелого и оригинального экспериментирования и теоретизирования в области человеческой мотивации Дэвид Макклелланд не опустился до консервативного, пресного и стандартизированного обзора литературы. Как и «Личность» — классический учебник Макклелланда, посвященный психологии личности и написанный 30 лет назад, — данный текст отличает рисковый, новаторский подход. Во-первых, в нем вы не найдете полного обзора всех заслуживающих внимания теорий мотивации. Макклелланд поставил перед собой другую задачу. Его цель — детально исследовать ряд критически важных и интересных аспектов феномена мотивации. Во-вторых, данная книга — это не словарь теорий, методов и результатов исследования, относящихся к научному изучению человеческой мотивации. Скорее, это попытка теоретического синтеза, осуществляемого самим Макклелландом на основании его собственного, авторского взгляда на проблему мотивации человека, взгляда, который за последние 40 лет прошел через множество стадий развития.

Дэвид Винтер (Winter, 1982), ученик и коллега Макклелланда, недавно исследовал развитие психологических взглядов последнего и выявил шесть этапов формирования той теоретической позиции, которой ученый придерживается сегодня. Начав с ревностного изучения бихевиористской традиции Кларка Халла в Йеле и исследований по научению вербальному распознаванию, в конце 40-х гг. XX в. Макклелланд заинтересовался измерениями психологических мотивов (таких, как мотив достижения). В середине 1950-х гг. Макклелланд был поглощен чрезвычайно смелым проектом: он пытался выяснить, каким образом человеческие мотивы, отражаемые в таких непохожих объектах исследования, как детские хрестоматии и древние гробницы, опосредуют экономическое развитие целых цивилизаций. К середине 1960-х Макклелланд и его коллеги разрабатывали программы содействия развитию мотивации достижения у деловых людей. А в конце 1960-х и в 1970-х гг. команда Макклелланда сделала акцент на изучении мотива власти и множества его проявлений, связанных с такими феноменами, как сопряженное с риском поведение, паттерны лидерства в группе, употребление алкоголя и война. В последнее же время ученый обратился к новой сфере исследования. Теперь он анализирует связь психологических мотивов с физиологическими процессами (и прежде всего с теми из них, которые относятся к иммунной системе организма, а стало быть, к здоровью человека).

В ходе столь разнообразного интеллектуального «путешествия» Макклелланд сделал несколько важных теоретических выводов, основанных на богатом опыте его исследовательской деятельности. К сожалению, я недолго взаимодейст-

вовал с Макклелландом как ученик и коллега, но тем не менее смог выделить восемь основных характеристик его подхода к мотивации человека. (Внимательный читатель данной книги убедится в верности моих слов.)

1. *Очарование Фрейдом и феноменом бессознательного.* Подобно Фрейду, Макклелланд считает, что действительно важные мотивы человека скрываются за обыденным сознанием. Таким образом, для того, чтобы понять сущность мотивации личности, психолог должен проникнуть в «тайники» человеческой психики.
2. *Приверженность принципам количественного и качественного измерения человеческих мотивов.* Подобно Кларку Халлу и современным ему бихевиористам, Макклелланд практически не доверяет результатам тех исследований, которые не основаны на измерениях и математических выкладках. Учитывая хорошо известные проблемы, связанные с измерением выявленных Фрейдом феноменов, следует отметить, что научная деятельность Макклелланда зачастую характеризуется острыми внутренними противоречиями, ибо он пытается разработать методы измерения тех явлений, которые, согласно мнению определенной части психологов, измерить невозможно.
3. *Приверженность к контент-анализу ответов на открытые вопросы (например, к контент-анализу рассказываемых людьми историй).* Макклелланд является пионером в развитии способов интерпретации теста тематической апперцепции (ТАТ), позволяющих определять направленность мотивов, которые существуют на подсознательном уровне. Он постоянно подчеркивает, что такие «открытые» способы исследования, как ТАТ, анализ сновидений и расшифровка мифов и рассказов, гораздо лучше, нежели методики самоотчета типа опросников и рейтинговых шкал, приспособлены к прояснению бессознательных мотивационных тенденций.
4. *Приверженность идее об измеряемости намерения человека.* Макклелланд — это «теоретик черт» в лучшем смысле этого понятия. Он изучает стабильные и наиболее важные свойства личности, которые мотивируют (понуждают, направляют и отсеивают) поведение и опыт человека. Макклелланд идентифицировал и научно оценил три фундаментальные мотивационные системы: а) достижения — успеха, б) власти — влияния и в) аффилиации — интимности.
5. *Интерес к индивидуальным различиям.* Макклелланд чаще, чем большинство психологов, исследующих феномен мотивации, задает вопрос: «Чем люди отличаются друг от друга?» Различия в мотивации измеряются с помощью тематической расшифровки свободных реакций на определенные стимулы и часто интерпретируются в терминах трех основных мотивационных систем.
6. *Интерес к основным проблемам человеческой адаптации.* В своей исследовательской и теоретической работе Макклелланд не уклоняется от ответов на ключевые вопросы, относящиеся к феномену адаптации человека: почему народы воюют между собой? почему некоторые люди добиваются успеха, а другие — нет? может ли любовь реально исцелять? В результате он углубляется в противоречивое, но увлекательное исследование целительства, истории и мифологии.

7. *Вера в то, что мотивы можно изменить.* Макклелланд и его коллеги разработали четко структурированные программы изменения мотивационных профилей личности. Эти программы рассматриваются как творческие и достаточно дешевые методики, помогающие людям изменять свои внутренние психологические потребности, которые мотивируют, направляют и корректируют их поведение. Методики, разработанные Макклелландом, могут быть использованы при психологическом вмешательстве в сферы бизнеса, промышленности, управления и терапии.
8. *Озабоченность общественным благополучием.* Подобно Б. Ф. Скиннеру и Эрику Эриксону, Макклелланд глубоко осмыслил проблему сложного исторического взаимодействия между наукой и обществом. Результаты лабораторных исследований часто формулируются и интерпретируются в рамках системы значений, принятой в данном обществе и в данную эпоху. Эти системы включают в себя специфические концепции счастья и несчастья, мира и войны. Размышляя о будущем процветании человеческого сообщества, Макклелланд, не колеблясь, тщательно анализирует мотивационные паттерны, характеризующие целые нации и целые исторические эпохи.

Отличие данного текста от других аналогичных работ заключается именно в оригинальности предложенной Макклелландом концепции мотивации. Автору удалось творчески объединить прагматический эмпиризм и «трепетный» гуманизм. В результате получился одновременно сложный и увлекательный учебник по мотивации человека, учебник, который должен быть одинаково интересен и полезен как студенту, так и преподавателю.

Дан П. Макадамс,
Университет Лойолы (Чикаго)

Часть I

Проблема мотивации

ГЛАВА 1

Сознательные и бессознательные мотивы

Мотивы как один из трех главных детерминантов поведения

Что составляет предмет проблемы мотивации? Если подходить к ней с самой общей точки зрения, то, с одной стороны, *мотивация* связана с сознательными интенциями, например такими внутренними намерениями, как: «Я хотел бы поиграть на пианино», «Я хочу быть доктором», «Я стремлюсь разрешить эту проблему». С другой стороны, если наблюдать поведение со стороны, вопрос *мотивации* имеет отношение к выводам о таких сознательных намерениях, которые возникают в результате этого наблюдения. Например, когда деятельность, скажем, девочки предстает перед нами как цепь действий — вошла в комнату, остановилась перед пианино, выбрала определенную музыкальную композицию, открыла крышку инструмента, начала играть, то мы делаем вывод, что девочка хочет играть на пианино. Как указал Маршал Джонс (Jones, 1955) во введении к ежегодному изданию «Симпозиум по мотивации в Небраске» (*Nebraska Symposium on Motivation*), предмет мотивации заключается в установлении того, «как поведение возникает, что к нему побуждает, как оно продолжается, чем направляется и прекращается». Вместе с тем ясно, что проблема мотивации затрагивает вопрос, *почему* реализуется такое поведение, вопрос, отличный от того, *каким образом* это осуществляется или *каково* это поведение. Мы можем наблюдать, *что* девочка делает (играет на пианино). Или замечаем, как она это делает (какие моторные умения используются ею для игры на пианино). Или мы можем стремиться установить, *почему* она делает именно это.

Конечно, наблюдая за поведением и приходя к определенным выводам о намерениях личности, можно установить различия между ними в соответствии с тем, чувствует ли индивидуум, что направляет его поведение. Если люди осознают свои желания, то мы говорим о *сознательных намерениях,* если же нет, то — о *неосознаваемых* (неотчетливые желания, или же люди вообще не могут ничего о них сообщить). Вместе с тем следует понимать, что выводы, которые мы делаем об интересах, наблюдая за поведением субъектов, могут быть неверны: например, мы считаем, будто девочка хочет играть на пианино, в то время как это действие вполне соответствует ее впечатлению, что ей необходимо больше практиковаться.

Очень важно распознать отправную точку, поскольку существует множество разных ответов на вопрос *почему,* но только некоторые из них касаются проблемы

мотивации. Ответ может включать все детерминанты поведения, но вовсе не учитывать мотивационный. Чтобы различить это, надо бы, во-первых, понимать, что определенный поведенческий результат — это функция детерминантов личности и окружающей среды. Фритц Хайдер (Heider, 1958) предложил в качестве примера греблю на лодках через озеро, чтобы достичь противоположного берега. Приближение к нему (поведенческий результат) может быть обусловлено как усилиями гребца, так и порывами ветра. Если человек ничего не предпринимает и только благодаря ветру лодка «прибивается» к противоположному берегу, мы, как правило, не говорим о мотивации данного человека — о его желании достичь другой стороны. Но если день совершенно безветренный и сидящий в лодке энергично гребет, мы приписываем результаты таких действий его намерению преодолеть расстояние и перебраться на тот берег.

Множество современных экспериментальных исследований затрагивало проблему *персональной каузальности*. То есть, формулируя свои выводы, мы не берем в расчет людей, если находится достаточно причин, чтобы определенные последствия были вызваны внешней средой, как в примере с лодкой, когда дует ветер и подгоняет ее передвижение по озеру (Deci, 1975). Однако если внешнее давление отсутствует или факторы среды препятствуют тому, чтобы определенное событие стало реальностью, а люди своими действиями способствуют его наступлению, то существует даже бóльшая вероятность, что причины данного события мы припишем человеческой деятельности.

Приведем конкретный пример данного принципа. Для этого обратимся к фрагменту автобиографии Зигмунда Фрейда (Freud, 1910/1938): «...Ибо психоанализ — мое творение. На протяжении 10 лет я был единственным человеком, занимавшимся его развитием, и все раздражение, которое вызвало среди моих современников появление новой науки, обрушивается на мою голову в форме критики». Фрейд утверждает, что все факторы среды препятствовали созданию психоанализа. Фрейд не получал помощи: современники только критиковали его начинание. Таким образом, логичным представляется следующий вывод: он в одиночку создал психоанализ, противостоя множеству критиков. Как доказали Вейнер и Кукла (Weiner, 1970), «если некто преуспевает, в то время как другие терпят неудачу, или терпит неудачу, когда другие преуспевают, то результаты его деятельности приписываются ему самому». Скажем, они выяснили: если индивидуум справляется с решением такой задачи, которая оказалась по зубам только 10% людей, предпринявших соответствующую попытку, то абсолютное большинство экспертов приписывает успех именно личности, а не характеристикам задачи.

Установив, что индивидуум ответствен за некое событие, мы должны понять, какова роль мотивации в совершенном им действии. Как отметил Хайдер, с позиций здравого смысла мы различаем *усилия* (мотивационный фактор) и *способности*. Результат того или иного действия определяется и усилиями, и способностями индивидуума, а также — в некоторой степени — уровнем его понимания соответствующей ситуации. В качестве примера взаимодействия этих трех факторов Джонс и Дэвис (Jones and Davis, 1965) приводят убийство президента Джона Ф. Кеннеди Ли Харви Освальдом. Перед тем как решить, что Освальд действительно хотел убить президента, нужно удостовериться, что предполагаемый убийца умел стрелять из пистолета, т. е. обладал нужными для этого знаниями (ведь он мог случайно нажать на курок). Кроме того, нам нужно удостовериться

в том, что: а) Освальд понимал: его револьвер заряжен, если он нажмет на спусковой крючок, то пуля может попасть в голову Кеннеди и убить его; б) убийство президента каким-то образом входило в представления Освальда о «правильном» течении событий. Эти представления (ожидания) обычно называются *когнитивными переменными*.

Действия индивидуума обусловливаются спецификой его познавательных процессов, умениями и мотивацией (или его намерениями). В любой общей теории деятельности или личности должны учитываться: индивидуальные мотивы; индивидуальные умения как характеристики адаптивности; индивидуальные когниции, или когнитивные схемы (McClelland, 1951). В следующих главах мы раскроем сложные связи между тремя типами факторов (хотя настоящая книга посвящена прежде всего мотивационным переменным) и дадим более четкие определения детерминантам поведения. Здесь же мы хотим привести лишь общую типизацию тех переменных, которые используются психологами для объяснения причин поведения.

И вновь позвольте нам обратиться к автобиографии Фрейда и привести еще один наглядный пример того, как рассматриваемые нами факторы приводят к определенному результату. Фрейд писал: «Я стал врачом с большой неохотой, но при этом испытывал сильное желание помогать невротичным пациентам или по крайней мере понять что-то в их состоянии. Я попробовал опереться на физикальную терапию и обнаружил, что она не приносит ровным счетом никакого положительного результата» (Freud, 1910/1938). Фрейд рассказал нам о своих мотивах — желании помочь невротикам, — а утверждение о применяемой технике или навыках (физикальной терапии) он проверил, рассмотрев терапевтические умения как иной, особый определяющий фактор своих действий. В частности, Фрейд пытался вылечить пациентку по имени Дора. Он знал о некоем событии в ее жизни, которое, по его мнению, спровоцировало ее болезнь, но, «бесчисленное количество раз пытаясь проанализировать ее опыт с помощью прямых требований вспомнить [это событие], я смог добиться лишь неясного и прерывистого описания» (Freud, 1910/1938).

Только после того как Фрейд применил свою новую технику свободных ассоциаций, в соответствии с которой пациент возвращался из окружающего к пластам ранних воспоминаний, стало возможным понимать и разрешать конфликты в реальности. Докопавшись до сути проблемы, Фрейд выяснил, что она в области сексуального: «Тот факт, что мощное сексуальное... перенесение обнаруживается в каждом случае лечения невроза... всегда представлялся мне наиболее неопровержимым доказательством сексуальной подоплеки невротического страдания» (Freud, 1910/1938). Этой фразой Фрейд описывает третий и очень важный фактор терапевтического процесса: понимание ситуации врачом (в данном случае — создание сексуальной теории происхождения неврозов). Другими словами, создание фрейдовской терапевтической системы и практические результаты ее применения стали следствием совокупного влияния трех факторов: стремления помочь людям, применения специфической техники или навыков (метода свободных ассоциаций) и общего понимания этиологии неврозов.

Выводы, сделанные на основе анализа этого конкретного случая, подтверждаются результатами других исследований: психологи доказали, что детерминанты человеческих действий могут быть отнесены либо к мотивационным переменным,

либо к переменным индивидуальных возможностей и свойств, либо к когнитивным переменным (убеждениям, ожиданиям или интерпретациям). В общей теории поведения должны учитываться все три категории переменных и варианты их взаимодействия. Настоящая же книга посвящена главным образом исследованию мотивов личности.

Сознательные намерения

Осознанное желание чего-либо возникает у нас ежедневно. Таким образом, мы можем говорить о сознательных намерениях иметь что-то, получать что-то и что-то делать. Когда человек говорит другим, что собирается совершить определенное действие, он, скорее всего, его совершит (в том случае, если его намерение относится к ситуации «здесь и сейчас»). Если находящийся в магазине одежды мужчина выражает желание купить рубашку, то весьма вероятно, что он пойдет в соответствующий отдел и купит эту вещь. Если сидящая в автомобиле женщина говорит, что ей нужен бензин, то ее высказывание представляет собой явный признак того, что она купит именно бензин, а не рубашку. Согласно результатам ряда психологических исследований, сознательные намерения, относящиеся к актуальным обстоятельствам, положительно коррелируют (коэффициент корреляции равен 0,95) с действиями, предпринимаемыми «здесь и сейчас» (Ryan, 1970; Locke & Bryan, 1968). Одно из таких исследований было недавно проведено Сметаной и Адлером (Smetana & Adler, 1980). Исследователи опросили большое количество женщин, ожидающих результатов теста на беременность. Испытуемым задавался вопрос о том, будут ли они делать аборт, если узнают, что беременны. Девяносто шесть процентов из 59 оказавшихся беременными женщин поступили так, как они и собирались на момент проведения опроса.

Почему же сознательные намерения позволяют с такой высокой степенью точности предсказать поведение личности в ситуации «здесь и сейчас»? Дело в том, что они обусловлены не только мотивами личности, но и другими факторами поведения (доказательство данного утверждения вы найдете в главе 6). Речь идет о факторах внешней среды. Мужчина, желающий купить рубашку, находится в универмаге; аборт можно сделать. В обоих случаях потенциальные субъекты действия, будь то покупка рубашки или обращение к врачу, обладают необходимыми навыками. То же самое относится и к когнитивным факторам поведения: потребитель понимает, что такое рубашка, или осознает, каковы цели аборта. Таким образом, сознательное намерение зависит не только от мотивов человека. Оно основано как на мотивах личности (включая их бессознательные аспекты, которые мы еще рассмотрим в данной главе), так и на других, не менее важных детерминантах поведения. Однако исторически изучение намерений играло и играет огромную роль в психологическом исследовании именно мотивов человека.

Помимо демонстрации того очевидного факта, что сознательные намерения влияют на принятие решений «здесь и сейчас», первые исследователи изучали силу сознательных намерений. Нарцисс Ах (Ach, 1910) исследовал данную проблему, противопоставляя сознательное намерение хорошо натренированному навыку. Он просил испытуемых заучить пары рифмующихся друг с другом бессмысленных слогов (например, «дак — так»). Испытуемые в течение некоторого времени повторяли предложенные им слоги, затем экспериментатор формулиро-

вал новую задачу. Например, теперь вместо второго бессмысленного слога нужно было произносить первый слог в «перевернутом» виде (скажем, в ответ на стимул «дак» следовало произнести «кад»). Ах предположил, что сила нового сознательного намерения должна быть обратно пропорциональна количеству повторений задания на рифмованные слоги. И действительно, если первое задание выполнялось сравнительно небольшое количество раз, то новое намерение («переворачивать» первый слог) было достаточно легко привести в действие, несмотря на существование привычного намерения. Если же количество выполнений первого задания возрастало, то выработанный в результате этих повторений навык начинал мешать осуществлению нового намерения.

Ах считал, что измеряет силу воли личности, т. е. способность следовать сознательному намерению, преодолевая тяготение старого навыка. Однако Левин (Lewin, 1935) указал на то, что выполнение привычного задания также было сопряжено с намерением. Другими словами, испытуемые Аха на самом деле выбирали между двумя противоречащими друг другу намерениями. Левин выразил точку зрения, разделяемую автором настоящей книги: привычка (например, ассоциативная связь между А и Б) не имеет самостоятельной мотивационной силы, как считают сторонники теории ассоцианизма. Ассоциация — это скорее аспект феномена обусловливания реакции и, стало быть, имеет совсем другую природу, нежели намерение что-либо сделать. Таким образом, анализируя результаты экспериментов Аха, в качестве «точки отсчета» следует выбрать конфликт между старым намерением сказать «дак — так» и новым намерением сказать «дак — кад».

Конфликты между сознательными намерениями

Интерес Левина к конфликту между намерениями побудил его и его учеников провести множество исследований мотивационных конфликтов. Левин разработал очень сложную систему кодов, позволяющую описывать мотивационные силы, действующие в психологической сфере (мы рассмотрим лишь некоторые элементы этой системы, соответствующие анализируемым нами проблемам). Таблица 1.1 иллюстрирует идею Левина о том, что намерение (или сила побуждения) совершить определенное действие — это производное от умножения двух личностных переменных — потребности и валентности, разделенных на внешнюю переменную — психологическую дистанцию. Под *потребностью* подразумевается желание достичь того или иного конечного состояния; под *валентностью* — значимость вознаграждения, связанного с достижением этого состояния, а под *психологической дистанцией* — все трудности, связанные с выполнением соответствующей задачи или использованием нужных для этого средств. В табл. 1.1 показано, каким образом концептуальная модель Левина позволяет определить характеристики различных типов мотивационных конфликтов.

Конфликт типа «приближение — приближение» нестабилен и легко разрешаем. Притча о буридановом осле, который умер с голоду, будучи не в силах выбрать одну из двух равно привлекательных охапок сена, вопреки распространенному мнению отнюдь не отражает сути данного конфликта. Используем другую аналогию. Представим себе Зигмунда Фрейда, пытающего решить, остаться ли ему дома и поработать над книгой или отправиться в оперу и провести там вечер. Если мы присвоим адекватные значения переменным, находящимся в уравнении Левина, привлекательность обоих вариантов действия окажется равнозначной. С од-

ной стороны, Фрейд — честолюбивый человек, стремящийся к славе (силе данной потребности мы присвоим значение «10»), и знает, что, опубликовав книгу, он станет знаменитым (мотивационное значение соответствующей переменной будет равно «3»); однако процесс создания книги сопряжен со значительными проблемами (значение соответствующей переменной будет равно «6»), что отчасти снижает общую привлекательность решения остаться дома. Итак, подставляя значения переменных в формулу Левина, мы получаем следующее уравнение: $(10 \times 3)/6 = 5$.

Таблица 1.1

Модель мотивационных конфликтов К. Левина

$$\text{Сила намерения} = \frac{\text{Потребность} \times \text{Валентность}}{\text{Психологическая дистанция}}$$

Конфликт типа *«приближение — приближение»*: выбор между решением остаться дома ради написания книги и решением посетить оперу.

$$\frac{\text{Потребность в славе (10)} \times \text{Надежды на то, что славу принесет книга (3)}}{\text{Психологическая дистанция от решения сесть за работу (6)}} = \frac{30}{6} = 5.$$

$$\frac{\text{Потребность в музыке (2)} \times \text{Потенциальное наслаждение от посещения оперы (5)}}{\text{Психологическая дистанция от решения пойти в оперу (2)}} = \frac{10}{2} = 5.$$

Конфликт типа *«избегание — избегание»*: выбор между решением принять критику со стороны Юнга (негативный результат — искажение основ классического психоанализа) и решением порвать с Юнгом (негативный результат — потеря популярности в научных кругах).

$$\frac{\text{Потребность в научной объективности (10)} \times \text{Нежелание соглашаться с идеями Юнга (–5)}}{\text{Психологическая дистанция от решения принять критику со стороны Юнга (5)}} = \frac{-50}{5} = -10.$$

$$\frac{\text{Потребность в широком признании психоанализа (10)} \times \text{Нежелание быть жертвой антисемитизма (–5)}}{\text{Психологическая дистанция от решения отвергнуть идеи Юнга (5)}} = \frac{-50}{5} = -10.$$

Конфликт типа *«приближение — избегание»*: выбор между решением открыто сказать правду об этиологии невроза Доры и решением избежать порицания со стороны Брейера.

$$\frac{\text{Потребность в научной объективности (6)} \times \text{Желание открыть правду о сексуальной этиологии невроза Доры (5)}}{\text{Психологическая дистанция от решения опубликовать «случай Доры» (5)}} = \frac{30}{5} = 6.$$

$$\frac{\text{Потребность в дружеских отношениях с Брейером (5)} \times \text{Нежелание разочаровать Брейера (–6)}}{\text{Психологическая дистанция от решения опубликовать «случай Доры» (5)}} = \frac{-50}{5} = -6.$$

С другой стороны, возможно, что для Фрейда наслаждение музыкой — менее значимая потребность (соответствующей переменной мы присвоим значение «2»), чем потребность в славе; пребывание в опере (значение данной переменной будет приравнено к «5») вызовет несколько большее удовольствие, нежели написание книги, но проблемы, связанные с посещением оперы, намного легче (значение соответствующей переменной приравнено к «2»), чем затруднения, сопряженные с написанием книги. Таким образом, общая привлекательность второй альтернативы ($(2 \times 5)/2 = 5$) оказывается эквивалентной общей привлекательности первого варианта действия.

Заметьте, однако, что движение в сторону любой из вышеописанных альтернатив сразу же нарушит психологическое равновесие, сделает эту альтернативу наиболее привлекательной и разрешит мотивационный конфликт. Если Фрейд наденет свой плащ, готовясь выйти из дому, то он уменьшит психологическую дистанцию до решения посетить оперу и, скорее всего, примет именно это решение. Если же он начнет писать, то окажется, что «не так страшен черт, как его малюют», и, стало быть, Фрейд предпочтет остаться дома и поработать над книгой. Стоит буриданову ослу случайно двинуться в направлении одной из охапок сена, как именно эта охапка станет для него самой привлекательной.

Конфликт типа «избегание — избегание» обычно характеризуется высокой степенью стабильности. В начале истории психоаналитического движения Фрейд был рад получить поддержку со стороны молодого и энергичного швейцарского психиатра Карла Юнга. Фрейд очень чувствительно относился к тому, что научный мир отвергал его теории сексуальности, и считал, что это отвержение частично обусловливалось антисемитизмом (все первые психоаналитики были венскими евреями). Соответственно Фрейд воспринимал Юнга, не принадлежащего к еврейской нации, как очень ценного союзника, и сделал его президентом психоаналитической ассоциации. Однако вскоре Юнг начал отмежевываться от Фрейда и разрабатывать свои собственные идеи. В результате Фрейд был вынужден пройти через мотивационный конфликт типа «избегание — избегание». С одной стороны, новые идеи Юнга вызывали в нем сильное раздражение, потому что он считал их ошибочными и противоречащими базовым положениям психоанализа или выхолащивающими суть его творения.

С другой стороны, Фрейд хотел избежать критики со стороны научного сообщества, а Юнг — нееврей и приверженец психоанализа — играл важную роль в деле широкого признания нового учения. Как видно из уравнений, представленных в табл. 1.1, колебание в сторону решения по-прежнему принимать взгляды Юнга уменьшило бы психологическую дистанцию до последствий этого решения, что привело бы к увеличению болезненности реакции на юнговский «уклонизм». Таким образом, если бы Фрейд начал двигаться в эту сторону, то немедленно отступил бы, ибо первая возможность стала бы неприятнее второй ($(10 \times (-5))/5 = -50/5 = -10$). Если же Фрейд предпочел бы поправить Юнга или даже исключить его из психоаналитической ассоциации, то на психологическую авансцену вышла бы проблема отвержения со стороны научного сообщества. И снова повторилась бы ситуация отступления, «разрыва» психологической дистанции от наиболее неприятного на данный момент времени варианта действия. Таким образом, Фрейд колебался между двумя одинаково неприятными решениями, по очереди избегая обеих возможностей действия. Действительно, прошло несколь-

ко лет, прежде чем он смог окончательно разрешить этот конфликт. Как отметил Левин, конфликты типа «избегание — избегание» становятся серьезными только в тех случаях, когда захваченный ими человек не может отказаться от выбора в пользу одного из вариантов решения, просто выйдя из поля конфликта. Фрейд не мог «уйти от конфликта», потому что он должен был либо безусловно принять Юнга, либо полностью отвергнуть концепцию последнего.

Конфликт типа «приближение — избегание» также обладает специфическими характеристиками. В качестве примера рассмотрим ситуацию, в которой Фрейд должен был сделать выбор между следующими вариантами действия: а) открыто сказать правду о сексуальной этиологии невроза Доры или б) избежать осуждения со стороны своего учителя Йозефа Брейера — осуждения, которое неизбежно последовало бы после опубликования результатов анализа Доры. Данный конфликт также является серьезным только тогда, когда оба его аспекта (приближения и избегания) относятся к одному и тому же действию или к одной и той же цели. Если речь идет о двух разных целях, то индивидуум может просто отказаться от негативной цели и сконцентрироваться на достижении позитивной. Однако в рассматриваемом нами случае речь идет лишь об одном действии: опубликовании случая Доры. Это действие удовлетворило бы научные потребности Фрейда (мотив приближения), но повлекло бы за собой неудовольствие Брейера, которое, в конечном счете, оказалось менее значимым, нежели позитивное стремление рассказать правду о сексуальных причинах невроза Доры.

Другие исследователи показали: в ситуации, когда цель, вызывающая описываемый конфликт, становится достижима, тенденция избежать ее негативного аспекта увеличивается с большей силой и скоростью, чем тенденция приблизить ее позитивную составляющую. На рис. 1.1 вы можете увидеть различия между графиками функций приближения и избегания. В ходе оригинального исследования, результаты которого отражают эту разницу, Дж. С. Браун (Brown, 1948) «запрягал» некоторое количество белых крыс и оценивал настойчивость, с которой они двигались к пище, несмотря на владеющий ими страх. Анализ различий в графиках позволяет нам сделать очевидный вывод: если индивидуум с огромной силой стремится к достижению определенной цели, то страх может остановить его лишь на самой «границе успеха», в то время как при слабом стремлении к достижению индивидуум сдается уже в начале пути. Приведем пример. Если некий мужчина продолжает испытывать сильную привязанность к отвергнувшей его женщине, то он делает все, чтобы быть рядом с ней; однако, оказавшись в ее присутствии, отступает, пораженный страхом. Его страх будет намного сильнее, чем если бы он был менее привязан к ней, вследствие чего страх помешал ему приблизиться к объекту привязанности на близкую психологическую дистанцию.

Миллер (Miller, 1951) так комментирует рис. 1.1:

> ...До точки пересечения графиков приближения и избегания сила приближения превышает силу избегания. Таким образом, индивидуум продолжает добиваться достижения своей цели. Но если он пересекает линию, проходящую через точку пересечения и перпендикулярную оси абсцисс, то его стремление к избеганию становится сильнее: индивидуум останавливается и поворачивает назад. Чем сильнее стремление к достижению цели, тем выше проходит вся «линия приближения», и, соответственно, чем ближе к цели располагается точка пересечения графиков, тем дальше успевает продвинуться индивидуум. Кроме того, это означает и увеличение силы испытываемого индивидуумом страха, прямо пропорциональной высоте «линии избегания».

Эти умозаключения относятся только к анализу пересечений графиков линейных функций. Графики функций рассматриваются в виде прямых линий исключительно ради упрощения репрезентации материала. Аналогичные выводы можно сделать на основе исследования любых последовательно опускающихся кривых приближения и избегания (если, конечно, угол подъема кривой избегания относительно оси абсцисс всегда будет превышать угол подъема кривой приближения).

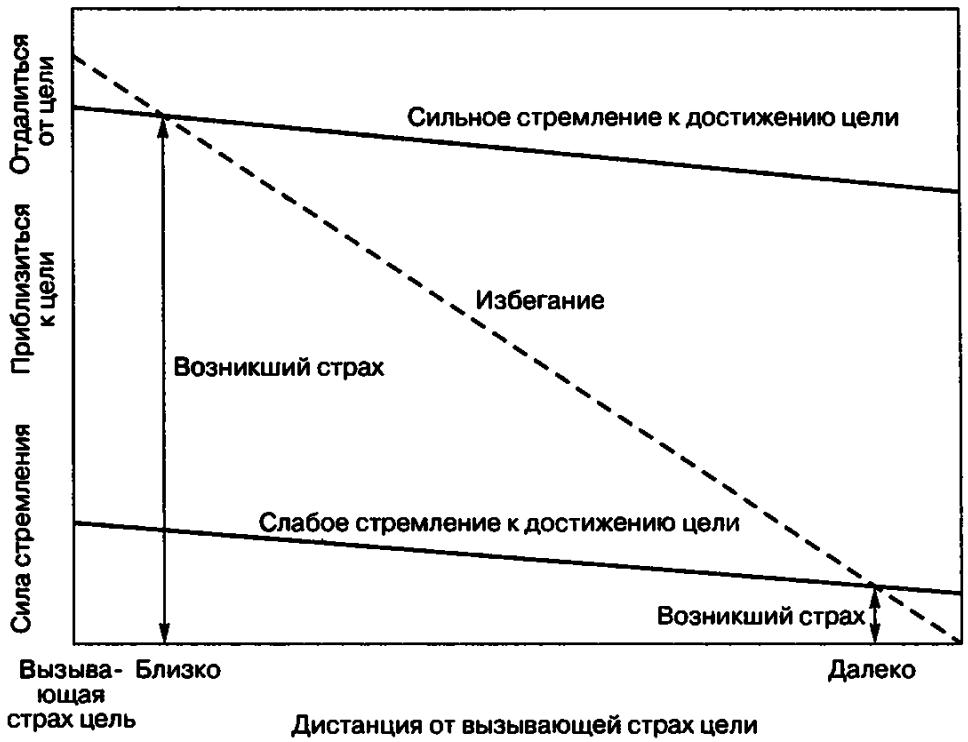


Рис. 1.1. Графическая репрезентация конфликта типа «приближение – избегание» и эффекта увеличения силы мотивации достижения (Miller, 1951)

Пример пережитого Фрейдом конфликта «приближения — избегания» (табл. 1.1) иллюстрирует другой вывод, сделанный на основе анализа рис. 1.1. Если бы Фрейд с одинаковой силой хотел и добиться своей цели, и избежать нежелательных последствий данного шага, то он никогда бы не опубликовал случай Доры, ведь, взяв в руки перо, он сразу же чувствовал тревогу по поводу реакции Брейера — тревогу, растущую быстрее, нежели позитивное желание рассказать правду о Доре.

Блокированное намерение

Левин и его ученики стремились также понять, что происходит с прерванным движением к цели, ведь неосуществленное намерение, судя по всему, продолжает влиять на поведение. Например, Левин заметил, что если он собирался написать письмо, то оно продолжало оставаться у него «в голове» (причем даже во время выполнения других задач) до тех пор, пока он не опускал его в почтовый ящик. Ученица Левина, Б. В. Зейгарник (Zeigarnik, 1927), доказала, что те действия, которые не могут быть доведены до конца, обычно запоминаются лучше, нежели успешно завершенные действия.

Другие исследователи пытались ответить на вопрос о том, что происходит при невозможности осуществить нереализованное намерение. В этом случае существуют два варианта развития событий: а) индивидуум выбирает другой способ удовлетворения соответствующей потребности и б) если такой способ невозможно найти, индивидуум испытывает фрустрацию и демонстрирует дезорганизованное или регрессивное поведение. Например, в ходе одного из исследований детям показывали привлекательную игрушку, которую затем накрывали массивным колпаком с прикрепленной наверху ручкой. Детям явно хотелось добраться до игрушки, и они пытались поднять тяжелый колпак. В случае неудачи они нередко начинали выражать недовольство: или садились и начинали плакать, или впадали в прострацию. Другими словами, они регрессировали к дезадаптивным формам поведения. Если детям предлагались другие игрушки, то они могли удовольствоваться заменой. Исследователи проделали большую работу по выяснению условий, при которых не осуществившие своего намерения дети склонны соглашаться на замену привлекательного объекта, регрессировать или прибегать к другим (помимо регрессии) формам дезадаптивного поведения (например, проявлять агрессию).

Постановка сознательных целей

Самым ценным из исследований, проведенных группой Левина, вероятно, является работа, посвященная измерению уровня притязаний (Lewin, Dembo, Festinger & Sears, 1944). Другими словами, Левин и его ученики старались понять, каким образом процессы, сопряженные с сознательной постановкой целей, влияют на человеческое поведение. В рамках соответствующих экспериментов испытуемым обычно давалось задание, на выполнение которого отводилось ограниченное время. Скажем, испытуемым предлагалось за пять минут решить несколько арифметических задач. В конце отведенного на решение задач времени испытуемые подсчитывали количество правильно решенных ими задач (или же эта информация предоставлялась им экспериментатором). Затем их спрашивали, сколько задач они собираются правильно решить при следующей попытке. (Формулировки данного вопроса могли быть совершенно разными: «Сколько задач вы попробуете решить?», «Сколько задач вы надеетесь решить?», «Каким минимальным количеством решенных задач вы будете удовлетворены?» и т. д.) После этого начиналась следующая «пятиминутка». По ее завершении испытуемые сверяли свои действительные результаты с поставленными перед собой целями и определяли новые цели для новой попытки.

Исследовательские вопросы касались факторов, которые влияют на постановку целей (в частности, различий между целями и прошлыми результатами деятельности) и связаны с закономерностями воздействия различного рода целей на деятельность предстоящую. Давно уже известно, что те цели, которые мы осознанно ставим перед собой, оказывают влияние на продуктивность наших действий. На рис. 1.2, отражающем результаты раннего исследования Мэйса (Mace, 1935), продемонстрировано, какой эффект на работу человека оказывают попытки сделать ее по максимуму по сравнению со стремлением превышать определенные стандарты, установленные для исполнения, в ежедневном продвижении к цели. Очевидно, что намерение работать эффективнее улучшает выполнение деятельности, однако формирование намерений, «привязанных» к достижению

конкретных целей, приводит к достижению еще более успешных результатов (об этом же говорят и данные, полученные в ходе вышеописанного эксперимента по определению уровня притязаний).

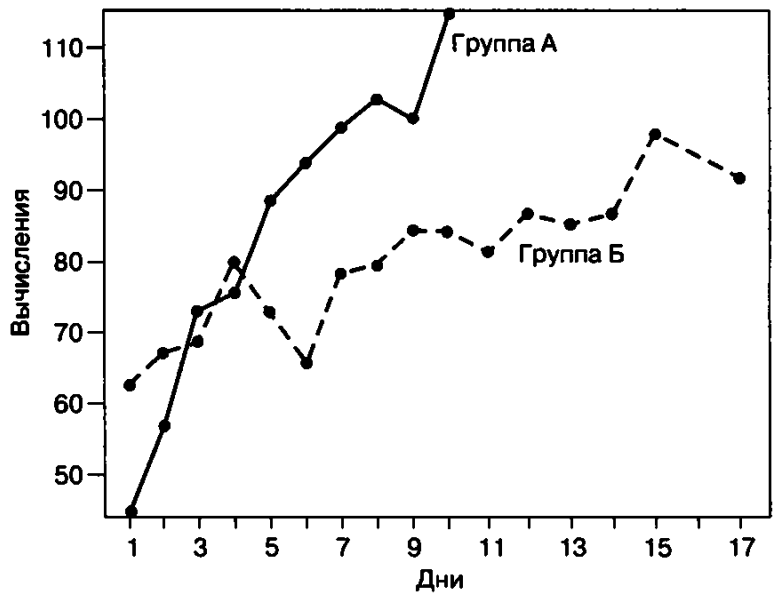


Рис. 1.2. Эффективность деятельности при вычислениях по двум разным инструкциям. Испытуемым из группы А (10 человек) были даны конкретные инструкции по ежедневному улучшению результатов их работы, в то время как испытуемым из группы Б (10 человек) было просто предложено прикладывать все усилия, не ориентируясь на какую-либо конкретную норму (Mace, 1935, p. 21)

Связь усилий с выполнением деятельности подтверждается разного рода экспериментами. Так, когда происходил сбой в работе, испытуемым предлагалось объяснять причины их плохой деятельности. Если они считали, что дело в недостатке усилий, то с большей степенью вероятности делали шаг вперед во время очередной «попытки» (Weiner, Heckhausen, Meyer & Cook, 1972). Лок и Брайан (Locke & Bryan, 1968) попытались выяснить, длителен ли эффект, оказываемый осознаваемым целями. В качестве испытуемых были выбраны студенты университетов. В начале семестра среди них проводился опрос, чтобы выявить, какие оценки они надеются или попытаются получить в период сессии. Затем полученные данные сверялись с реальными достижениями студентов. В итоге Лок и Брайан обнаружили статистически значимую, но слабую корреляцию (коэффициент корреляции равен примерно 0,30) между двумя интересующими их переменными. Это означает, что те студенты, которые изначально стремились к достижению высоких результатов, и получали высокие оценки. Но мы не можем быть уверены, что именно намерения — фактор, обусловивший успех, потому что способности студентов, которые они проявили в предыдущей своей учебной деятельности, несомненно повлияли на те цели, какие они для себя поставили. Итак, чем лучше студент учился раньше, тем более высокие цели он для себя намечал и тем больших успехов добивался в семестре. Однако невозможно утверждать, что причиной успешной деятельности послужил именно такой уровень намеченных целей. Впрочем, Лок и Брайан приняли во внимание данную проблему и сделали

выборку студентов гомогенной по критерию развитости способностей к учебе (например, исследователи опрашивали только тех студентов, которые получили высокие оценки во время предыдущей сессии). Таким образом, можно уверенно утверждать, что стремление получить высокие оценки в некоторой степени способствует осуществлению эффективной учебной деятельности.

Является ли сознательное намерение обязательным условием научения?

Если эффективность деятельности зависит от сознательной постановки целей, то можно ли утверждать, что сознательная постановка целей — это необходимое условие любой успешной деятельности? Способен ли человек действовать без каких-либо осознанных мотивов? На данный вопрос до сих пор не было найдено ответа, полностью устраивающего всех и каждого. На протяжении настоящей книги мы вновь и вновь будем возвращаться к этой проблеме, рассматривая ее в различных контекстах. В свое время сторонники ассоцианизма утверждали, что элементарные обусловленные реакции[1] представляют собой очевидный пример научения без намерения учиться. Предположим, что экспериментатор предъявляет испытуемому некий звуковой стимул и сразу после этого направляет ему в глаза поток воздуха, вызывающий моргательный рефлекс. После достаточного количества повторений происходит обусловливание моргания путем воспроизведения соответствующего звука. Другими словами, услышав данный звук, испытуемый начнет моргать независимо от своих намерений. Однако другие теоретики указывают на тот факт, что моргание позволяет избежать неприятного воздействия на глаз. Стало быть, вполне можно предположить, что моргание обусловливается намерением (возможно, не осознаваемым) избежать неприятных ощущений.

Результаты ранних исследований проблемы *непреднамеренного научения* говорят обо всей сложности анализа данного феномена. Эти исследования проводились с целью ответить на вопрос о том, может ли человек научиться чему-либо, не намереваясь учиться. Очевидно, что сознательная постановка целей или осознанная обработка информации повышают эффективность человеческой деятельности (см. описание эксперимента Лока и Брайана) хотя бы потому, что помогают нам структурировать наши действия, лучше запоминать и припоминать необходимый нам материал (Kintsch, 1977). Но существует ли такое научение, которое не зависит от осознанного намерения учиться? Пытаясь ответить на этот вопрос, Дженкинс провел классический эксперимент, посвященный изучению данной проблемы (Jenkins, 1933). Он просил испытуемых несколько раз прослушать и затем воспроизвести ряд слов. Зачитывать слова предлагалось ассистенту Дженкинса. Однако когда дело доходило до второго этапа эксперимента, Дженкинс просил ассистента принять участие в припоминании. Выяснилось, что испытуемые, сознательно запоминавшие слова, воспроизводили больше информации, нежели испытуемые-«ассистенты», но последним также удавалось припомнить некоторое количество слов, хотя они и не имели намерения запомнить их.

Много позже аналогичные эксперименты проводились в самых разных условиях. Их результаты подтвердили существование двух базовых фактов:

[1] По терминологии И. П. Павлова, это условные рефлексы.

а) осознанные намерения облегчают научение;

б) научение зачастую происходит, несмотря на отсутствие сознательного намерения.

Однако вопрос о том, возможно ли научение без всякого намерения, оставался чрезвычайно трудным, если не неразрешимым, ведь никто не может доказать, что в каждом случае непреднамеренного научения отсутствуют какие бы то ни было намерения. Когда испытуемых-ассистентов Дженкинса просили рассказать о том, что с ними происходило во время зачитывания списков слов, они нередко сообщали о таких намерениях, которые не подразумевались инструкцией, но тем не менее послужили факторами непреднамеренного учения. Скажем, у ассистентов вполне могло появиться желание придать некую осмысленность своему скучному заданию путем разбития слов на группы (точно так же мы группируем цифры в телефонных номерах для удобства запоминания).

Факторы формирования сознательных намерений

Результаты исследований, подобных эксперименту по обусловливанию моргания, заставили ученых задуматься над проблемой бессознательных намерений. Может ли индивидуум учиться под влиянием неосознаваемых мотивов или намерений? Различные традиции, существующие в психологии, подчеркивают жизненную важность бессознательных намерений для научения и памяти.

Однако экспериментальное подтверждение существования бессознательных намерений не было единственной (и даже основной) причиной тех проблем, с которыми столкнулась психология сознательных намерений. Дело в том, что, исследуя только сознательные намерения, мы не можем полноценно анализировать подключаемые мотивационные процессы. Как мы уже говорили, намерения, сознательные и бессознательные, сами по себе являются продуктом других мотивационных и немотивационных переменных. Если мы «зациклимся» на исследовании намерений, отказываясь даже учитывать факторы, детерминирующие их появление, то будем обречены на ведущее к ошибкам «плавание по поверхности».

При выполнении лабораторных заданий остаются не совсем понятны мотивы испытуемых. Экспериментаторы дают им какие-то задания; те начинают их выполнять, сознательно намереваясь сделать указанное. Но почему они старательно исполняют наши просьбы? Возможно, кто-то хочет угодить экспериментатору. Некоторые хотят доказать себе, что они — хорошие ученики. Другие боятся, что если они потерпят фиаско, то их будут считать «дураками». Когда людей просят наметить цель (т. е. сформулировать намерение), на них оказывают влияние:

а) их мотивационные диспозиции;

б) та мера, в какой успешное выполнение этого задания соответствует тем или иным мотивационным диспозициям (т. е. личностная ценность задания);

в) осознаваемая сложность выполнения задания (или способности, демонстрируемые при этом);

г) тот факт, что задание может быть при данных условиях сделано (фактор среды).

Итак, намерение, возникающее под влиянием вышеперечисленных факторов, не идентично одному из них: мотивационным диспозициям, «проступающим» в конкретных ситуациях. Намерение как результат взаимодействия всех детерми-

нантов поведения обусловливает решения индивидуума в ситуации «здесь и сейчас» (в такой ситуации известны или потенциально известны все детерминанты поведения), однако оно обладает гораздо меньшей ценностью для долгосрочного прогнозирования поведения (в долгосрочной перспективе трудно идентифицировать все детерминанты поведения). Поэтому если студент утверждает, что он (или она) собирается хорошо учиться в ближайшее время, то, скорее всего, так и будет; если же заявление о намерении «активно грызть гранит науки» относится к целому учебному году, то к словам студента следует отнестись со здоровым скептицизмом, ибо неизвестно, какие соблазны встретятся на пути молодого человека, будут ли интересными учебные программы и т. д. Интерпретация долговременных стремлений человека требует пристального исследования стабильных мотивационных диспозиций, служащих детерминантами долговременного осуществления некоторых видов человеческой деятельности (например, учения) и обеспечивающих последовательность поведения, несмотря на частую смену других его детерминантов. Таким образом, психология сознательных намерений в ее ранней форме сегодня представляет прежде всего исторический интерес.

Бессознательные намерения

Если мы покинем исследовательскую лабораторию, переместимся в клинику и прислушаемся к говорящим о себе людям, то роль стабильных мотивационных диспозиций как факторов, обусловливающих принятие непосредственных решений или формирование намерений в ситуации «здесь и сейчас», станет нам более понятной, чем раньше. В то же время, слушая человека, мы можем идентифицировать такие мотивы его поведения, которые легче увидеть со стороны. Речь идет о бессознательных мотивах. Фрейд (Freud, 1910/1938) следующим образом комментировал свои собственные мотивы:

> Я, не колеблясь, пожертвовал моей растущей популярностью врача и расширяющейся практикой лечения неврозов, в каждом случае душевного страдания отыскивая прямую сексуальную подоплеку... однако молчание научного мира, сопровождающее мои лекции, пустота, образовавшаяся вокруг моей персоны, и распространяемые обо мне сплетни и слухи постепенно заставили меня понять, что утверждения о роли сексуальности в этиологии неврозов отнюдь не могут восприниматься аналогично другим научным допущениям... тем не менее я все больше убеждался в общей объективности сделанных мною наблюдений и выводов, сохранял моральное мужество и верил в свою способность мыслить... Таким образом, шаг за шагом, я понял, что на мою долю выпал жребий подарить миру чрезвычайно важные открытия, и подготовил себя к судьбе некоторых первооткрывателей.
>
> Я так обрисовал себе эту судьбу: ...официальная наука не будет замечать меня в течение моей жизни. Через несколько десятилетий после моей смерти кто-то, конечно, наткнется на те же, сегодня несвоевременные, знания, станет знаменитым, и, таким образом, обо мне станет известно как о предвестнике новой эры, которого просто не могли услышать. Между тем я, подобно Робинзону Крузо, устраивался на моем необитаемом острове с максимальной степенью комфорта. Когда я оглядываюсь на эти пронизанные одиночеством годы... мне кажется, что я возвращаюсь в прекрасную и героическую эпоху.

Фрейд пишет, что он имел сознательное намерение обнаружить сексуальную этиологию неврозов и подчинил этой цели свою повседневную врачебную практику. Однако, объясняя свое упорство перед лицом враждебности других, он гово-

рит о двух стабильных мотивационных диспозициях своей личности: а) стремлении к славе научного первооткрывателя и б) отсутствии страха перед отвержением со стороны коллег (т. е. наличии сильной веры в себя). Подобно большинству людей, Фрейд сформировал четкие представления о своих основных жизненных мотивах. Такие мотивы обладают гораздо большей личностной значимостью, нежели временные намерения, идентифицируемые в лабораторных условиях. На их основе осуществляется толкование этих намерений, структура которого во многом повторяет структуру интерпретации, сделанной Фрейдом в связи с его повседневными, сознательными решениями (см. выше).

Но можем ли мы ему доверять? Наш вывод, что Фрейд имел сильную потребность обрести славу, сам по себе указывает, что он что-то недосказал. Фрейд настаивает, что он хотел одного: быть научно корректным, однако сравнение своего положения с положением Робинзона Крузо и мечта о посмертной славе свидетельствуют, что на самом деле Фрейд стремился к величию. Кроме того, он подозрительно часто заявляет о своем безразличии к мнению других людей. Если бы его действительно не волновала позиция окружающих, то он не стал бы так часто упоминать об их враждебности. И это Фрейд — человек, который научил нас настороженно относиться к словам других людей об их собственных мотивационных состояниях и диспозициях!

Основная научная ценность ранних работ Фрейда заключается в том, что он доказал: те мотивы, которые опосредуют повседневную деятельность человека, нередко скрываются в бессознательном. Особенную изобретательность Фрейд проявил при анализе сновидений. Ему удалось доказать, что даже ряд самых необузданных мыслей, появляющихся в сновидениях, в действительности обусловливается бессознательными желаниями, которые можно вывести на свет с помощью техники психоанализа. Приведем простой пример:

> «Вы всегда говорите, что сновидение — это сбывшееся желание, — начала пациентка, интеллигентная женщина. — Ну а сейчас я расскажу вам о сне, содержание которого полностью противоречит вашим словам. В этом сне мое желание не сбывается. Как это согласуется с вашей теорией?» Вот содержание ее сна: *«Я хочу устроить званый ужин, но у меня нет ничего, кроме копченого лосося. Я думаю, не сходить ли мне в магазин, но вспоминаю, что сейчас воскресный день, послеобеденное время, когда все магазины закрыты. Тогда я пытаюсь дозвониться до нескольких владельцев ресторанов, но телефон не работает. Соответственно, я вынуждена отказаться от намерения устроить званый ужин»* (Freud, 1900/1938).

Фрейд сообщает женщине, что только она сама может найти объяснение своему сну и что для этого ей следует расслабиться и говорить все, что ей приходит в голову. Первые ассоциации пациентки связаны с тем фактом, что ее муж, преуспевающий торговец мясом, становится слишком толстым. Он сказал, что ему нужно будет пройти медицинское лечение от ожирения, рано вставать, придерживаться диеты и «прежде всего больше не принимать приглашений на ужины» (т. е., отмечает Фрейд, муж пациентки увязывает увеличение своего веса и посещение званых ужинов). Затем течение ассоциаций на время прерывается, пациентка делает несколько не относящихся к делу замечаний (согласно интерпретации Фрейда, происходит бессознательное подавление того, что пробивается в сознание). После этого пациентка припоминает, что вчера они с мужем нанесли визит женщине, которую обожает ее муж. «К счастью, она очень худая и долговя-

зая, а мой муж предпочитает полные фигуры». Однако подруга пациентки заговорила о своем желании набрать вес и спросила: «Когда же вы вновь пригласите нас к себе? У вас всегда такие вкусные блюда».

Теперь значение сна стало полностью ясным. Мысли, главенствующие в психической реальности пациентки и обусловливающие содержание рассматриваемого нами сна, могут быть сформулированы следующим образом: «Конечно, ты хочешь, чтобы я пригласила тебя на обед, ты вдоволь наелась и стала более привлекательной для моего мужа! Да я скорее вообще не буду принимать гостей!» Почему во сне фигурирует копченый лосось? Копченый лосось — любимое блюдо подруги пациентки. Итак, этот сон представляет собой непосредственное выражение желания женщины не допустить такой ситуации, при которой ее соперница станет более привлекательной, чем раньше. Важно отметить, что пациентка, рассказывая о сновидении, совершенно не осознавала выявленного Фрейдом намерения (ведь она была уверена, что ее сон опровергает фрейдовскую теорию сновидений как исполнения желаний).

Ненамеренное забывание знакомого имени

Используя множество примеров, Фрейд убедительно доказал, что сознательные намерения не всегда приводят к желаемым результатам. В книге «Психопатология обыденной жизни» (Freud, 1901/1938) Фрейд главным образом развенчивает очень расхожее убеждение, будто осознаваемые намерения позволяют контролировать все наши мысли, чувства и действия. Приведем пример из жизни самого Фрейда. Однажды, проезжая по Югославии, Фрейд разговорился с незнакомцем. Он заговорил об Италии, и Фрейд спросил, не видел ли его новый знакомый знаменитых фресок купола кафедрального собора в Орвието (Страшный суд), фресок, созданных... Тут Фрейд запнулся. Он не мог вспомнить хорошо известное ему имя художника — Синьорелли. Однако на ум Фрейду пришли имена двух других — Боттичелли и Болтраффио (последний был известен в гораздо меньшей степени, чем Синьорелли). Другими словами, забывание не было обусловлено недостатком знания. И не связано с намерением. Какое же тогда бессознательное намерение могло столкнуться с сознательным и помешать Фрейду вспомнить имя? Для того чтобы ответить на этот вопрос, Фрейд, как обычно, применил свою технику свободных ассоциаций.

Сначала он вспомнил, что непосредственно перед обсуждением фресок собора в Орвието беседовал с незнакомцем об обычаях турков, живущих в Боснии и Герцеговине (в этот момент они следовали в Герцеговину). Фрейд сообщил собеседнику, что турки удивительно смиренно относятся к смерти. Друг Фрейда, врач, в свое время живший в Боснии, рассказал ему, что, узнав о неминуемости смерти близкого человека, турок, как правило, отвечал: «Господин, что я могу сказать? Я знаю, что если его можно было бы спасти, то вы сделали бы это». Затем Фрейд вспомнил, что на ум ему приходила еще одна история из коллекции друга-врача. Она относилась к сексуальности турок. При всем их смирении перед лицом смерти они приходят в страшное отчаяние при мысли об импотенции. Один турок сказал другу Фрейда: «Вы знаете, герр профессор, если я не смогу делать это, то мне незачем будет жить» (Freud, 1901/1938). Фрейд предпочел не пересказывать собеседнику вторую историю, потому что «не хотел затрагивать столь деликатную тему в разговоре с незнакомцем». Тогда Фрейд осознал, что вышеупомя-

нутые истории о смерти и сексуальности были связаны с другими мыслями, относящимися к данным проблемам и серьезно его волновавшими, но бессознательными на момент беседы с незнакомцем. Мучившие Фрейда мысли относились к происшедшему в Трафое самоубийству человека, обратившегося к нему за помощью. Фрейд предположил, что тревога, обуревавшая его в связи с врачебной неудачей, и обусловила формирование цепи ассоциаций, которую мы сейчас проанализируем.

Рисунок 1.3 иллюстрирует то, как Фрейд объяснил свое забывание имени Синьорелли. «Ключом» к содержимому бессознательного в данном случае является следующий факт: первая часть имени художника *Signor* в итальянском языке и слово *Herr* (герр) в немецком, на котором говорил Фрейд, означают одно и то же — «господин». Слово *Herr* (*Signor*) актуализировало «сцепленные» с тревогой мысли о смерти и сексуальности, ведь эти мысли ассоциировались с *Гер*цеговиной, страной, где живут турки, и с двумя историями, первая из которых связана со смертью пациента, а вторая, не рассказанная Фрейдом, с сексуальностью турок.

* *Herr* (господин) в немецком языке имеет то же самое значение, что и *signor* в итальянском

Рис. 1.3. Ассоциативные цепи, приведшие к забыванию знакомого имени Фрейдом

Стало быть, решил Фрейд, именно нежелание говорить о болезненных проблемах препятствовало успешному припоминанию имени художника, так как вызывающие тревогу мысли ассоциировались с историями об отношении к смерти и сексуальности, в свою очередь связанные с вытесненным из памяти именем. «Маскировочные» имена художников также не случайно «всплыли на поверхность». Первый слог каждого из них (*Бо*) тождествен первому слогу в слове *Бо*сния. Фрейд посчитал, что это обстоятельство является еще одним свидетельством в пользу того, что сочетание слогов *Signor* пробудило в нем мысли о турках (имена-субституты ассоциировались с другим населенным турками регионом). Слог *elli* в слове *Botticelli*, очевидно, перекликается с окончанием слова *Signorelli*, а завершающая часть странного имени *Boltraffio*, по мнению Фрейда, сформировалась в результате действия чувства вины, вызванного смертью пациентки в Трафое. Продолжая самоанализ, Фрейд пришел к заключению, что в данном случае имеют место два процесса: сознательное подавление и бессознательное вытеснение. Он сознательно подавлял в себе желание рассказать о специфике сексуаль-

ности турок, а замещающее имя Болтраффио мешало ему вернуться к мыслям о смерти и сексуальности турок, в свою очередь связанным с чувством вины из-за самоубийства в Трафое.

Проанализировав множество аналогичных эпизодов, Фрейд и сторонники его психоаналитического движения убедились в том, что бессознательные мотивы являются важным детерминантом человеческого поведения, особенно анормального или необычного. Лабораторные психологи просто игнорировали очевидное или относили эти доказательства к разряду случайностей либо механического ассоциирования. Однако в анализе «случая Синьорелли» мы должны пойти дальше, чем Фрейд, ведь, как мы уже знаем, ситуационные намерения (сознательные или бессознательные) сами по себе являются производными стабильных мотивационных диспозиций и других факторов. Фрейд анализирует данный эпизод исключительно в «системе координат» тех мыслей и чувств, которые были актуальны в конкретный момент времени. Однако ситуационные намерения, в свою очередь, обусловливаются доминантными мотивационными диспозициями. Как видно из рис. 1.3, основываясь на целостном видении жизненной истории Фрейда, мы можем по-новому интерпретировать его временную неспособность припомнить имя художника.

Бессознательные мотивы Фрейда

Рассмотрение жизни Фрейда и его основных убеждений может превосходно проиллюстрировать его учение о бессознательных мотивах как о детерминантах даже самых обычных действий (например, забывания имени). Это также показывает, какие методы он использует, проводя свой анализ. Фрейд был ревностным приверженцем рационального и научного подхода. Он считал, что психология должна стать одной из естественных наук. Однако Дэвид Бакан (Bakan, 1958) неопровержимо доказывает, что психоаналитический подход Фрейда имеет много общего с древнееврейской религиозной традицией, которая отнюдь не отличалась научностью и рациональностью. В рамках этой традиции, берущей начало по крайней мере в I в. н. э., развиваются мистические идеи о сущности Бога. К XI в. данную традицию стали называть Каббалой. Каббала — это эзотерическое учение, основанное на письменной и устной интерпретации скрытого содержания текстов священных книг. Каббалисты стремились найти тайный смысл. Они пытались обнаружить мудрость, раскрыв его; подобно этому и Фрейд пытался раскрыть тайное значение сновидений и симптоматических действий. Каббалистические идеи стали одним из факторов массового появления мессианских движений в иудейском мире XVII и XVIII вв. Эти движения создавались харизматическими лидерами, убеждавшими иудеев в том, что наконец-то на земле появился мессия, который очень скоро освободит их от уз рабства и приведет к радостной жизни в единстве с Богом, и собиравшими множество сторонников.

Ортодоксальные раввины объявили мессианские движения ересью, однако заложенные в них иррациональные стремления возродились в форме хасидизма. Первоначально он был связан с именем Баала Шем-Това, человека, обладавшего сверхъестественными целительскими способностями и сконцентрировавшего народную мудрость (хотя официально он, воспитанный не по иудейскому закону и вне иудейской традиции, назывался «невеждой» — «игнорамусом»). Для составляющих окружение Фрейда венских евреев XIX в. хасидизм ассоциировался

с множеством негативных мыслей и чувств. Они считали его ересью, непристойной фантазией, странным, мистическим учением необразованных людей и отступлением от официальных рационализированных догм ортодоксального иудаизма. Не удивительно, что Фрейд не хотел, чтобы психоанализ каким-либо образом связывался с традициями еврейского мистицизма.

Тем не менее, как мы отметили выше, эти традиции основывались прежде всего на поиске скрытых смыслов. Но именно этим занимался и Фрейд. Живший в XIII в. иудейский мистик Абрахам Абулафия утверждал, что раскрытие тайной мудрости осуществляется за счет «перескакивания и перемещения». Таким образом, Абулафия описывал не что иное, как фрейдовский метод свободных ассоциаций на заданную тему. Согласно Абулафии, человек может выйти за рамки внешнего значения текста (Фрейд сказал бы: *манифестного содержания*) и соприкоснуться с его внутренним смыслом (Фрейд сказал бы: с *латентным содержанием*) точно так же, как мы добираемся до ядра ореха, снимая его скорлупу (Scholem, 1966).

Наиболее важной книгой Каббалы следует признать *Зохар* (Zohar). Одним из авторов данной книги является Моисей Леонский, живший в XIII в. В соответствии с его *Зохаром* Тору (иудейскую Библию) нужно воспринимать как живой организм, имеющий голову, туловище, сердце, рот и т. д. (Scholem, 1966). Стало быть, обнаружение истины, которая представлена в Торе, обязательно должно привести к раскрытию истинного знания о человеке. А раскрытие правды о человеке посредством проникновения в людские мысли и сновидения представляет собой краеугольный камень учения Фрейда. С точки зрения Бакана, Фрейд не случайно выбрал имя Дора (созвучное со словом *Тора*) в качестве замены подлинного имени главной героини самой первой и знаменитой из своих работ, посвященных методу психоанализа.

Кроме того, на всем протяжении *Зохара* конечный смысл жизни определяется с помощью сексуальных метафор. «Согласно Зохару, душа характеризуется непреодолимой тоской по соединению со своим источником в Боге. Это соединение, как правило, описывается на языке сексуальных метафор. ...Таким образом, сексуальные взаимоотношения между людьми становятся символическими выразителями божественных действий. ...Используя сексуальные метафоры как одно из основных средств символизации всех глубинных и наиболее серьезных проблем человечества, Фрейд действовал всецело в духе Каббалы» (Bakan, 1958). Адепты Каббалы верят, что, раскрыв «основополагающую» сексуальность универсума, они овладеют самым тайным из всех существующих знаний. Мистическое соединение с Богом для каббалистов означает духовное соитие (мы вновь сталкиваемся в сексуальной метафорой) с Шехиной — женской, материнской ипостасью Бога (Bakan, 1958). Древнееврейское слово «знание» в данном контексте следует понимать как «сексуальное знание». Обратившись к Книге Бытия, мы увидим, что после грехопадения Адам «познал» свою жену Еву, т. е. «узнал» ее сексуально.

Наконец, иудейская мистическая традиция противоречила официальным религиозным догмам точно так же, как психоанализ — догмам научным. Каббала представляла собой вызов патриархальной власти раввинов. Фрейд же, подобно иудеям-вероотступникам, часто вел себя как бунтарь. Продолжая считать себя членом еврейского сообщества, он отверг иудаизм как религию. По сути дела, Фрейд грубо нарушил первую из заповедей Божьих, полученных на горе Синай

Моисеем, основателем иудаизма. Заповедь эта гласит: «Я Господь, Бог твой... Да не будет у тебя других богов пред лицем Моим». Фрейд же заполнил свою консультационную комнату статуями и иными изображениями множества «других богов». Основываясь на вышеприведенных фактах, Бакан небезосновательно утверждает, что Фрейд испытывал в значительной степени амбивалентные эмоции по поводу своего бунтарства и что особенно он боялся гнева Моисея.

Фрейд подробно описывает чувства, пережитые им в тот момент, когда он стоял перед громадной статуей Моисея работы Микеланджело (статуя находится в Риме). Микеланджело изобразил Моисея, только что спустившегося с горы Синай и принесшего своему народу скрижали с Божьими заповедями, но узнавшего, что за время его отсутствия евреи начали поклоняться ложным богам. Глядя на сидящего Моисея, Фрейд думал: «В своем первом порыве ярости Моисей захотел действовать, вскочить и наказать евреев, навсегда забыв о скрижалях (о данном Богом Законе), но преодолел искушение и остался сидеть, застыв в ледяном негодовании». Кроме того, Фрейд говорит, что он «ощутил себя частью толпы, на которую обращен взгляд Моисея». Таким образом, Фрейд сам свидетельствует о том, что по некоторым причинам он страшился гнева Моисея.

Однако Фрейд не упоминает о том, что, войдя в длинную, узкую церковь Святого Петра в Винкули и следуя к статуе сидящего Моисея, расположенной в самом конце «коридора» справа от алтаря, посетители должны пройти мимо находящейся по левую руку впечатляющей картины смерти и разрушений, связанных со Страшным Судом над всеми людьми. Вся левая стена храма покрыта множеством впечатляющих изображений скелетов, черепов и костей, перемалываемых неумолимым Жнецом. По замыслу создателей верующие должны проникнуться ощущением неотвратимости наказания за свои грехи. Должен ли был Фрейд подвергнуться наказанию за свое восстание против Моисея, за пренебрежение символом ортодоксальности, причем не только как вероотступник, но и как психоаналитик, борющийся за свободу от крайностей «источника неврозов — ветхозаветного закона» (Bakan, 1958)?

Значение данного конфликта, глубоко укорененного в жизни Фрейда, проясняется при анализе посещения основателем психоанализа Сикстинской капеллы. На стенах этой часовни находятся некоторые из самых знаменитых в Риме росписей. Конечно, Фрейд знал об их существовании, ибо он с детства был влюблен в Рим и в искусство. Исследование фресок Сикстинской капеллы позволяет идентифицировать еще одну причину того, что Фрейд забыл имя художника — создателя фресок «Страшный Суд» кафедрального собора в Орвието. Основной темой росписей в Сикстинской капелле вновь является Страшный Суд, изображенный на фронтальной стене внутреннего помещения часовни (роспись сделал Микеланджело). Однако если посетитель входит в часовню через маленькую заднюю дверь, то перед его взором сначала предстает фреска «Смерть Моисея», созданная Синьорелли (тем самым художником, имя которого Фрейд забыл в связи с изображением Страшного Суда). Более того, непосредственно к этой фреске примыкает роспись, посвященная наказанию Кор (девушек) и принадлежащая кисти Боттичелли (данное имя пришло Фрейду на ум вместо правильного имени).

Итак, мы можем утверждать, что в психической реальности Фрейда имя Синьорелли было связано с негативными мыслями и чувствами, существование которых поддерживалось гораздо более стабильными факторами, нежели случайная

ассоциация с рассказами об особенностях турок, населяющих лежащую на пути поезда Фрейда территорию. Помимо всего прочего, Синьорелли создал одно из самых знаменитых изображений смерти Моисея, который, как утверждал Фрейд, был убит иудеями-отступниками (к числу которых мы можем отнести и самого Фрейда). Согласно Фрейду, именно поэтому Моисей так и не вступил на Землю обетованную. Соответственно, у Фрейда были основания испытывать тревогу при возникновении любых ассоциаций с его нешуточным бунтом против религиозной ортодоксии, символизируемой фигурой Моисея. Фрейдовская теория эдипова комплекса подразумевает, что сын испытывает чувство вины из-за желания овладеть матерью и убить отца. Символически Фрейд служил ложным богам (т. е. Шехине — так называемой женской ипостаси Бога, почитаемой в рамках каббалистической традиции), убивал Моисея и отвергал власть разума. Не стоит удивляться, что имя художника (Синьорелли), написавшего сцену смерти Моисея, имело для Фрейда столь неприятный смысл, что он даже не смог вспомнить, кто написал фреску «Страшный Суд» собора в Ориенто.

Вернемся к рис. 1.3. В графе «Наша интерпретация» мы описываем стабильную мотивационную диспозицию Фрейда, заставляющую его забыть имя автора вышеупомянутой фрески «Страшный Суд»: Фрейд стремился избавиться от тревоги, охватывающей его при мысли о Синьорелли как о создателе росписи «Смерть Моисея», ибо эта роспись напоминала Фрейду о собственном восстании против власти основателя иудаизма.

Итак, используя разработанный Фрейдом метод, мы сумели соотнести его ситуационное бессознательное намерение избежать размышлений о некоем имени с глубинной и стабильной мотивационной диспозицией, определяющей его жизнь и связанной с виной и тревогой, которые Фрейд ощущал как результат своего бунта против традиционной патриархальной власти.

Выводы из фрейдовского подхода к анализу мотивации

Какие же выводы можно сделать из такого анализа мотивов человека? Быть может, данный метод интересен только в историческом аспекте как одна из традиций, заложивших фундамент современной психологии мотивации? Как представляется, в отношении фрейдовского подхода можно сделать следующие выводы.

1. То, что люди говорят о своих мотивах, не должно приниматься на веру. Мы часто не задумываемся о наших мотивах даже в ситуациях обыденной жизни. Что уж говорить о подоплеке наших сновидений и симптоматических действий! Но даже когда мы начинаем объяснять причины своих действий, анализ зачастую показывает иллюзорность наших представлений о себе. На веру не нужно принимать и результаты мотивационного самоанализа Фрейда: проведя более или менее тщательное исследование его биографии, мы выяснили, что сам основатель психоанализа не смог осознать те стабильные мотивационные диспозиции, которые помешали ему вспомнить знакомое имя.
2. Ассоциативное мышление характеризуется чрезвычайной степенью «текучести» и легко поддается влиянию со стороны сознательных или бессознательных мотивационных факторов. Результаты многих из проведенных Фрейдом анализов поражают тем, насколько быстро и автоматически мысль или ассоциативная цепочка искажается под воздействием того или иного

мотива (домохозяйка во сне желает, чтобы телефон был сломан; основатель психоанализа забывает имя знаменитого художника и т. д.). Как Фрейд заметил по другому поводу, все это заставляет нас ощутить, что мы — не хозяева в своем собственном доме. Человеческая психика легко и эффективно функционирует независимо от контроля со стороны сознания. А фантазии и свободные ассоциации, которые мы плохо контролируем, являются наиболее прямой и широкой дорогой к мотивационным факторам, о которых мы можем и не подозревать.

3. Первичные мотивы человека не обязательно коренятся в сфере сексуальности, как это утверждал Фрейд, черпавший вдохновение в каббалистических, мистических идеях о первичной сущности человека. Многие из первых соратников Фрейда (Карл Юнг, Альфред Адлер и др.) настаивали на признании первичности несексуальных мотивов (см. главу 2). Более того, анализируя биографию самого Фрейда, мы констатируем, что его поведение обусловливалось скорее мотивом власти, нежели сексуальными мотивационными диспозициями. С одной стороны, Фрейд явно испытывал сильную потребность в славе (о чем свидетельствуют его мечты и пренебрежение ортодоксальными научной и религиозной традициями), а с другой — он, очевидно, боялся подпасть под власть других (начиная с Моисея и заканчивая коллегами-учеными). Мотив власти мы рассмотрим в главе 8.
4. Метод раскрытия бессознательных намерений с помощью анализа свободных ассоциаций далеко не безупречен. Хотя он часто позволяет дать интересные объяснения странным действиям, всегда существует опасность превращения свободных ассоциаций в «подарок» психоаналитику. Кроме того, у нас нет четких критериев корректности интерпретации. Считается, что правильная интерпретация — единственный способ выявления некоторого количества фактов и что она удовлетворяет любопытство человека, который обращается к ней. Однако мы помним, что Фрейд был вполне доволен своим толкованием забывания имени Синьорелли, в то время как мы продолжили анализ и сделали несколько другие выводы. Мы нуждаемся в менее сомнительном методе прояснения истины относительно влияния, оказываемого бессознательными намерениями.

Экспериментальное исследование бессознательных мотивов

Ученые, работающие в русле экспериментальной психологии и при этом интересующиеся проблемой влияния бессознательных намерений, исследовали воздействие тех из них, которые известны, на поведение и прежде всего на воображение. Таким образом, они отказались от неверных с точки зрения логики попыток двигаться от следствия к причине. Например, иногда они внушали бессознательные намерения находящимся в состоянии гипноза испытуемым. Скажем, загипнотизированной женщине говорили, что она, выйдя из состояния транса, встанет и заговорит с человеком, которого найдет глупым и неинтересным. Кроме того, ей внушали, что после завершения гипнотического сеанса она забудет все, что происходило во время транса. И действительно, придя в нормальное состояние созна-

ния, женщина встречает незнакомца, заговаривает с ним и вскоре просит его «закрыть рот», демонстрируя, таким образом, классический пример тех оговорок, которые, по мнению Фрейда, обусловлены бессознательными намерениями.

Однако мы не можем быть полностью уверены в том, что вышедший из гипноза человек не помнит о данной ему установке. Стало быть, необходимо было провести дополнительные эксперименты. Испытуемым — студентам, среди которых были ребята и девушки как с нормальным, так и избыточным весом, демонстрировали слайды. После показа каждого из них студентов просили написать истории о том, что они увидели. На одной из фотографий можно было разглядеть двух мужчин и бифштекс (который трудно было с чем-то спутать). Практически все испытуемые включили в свои истории именно бифштекс. Однако одна студентка с избыточным весом, в свое время признавшаяся, что ведет тяжелую борьбу с перееданием, рассказала историю о двух мужчинах и *змее*, которую они нашли на острове. В манифестном содержании истории, сочиненной этой студенткой, не было и намека на то, что она нашла в «змее» что-либо съедобное. Страх перед перееданием, очевидно, побудил ее увидеть менее опасный, нежели пища, но все равно вызывающий тревогу объект, который рифмуется со словом *steak*[1].

В ходе других исследований экспериментаторы искусственно актуализировали в испытуемых бессознательные намерения и затем оценивали, оказывают ли эти намерения описанное Фрейдом влияние на воображение человека. Так как Фрейд утверждал, что искажение потока ассоциаций происходит прежде всего под влиянием сексуальных мотивов, Кларк (Clark, 1955) провел следующий эксперимент: группе студентов-психологов мужского пола демонстрировались фотографии обнаженных очаровательных девушек (исследование проходило в аудитории университета). Испытуемым сообщали, что они принимают участие в исследовании, цель которого заключается в идентификации наиболее привлекательных частей женского тела. Кроме того, была сформирована контрольная группа. Входящим в нее студентам демонстрировали фотографии красивых пейзажей и зданий (количество таких снимков совпадало с количеством сексуально возбуждающих фотографий). Этим испытуемым говорили, что они принимают участие в исследовании, цель которого — идентифицировать факторы, воздействующие на эстетические представления. На втором этапе эксперимента студентам из обеих групп объявляли, что теперь они примут участие в исследовании творческого воображения. Испытуемым показывали новые фотографии и просили написать истории, связанные с их содержанием. Затем все эти истории оценивались экспертами, которые, не зная, к какой группе принадлежит автор конкретного рассказа, искали явно сексуальные образы, а также сексуальные символы (под явно сексуальными образами подразумеваются половой акт, поцелуи, танцы, сексуальные ласки и любовные взаимоотношения).

Кларк предположил, что молодые люди, рассматривавшие фотографии обнаженных девушек, «выдадут» больше сексуальных ассоциаций, нежели испытуемые, изучавшие фотографии пейзажей и домов. Но оказалось, что в историях, сочиненных членами первой группы, было значительно *меньше* эксплицитных сексуальных образов, чем в рассказах представителей контрольной группы. Данный результат может рассматриваться как свидетельство в пользу теории Фрей-

[1] В английском языке слова «бифштекс» (*steak*) и «змея» (*snake*) рифмуются. — *Примеч. перев.*

да, который сказал бы, что бессознательные сексуальные намерения автоматически «включили» цензуру, не допускающую в сознание мысли о сексе. Действительно, по какой другой причине молодые люди, только что думавшие о сексе, могли бы меньше, чем обычно, размышлять о такого рода вопросах? Однако возникает сомнение: а что, если они просто «наелись» сексуальной тематики? Для того чтобы разрешить это сомнение (и, стало быть, неопровержимо доказать, что на уровне бессознательного студенты из первой группы были сильнее, чем обычно, поглощены сексуальными стремлениями), нужно было провести еще два эксперимента.

Первый из них повторял предыдущий. Только на этот раз местом проведения исследования Кларк выбрал не аудиторию, а комнату, где пили пиво и развлекались члены мужского студенческого братства. Ассистент Кларка (выступавший в качестве подставного лица) «случайно» показывал участникам вечеринки якобы принадлежащие ему фотографии обнаженных девушек и снимки пейзажей. После этого испытуемым предлагалось сочинять истории. Выяснилось, что в условиях вечеринки количество сексуальных образов, возникающих после просмотра как сексуально возбуждающих, так и нейтральных фотографий, значительно превышало число сексуальных образов, возникших в лабораторных условиях. Очевидно, что алкоголь и обстановка вечеринки способствовали смягчению сексуальной цензуры. К какому же результату привело ослабление цензуры? Среднестатистическое количество сексуальных образов в историях, сочиненных после просмотра эротических фотографий, значительно превышало среднестатистическое количество сексуальных образов в историях, сочиненных после просмотра фотографий пейзажей. Впоследствии эти данные были подтверждены в другом эксперименте (Kalin, Kahn & McClelland, 1965). В ходе этого эксперимента исследователи использовали привлекательную натурщицу в качестве сексуально возбуждающего стимула, предъявляемого в контролируемой обстановке. Выяснилось, что сексуальнее возбуждение молодых мужчин в конвенциональной социальной ситуации уменьшает, очевидно, сексуальную «насыщенность» символизируемых ими образов, однако когда те же самые мужчины оказываются в дружеской компании и употребляют алкоголь, сексуальных символов в их сознании появляется больше, чем обычно. Значит, Фрейд был прав, утверждая, что бессознательные (и даже сознательные) сексуальные намерения часто подавляют или искажают ассоциативный мыслительный процесс.

Кроме того, Фрейд утверждал, что бессознательные намерения оказывают влияние на нашу жизнь. Они выражаются в симптомах (именах-субститутах; вероятно, непроизвольных действиях и «маскировочных» желаниях). Таким образом, анализируя симптомы, мы можем исследовать бессознательную мотивацию личности. Отсюда следует, что сексуальное возбуждение молодых людей, не находя себе прямого выхода, должно выражаться с помощью символов, косвенно связанных с миром сексуальности. Учитывая вышесказанное, Кларк исследовал все придуманные его испытуемыми истории, пытаясь найти в них скрытую сексуальную символику. Он использовал стандартизированные критерии сексуальности символа (описания таких критериев даны, например, в работах Gutheil, 1939; Hall, 1953). В целом сексуальными символами являются те предметы, которые обладают ключевыми признаками сексуально привлекательных частей тела (круглые предметы = груди; длинные предметы = пенис; окно или дверь (как вход) =

= вагина и т. д.). С точки зрения Кларка, о сексуальности символа-предмета можно говорить только в том случае, если с ним связано некое имплицитно сексуальное *действие*. Скажем, если испытуемый, реагируя на изображение человеческого силуэта, вырисовывающегося на фоне окна, пишет, что «это парень, выглядывающий из *окна* своей комнаты», то данный элемент его рассказа не следует считать символически сексуальным. Однако если испытуемый описывает вора, «*проникающего* в *окно* для того, чтобы украсть *драгоценности* из *дома*», то речь идет о «символическом отображении полового акта» (Clark, 1955).

На рис. 1.4 воспроизведен график, отражающий связь манифестной сексуальной тематики с сексуальными символами в сексуально возбуждающей и нейтральной ситуациях (объекты исследования — молодые мужчины). Прежде всего отметим, что члены экспериментальной группы значительно чаще, чем контрольной, продуцируют сексуальные символы. Пунктирная линия на всем своем протяжении проходит значительно выше, нежели непрерывная. Именно об этом говорил Фрейд: сексуальное возбуждение не только блокирует прямое выражение сексуальных желаний, но и способствует косвенному выражению намерения. Кроме того, обратим внимание на правую часть диаграммы: при низком уровне непосредственного осознания сексуальных образов члены экспериментальной группы продуцируют сексуальные символы гораздо чаще, нежели испытуемые из контрольной группы. Данный факт также подтверждает идею Фрейда о том, что блокированное намерение находит косвенное выражение.

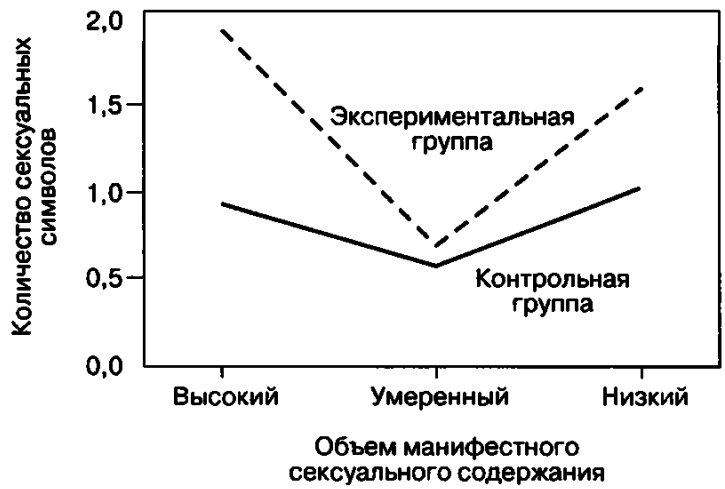


Рис. 1.4. Количество сексуальных символов как функция объема манифестного сексуального содержания (для подвергшихся (экспериментальная группа) и не подвергшихся (контрольная группа) сексуальной стимуляции, в условиях, когда алкоголь не применялся) (Clark, 1955)

Однако на рис. 1.4 мы видим нечто, не согласующееся с теорией Фрейда: истории тех испытуемых, которые продуцировали большое количество манифестных сексуальных образов, «включали» и много сексуальных символов (см. левую часть графика). Это согласуется с теорией Холла (Hall, 1953), утверждавшего, что «сексуальный символизм сновидений (фантазий) представляет собой не замаскированное и идущее "в обход" цензуры отображение половых сношений, а средство максимально четкой репрезентации той конкретной концепции сексуально-

сти, которая включена в психическую реальность сновидца (фантазирующего). Одна из убедительных причин, побудивших Холла создать теорию, альтернативную фрейдовской, заключается в том, что, исследуя содержание снов, он обнаружил следующий феномен: в одном и том же сне (или последовательности снов) может происходить одновременно явное и символическое выражение сексуальных желаний» (Clark, 1955).

Зачем же «маскировать» сексуальное желание, если вскоре оно будет ясно выражено? Анализ рис. 1.4 показывает, что право на существование имеют и теория Фрейда, и теория Холла. Для некоторых индивидуумов сексуальное возбуждение вызывает явную тревогу, которая блокирует проявление сексуального, что приводит к косвенному выражению сексуального возбуждения. Другие же индивидуумы не характеризуются сексуальной тревожностью и, стало быть, их сексуальное влечение выражает себя как с помощью недвусмысленных мыслей и образов, так и посредством своеобразных метафор. В любом случае мы можем заключить: для обоих типов людей интенсивность продуцирования сексуальных символов есть более надежный признак активизации сексуальных намерений или мотивов, нежели интенсивность продуцирования явно сексуального содержания.

Важны ли бессознательные мотивы?

Результаты рассмотренных нами исследований свидетельствуют, что утверждаемое Фрейдом действительно случается. Однако из этого не следует, что так происходит сплошь и рядом. Стало быть, перед нами встают практические вопросы: стоит ли нам прилагать усилия ради определения механизмов воздействия бессознательных мотивов на наше повседневное поведение? Не идет ли речь о таких феноменах, которые могут возникнуть только при очень необычных обстоятельствах? Гордон Оллпорт (Allport, 1953) высказывал серьезные опасения по поводу того, что повышенный интерес к бессознательным мотивам, возникший в психиатрии под влиянием Фрейда, может привести к устойчивому «пренебрежению "физической поверхностью" жизни. Сознательные сообщения индивидуума теперь отвергаются как ненадежные... личность теряет право на доверие». Оллпорт признавал, что при работе с некоторыми индивидуумами (особенно с невротиками) бессознательные мотивы необходимо принимать в расчет, но утверждал, что в целом такие мотивы следует игнорировать, доверяя индивидуальными самоотчетам:

> Словам пациента нужно доверять, если не доказано, что они не отражают реальности. Спросите сто человек, только что заглянувших в холодильник за бутербродом, зачем они это сделали, и, скорее всего, все они ответят вам: «Потому что я был голоден». И в 99% случаев вы выясните (независимо от глубины вашего исследования), что это простое, сознательное объяснение отражает чистую правду. Его следует принимать без каких-либо поисков «двойного дна». Однако в сотом случае мы можем столкнуться с человеком, страдающим навязчивым перееданием и ожирением, т. е. индивидуумом, который бессознательно стремится к инфантильной безопасности. В отличие от большинства, он не знает истинной причины своих действий (возможно, за остатками жарко́го для него скрывается образ материнской груди). В данном случае (и лишь в некоторых других случаях) мы действительно должны с недоверием отнестись и к явному поведению, и к самоотчету личности.

Прав ли Оллпорт в том, что за исключением нескольких случаев анормального поведения мы можем игнорировать бессознательные мотивы? Комбз (Combs, 1947) провел исследование, результаты которого позволили нам прояснить некоторые аспекты данной проблемы. Он попросил испытуемых — студентов — написать свои полные автобиографии и придумать истории по поводу воображаемого сюжета к каждой из 20 картинок теста тематической апперцепции Мюррея (ТАТ). Идея данного теста заключается в том, чтобы стимулировать продуцирование фантазий а-ля Фрейд и грез и таким образом идентифицировать бессознательные мотивы и желания испытуемых. (В главах 2 и 6 мы дадим более полное описание ТАТ.) Затем Комбз свел все желания, которые «всплывали» либо в автобиографиях, либо в историях ТАТ, приблизительно к 20 категориям. Сначала он ранжировал различные желания по критерию частоты их появления: а) в автобиографии и б) в историях ТАТ. Коэффициент корреляции между двумя рядами желаний был равен 0,74. Это значит, что результаты использования методов прямого и опосредованного измерения частоты упоминания различных мотивов в значительной степени совпадают между собой.

Затем Комбз выяснил, как часто тот или иной мотив упоминался либо только в историях ТАТ, либо только в автобиографиях, либо и там и там. В табл. 1.2 представлены некоторые из наиболее важных результатов данной части исследования Комбза. Мы видим, что определенные желания упоминаются исключительно в рамках выполнения ТАТ. Речь идет о желаниях «умереть» и «искупить вину», «сексуально овладеть кем-то», «быть принятым» и «избежать обвинений». Очевидно, Оллпорт переоценивал частоту сознательного отражения неприятных мотивов. Даже нормальные люди регулярно не допускают в свое сознание определенные желания, которые, однако, появляются в стимулированных ТАТ фантазиях. К области же одновременно сознательных и бессознательных желаний относятся «более или менее обычные желания среднестатистического индивидуума, который нуждается в безопасности, общении, признании и любимой работе» (Combs, 1947). ТАТ «настроен», главным образом, на выявление «социально неприемлемых мотивов, связанных с сильными эмоциями». Автобиографическое же исследование позволяет идентифицировать прежде всего «социально приемлемые, нормальные и ожидаемые мотивы» (Combs, 1947). Итак, любая общая теория мотивации должна основываться на изучении и сознательных, и бессознательных мотивов.

Таблица 1.2

Значимые различия по каждому из желаний, выявленных в результате анализа историй ТАТ и автобиографий (по работе Combs, 1947)

Вид желания	Упоминается только в историях ТАТ	Упоминается в историях ТАТ и в автобиографиях	Упоминается только в автобиографиях	Разница в количестве упоминаний	В пользу...
Установить сексуальные взаимоотношения	20	2	3	17	Т
Умереть	17	0	0	17	Т
Искупить вину	17	1	0	17	Т

Вид желания	Упоминается только в историях ТАТ	Упоминается в историях ТАТ и в автобиографиях	Упоминается только в автобиографиях	Разница в количестве упоминаний	В пользу...
Избежать борьбы	16	3	0	16	Т
Быть рядом с кем-то	15	4	2	13	Т
Разорвать взаимоотношения	16	1	4	12	Т
Избежать смерти	9	0	0	9	Т
Защищать	10	1	1	9	Т
Знать	12	9	3	9	Т
Получить утешение	17	4	8	9	Т
Пренебрегать условностями	8	1	0	8	Т
Заботиться	17	4	10	7	Т
Получить чувственное наслаждение	12	4	5	7	Т
Иметь ребенка	8	6	2	6	Т
Наказать	10	9	5	5	Т
Контролировать	12	6	7	5	Т
Помогать	12	6	7	5	Т
Иметь возможность	15	4	10	5	Т
Верить	12	3	8	4	Т
Поддерживать отношения	14	9	10	4	Т
Действовать в соответствии с желаниями объекта обожания	15	7	11	4	Т
Играть	14	7	10	4	Т
Выполнить свой долг	12	9	10	2	Т
Соблюдать закон	9	0	6	2	Т

Таблица 1.2 (окончание)

Вид желания	Упоминается только в историях ТАТ	Упоминается в историях ТАТ и в автобиографиях	Упоминается только в автобиографиях	Разница в количестве упоминаний	В пользу...
Иметь душевный покой	9	12	8	1	Т
Быть привлекательным (ной)	11	9	10	1	Т
Находиться в безопасности	11	8	11	0	Ни в чью
Поддерживать статус-кво	11	4	11	0	Ни в чью
Принадлежать	11	7	11	0	Ни в чью
Избежать болезни	4	1	6	2	А
Жениться (выйти замуж)	9	9	11	2	А
Быть любимым (ой)	6	14	8	2	А
Получить помощь	9	8	11	2	А
Избежать ограничений	9	12	11	2	А
Добиться успеха	10	11	13	3	А
Быть уважаемым человеком	10	9	13	3	А
Избежать боли	4	1	7	3	А
Избежать обвинений	7	11	12	5	А
Быть принятым (ой)	10	8	16	6	А
Превозмочь свои слабости	7	2	15	8	А
Общая сумма	*456*	*227*	*286*		

Примечание. Желание определялось как значимое для конкретного индивидуума, если количество его упоминаний об этом желании превышало среднестатистическое.

Примечания и вопросы

1. Философы всегда разделяли психику на несколько частей. В данной главе мы последовали их примеру, выделив три аспекта психической реальности, которые необходимо учитывать при анализе поведения: а) мотивы, б) когниции (представления и убеждения, позволяющие оценивать происходящее) и в) умения. Одним из самых старых предметов спора между исследователями душевного мира остается сравнительная важность бессознательной мотивации и сознательного познания. В Средние века Отцы Церкви утверждали: *Nihil volitum nisi cognitum* («Мы не можем желать того, чего не знаем»). Другими словами, они считали, что именно познание, когнитивная переменная, вызывает желания. Произведенная же Фрейдом революция на время передала инициативу в руки тех, кто считал, что когнитивные переменные в своей основе формируются под воздействием желаний. Сегодня психология снова делает акцент на важности мышления, или когнитивных процессов (Abelson, 1981). Есть ли более убедительные доказательства того, что мотивационная (динамическая) составляющая, которая значима именно как детерминант поведения, может быть соотнесена с умственной сферой?
2. Платон разделял душу на три части: элемент вожделения, элемент разумный и духовный элемент. Под последним Платон подразумевал то, что другие ученые начали называть *волей*. Какое же место воля занимает в нашей трехмерной теории психики? Возможно, она совсем не учитывается или рассматривается как характеристика другого компонента? Каким образом мы можем измерить силу воли, не прибегая к методике Аха (вспомним критику этой методики со стороны Левина)?
3. Если сознательная постановка цели отражает мотивационные и немотивационные детерминанты поведения, каким образом мы могли бы выявить первые в чистом виде? Почему сновидения предположительно являются самыми простыми путями к установлению мотивационных детерминантов?
4. Когда вы проснетесь следующим утром, запишите содержание только что увиденного сна, по возможности сохраняя все детали. Затем постарайтесь, приняв записанный сон за точку отсчета, думать о том, что приходит в голову (как предлагал Фрейд). Затем попробуйте удовлетворительно объяснить, почему вы увидели именно этот сон.
5. Составьте список наиболее важных для вас целей. Постарайтесь проранжировать их по важности. Затем запишите, о чем вы недавно думали (в список должны входить различные темы). Проранжируйте темы ваших размышлений по критерию времени, которое вы затратили на каждую из них. После этого постарайтесь сопоставить между собой оба получившихся у вас списка. Соответствуют ли они друг другу? Думали ли вы о чем-то, что на первый взгляд не связано с достижением ваших целей? Если «да», то постарайтесь, учитывая осознаваемые вами цели вашей деятельности, идентифицировать источники таких мыслей. Если некоторые из ваших целей не сочетаются ни с одной из ваших мыслей, что это значит для вас? Описание данного метода дано в работе Клингера, Барты и Максайнера (Klinger, Barta & Maxeiner, 1980).

6. Результаты лабораторных исследований мотивации до сих пор не идут ни в какое сравнение с интерпретационными анализами мотивационных склонностей личности (см., например, анализ мотивов Фрейда). Некоторые психологи концентрируются исключительно на экспериментальных данных, в то время как другие — на клиническом материале, предпочитая психодинамический подход к изучению мотивации. Каковы преимущества и недостатки каждого из вышеописанных подходов?
7. Доказано, что в выдуманных людьми историях содержится больше упоминаний о социально неприемлемых мотивах, нежели в их автобиографиях. Но значит ли это, что человеческое поведение чаще всего обусловливается такими мотивами? На каком основании мы утверждаем, что мотивы, которые индивидуум приписывает персонажу своей истории, относятся к самому этому индивидууму? Женщина — пациентка Фрейда — приняла его толкование ее сновидения, однако является ли согласие пациента надежным критерием правильности интерпретации? С помощью каких дополнительных критериев мы могли бы определить, что мотив, приписываемый персонажу истории, имеет отношение к автору этой истории?
8. Возьмите несколько картинок TAT и придумайте к ним истории. Затем постарайтесь понять, совпадают ли заботы персонажей этих историй с вашими собственными заботами. Не обращайте внимания на внешние различия между вашей жизнью и жизнями, описываемыми вами в сочиненных историях. Приведем пример. Женщина, написавшая историю о молодом человеке, который вел безответственную, распутную жизнь и в результате промотал свое наследство, считала, что ее рассказ никоим образом не относится к ней самой, потому что: а) он посвящен мужчине, а не женщине; б) она не ведет беспутную жизнь, а, наоборот, заботится о своей репутации, стремясь контролировать себя. Однако когда ее спросили о том, как она относится к пустой трате денег, она резко оживилась: «Ну конечно же. Это заботит меня в первую очередь».

   Перед тем как приступить к придумыванию историй, «выключите» на время аналитическое мышление. Вам нужно расслабиться и спонтанно писать все, что приходит в голову. Очевидно, что если вы испугаетесь саморазоблачения или попытаетесь «закрыться» от той или иной мысли, то ваш рассказ не станет точным отражением ваших забот и тревог. Сохраните написанные вами истории. Впоследствии у вас будет возможность их проанализировать (в последующих главах мы раскроем методы толкования такого рода рассказов).

ГЛАВА 2

Исследование мотивов в русле психологии личности

Изучающих психологию личности особенно сильно интересуют именно индивидуальные мотивационные диспозиции. Они спрашивают: какие существуют мотивы? каково их число? каковы самые важные мотивы? как мы можем узнать о мотивах той или иной личности? Цель данной главы — рассмотреть основные ответы на эти вопросы, ответы, данные теоретиками мотивации, и, в частности, понять, каким образом мы можем оценивать мотивы человека. Давайте начнем с феномена, который побудил ученых начать исследование проблемы мотивационных диспозиций.

Мотивы как детерминанты человеческого времяпрепровождения

С известной долей уверенности можно утверждать, что каждой области человеческой деятельности соответствует своя теория мотивации. Мы видим, что люди часто совершают определенные действия, и заключаем, что они, должно быть, этого хотят. Люди едят. Стало быть, они хотят есть. Некоторые люди хорошо успевают в школе. Значит, они имеют потребность в успешной учебе. Дети играют. Отсюда следует, что они нуждаются в игре. Некоторые люди копят деньги. Следовательно, существует побуждение к накопительству. Бизнесмены зачастую напряженно работают, а так как бизнес организован для получения прибыли, теоретики экономических процессов со времен Карла Маркса считают, что деловых людей влечет за собой мотив выгоды. В качестве примера можно привести современного теоретика Джона Кеннета Гейлбрайта (Galbraith, 1967), который, не колеблясь, написал главу для книги по экономике, названную «Общая теория мотивации». Эта глава посвящена главным образом перечислению различных целей экономических предприятий.

Аналогичным образом исследователи политической жизни выясняют, что люди испытывают потребность доминировать друг над другом, ибо они часто ведут между собой политические сражения или настоящие войны, в которых люди убивают друг друга. И наоборот, те, кто изучает семейную жизнь, находят, что человек хочет заботиться о других и защищать своего ближнего.

Как же нам быть со всей этой неразберихой? Можем ли мы хотя бы чуть-чуть структурировать общую теорию мотивации и составить не очень большой список основных человеческих мотивов? Некоторые ученые всегда скептически относи-

лись к перспективам решения данной задачи. Например, Абрахам Маслоу (Maslow, 1954), американский представитель психологии личности, писал: «Нам следует раз и навсегда прекратить попытки составить список "атомарных" побуждений или потребностей... Если бы мы захотели, то могли бы составить списки, включающие в себя от одного до миллиона (в зависимости от специфики анализа) побуждений».

Антропологи с особенной готовностью принимают данную точку зрения, так как они знают, что различные культуры характеризуются различными видами ценностей, и, стало быть, специфика потребностей человека зависит от его культурной принадлежности. Антропологи отрицают даже гипотетическую возможность идентификации ряда человеческих мотивов, важных для представителей всех культур. Некоторые клиницисты занимают аналогичную позицию. Каждый человек, говорят они, обладает уникальным набором потребностей, мотивирующих его поведение. Почему же не сконцентрироваться на выявлении этих потребностей и не тратить время на предположения о том, похожи ли они на потребности других индивидуумов? Как любил говорить еще один американский представитель психологии личности Гордон Оллпорт (Allport, 1937), не существует простых неразложимых потребностей личности, относимых ко всем людям. Каждая личность уникальна, как неповторима и каждая культура.

Однако прежде чем отказаться от попыток найти универсальные человеческие мотивы, давайте с большей, чем раньше, строгостью оценим только что описанные методы идентификации мотивов. Во-первых, утверждать, что люди хотят совершать определенное действие потому, что они его совершают, значит недалеко уйти от анимистического мышления. Следуя такого рода логике, можно сказать, что дерево растет потому, что хочет расти, а яблоко падает, потому что хочет упасть. Хекхаузен (Heckhausen, 1980) и другие авторы давно уже указывают на то, что, приравнивая действие к мотиву, мы бесцельно топчемся на месте. Нам нужно найти универсальный метод исследования того или иного мотива, ибо только обладая таким методом, мы можем расширить наше научное знание.

Во-вторых, нам следует помнить, что мотивы представляют собой лишь одну из категорий детерминантов поведения. Если мы рассматриваем специфический его результат, например поглощение пищи, то потребность утолить голод будет только одним из факторов, приведших к этому результату. Другими факторами выступают знание о том, как следует есть (фактор умения или привычки), знание о том, когда следует есть, и представление о желательности принятия пищи (фактор ценности). Действительно, вследствие вышеупомянутых причин человек может есть, абсолютно не испытывая голода. Таким образом, сам по себе факт совершения действия отнюдь не говорит о существовании мотива осуществить данное действие. И что самое главное — мы не можем заранее и точно сказать, какой именно общий мотив обусловливает конкретное поведение, ибо одно и то же действие может быть обусловлено несколькими различными потребностями. Например, представим себе, что некий студент хорошо учится в университете. Его успехи могут объясняться и тем, что он хочет порадовать родителей, и тем, что он стремится получить хорошую работу, и тем, что он мечтает о социальном признании. Сказать, что мы имеем дело с «учебным мотивом», — значит ничего не сказать. Следуя путем бездумного «называния», мы рискуем до бесконечности расширять список мотивов, каждый из которых будет сколь специфическим, столь

и бесполезным для объяснения широкого разнообразия поведенческих феноменов.

Памятуя о том, что на поведение помимо мотивов оказывают влияние ценности, мы можем доказать факт существования универсальных мотивов. Дело в том, что различия в поведении обусловливаются именно культурными различиями в ценностных ориентациях. Специфика ценностей личности определяется прежде всего культурной принадлежностью индивидуума. Стало быть, универсальные человеческие мотивы, такие как достижения — совершенствования (см. главу 7), действительно существуют, по-разному проявляясь в различных культурах. Например, американцы, живущие на материковой части, в большей степени, чем коренные гавайцы, ориентированы на достижение индивидуального успеха, в то время как гавайцы более трепетно, чем остальные граждане США, относятся к межличностным отношениям (Gallimore, 1981). Таким образом, возможно, что для гавайцев (в отличие от большинства американцев) мотив достижения связан скорее с перспективами сотрудничества. Стало быть, одной из причин чрезмерного умножения концепций мотивации является смешение ценностей и мотивов. Как мы покажем далее, ценностные ориентации человека отнюдь не идентичны его мотивам.

В качестве другого примера на эту же тему приведем так называемый мотив выгоды. Сто лет назад в своем «Коммунистическом манифесте» Карл Маркс утверждал, что именно мотив выгоды побудил представителей капиталистического класса осуществить общемировую экспансию. Руководители современных американских компаний соглашаются с тем, что их поведением руководит именно мотив выгоды. Однако из всего этого мы можем сделать лишь один вывод: бизнесмены *верят*, что стремление к выгоде определяет их поведение. Другими словами, они *ценят* получение прибыли. Но отсюда не следует, что прибыль — это первичный мотив, направляющий их энергичную предпринимательскую деятельность. Вера в мотив прибыли, конечно же, вносит свой вклад в детерминацию поведения. Скажем, на ней может быть основана борьба деловой элиты за снижение налогов.

Однако достаточно легко доказать, что стремление к получению прибыли не может мотивировать устойчивую энергичную деятельность глав экономических предприятий. Во-первых, как в свое время, к немалому своему удивлению, выяснил Эндрю Карнеги, менеджеры высокого уровня зачастую продолжают работать так же много, как и раньше, несмотря на то что давно уже заработали гораздо больше денег, чем могут потратить за всю жизнь. Значит, ими движет что-то иное, нежели мотив выгоды. Во-вторых, хотя в рамках коммунистической системы советского типа руководитель предприятия не может рассчитывать на получение дополнительной личной выгоды, многие «красные директора» действуют не менее энергично, чем их западные коллеги. Таким образом, акцент на желании получить прибыль приводит нас к ошибочной конкретизации, которая, как мы только что убедились, уводит от идентификации основных мотивов деловой активности бизнесменов «по жизни». Многие из мотивов, приписываемых людям в обычной жизни, представляют собой не более чем игру слов, ошибочную конкретизацию или смешение ценностей и убеждений, с одной стороны, и глубинных мотивов — с другой.

Классификация мотивов по Макдугаллу

Одна из первых попыток преодолеть вышеописанные трудности и отделить мотивы от других психологических характеристик была сделана психологом Вильямом Макдугаллом (McDougall, 1908, 1932). Он утверждал, что определенные поведенческие склонности передаются по наследству, обладают инстинктивной природой и «присутствуют в каждом человеке любой расы и любого возраста». Макдугалл выделил три компонента *инстинкта*:

1) склонность к выборочному восприятию определенных стимулов (голодный индивидуум прежде всего замечает съедобные объекты);
2) эмоциональное возбуждение, возникающее при восприятии «нужного» объекта (первооснова инстинкта);
3) активация склонности добиваться достижения цели.

Он писал: «Каждый случай инстинктивного поведения подразумевает существование врожденного знания о некотором объекте; переживание эмоций, связанных с этим объектом, и стремление действовать (либо приблизиться к объекту, либо от него удалиться)» (McDougall, 1908). Проще говоря, Макдугалл считал, что существуют некие врожденные механизмы, связывающие определенные действия или объекты с эмоциональным возбуждением, которое ведет к целенаправленной активности. Готовность к такой активности можно назвать *мотивом*, хотя Макдугалл использовал слова *инстинкт* или *склонность*. Другие виды активности или объектов не вызывают эмоционального возбуждения и соответственно не могут считаться мотивами.

Макдугалл пошел дальше и постарался идентифицировать ключевые инстинктивные склонности, служащие основой нормального поведения. В табл. 2.1 приведены несколько типичных примеров, взятых из составленного Макдугаллом списка 18 инстинктивных склонностей (McDougall, 1932). Следует отметить, что автор проводил исследование инстинктивной первоосновы всех мотивов именно в тот период развития американской психологии, когда доминантной была бихевиористская точка зрения, согласно которой практически все человеческие характеристики приобретаются с научением и не зависят от каких-либо унаследованных или врожденных склонностей. Поэтому научные заслуги Макдугалла не были должным образом оценены при его жизни. Большинство современных ему психологов, признавая факт существования некоторого количества врожденных физиологических потребностей (таких, как потребность в пище), были уверены, что более сложные потребности (например, в подчинении или в приобретении) всегда формируются в результате социальных взаимоотношений и не бывают врожденными. И только спустя ряд лет, когда исследователи психологии животных разработали концепцию «сигнального раздражителя», или естественного мотива (см. главы 4 и 5), некоторые идеи Макдугалла наконец стали популярными. Вместе с тем он сумел создать первую таксономию человеческих мотивов, обусловливающих нормальное поведение. Это его достижение вдохновило пришедших вслед за ним исследователей человеческих мотивов (таких, как Генри А. Мюррей и Раймонд Кеттелл, идеи которых мы рассмотрим в настоящей главе). Данные Макдугаллом описания сущности мотивов до сих пор сохраняют свою научную ценность.

Таблица 2.1

Некоторые инстинктивные склонности (мотивы), идентифицированные Макдугаллом (McDougall, 1932)

1. Инстинкт поиска пищи: искать (и, возможно, хранить) пищу
2. Инстинкт отвращения: избегать некоторых вредных веществ
3. Сексуальный инстинкт: ухаживать и спариваться
4. Инстинкт страха: убегать или прятаться в ответ на воздействия, причиняющие боль или вызывающие физические повреждения либо сигнализирующие об опасности боли или физических повреждений
5. Инстинкт любопытства: исследовать незнакомые места и вещи
6. Инстинкт материнства или покровительства: кормить, защищать и укрывать маленьких
7. Инстинкт общения: оставаться в дружеской компании и, в случае необходимости, искать такую компанию
8. Инстинкт самоутверждения: доминировать, вести за собой, побеждать в конкурентной борьбе или проявить себя перед лицом товарищей
9. Инстинкт подчинения: уступать, подчиняться, следовать за кем-то, уходить в тень в присутствии более могущественных лиц.

...

13. Инстинкт приобретения: приобретать, владеть и бороться за все вещи, которые воспринимаются как полезные и привлекательные.

Мотивы как детерминанты ненормального поведения

Другой подход к идентификации основных мотивов заключается в том, чтобы понять, почему люди демонстрируют необычное или ненормальное поведение. Он основан на следующем допущении: поведение — это результат одновременного воздействия со стороны мотивов, умений или привычек и ценностей либо когнитивных схем. Предположим, некий студент неожиданно бросает учебу, совершая нехарактерный для себя поступок. Мы знаем, что два детерминанта осуществления учебной деятельности по-прежнему остаются в силе: студент знает, как учиться (у него есть соответствующий опыт), и ценит учебу. Отсюда следует, рассуждаем мы, что изменения должны были произойти в его мотивах. Значит, необходимо выяснить, какой именно мотив побудил его не делать то, что он делает нормально.

Самые стройные теории человеческой мотивации были созданы именно клиницистами, старающимися выяснить, почему люди ведут себя необычным образом. Часами, днями, а иногда и годами имея дело в курсе психотерапии с сознательным и бессознательным материалом конкретных пациентов, клиницисты обладают прекрасной возможностью выстраивать и проверять свои теории. Удивительно, но практики обычно согласны в том, что человеческое существо характеризуется несколькими основными мотивами, хотя вопрос о сущности таких мотивов временами вызывает теоретические споры. Клинический подход позволяет «под микроскопом» изучать реальные мысли и чувства человека, однако полученные с его помощью данные практически всегда относятся к психическим реальностям тех людей, чье душевное нездоровье побудило их обратиться к психотерапевту. Поэтому не удивительно, что обнаруженные клиницистами мотивы, как

правило, негативные. Они рассматриваются как мощные побуждения, которые, если их не поставить под контроль или не смягчить, могут вызвать психические заболевания (или нарушения поведения), такие как депрессия, психоз и невроз.

Мотивационная триада по Фрейду: сексуальность, агрессия и тревога

На основании анализа сновидений и свободных ассоциаций Фрейд (см. главу 1) сделал вывод о том, что человек прежде всего нуждается: а) в получении сексуального удовлетворения (в самом что ни на есть широком смысле); б) в выражении своей агрессивности; в) в смягчении своей тревоги и своего страдания, возникающих вследствие конфликта между первыми двумя влечениями и конфликта между первыми двумя влечениями и требованиями социума и угрозами выживанию. Фрейд считал, что все три основных человеческих мотива потенциально приносят человеку страдания или болезни. В этом смысле он следовал традиции, сложившейся на Западе более 2000 лет назад со времен Платона. В 9-й части своего «Государства» Платон вкладывает в уста Сократа такие слова о бессмысленности тех вожделений и желаний, которые

> ...пробуждаются во время сна, когда дремлет главное, разумное и кроткое, начало души, зато начало дикое, звероподобное под влиянием сытости и хмеля вздымается на дыбы, отгоняет от себя сон и ищет, как бы удовлетворить свой норов. Если ему вздумается, оно не остановится даже перед попыткой сойтись с собственной матерью, да и с кем попало из людей, богов или зверей; оно осквернит себя каким угодно кровопролитием и не воздержится ни от какой пищи. Одним словом, ему все нипочем в его бесстыдстве и безрассудстве.

Как и Фрейд, Платон считал, что во сне человек управляется двумя основными мотивами: сексуальным влечением (включая инцест) и агрессивностью. Платон называл их противозаконными или деструктивными мотивами, ибо, с его точки зрения, они близки к «безграничному безумию или к невероятному бесстыдству». Кроме того, Платон утверждал, что эти беззаконные мотивы «с рождения присутствуют в каждом человеке» и что они могут быть «укрощены законом и добродетельными желаниями с помощью разума». Фрейд не верил в какие-либо «добродетельные желания», но соглашался с тем, что инстинктивные, беззаконные желания, которые он приписывал бессознательному Оно, должны контролироваться обществом (законом) и разумом. Он говорил о психоанализе, изобретенном им методе, как о средстве постепенного завоевания Оно с помощью разума (Freud, 1927a).

Плохие и хорошие желания

Разграничение между плохими или беззаконными желаниями, ведущими к болезни или греху, и хорошими желаниями присутствует в различных религиозных традициях, причем подчеркивается, что хорошие желания представляют собой средство подавления или обуздания плохих. В христианском писании часто упоминается о грехах, связанных с сексуальными или агрессивными желаниями, однако не менее часто христиане пишут о добродетели любви и доброты. Например, любовь возвеличивается в знаменитом высказывании о милосердии, принадлежащем апостолу Павлу (Второе послание к коринфянам). Другой апостол, Фома,

пишет в своем Послании: «Бог есть любовь, и тот, кто пребывает в любви, пребывает в Боге, и Бог пребывает в нем». Структура *«Божественной комедии»* Данте отражает христианскую теологию. Грехи, происходящие от беззаконных желаний, живо описаны в части «Ад». Разум, в образе Вергилия — проводника Данте, помогает последнему осознать, каким образом плохие желания приводят к греху и наказанию. Для этого Вергилий ведет поэта через ад и чистилище, однако затем Данте понимает, что достичь Неба и преодолеть беззаконные желания можно только по благодати Божьей. Именно Бог дарует нам добродетели любви, доброты, покоя и гармонии со всем.

В буддизме мы находим схожие идеи, хотя способы их выражения отличаются от христианских. Для Будды наиболее очевидным фактом жизни оказывается страдание. Источником его он считал желания и, таким образом, заключал, что человеку следует как можно скорее от них отказаться. В качестве пути отказа Будда предложил технику направленной медитации. С точки зрения буддистов, годы медитативной практики дают человеку возможность жить без желаний либо, по крайней мере, не испытывать беззаконных или ординарных желаний. Данный способ преодоления очень похож на соображения Платона, Данте или Фрейда. Однако, как отметил Гомбрич (Gombrich, 1971), желание любить и творить добро стало добродетелью, помогающей искоренять некоторые из наиболее беззаконных и эгоистических желаний (именно об этой добродетели говорит христианство). Даже в буддийской теологии любящая доброта представляет собой важную стадию на пути к отрешению от всех желаний. Стало быть, согласно буддийской традиции, желание освободиться от всех желаний — это хорошее желание, постоянно мотивирующее «просветленных», которые шаг за шагом овладевают медитативными практиками. Говорят, что последними словами Будды были слова: «Желайте разумно». Очевидно, что, как и христианство, буддизм признает существование добродетельных желаний.

Фрейд же не верил в хорошие желания, такие как стремление творить добро. Возможно, это объясняется тем, что в его пациентах, психически нездоровых людях, доброе начало было глубоко подавлено. А может быть, он просто пессимистически относился ко всем проявлениями человеческой природы. Стремление любить и творить добро он считал производной эгоистических мотивов. Например, рассуждая о любви к людям, которую, как верят христиане, выразил Христос своей искупительной смертью на кресте, Фрейд (Freud, 1918/1938) утверждал, что распятие Христа является манифестацией глубоких бессознательных мотивов каждого из нас. Фрейд начал с предположения о том, что каждый маленький мальчик хочет спать со своей матерью, ревнует к отцу, хочет его убить, но испытывает чувство вины из-за этого желания, ибо продолжает его любить. Вина, вызванная инцестуозными и агрессивными желаниями, обычно приводит мальчика к желанию совершить ту или иную репарацию, и в конечном счете он стремится полностью отождествить себя с отцом. Следовательно, заявил Фрейд, психологический смысл распятия Христа заключается именно в символической смерти сына, ставшей искуплением скрывающихся в бессознательном инцестуозных и агрессивных желаний каждого конкретного мужчины. Смерть Иисуса помогает мужчинам избавиться от чувства вины. Фрейд считал, что хотя люди воспринимают распятие Христа в качестве свидетельства Его любви, на самом деле они, движимые чувством вины, проецируют на образ Распятия свою собственную пси-

хическую реальность. Мы видим, что Фрейд, как и во многих других случаях, сводит человеческие стремления до сексуального мотива, агрессивных желаний и побуждения избавиться от тревоги или вины.

Взгляд Юнга на мотивацию

Многие другие известные клиницисты, первоначально работавшие в русле классического психоанализа, со временем пришли к иным точкам зрения на сущность человеческих мотивов. Карл Юнг, швейцарский психиатр из семьи протестантов, стал одним из первых сторонников Фрейда. Как мы помним (см. главу 1), Юнг был радостно принят Фрейдом, потому что последний очень хотел распространить влияние психоанализа за пределы еврейского (за некоторыми исключениями) круга аналитиков, собравшихся вокруг него в Вене. Юнг тоже изучал сны своих пациентов. Однако он не стремился интерпретировать их в терминах сексуальных влечений, а рассматривал как репрезентации универсальных образов, или архетипов.

Скажем, в автобиографии Юнг (Jung, 1961) описывает сон, который приснился ему в раннем детстве и оказал на него мощное воздействие. Юнгу приснилось, что он спустился под землю и увидел там гигантский эрегированный фаллос, вертикально стоящий на троне. И когда он зачарованно смотрел на фаллос, в его ушах раздался голос матери: «Это — пожиратель людей». Слова матери напомнили Юнгу молитву, которую она учила его читать по вечерам перед сном: молящийся просит Христа оградить его, забрать к Себе или «поглотить», чтобы защитить от сатаны. Фрейдист мог бы интерпретировать сновидение Юнга как эдипальную фантазию, в рамках которой сновидец отождествляет себя с фаллосом (или восхищается им), желая проникнуть внутрь матери. Однако мать предостерегает мальчика от опасности, ибо фаллос символизирует отца, обожаемого и ненавидимого, отца, который (ассоциация с Христом) тоже может «съесть» или «забрать» сына. Юнг скорее расширяет, нежели редуцирует смысл сна и рассматривает его как отражение конфликта между любящим Господом Иисусом (символизируемого «верхним», наполненным солнечными лучами миром) и «теневой» частью Бога, ассоциирующейся со смертью и умиранием. Юнг, сын протестантского священника, хорошо помнил, что во время похорон или при посещении кладбищ о мертвых говорят как о душах, взятых и защищаемых Христом.

Таким образом, для Юнга сексуальный мотив теряет свое первостепенное значение и становится средством драматизации реального мотивационного конфликта между любовью к образу Христа и страхом перед Ним; в свою очередь, это можно истолковать как универсальный образ, или архетип, связанный с фигурой отца. Толкование сновидений использовалось Юнгом не столько для диагностики основных человеческих мотивов, сколько для помощи пациенту в более широком осознании терапевтических целей. Следовательно, у Юнга мало прямых замечаний о базовых мотивах человека. Он лишь утверждал, что в каждом индивидууме заложено инстинктивное стремление к индивидуации (самореализации), — тема, которая также активно обсуждается другими психотерапевтами.

Основные мотивы и последующие психоаналитические теории

Из-за ограниченного объема настоящей книги мы можем рассказать лишь о некоторых из плеяды психоаналитиков, пришедших после Фрейда и внесших замет-

ный вклад в психологию мотивации. Альфред Адлер (Adler, 1917) был еще одним из тех первых сторонников Фрейда, которые в конце концов разошлись с ним. Причина разрыва Фрейда с Адлером заключалась в том, что последний рассматривал мотив власти как более важный, нежели сексуальное влечение, фактор. Адлер считал, что во всех детях развивается стремление к превосходству, потому что каждый ребенок, находясь в окружении больших и могущественных взрослых, испытывает чувство собственной незначительности. Таким образом, утверждал Адлер, все наши действия опосредуются базовым желанием — компенсировать свою слабость, стать сильнее и значительнее в глазах других. Стремление к этому эволюционирует в «социальный интерес», который, согласно Адлеру, является оправданным мотивом. В этом контексте адлеровская идея здорового стремления к превосходству по существу совпадает с развиваемой Юнгом и другими авторами идеей самореализации.

Фрейд всегда сопротивлялся попыткам Юнга, Адлера и других отказаться от акцента на сексуальном инстинкте и сконцентрироваться на исследовании других влечений. Сопротивление Фрейда было обусловлено несколькими причинами. Как мы уже отметили в главе 1, он создавал свой психоанализ под сильным влиянием хасидизма, адепты которого верят в то, что жизнь в конечном счете строится на сексуальности. Еще более важно, что теория сексуальности служила для Фрейда одним из основных «мостиков» к биологии и общепринятому естественнонаучному знанию XIX в. Отказаться от этой теории означало, как он сказал Юнгу, «соскользнуть в поднимающееся черное месиво оккультизма» (т. е. антинауки). Фрейд считал, что развитие сексуального инстинкта следует понимать в контексте филогенеза. Концепция рекапитуляции занимала важное место в эволюционной теории Дарвина, очень популярной на рубеже XIX и XX вв. (Salloway, 1979). Согласно ей, сексуальное развитие каждого индивидуума повторяет собой сексуальное развитие человеческого рода.

Несмотря на свою убежденность в первичности сексуального желания, Фрейд признавал огромное значение агрессивного инстинкта или стремления к власти. Анализ мотивов Фрейда, описанных им самим в истории психоаналитического движения (см. главу 1), неопровержимо доказывает, что зачастую Фрейд был движим прежде всего мотивом власти или желанием прославиться. Поэтому если кто-либо подвергал сомнению его взгляды на сущность человеческой мотивации, то он не останавливался перед жестокой борьбой с конкурентами.

Такие неофрейдисты, как Карен Хорни и Гарри Стэк Салливан, сделали акцент на значимости другого компонента фрейдовской мотивационной триады. Речь идет о тревоге. Хорни (Horney, 1945) считала, что базовая тревога возникает потому, что «ребенок ощущает себя одиноким и беззащитным существом, которое окружает враждебный мир. Существует множество вредоносных факторов среды, способных вызывать в ребенке чувство базовой тревоги: прямое и косвенное доминирование, равнодушие, непоследовательное воспитание, пренебрежение, чрезмерное восхищение или полное отсутствие восхищения». Стремясь смягчить базовое ощущение опасности, дети либо приближаются к людям (для того чтобы обрести защиту, душевное тепло и поддержку), либо удаляются от них (для того чтобы стать самодостаточными или неуязвимыми), либо выступают против людей (для того чтобы продемонстрировать свое могущество или отомстить за прошлые обиды). Но, по мнению Хорни, в основе каждого мотива в любом случае лежит тревога.

Согласно концепции Салливана (Sullivan, 1953), самым важным источником тревоги оказывается психическое напряжение, эмпатически передающееся младенцу от матери (хотя тревога возникает и вследствие неудовлетворения базовых физических потребностей, таких как потребность в пище или кислороде). Для того чтобы минимизировать тревогу, ребенок развивает «Я-систему», позволяющую «организовать переживания». Салливан считает, что тревога не единственный, но первейший мотив. В предподростковом возрасте возникает потребность в интимных межличностных взаимоотношениях, которые служат мощной защитой от тревоги. Это побуждает организм выйти за пределы «Я-системы», невзирая на риск испытать тревогу, ибо чувство одиночества страшнее ощущения нервного напряжения. Отметим, что новый мотив — это еще одно проявление базовой тревоги. Теории Хорни и Салливана во многом перекликаются с этологической традицией (см. главу 3), в соответствии с которой тревога и борьба с ней являются основными движущими силами человеческого бытия.

Мотивы как детерминанты креативности и развития

В отличие от психоаналитиков, фокусировавшихся на негативных мотивах, которые неизбежно противоречат друг другу или требованиям общества, американский психотерапевт Карл Роджерс (Rogers, 1942) обнаружил у своих пациентов основополагающий позитивный мотив: потребность в самоактуализации. Согласно Роджерсу (Rogers, 1951), «личность характеризуется одной базовой потребностью: актуализировать, поддерживать и обогащать себя как субъекта переживания бытия». Подобно Юнгу и Адлеру, Роджерс считал, что устремленность к самоактуализации инстинктивна и присутствует в каждом человеке. Кроме того, он утверждал, что в процессе своего развития личность начинает испытывать две важные потребности. Первая из них — это потребность в позитивном внимании со стороны других, т. е., попросту говоря, нужда в любви и принятии. Она развивается вследствие того, что значимые другие одобряют «хорошие» действия ребенка и не одобряют «плохие». Таким образом, ребенок начинает стремиться к получению удовольствия от похвалы. Кроме того, он последовательно старается защитить себя от порицания. Это означает, что в нем формируется другая потребность — потребность в позитивном самоуважении. Заметьте, что все три идентифицированные Роджерсом потребности (в личностном росте, в любви и в самоуважении) позитивны.

Еще одним сторонником позитивной, гуманистической психологии был Абрахам Маслоу (Maslow, 1954, 1967, 1968), который указал на то, что в психоаналитическое исследование базовых человеческих мотивов закралась изначальная методологическая ошибка: практически все испытуемые психоаналитиков — больные или несчастные люди. Неудивительно, что мотивы таких людей почти всегда кажутся негативными. Маслоу утверждал, что научная объективность требует не менее скрупулезного, нежели анализ ущербных индивидуумов, изучения по-настоящему здоровых людей. Кроме того, он полагал, что в каждом человеческом существе заложен базовый «импульс к развитию», пусть иногда он бывает слабым и сравнительно легко подавляется средой. Исследуя необычайно активных

и здоровых людей, таких как Элеонора Рузвельт, Авраам Линкольн и Альберт Эйнштейн, Маслоу нашел убедительные доказательства существования «стремления к личностному росту». Маслоу не отрицал, что человек испытывает и негативные потребности, но, подобно Платону, разграничивал таковые, или потребности «дефицита» — в любви и самоуважении, и те, которые на определенном этапе своего научного пути он начал называть «метапотребностями» и которые Платон назвал бы «добродетельными желаниями»: стремление к справедливости, стремление к совершенству, стремление к красоте и стремление к порядку.

Самым известным вкладом Маслоу (Maslow, 1954) в теорию мотивации стала иерархическая классификация человеческих потребностей, начинающаяся с базовых физиологических потребностей и заканчивающаяся потребностями в самоактуализации (табл. 2.2). Данная классификация представляет собой попытку решения проблемы, столь четко обрисованной Оллпортом. Оллпорт утверждал: хотя описание мотивов ребенка (прежде всего с точки зрения физиологических потребностей, таких как желание утолить голод, снять напряжение и освободиться от тревоги) может отражать реальное положение вещей, мотивация взрослого, конечно же, не сводится к подобного рода желаниям, в каких бы символических или искаженных формах они ни выражались. Оллпорт (Allport, 1937) отстаивал идею «функциональной автономии» мотивов. Согласно ей, высшие мотивы, например потребность в самоуважении, формируются по мере развития личности независимо от низших, физиологических мотивов.

Таблица 2.2

Иерархия потребностей по Маслоу

Низшие, или потребности дефицита	1. Физиологические потребности (в пище, воде и сексе): гомеостатические и органические. 2. Потребность в безопасности (безопасность и защита от боли, страха, тревоги и хаоса); потребность в порядке, соблюдении законов и дисциплине. 3. Потребность в принадлежности и любви (в симпатии, нежности и близости). 4. Потребность в уважении (в достижении успеха, признании и одобрении).
Высшие потребности, или потребности в развитии	5. Потребность в самоактуализации (в самовыражении, реализации своего потенциала, в осознании бытия и в инсайтах).

Маслоу разрешил данную проблему, включив оба вида потребностей в свою иерархию и настаивая, что высшие потребности могут возникнуть только в том случае, когда удовлетворены низшие. В качестве иллюстрации к этой теории он выбрал жизнь первобытных людей. Для того чтобы выжить, они прежде всего должны были удовлетворить свои физиологические потребности в пище, воде и сексе (сексуальные отношения обеспечивали выживание рода). Удовлетворив «потребности выживания», они начинали бороться за устранение опасностей (саблезубые тигры или жара, холод и наводнения). Они обживали пещеры или строили укрытия. После того как потребности в безопасности были удовлетворены, у человека появилась возможность устанавливать с другим человеком отно-

шения любви и расположенности. Уверенность в любви, в свою очередь, помогала им удовлетворять потребности в достижении и самоуважении. Однако движущей силой всего этого процесса (пусть речь и идет о первобытных людях) было стремление к личностному росту, индивидуализации или самоактуализации. Человек не успокаивается, удовлетворив свои низшие потребности, он всегда стремится к чему-то более высокому. Даже если человек не испытывает каких-либо физиологических потребностей и ему ничто не угрожает,

> ...мы все равно нередко (если не всегда) ожидаем, что в человеке, если он не делает то, для чего был рожден как *личность*, вскоре возникнут новая неудовлетворенность и новое беспокойство. Музыкант должен писать музыку, художник — создавать картины, поэт — писать стихи. Только выполняя свое предназначение, личность может жить в мире с собой. Человек *должен* быть тем, кем он *может* быть. Эту потребность мы назовем самоактуализацией... Она состоит в стремлении человека к самовыражению, а именно — в склонности к реализации своего потенциала (Maslow, 1954).

Низшие потребности характеризуются «дефицитом». Они вызываются недостатком в чем-либо: пище, воде и т. д. Нарушение гомеостаза заставляет организм проявлять активность и искать способы восстановления равновесия. Высшие же потребности не имеют такой крайней необходимости и скорее направляют человека, чем подталкивают его к позитивным целям. Они появляются позже, чем низшие, но тоже имеют инстинктивную природу — будучи врожденными. Однако неудовлетворенные низшие потребности подавляют высшие. Тем не менее низшие влияют на поведение лишь при нарушении гомеостаза. Если равновесие восстановлено, то личность может беспрепятственно реализовывать свой потенциал. Удовлетворение низших потребностей снимает напряжение и успокаивает. Удовлетворение высших потребностей напрямую связано с переживанием радости и чувством личностной самореализации.

Исследовав биографии выдающихся творческих личностей, которые, вероятно, действовали на высшем мотивационном уровне, Маслоу сделал следующий вывод: способность удовлетворять низшие потребности и идти по пути самоактуализации повышает биологическую эффективность организма (человек лучше спит и ест, дольше живет и реже болеет) и развивает в личности многие привлекательные черты, такие как спонтанность, реалистичность, автономность, духовность и приверженность демократическим ценностям. В середине XX в. концепция Маслоу приобрела большую популярность, так как она во многом соответствовала либеральному представлению о том, что бедные и угнетенные люди не могут удовлетворять свои высшие потребности, потому что нужда и притеснения заставляют их тратить все свое время и энергию на удовлетворение потребностей физиологических (поиск пищи) и в безопасности (крыша над головой). Маслоу внес огромный вклад в развитие американской гуманистической психологии, в рамках которой высшие потребности признаются более важными, нежели потребности низшего порядка, и считается, что их неудовлетворение может привести к психическим болезням и отчаянию.

Критика теории Маслоу основана на том факте, что он исследовал биографии только тех творческих личностей, которые, по его мнению, демонстрировали «вписывающиеся» в его концепцию характеристики. Например, он не стал изучать жизнь Рихарда Вагнера, великого композитора, лишенного практически всех личностных черт, ценимых Маслоу. Кроме того, в значительной степени пренe-

брегал и анализом факторов среды, которые должны влиять на удовлетворение низших и высших потребностей. Не провел он и эмпирического исследования, необходимого для того, чтобы экспериментально доказать: человеческие потребности действительно образуют описанную им иерархию. Такое исследование провели другие ученые (см. главу 10). Но все же главная заслуга Маслоу заключается в том, что он показал психологам пример позитивного подхода к феномену человеческой мотивации, подхода, ставшего альтернативой негативистской позиции сторонников психоанализа, который был основан прежде всего на изучении нуждающихся в терапии индивидуумов.

Измерение человеческих мотивов

Те ученые, точки зрения которых мы рассматривали до сих пор, обеспечили психологию концептуальной структурой, позволяющей нам ориентироваться в мире базовых мотивов человека. Можно сказать, что они придумали язык человеческой мотивации. Однако никто из этих ученых не сделал систематической попытки исследовать интересующие их мотивы. Таким образом, они отчасти «впали в грех» бессмысленного наименования (о котором мы упоминали выше). На основании своих наблюдений они делали выводы о способах мышления и поведения человека, а затем уже на основании этих выводов приходили к заключению, что люди хотят мыслить и действовать в соответствии с этим. Единственный путь избежать данной ошибки — провести измерение мотивов.

Одна из первых попыток такого измерения была предпринята В. Х. Шелдоном (Sheldon, 1942), который интересовался главным образом различиями в человеческом телосложении (он называл его *соматотипом*). Шелдон считал, что телесную конституцию человека следует оценивать с помощью трех критериев:

а) по степени доминирования жировой прослойки (эндоморфизма);

б) по степени доминирования мышечной массы (мезоморфизма);

в) по степени доминирования нервной ткани (эктоморфизма).

Он утверждал, что некоторые черты темперамента (имеющие определенное мотивационное значение) зависят от каждой из вышеописанных телесных характеристик. Шелдон разработал шкалы оценивания темперамента, в которые включил мотивационные переменные. Таким образом, в шкалу висцеротонии, с помощью которой оценивается выраженность эндоморфных характеристик, вошли такие пункты, как «любовь к физическому комфорту» и «социофилия» (любовь к общению с другими людьми). В шкалу соматотонии (по ней оценивается выраженность мезоморфных характеристик) вошли следующие пункты: «любовь к физическим приключениям», «любовь к доминированию» и «страсть к власти». В шкалу церебротонии (с помощью которой оцениваются эктоморфные характеристики) вошли такие пункты, как «любовь к секретности» и «социофобия», или нежелание общаться с другими людьми.

Техники измерения мотивов еще очень несовершенны, однако они представляют собой попытки эмпирически исследовать некоторые из идентифицированных клиницистами мотивов. Шелдон идентифицировал два типа мотивов, постоянно упоминающихся в психологической литературе. Речь идет о контрасте между любовью к риску и физическим авантюрам (люди, характеризующиеся соответст-

вующим мотивом, называются соматотониками) и любовью к закрытости, секретности (люди, характеризующиеся соответствующим мотивом, называются церебротониками). Впервые об этом контрасте заговорил Юнг, описавший различия между *экстравертами* (соматотониками) и *интровертами* (церебротониками). Оценивание личности по шкале экстраверсии — интроверсии стало основной темой исследования британского психолога Г. Айзенка (Eysenck, 1947). Данное противопоставление вновь появилось в работе Цукермана (Zuckerman, 1974), который измерил степень, в которой люди ищут возбуждения и новых ощущений (экстраверты), и степень, в которой люди стремятся избежать стимуляции (интроверты). В последующих главах мы вернемся к исследованию феномена экстраверсии–интроверсии, хотя его место в психологии мотивации четко не определено, потому что первоначально экстраверсия и интроверсия рассматривались как модусы поведения, а не как различия в мотивационных ориентациях.

Итак, мы совершили краткий экскурс в историю попыток структурировать хаотическое множество потенциальных мотивов человека, привязывая их к более или менее ограниченному набору биологических характеристик. Данная стратегия особенно рьяно использовалась теми исследователями, которые сконцентрировались на изучении мотивации животных (см. следующую главу).

Исследование мотивов по Мюррею

Систематический подход к измерению человеческих мотивов был предложен Генри Мюрреем (Murray, 1938). Мюррей, ученый из Гарвардского университета, искал способы оценивания тех мотивов, которые были идентифицированы клиницистами и признаны важными. С помощью самых разнообразных методов он стремился изучить все мотивы, названные ведущими теоретиками. С точки зрения расширения знаний о сущности человеческих мотивов такой подход имел определенные преимущества.

Во-первых, Мюррея прежде всего интересовало толкование и измерение мотивов человека, противоположных другим аспектам личности, таким как характерные черты, привычки или умения. Мюррей понимал, что если личностные черты (например, настойчивость) подразумевают определенный тип поведения независимо от индивидуальных различий, то один и тот же мотив нередко приводит к различным вариантам поведения разных людей. Скажем, стремление к власти может проявляться в просмотре наполненных сексом и насилием фильмов, в спорах с другими или в присоединении к какой-либо организации (ради получения более высокого социального статуса). Однако заядлые спорщики совсем не обязательно склонны смотреть подобные фильмы или вступать в такие организации. Поэтому «потребность во власти» невозможно изучить посредством механического суммирования поведенческих склонностей. Этот очевидный факт хорошо известен клиницистам, которые часто рассматривают симптомы как альтернативные проявления базовых потребностей, но недостаточно полно осознан теоретиками, которые продолжают искать последовательность в поведенческих обнаружениях мотивов. Как отметил Мюррей, изучение мотивов необходимо для объяснения личностных различий, а исследование личностных черт — для объяснения сходств.

Во-вторых, Мюррей подчеркивал, что мотивы проявляются самым разным образом, и эти проявления следует изучать всеми возможными способами, будь

то анализ автобиографий, исследование поведенческих реакций в лабораторных условиях, толкование фантазий, сопровождающих восприятие музыки, интерпретация сновидений или использование опросников, позволяющих измерять чувства и установки испытуемых. Однако любимой методикой Мюррея был изобретенный им самим тест тематической апперцепции (ТАТ). Из всех методик, разработанных автором и его сотрудниками, только ТАТ завоевал широкую популярность (особенно в клинической психологии). Он представляет собой способ методического накопления типов свободных ассоциаций, использованных Фрейдом и его последователями в клинической работе для заключительных выводов о мотивах. В чем же суть данной методики? Испытуемым предлагается просмотреть 20 различных картинок, каждая из которых наводит на размышления об одном из ключевых эмоциональных комплексов человека (взаимоотношения типа «отец — сын» или «мать — дочь»), и затем придумать 20 историй (по истории на картинку). Сюжеты первых 10 картинок представляют типичные драмы обычной жизни (например, взаимоотношения «отец — дочь» или «мать — сын»). Вторые же 10 сюжетов изображают нереальные сцены, цель которых — вызвать более глубокие подавленные бессознательные ассоциации. Затем фантазии испытуемых подвергаются изучению с позиций психоаналитической методологии (об этом будет сказано позже).

Третье преимущество подхода Мюррея заключалось в том, что он изучал малые группы испытуемых — студентов университета, которые тщательно исследовались на протяжении всех четырех лет учебы. Таким образом, Мюррей собрал не меньше материала, чем хороший психотерапевт. Но в отличие от клиницистов он работал со сравнительно нормальными людьми и, стало быть, избежал «крена» в сторону патологической мотивации. Больше того, он собрал достаточно материала, чтобы изучить проблему сходства человеческих мотивов и различий между ними, а также определить, каким образом они меняются, формируются и ослабевают под влиянием тех или иных событий (напомним, исследование каждого испытуемого длилось четыре года). Однако Мюррей все же допустил некоторые погрешности. Дело в том, что все его испытуемые были мужчинами, обладали высокоразвитым интеллектом и легко облекали свои мысли в слова. В этом смысле выборка Мюррея не могла репрезентировать всю генеральную совокупность.

В-четвертых, чтобы измерять мотивы должным образом, Мюррей сначала точно определил каждый из них. Он собрал целый диагностический консилиум экспертов, представлявших различные традиции изучения мотивации, и поставил перед ним два вопроса: каковы основные мотивы человека и каким образом следует определять и измерять эти мотивы? Возможно, что самым значительным научным достижением Мюррея (за исключением ТАТ) стал список человеческих мотивов, до сих пор служащий настольной книгой каждого исследователя мотивации. В табл. 2.3 перечислены некоторые из наиболее важных мотивов, интересовавших Мюррея, а также даны их определения.

Очевидно, что Мюррей не сводит все человеческие потребности к одной базовой мотивационной диспозиции (такой, как потребность в самореализации у Юнга, Роджерса или Маслоу) или к двум-трем основным мотивам (секс, агрессия и тревога у Фрейда). Не поддался Мюррей и соблазну бесконечного и бесполезного перечисления потребностей. Он четко следовал принципу: наука должна быть экономичной. Ее цель заключается в том, чтобы с помощью минимального

количества основных конструктов и формулировок максимально четко определить закономерности взаимодействия ошеломляющего множества явлений. В этом смысле наука о мотивации человека не исключение. Исследователи мотивации стремятся найти основные мотивы человека, которые в принципе опосредуют все его поведение. Конечно же, ни один такой набор не может полностью отражать все богатство мыслей и действий конкретной личности. Только три мотива из списка Мюррея стали впоследствии предметом масштабных исследований. Речь идет о мотивах достижения, аффилиации и власти (доминирования). Их мы рассмотрим в следующих главах.

Таблица 2.3

Иллюстративный список мотивов по Мюррею (Hall & Lindzey, 1957, after Murray, 1938)

Мотив	Под влиянием этого мотива человек (краткое описание)...
Автономия	Стремится к свободе. Сопротивляется принуждению и ограничениям. Избегает подчиняться требованиям «сверху» или прямо отказывается их выполнять. Стремится к независимости и спонтанности. Склонен воздерживаться от формирования привязанностей. Демонстрирует безответственность. Отрицает условности
Агрессия	Стремится сломить внешнее сопротивление. Сражается. Мстит за обиды. Атакует другого, приносит ему вред или убивает. Противопоставляет себя другому или наказывает его
Аффилиация	Стремится быть рядом и взаимодействовать с «союзниками» (т. е. с теми, кто похож на него самого или проявляет к нему симпатию). Стремится угодить катектированному объекту и завоевать его привязанность. «Прилепляется» к другу и остается ему верным
Демонстрирование своего «Я»	Стремится произвести впечатление. Хочет, чтобы его видели и слышали. Стремится заинтересовать, изумить, очаровать, развлечь, шокировать, заинтриговать или соблазнить других
Доминирование	Стремится контролировать окружающих его людей. Стремится манипулировать поведением других с помощью внушения, уговоров, убеждения или приказов. Отговаривает, ограничивает или запрещает
Достижение	Стремится к решению трудных задач. Овладевает физическими объектами, людьми или идеями, манипулирует ими и организовывает их. Делает это максимально быстро. Стремится к максимальной самостоятельности. Стремится преодолевать препятствия и соответствовать самым высоким стандартам. Стремится превзойти других и самого себя. Стремится повысить самоуважение с помощью реализации своего потенциала
Забота	Выражает симпатию к беззащитному существу: к ребенку, а также к любому слабому, обезоруженному, усталому, неопытному, нетвердому, потерпевшему поражение, униженному, одинокому, отвергнутому, больному или умственно отсталому человеку. Стремится удовлетворить его потребности. Стремится помогать тем, кто находится в опасности. Стремится накормить, поддержать, утешить, защитить, успокоить, «убаюкать», исцелить другого

Мотив	Под влиянием этого мотива человек (краткое описание)...
Зависимость	Хочет, чтобы его потребности удовлетворялись близким ему человеком. Добивается, чтобы его «лелеяли», поддерживали, защищали, любили, вразумляли, направляли, прощали, баловали, утешали. «Цепляется» за защитника. Желает всегда иметь рядом «благодетеля»
Игра	Действует ради удовольствия без какой-либо особой цели. Любит смеяться и устраивать розыгрыши. Стремится получать удовольствие, чтобы «отойти» от стресса. Участвует в играх, спортивных мероприятиях, танцах, «алкогольных» и «картежных» вечеринках
Избегание вреда	Старается избежать боли, физических повреждений, болезней и смерти. Избегает опасных ситуаций. Старается быть осторожным
Избегание унижений	Старается избежать унижений, заранее выйти из ситуаций, чреватых оскорблениями, насмешками или демонстрацией равнодушия. Отказывается от активных действий из-за страха перед неудачей
Осознание	Задает вопросы о сущности мира и отвечает на них. Интересуется теоретическими представлениями. Стремится мыслить, формулировать свои мысли, анализировать и обобщать
Отвержение	Отделяет себя от негативно катектированного объекта. Отвергает «низших» существ, избегает их общества, демонстрирует им свое равнодушие. Ведет себя как сноб, бросает другого
Поклонение другому	Восхищается вышестоящими лицами, старается им угодить. Всячески их прославляет. С готовностью поддается влиянию значимого другого. Старается подражать более сильным личностям. Соблюдает традиции
Противодействие	Стремится взять реванш в случае неудачи. Преодолевает свои слабости. Подавляет страх. Не «спускает» оскорблений, отвечает на них действием. Ищет препятствия для того, чтобы их преодолевать. Старается поддерживать высокое самоуважение и «блюдет свою честь»
Самозащита	Защищает себя от нападения, критики и обвинений. Скрывает или оправдывает свои проступки, неудачи или унижения. Утверждает свое «Я»
Самоуничижение	Пассивно подчиняется внешней силе. Покорно принимает оскорбления, обвинения, критику или наказания. Сдается. Покоряется судьбе. Признает свое более низкое положение, ошибку, греховность или поражение. Признает или заглаживает вину. Осуждает, обвиняет и «умаляет» себя. Получает удовлетворение от боли, наказаний, болезни и неудач и сам их провоцирует
Сексуальные отношения	Формирует и развивает эротические взаимоотношения. Имеет сексуальные контакты
Стремление к упорядоченности	Стремится все упорядочить вокруг. Хочет установить ясность, порядок, равновесие. Проявляет аккуратность, организованность, опрятность и пунктуальность и ждет того же от других
Чувственность	Ищет чувственных впечатлений и получает от них удовольствие

И наконец, Мюррею удалось отчасти решить проблему измерения силы индивидуальных мотивов во всех их проявлениях. Каждый из приглашенных им экспертов оценивал ту или иную потребность конкретного испытуемого, основываясь на всей доступной информации. Затем между экспертами происходила дискуссия, после чего «консилиум» приходил к общему решению. Данная процедура давала экспертному совету более или менее твердую уверенность в том, что он правильно оценивает мотивы испытуемого, однако как метод измерения мотивов она характеризуется существенными недостатками. Первый недостаток относится к групповому процессу, в рамках которого эксперты принимают совместное решение. Если один эксперт обладает большим, чем остальные, авторитетом, то он может косвенно «давить» на других членов совета. Но обладание высоким авторитетом отнюдь не гарантирует правильности оценки (возможна и обратная ситуация, когда мнение группы оказывается менее правильным, нежели особое мнение одного из экспертов). Другая же проблема заключается в том, что Мюррей не мог точно воспроизвести мысли или действия экспертов в момент оценивания. Он не мог даже проверить, учитывало ли большинство экспертов (или хотя бы некоторые из них) определения мотивов. Методы решения этих проблем с помощью более четкого определения мотивов были разработаны другими исследователями (см. главу 6).

Методика Кеттелла: идентификация мотивов с помощью факторного анализа

Как и Мюррей, Реймонд Кеттелл (Cattell, 1957, 1965) стремился идентифицировать и измерить основные человеческие мотивы. Он тоже осознавал, что мотивы представляют собой только один из детерминантов поведения (в качестве других факторов рассматривались способности и признаки темперамента) и что существует множество различных проявлений разных мотивов. Однако вместо определения силы мотива конкретной личности с помощью рейтингового исчисления (метод, использованный Мюрреем) Кеттелл применял факторный анализ. Факторный анализ — это статистический метод выделения факторов, обусловливающих ковариацию различных показателей.

Для того чтобы облегчить понимание сущности методики Кеттелла, приведем конкретный пример. Подобно Макдугаллу и Мюррею, Кеттелл начал с предположения о том, что существует мотивационная склонность к аффилиации. Ее Кеттелл назвал *общительностью*. Если мы хотим выяснить, насколько общителен конкретный человек, то можем попросить его интроспективно оценить свои желания в области коммуникации, отвечая на закрытые вопросы такого типа: «Хочу ли я принадлежать к определенному дружескому клубу или команде людей с общими интересами?» Однако Кеттелл понимал, что на такие самоотчеты влияют многие реакции — чувства или другие факторы, не имеющие прямого отношения к исследуемому мотиву. Поэтому он использовал другие критерии общительности. В частности, Кеттелл старался определить, насколько хорошо испытуемый осведомлен о доступных ему клубах, какие клубы он будет посещать или посещал ранее, каковы его эмоциональные реакции (эмоциональное состояние испытуемого отслеживалось с помощью автоматической фиксации незаметных глазу изменений в электрическом потенциале его кожного покрова) на стимульные фразы типа: «Сегодня в клубы вступает слишком много людей».

Факторный анализ позволяет ответить также на следующий вопрос: зависят ли друг от друга все эти различные признаки? Другими словами, выдают ли люди, заявляющие, что они хотят вступить в определенные дружеские клубы, значимые эмоциональные реакции на утверждение о том, что сегодня в клубы вступает слишком много людей? Кеттелл утверждает, что мотив *общительности* возникает только тогда, когда серии индикаторов, относящихся к общей цели, взаимосвязаны, причем измерение ковариации лучше всего проводить с помощью объективного метода — факторного анализа, который основан на определении величины статистической интеркорреляции признаков. Он определяет *мотив* (или *Erg*[1], по его терминологии) отчасти как начало «различных направлений действия (эквивалентов), которые завершаются более полно при какой-то одной определенной, общей, связанной с конечной целью деятельности, чем при иной другой. Общецелевое свойство можно продемонстрировать, помимо прочих методов, с помощью факторно-аналитической нерушимости функционального единства «установка — действие», которое психолог может обнаружить (или показать) как направление к общей цели (Cattell, 1957).

Стараясь определить основные мотивационные диспозиции и разработать методики их объективного измерения, Кеттелл провел множество факторных анализов ряда индикаторов, обратившись к опыту тысяч людей. В конечном счете он, подобно и Мюррею, и Макдугаллу, составил список основных мотивационных диспозиций, к которым отнес такие мотивы, как любопытство, сексуальное влечение, общение, защита, самоутверждение, безопасность, голод, гнев и отвращение. Созданная Кеттеллом методика особенно многообещающая, потому что она позволяет получать объективные, статистические доказательства существования мотивов и оценивать различные показатели с помощью последовательного факторного анализа. В этом ее преимущество перед интуитивным подходом Мюррея, стремившегося достичь той же цели.

Однако и методика Кеттелла характеризуется определенными недостатками. Во-первых, результаты факторного анализа целиком и полностью зависят от суждения исследователя о том, что актуально или важно учесть при измерении. Стало быть, снова дело упирается в интуитивное понимание рассматриваемой сферы. Таким образом, результаты факторного анализа могут показать, насколько верной была интуиция исследователя, но они не гарантируют, что он учел все важные переменные. Во-вторых, результаты факторного анализа одних и тех же показателей, относящиеся к различным выборкам испытуемых, могут быть согласованы между собой только за счет интуиции, спекуляций или маскировки противоречий (ибо для каждой выборки в уравнение мотива входят различные показатели). В-третьих (и это самое важное), в ходе факторного анализа учитывается множество различных показателей, сопоставлять которые можно лишь с большой натяжкой. Статистическая точность чревата концептуальным смешением: откуда мы знаем, что высокий поведенческий показатель общительности действительно отражает желание общаться? И почему факторная нагрузка другого показателя общительности при этом является низкой?

Кеттелл пытался ответить на эти вопросы на абстрактном уровне, однако не смог убедить многих психологов в том, что факторный анализ представляет собой

[1] *Motive energizer* — источник энергии деятельности. — *Примеч. перев.*

идеальный метод измерения мотивов. Как мы увидим, в психологии набирает силу тенденция ко все более точному определению и все более тщательному измерению нескольких мотивов, которые таким образом подвергаются скрупулезному исследованию. И наоборот, все меньшей популярностью пользуется методология создания длинных списков мотивов и других личностных характеристик, так или иначе использованная Мюрреем и Кеттеллом.

Стадии мотивационного развития

До сих пор мы рассматривали мотивы, идентифицированные представителями психологии личности, а также некоторые из первых попыток их измерения. Однако мы еще не задавали следующий вопрос: каким образом ученые обнаруживали присутствие мотивов в каждом конкретном случае? Обычно плодотворная идентификация мотивов происходит в рамках анализа воображаемых образов и сновидений, т. е. анализа процессов мышления. Давайте подробно рассмотрим, как данный подход работает на практике. В нашем исследовании мы сделаем акцент на разработанной Фрейдом концепции стадий мотивационного развития, ибо она оказывала и оказывает мощное влияние на теории мотивации и особенно на теорию Эрика Эриксона (Erikson, 1963).

Фрейд не только выделял несколько базовых человеческих мотивов, но и считал, что один из них — сексуальное влечение — характеризуется стадиальным развитием. Наблюдая за проявлениями сексуального инстинкта, он сопоставлял стадии развития психосексуальности с биологическим развитием индивидуума. Прежде всего он отметил наиболее удивительный аспект сексуальной активности, заключающийся в том, что «сексуальное влечение ребенка направлено не на других людей, но на самоудовлетворение» (Freud, 1905/1938). Он обнаружил, что «первая и самая важная деятельность в жизни младенца — сосание груди матери (или замещающего ее объекта)» (Freud, 1905/1938) приучает младенца к удовольствию от раздражения области рта, которую Фрейд назвал *оральной эрогенной зоной*. Сосание и получение пищи обычно связаны между собой, однако со временем сосание становится самоценной деятельностью. Согласно теории Фрейда, сексуальное влечение удовлетворяется сначала посредством стимуляции именно оральной эрогенной зоны. На психологическом же уровне оральная стадия представляет собой период зависимости от внешнего источника удовольствия.

Затем, утверждал Фрейд, дети начинают получать удовольствие от раздражения анальной зоны, удерживая фекалии и выталкивая их наружу. Это доставляет им элементарное физическое наслаждение. С психологической же точки зрения анальная стадия выступает периодом, когда дети учатся самоконтролю. Находящийся на данной стадии ребенок стремится к обретению психологической независимости, т. е. права решать, что ему «удерживать» в себе, а что — «отдавать».

На третьей стадии дети «открывают» удовольствие от «манипуляций» с гениталиями. В более общих чертах, ребенок учится получать удовольствие от уверенности в себе, от реальных активных действий и их результатов. В психоаналитической теории третий возрастной период носит название *фаллической стадии*, в отличие от более поздней, истинно генитальной стадии, когда удовольствие проистекает из сексуальных отношений между мужчиной и женщиной по их обоюдному согласию.

Стадии мотивационного развития, репрезентированные в сновидении Фрейда

Опираясь на это простое введение во фрейдовскую концепцию психосексуальных стадий, давайте рассмотрим метод, который используют клиницисты для анализа двух рядов сновидений, чтобы показать, как последние помогают им сделать выводы относительно стадий мотивации, особенно в более полном их виде, описанном Эриксоном (Erikson, 1963). Цель этого рассмотрения — не только дать более четкое представление о стадиях развития мотивации, но и проиллюстрировать на конкретном материале способы выявления мотивов человека с помощью анализа его фантазий.

Первый ряд сновидений состоит из двух снов Фрейда, описанных им самим и позже подробно проанализированных Эриксоном (Erikson, 1964), который опирался также на ассоциации Фрейда, связанные с этими снами. Приведем содержание первого сновидения в описании Эриксона (цит. по: Erikson, 1964):

> Я вошел в кухню, желая выяснить, не дадут ли (*um mir geben zu lassen*) мне немного пудинга. Там стояли три женщины, одна из которых была хозяйкой (*Wirtin*) гостиницы. Она терла (*drehen*) что-то в своей руке, как будто готовила еду (*Knodel*). Она сказала мне, чтобы я подождал, пока она освободится. (Слова не произносились вслух.) Я не хотел ждать и вышел, чувствуя, что меня оскорбили (*beleidigt*).

Очевидно, что данное сновидение относится к оральной стадии развития, к кормлению. В английском переводе — и Эриксон указывает на это — допущена неточность: Фрейд заходит на кухню не потому, что он активно «ищет» пищу, а именно для того, чтобы кто-нибудь дал ему немного еды. В этом смысле он зависит от других. Тот факт, что сюжет сновидения относится к получению пищи, не представляет собой интереса: просто Фрейд лег спать, не поужинав. Однако способ описания орального кризиса имеет ключевое значение.

Перед тем как продолжить интерпретацию, ознакомимся с ассоциациями Фрейда. Сначала он вспомнил новеллу, прочитанную им в тринадцатилетнем возрасте (интересно, что именно в этом возрасте еврейские мальчики проходят инициацию и получают статус мужчины). Главный герой этой новеллы сошел с ума, выкрикивая имена трех женщин, ставших причиной его величайших радостей и величайших горестей. Затем Фрейд вспомнил о трех Мойрах — древнегреческих богинях, прядущих нить жизни каждого человека. Фрейд осознал, что хозяйка гостиницы — это его мать: «любовь и голод, размышляет он, встречаются в женской груди» (Erikson, 1964). Как мы видим, до сих пор ассоциации Фрейда относятся к женщинам, контролирующим человеческую судьбу.

Следующие воспоминания Фрейда связаны со случаем, который еще раз говорит о том, что мужчины не могут контролировать свои взаимоотношения с женщинами: в свое время один мужчина, беседуя с Фрейдом, вспоминал о прелестях своей бывшей няни и досадовал, что, будучи маленьким, не мог воспользоваться предоставлявшимися ему возможностями.

Наконец Фрейд припомнил эпизод из своего детства. Когда ему было 6 лет, его мать пыталась наглядно объяснить ему значение библейского изречения: «Из праха ты создан, в прах и обратишься». Она энергично терла ладонь о ладонь до тех пор, пока кожа не сдиралась до такой степени, что на ней появлялись маленькие черные катышки, подтверждающие это изречение. Как отмечает Эриксон

(Erikson, 1964), «здесь важно увидеть следующее: разговор между матерью и сыном идет о самом *происхождении человека*, по сути дела — о происхождении живой материи; мать, источник живительной пищи и дающей надежду любви, сама иллюстрирует тот факт, что ее тело создано из мертвой материи, из земли и грязи» (p. 182). Разочарование Фрейда в женщинах кажется абсолютным.

Теперь у нас есть больше возможностей для интерпретации фрейдовского сна с помощью характеристик оральной стадии по Эриксону (табл. 2.4). Желая, чтобы его накормили, сновидец идет на кухню, где ему могут дать желаемое, и встречает женщин, которые обычно обеспечивают его пищей. Затем ему говорят, что он должен подождать. Все, что может сделать ребенок, находящийся на оральной стадии развития, — ждать от матери, когда та даст ему питание, что в известной степени магично. Предоставляет ли мать пищу ребенку и любовь, что вполне обычно, или нет, становится причиной развития чувства доверия либо недоверия, которое характеризует психосоциальный эквивалент оральной психосексуальной стадии согласно Эриксону. Как говорит сам Эриксон, «очевидно, что в оптимальной ситуации развития младенец и мать регулируют поведение друг друга: мать позволяет младенцу развивать и координировать его способы получать, а сама она развивает и соотносит с ним свои — чтобы отдавать» (Erikson, 1963). Способность растущего ребенка обретать доверие и надежду зиждется на такой взаимной координации.

Таблица 2.4

Характеристики стадий психосексуального развития (по Erikson, 1964)

Стадия психосексуального развития	Вид органа	Стадия психосоциального развития: основное противоречие	Зачатки силы Эго	Связанные психопатологические механизмы	Связанные элементы социального порядка
1. Оральносенсорнокожная	Инкорпоративный	Базовое доверие — недоверие	Надежда	Психотические состояния, зависимости	Космический порядок
2. Мускульноанальноуретральная	Ретентивноэлиминативный	Независимость — стыд и сомнения	Воля	Компульсивные и импульсивные расстройства	Закон и порядок
3. Фаллическилокомоторная	Интрузивный	Инициатива — чувство вины	Целеустремленность	Заторможенность, истерия, фобии	Идеальный прототип

Если же координация не возникает, то, пытаясь получить базовое оральное удовлетворение, ребенок искажает реальность. Тогда он либо погружается в *иллюзорный* мир, как это происходит при некоторых видах шизофрении, либо попадает в *зависимость*, когда наркотики служат заменой оральному удовлетворению, либо впадает в *депрессию* — подозрительность достигает такой степени, что человек даже не пытается адаптироваться. Таким образом, с психоаналитической точки зрения самыми серьезными из всех психических травм оказываются те, которые получены на оральной стадии развития. Дело в том, что они приводят

к наиболее серьезному разрыву с реальностью и, соответственно, к таким тяжелым заболеваниям, как шизофрения или депрессия.

Что можно сказать о реакции Фрейда на сон и связанных с ним ассоциациях? Он не хочет ждать и уходит с чувством обиды. Его ассоциации весьма прозрачны: мужчины не могут зависеть от женщин — «таких ненадежных, столь бренных и слишком опасных» (Erikson, 1964).

Поэтому в следующей части сновидения Фрейд отворачивается от женщин и обращается к мужчинам, стремясь обрести свою собственную идентичность. Вот что происходит во второй части сна.

> Во второй части сновидения появляется одинокий мужчина, женщин нет. После некоторых препирательств незнакомец и сновидец становятся «совсем друзьями» — таков «конец сна» (Erikson, 1964).

В связи с данным сном Фрейд думает сначала о множестве мужских имен, вызывающих воспоминания о пище. Эти воспоминания касаются и его собственного имени, которое становилось предметом грубых шуток. Как отмечает Эриксон, в немецком языке существуют два родственных слова: *Freudenhaus* (дом радости, или публичный дом) и *Freudenmadchen* (девушка для радости, или проститутка). К тому же из-за своего имени Фрейд кажется тем, кто чернит женщин. Эрискон (Erikson, 1964) подводит итог: «Если ваша собственная мать сделана из земли или грязи, либо, хуже того, ваше собственное имя похоже на ругательство, то вы не можете доверять матери, происхождению или судьбе: вы должны создать свое собственное величие. И действительно, все ассоциации сновидца, относящиеся к мужчинам, сходятся на знаменитом Венском институте психологии, в котором, как говорит сновидец, он провел самые счастливые часы его студенческих дней» (p. 183). Фрейд вспоминает стихотворение Гёте о вечной острой тоске по «источникам мудрости», или знанию, которое, с тех пор как оно было связано с реальным миром, дает людям силу контролировать то, что происходит с ними. Это отличается от оральной стадии, на которой они могут только ждать.

Затем Фрейд вспоминает о кокаине, который он предложил использовать в качестве обезболивающего средства еще до того, как стало известно о силе этого наркотика. Это наводит его на мысль об опасностях неосторожного употребления кокаина. Таким образом, роль недоверия заключается в следующем: предостеречь растущего ребенка от неосторожного принятия чего-либо внутрь, но явная опасность чрезмерного недоверия состоит в том, что оно может привести к полному запрету принимать вообще все. Стало быть, рассуждает Фрейд, сон напоминает мне, что я должен использовать предоставляющиеся мне возможности, несмотря на то что мне, вероятно, придется преодолевать препятствия, как в случае с кокаином. Эриксон (Erikson, 1964) резюмирует:

> ...вторая часть сновидения, таким образом, акцентирует переход от зависимости к самоконтролю, от женщины к мужчинам, от подверженного тлению к вечному и завершается заключением дружеского союза с мужчиной, носящим заостренную бороду, — родительской фигурой учителя... Если в первой части сна, вызванной чувством голода, сновидец возвращается к реальности первой стадии жизни, вторая знаменует собой (как, по-моему, и все успешные сновидения) движение вперед; ясная перспектива для оскорбленного сновидца к обретению независимости от женской власти и к участию в интеллектуальной жизни.

Итак, Фрейд считал, что психологический смысл его сна заключается в переходе от первой стадии развития (вновь обратимся к табл. 2.4), связанной с проблемами ожидания и получения, ко второй стадии, связанной уже с проблемами автономии и самоконтроля. Психические травмы, переживаемые на данном этапе становления личности, могут привести к компульсивным или импульсивным расстройствам. При первых индивидуум страдает чрезмерной напористостью и испытывает навязчивое желание контролировать всех и вся. При импульсивных расстройствах индивидуум отказывается от внутренней борьбы и начинает всегда следовать своим импульсам. Иногда же происходит «метание» между этими двумя крайностями. Кроме того, Эриксон отмечает, что «оральный материал сновидения Фрейда — отнюдь не повод для того, чтобы говорить о какой-либо «регрессии». Дело в том, что ощущение голода «напомнило» Фрейду об одной из основных проблем человеческой жизни и о том, как он успешно разрешил ее, перейдя от зависимости к автономии, или от первой стадии ко второй.

Стадии развития, отображенные в сновидении убийцы

Существуют другие примеры сновидений, символически репрезентирующих стадиальное развитие личности. В своей книге «Хладнокровное убийство» Трумен Капоте (Capote, 1965)[1] приводит детальное описание биографий двух молодых людей с преступным прошлым, Перри Смита и Дика Хикока, которые зверски убили фермера и его семью. Внимание прессы и Капоте привлек тот факт, что данные убийства, особенно первое из них (его жертвой стал мистер Клаттер, глава семейства), произошли без всякого видимого мотива. Перри и Дик проникли на ферму ночью, надеясь украсть какие-нибудь деньги, но не нашли ни цента. Они не собирались причинять вред людям. Разбудив обитателей фермы и связав каждого из них, они несколько часов колебались, не зная, что им предпринять. Пытаясь объяснить случившееся после того, как его поймали, Перри сказал: «Я на самом деле не хотел причинять ему никакого зла. По-моему, он был очень славным джентльменом. Спокойным, вежливым. Так я думал вплоть до той секунды, когда перерезал ему горло». Даже обследовавшие Перри психиатры из клиники Меннингера не смогли идентифицировать мотив, побудивший его совершить убийство. Они отметили, что Перри ранее уже совершал акты импульсивного насилия, и предположили, что какая-то особенность ситуации на ферме спровоцировала его на аналогичные действия.

К счастью, Капоте обеспечил нас скрупулезной записью снов Перри и его ассоциаций. Ниже мы приводим содержание сновидения, рассказанного Перри Дику:

> Всю жизнь чего-то ждешь, и даже если знаешь, что будет плохо, что тут можно поделать? Не можешь же ты перестать жить. Как в моем сне. Мне с самого детства часто снился один и тот же сон. Как будто я в Африке. В джунглях. Я пробираюсь между деревьями к какому-то одному дереву. Черт, оно так омерзительно пахнет, это дерево; меня тошнит от его вони. Только на вид оно ужасно красивое: у него голубые листья и с веток свисают алмазы. Прямо как апельсины. И ради этого я к нему иду — чтобы набрать мешок алмазов. Но я знаю, что в ту минуту, когда я подойду, в ту минуту, когда я протяну руку, на меня бросится змея. Змея, которая сторожит дерево. Жирная сволочь, которая живет на его ветвях. Я знаю это заранее, понимаешь? Бог мой, я понятия

[1] Текст романа цитируется по изданию: *Капоте Т.* Хладнокровное убийство / Пер. с англ. М. Гальпериной. СПб.: Азбука-классика, 2004. — *Примеч. перев.*

не имею, как с ней справиться. Но я прикидываю, ну, в общем, я готов попытать счастья. Вся соль в том, что алмазов я хочу сильнее, чем боюсь змеи. Поэтому я хватаю один алмаз и стараюсь сорвать, и в это время на меня падает змея. Мы начинаем бороться, но эта гадина такая скользкая, что я не могу ее удержать, она сдавливает меня, и я слышу, как хрустят мои кости. А потом... Как вспомню, сразу пот прошибает. Понимаешь, она начинает меня заглатывать. Сначала ноги. Словно зыбучие пески.

Из фрейдовского анализа сновидений и данных экспериментальных исследований сексуальной символики, обзор которых дан в главе 1, мы знаем, что сексуальные мысли и желания часто маскируются в сновидениях. Механизм «маскировки» мотивов подразумевает замену сексуальных объектов или желаний другими (ассоциативно близкими) объектами и желаниями. Отсюда следует, что, расшифровывая первую часть сновидения Перри, мы должны спросить себя: что именно обладает всеми описанными сновидцем странными признаками? Другими словами, что:

1) является необычайно ценным («ужасно красивое», «с веток свисают алмазы») для Перри и отчаянно им желаемым (сильнее, чем он боится змеи);
2) находится в таинственном месте (Африка, джунгли);
3) отвратительно пахнет («меня тошнит от его вони»);
4) является круглым, привлекательным и висит «как апельсины»;
5) охраняется змеей, которая нападает на сновидца и начинает его поглощать, когда он берет «это».

Не трудно истолковать данный сон в понятиях стандартного эдипова треугольника. Перри стремится к грудям своей матери, имеющим для него громадную ценность, круглым и висящим подобно сокровищу, которое необходимо взять и вобрать в себя (уже одно только это обстоятельство говорит нам о том, что он отчаянно нуждается в материнской любви). Все действие сна Перри разворачивается в джунглях (лесу), а в сновидениях и фантазиях лес обычно символизирует бессознательное. Сокровище же охраняется змеей, которая падает на сновидца, стоит ему прикоснуться к запретному плоду, что можно рассматривать как указание на фигуру отца, который наказывает Перри за желание инцеста.

Однако значение некоторых деталей сновидения Перри станет ясным только тогда, когда мы исследуем некоторые подробности биографии сновидца. Почему дерево должно плохо пахнуть и вызывать в нем ощущение тошноты? Мать Перри из американских индейцев, а отец — ирландец. Первое время родители Перри (Текс и Фло) были первоклассными мастерами родео. Рассказывая о самых счастливых моментах своего детства, он видел свою мать «стройной индейской девушкой», которая «скакала на дикой лошади, «норовистом мустанге»». К сожалению, из-за болезни родителям Перри пришлось прекратить выступления, и его мать «взялась за виски», оставила мужа, забросила детей и начала вести столь распутный образ жизни, что любой мужчина, напоивший ее и потанцевавший с ней, мог с ней и переспать. У Перри сохранились «одиозные» воспоминания о том, как его мать спала со всеми мужчинами подряд. Напившись, она нередко ощущала тошноту и в конце концов «задохнулась» от своей собственной рвоты. Тошнотворный запах, присутствующий в сновидении Перри, укрепляет нашу уверенность в том, что за манифестным содержанием этого сна стоит фигура (образ) матери сновидца.

Перри любил отца и в детстве часто пытался убежать к нему от своей потерявшей человеческий облик матери. Однако случалось, что Перри и отец дрались друг с другом. Описывая одну такую драку, Перри говорил: «Папаша, однако же, у меня сильный и драться умеет. Он вырвался и побежал за ружьем. ... "Смотри на меня, Перри. Я последняя живая тварь, которую ты видишь"». Как мы помним, аналогичным образом Перри описывал змею (удава). Следовательно, в сновидении Перри это действительно символизирует отца. Заметим, однако, что змея поглощает сновидца — его ноги. За несколько лет до убийства Перри на самом деле сломал ноги, попав в аварию. Данное событие существенно поколебало его образ «Я» как «настоящего мужчины», всегда ловкого и умелого.

Если мы вернемся к табл. 2.4, то нам станет очевидно, что эта часть сна относится к проявлению инициативы, т. е. действию в мире согласно третьей стадии развития по Эриксону. Однако Перри во сне заранее знает, что его инициатива не будет реализована, и на самом деле он терпит неудачу. Его сокрушают за попытку взять на себя инициативу (т. е. Перри живет в страхе, по меньшей мере символически, перед покушением на его сексуальные органы). Еще большей значимостью обладает образ засасывания в песок. Он символизирует дальнейшее растворение в бессознательном или, другими словами, регрессию к предыдущим стадиям развития.

Капоте продолжает описание сновидения Перри.

— И что? — спросил Дик. — Змея тебя проглотили? Или как?

— Ладно, не бери в голову. Это не важно.

Но это было важно! Развязка имела большое значение, она была источником его маленького торжества. Однажды он рассказал свой сон Вилли-Сороке; он описал ему могучую птицу, желтую, «вроде попугая». Конечно, Вилли-Сорока — не Дик, он тонкий, «святой». Он понял. Дик мог и посмеяться. А Перри не мог позволить, чтобы кто-то смеялся над попугаем, который впервые прилетел в его сны, когда он был еще семилетним мальчиком, ненавистным и ненавидящим полукровкой в калифорнийском приюте у монахинь — закутанных по самые глаза надсмотрщиц, которые лупили его за то, что он мочился в постель. Как раз после одного такого избиения, которого он никак не мог забыть («Она меня разбудила. У нее был фонарь, и она ударила меня фонарем. Потом еще раз, и еще. А когда фонарь сломался, она продолжала бить меня в темноте»), появился этот попугай, прилетел во сне, «большой, как Иисус, и желтый, как подсолнух», воинствующий ангел, который ослепил монахинь своим клювом, выклевал им глаза и убил, не слушая их мольбы о пощаде, а потом нежно поднял Перри, укрыл его своим крылом и унес далеко-далеко, в рай.

С годами мучения, от которых его спасала птица, менялись; другие люди — старшие дети, отец, неверная девушка, сержант в армии — сменили монахинь, но попугай остался, парящий мститель. И змея, этот страж плодоносящего алмазами дерева, никогда не успевала пожрать Перри, она сама всегда бывала пожрана. А потом благословенный полет! Вознесение в рай, который в одном варианте был просто «ощущением», ощущением могущества, непобедимого превосходства, а в других вариантах сна это ощущение было связано с конкретными событиями. «Как в кино. Возможно, когда-то я его именно там и увидел — запомнил по фильму. Потому что где еще я мог видеть такой сад? С белыми мраморными ступенями, с фонтанами? А далеко внизу, если дойти до края сада, виднеется океан. Обалденный! Как возле Кармела в Калифорнии. Но самое прекрасное — это такой длинный-предлинный стол. На нем столько жратвы, что представить невозможно. Устрицы. Индейки. Хот-доги. Фрукты, из которых можно приготовить миллион фруктовых салатов. И все это бесплатно, слышишь? То есть я могу есть сколько захочу, и это не будет стоить ни цента. Так я и понимаю, куда я попал».

Вышеприведенная часть сна Перри подтверждает правильность нашей интерпретации. Это относится ко второй, ретентивно-элиминативной стадии психосоциального развития. На протяжении многих лет Перри страдал ночным недержанием мочи и из-за этого подвергался жестоким наказаниям в приюте. В результате задачи приспособления, «увязанные» с данной стадией, не были решены адекватным образом. По сути дела, Перри был как импульсивным, так и компульсивным человеком. С одной стороны, он был одержим идеей абсолютной опрятности и безусловной аккуратности, а потливость (*sloppy*) его подельника (соучастника убийства семьи фермера) вызывала в нем сильнейшее раздражение. С другой же стороны, как отметил обследовавший его психиатр, Перри иногда позволял внезапно «выпускать наружу» нечто, находящееся внутри (примером этого служили его непроизвольные мочеиспускания).

Что же происходит затем? Еще одна проблема решается за счет регрессии к еще более ранней стадии развития. Появляется прекрасная птица попугай, которая мстит преследовавшим Перри монахиням и уносит его в оральный рай. В своем сне Перри упивается обладанием всеми возможными видами привлекательной пищи. И ему совсем не нужно ждать (в отличие от Фрейда-сновидца). «То есть я могу есть сколько захочу, и это не будет стоить ни цента». Перри регрессировал от третьей стадии развития ко второй, а потом от второй к первой. И, возвратившись к оральному миру, он погружался в безмятежное счастье любви и заботы, символизируемых едой, любви и заботы, которых он никогда не получал в реальной жизни. Вместо движения вперед (вновь вспомним сновидение Фрейда) Перри стремился убежать от реальности в воображаемый рай своего сна.

Взаимоотношения между Перри и Диком не были безоблачными. Перри решил объединиться с Диком потому, что сомневался в своей способности быть сильным и жестким, а Дик казался ему именно таким человеком. Однако выяснилось, что Дик — слабак: «В тот момент меня чуть не тошнило, когда я думал, что когда-то восхищался им, упивался его хвастовством... Я хотел вызвать его на блеф, заставить его меня отговаривать, заставить его признать, что он притворщик и трус». Перри дал нож Дику, убеждая его убить мистера Клаттера, для того чтобы не оставлять свидетелей. Но Дик то ли не хотел, то ли не мог совершить убийство. Тогда Перри сам взял нож. Впоследствии он сказал: «Но я не понимал, что я делаю, до тех пор, пока не услышал звук. Как будто кто-то тонет. Крик из-под воды».

Последовательность событий, происшедших перед убийством, во многом напоминает последовательность событий, происходящих в сновидении Перри. Перри сталкивается с необходимостью взять на себя инициативу и, как и во сне, сомневается в своей способности к решительным действиям. Он старается заставить Дика проявить инициативу и терпит неудачу. Каким же образом можно разрешить этот кризис? К несчастью для мистера Клаттера, сложившаяся к моменту убийства ситуация подразумевала прежде всего актуализацию привычного для Перри «алгоритма бегства»: регрессии к модусу деятельности второй стадии развития, которая и ассоциируется с возвратом к оральному раю. Перри видит, что мистер Клаттер крепко связан, практически запеленат, и его рот заклеен лентой. Это напоминает Перри о психологическом кризисе второй стадии развития (удержание в противовес отпусканию), который Перри привык разрешать, внезапно выпуская наружу то, что удерживалось внутри. И на этот раз он поддается

свои импульсам, одним махом перерезая горло мистеру Клаттеру и выпуская наружу большое количество жидкости. Для бессознательного Перри (ведь на уровне сознания он не хотел причинять вред мистеру Клаттеру) такое действие кажется единственным и при этом привычным способом разрешения психического конфликта, позволяющим Перри убежать в оральный рай или обрести «затопленное» сокровище, мечты о котором и стали основной причиной ограбления. Итак, сюжет повторяющегося сновидения Пери — «ключик» к анализу событий реальной жизни сновидца, событий, шокировавших как самого Перри, так и всех связанных с убийством людей.

Значение анализа сновидений

На основании нашего толкования сновидений Фрейда и Перри мы можем сделать следующие выводы.

1. Эти сновидения позволяют ярко проиллюстрировать сущность нескольких универсальных (по крайней мере, относительно паттернов мышления) источников удовольствия или тревоги. Можно сказать, что позитивные и негативные переживания человека в целом относятся к достижению (или недостижению) следующих целей: а) получить или принять пищу, любовь и поддержку; б) быть автономным и регулировать собственное поведение; в) брать на себя инициативу или проявлять разумную настойчивость. Следующая — генитальная — стадия не отражена в рассмотренных нами сновидениях и не представлена в табл. 2.4. Однако необходимо отметить, что Эриксон (Erikson, 1963) подробно исследовал ее специфику в жизненном цикле человека. Ее задача — установление взаимоотношений или утверждение порождающей силы.
2. Такие общие цели расположены в определенном порядке, касающемся развития. Фрейд определял их, «привязывая» к различным эрогенным зонам, доставляющим удовлетворение и находящимся на поверхности тела, причем внимание было сфокусировано на периодах, прогрессивных затем в жизни ребенка. Опираясь на теорию Эриксона и на вышеприведенные результаты анализа сновидений, можно утверждать, что взрослые индивидуумы могут прогрессировать или регрессировать от стадии к стадии «в отрыве» от эрогенных зон, на смене которых это, вероятно, основывается. В истории с Фрейдом подразумевалось продвижение от оральной стадии к стадии автономии, Перри же продемонстрировал регрессию от стадии инициативы к стадии автономии и к стадии оральной зависимости.
3. Психологическое здоровье и психопатология зависят от того, насколько успешно индивидуум преодолевает одну за другой соответствующие стадии развития. Перри не смог благополучно разрешить оральный кризис, т. е., как говорил Эриксон, установить «совместный контроль над материнским источником пищи, любви и заботы» (Erikson, 1963). Его тоска по материнской груди, так ярко отраженной в проанализированном нами сновидении, вероятно, коренилась прежде всего не в области сексуальных желаний, а в неутоленной жажде любви и поддержки. Однако искажение психической реальности Перри не было столь сильным, чтобы привести к психозу. Перри смог частично перейти на уровень автономии, но здесь он вновь столк-

нулся с неразрешимыми проблемами. То же самое произошло и тогда, когда он делал робкие попытки проявить инициативу (третья стадия). Можно сказать, что на каждой стадии развития Перри был «покалечен» и поэтому стремился разрешить свои проблемы с помощью регрессии к целям предыдущих этапов жизни. Фрейд же успешно разрешил оральный кризис и перешел к стадии автономии.

4. Вышеописанные цели, связанные с этапами развития, и степень успешности их преодоления оказывают самое разностороннее влияние на становление личности, причем не только относительно психопатологии, но и общего представления личности о мире. Поэтому Эриксон соотносит стадии психосоциального развития с такими свойствами, как надежда, воля и целеустремленность, а также с такими элементами социального плана, как жизненная философия личности, значимость закона и порядка, ориентация на идеальный прототип (см. табл. 2.4). Кроме того, и в случае Фрейда, и в случае Перри (но особенно во втором) мы смогли показать, что последовательность размышлений, касающихся данных проблем, связана с тем, что́ человек актуализирует, действуя в реальном мире.

Другие взгляды на стадии развития

Цели развития, соответствующие различным этапам развития ребенка, описывались не только психоаналитиками. Даже разработанную Жаном Пиаже теорию стадий когнитивного развития можно интерпретировать в системе координат психологии мотивации. Обсуждая, каким образом дети играют в шарики, Пиаже (Piaget, 1932) выделяет в качестве первой стадию конформности, на которой дети научаются играть. Их цель на данном этапе — следовать в игре определенным правилам, т. е. проявлять конформность. Очень маленькие дети не могут даже понять, что существуют разные варианты одной и той же игры. Во фрейдистской системе этому соответствует стадия инкорпорации (первый этап развития), подразумевающая полную зависимость ребенка от внешней заботы (Фрейд) или информации (Пиаже). Однако очевидно, что оба ученых «увязывают» данную стадию с различными возрастами: Фрейд соотносит стадию эмоциональной инкорпорации с первым годом жизни, в то время как Пиаже говорит о возрасте 5–6 лет, когда дети начинают играть, и о периоде, сенситивном к развитию умения принимать информацию. Таким образом, задачи, решаемые на одной и той же стадии развития, характеризуются функциональной эквивалентностью и «актуализируются» приблизительно в одинаковом порядке, но в различных возрастных периодах.

Согласно Пиаже, по мере когнитивного созревания дети начинают понимать, что правила игры могут быть изменены. Теперь ребенок уже не послушный исполнитель внешних предписаний; он сам создает новые правила или меняет их. С позиций фрейдовского психоанализа он находится на второй и третьей стадиях развития, т. е. обретает автономию и утверждается в своих собственных правах.

Наконец, по Пиаже, дети приобретают интеллектуальную способность к эмпатии, т. е. к пониманию позиции другого игрока скорее, чем даже собственной. Способность вставать на место другого подразумевает существование соответствующего желания. Теперь дети самостоятельно придумывают себе игры, сюжеты которых отражают интересы всех игроков. Согласно эриксоновскому психоана-

лизу, речь идет о четвертой стадии развития, характеризующейся формированием взаимоотношений.

Психоаналитики фрейдистского направления считали, что специфика задач той или иной стадии развития зависит от доминантной эрогенной зоны и специфики взаимоотношений с родителями, в то время как Пиаже дал определения стадий развития, основанные на характеристиках интеллектуального созревания. Позднее другие ученые, такие как Левингер (Loevinger, 1976) и Колберг (Kohlberg, 1969), также идентифицировали, определили и исследовали стадии конформности, автономии и взаимности, во многом повторив порядок этапов по Фрейду–Эриксону, но и внеся в них существенные коррективы. Таким образом, теория стадиального развития Фрейда–Эриксона очевидно имеет значительную ценность как модель иерархии целей развития, преследуемых в рамках процесса созревания.

На самом деле аналогичные идеи существуют также в главных мировых религиях. В каждой из них есть предание, в соответствии с которым первой стадией благопребывания людей был период подчинения стандартам, установленным для них, поскольку ничего лучше они не знали. Но это не отражает идеал зрелости, ибо люди должны свободно выбрать благое существование для себя. Они должны поставить под вопрос правила и стать в той или иной степени автономными и инициативными существами. Только в этом случае они достигают той степени зрелости, при которой возможен свободный и обоснованный выбор в пользу добра. Данный период самоопределения человека в конечном счете приводит к достижению высшей степени зрелости, что подразумевает добровольный отказ человека «от своего я», чувство которого приобреталось с таким трудом, ради других. Следовательно, на пути своего развития личность переходит от конформности к самореализации и от самореализации к альтруизму. И вновь мы видим значительное совпадение в целях, которые связаны с определенными стадиями развития, хотя основания их выдвижения совершенно различаются.

Проверка валидности теории стадиальной мотивации

Откуда мы знаем, что метод анализа, использованный Эриксоном при толковании сновидения Фрейда и нами при интерпретации сновидения Перри, обеспечивает нас валидными результатами? На основании чего мы можем быть уверены в том, что сновидение Перри действительно относится к его матери и отцу? Может быть, он просто любит бриллианты и апельсины и не любит змей? Академические психологи всегда с крайней степенью подозрительности относились к подобному методу измерения и идентификации мотивов, ведь на первый взгляд кажется, что научного критерия правильности интерпретации не существует в природе. А если мы не можем проверить правильность субъективного толкования, то, на взгляд академических психологов, это не настоящая научная гипотеза. Разве сновидение Перри нельзя правдоподобно интерпретировать другим, отличным от нашего, образом? Как же выбрать верную интерпретацию?

Первоначально академические психологи пытались разрешить эту дилемму одним из двух способов: они либо целиком и полностью исключали описанный метод анализа из сферы научной психологии, либо пытались разработать лабора-

торные эксперименты, результаты которых могли бы подтвердить те или иные гипотезы клиницистов. В настоящем разделе мы рассмотрим некоторые из недавно проведенных экспериментов такого рода, но сначала обратимся к третьему методу проверки правильности интерпретации. Сторонники этого метода считают, что проведение контрольных экспериментов является бесполезным занятием.

Герменевтический подход

В последние годы некоторые ученые утверждают, что мы должны четко разграничивать понимание значения текста, мечтаний или жизни и доказательство правильности этого толкования с помощью независимого исследования. Согласно данной точке зрения, понимание наступает в результате правильного применения приемов герменевтики, т. е. науки толкования. Герменевтика подразумевает соединение разрозненных элементов информации в единое целое, подобно тому как собирают пазлы, чтобы получить цельную картину (Radnitzky, 1973; Steele, 1979). Как пишет Стил, «анализ завершается в том случае, когда замыкается круг понимания, когда мы полностью собираем пазлы. Смысл коренится во взаимосвязанности частей друг с другом и в целом... Собрать все пазлы вместе жизненно необходимо, ибо любая незавершенность создает неясность. ...Подлинный текст сновидения — его объяснение, его скрытый смысл — существует исключительно как продукт интерпретации; так же и жизненная история анализанда[1] с ее заполненными пробелами и исправленными искажениями является продуктом взаимоотношений между аналитиком и пациентом».

Понимание — продукт личности аналитика, а специфика мировоззрения той или иной личности обусловливается специфическим историческим периодом, в который она живет. Кроме того, понимание — результат обмена между аналитиком и текстом, ибо аналитик пробует различные интерпретации и корректирует их. Особенно четко данная закономерность проявляется во время психоаналитической терапии, ибо терапевтическое понимание — это результат диалога между аналитиком и анализандом: «Реальность представляет собой все время расширяющееся целое значений, связанных со взаимоотношениями между пациентом и аналитиком» (Steele, 1979). Фрейд (cited by Steele, 1973), таким образом, интерпретируя сновидения и жизненные истории, использовал герменевтический подход, хотя и испытывал сильную озабоченность по поводу его субъективности: «"Интерпретировать!" Отвратительное слово! Я ненавижу само его звучание. Оно лишает меня всякой уверенности. Если все зависит от моей интерпретации, то кто может гарантировать, что я интерпретирую правильно?»

С точки зрения Стила, Фрейд ошибался, стараясь подтвердить свои интерпретации с помощью «объективных» фактов биологии и истории (исключение составляют факты, выявленные посредством герменевтического метода). Те объективные факты, которые лежат вне смыслового круга понимания, не заслуживают интереса. Стало быть, не важно, что пациент «вспоминает» событие детства, которого никогда не было. Для понимания важно, что он «помнит» его. Разумность или правильность толкования сновидения, текста или жизни определяются с помощью тех же критериев, которые используются для оценивания правильности интерпретации результатов научных экспериментов.

[1] Анализанд — человек, подвергающийся психоанализу. — *Примеч. перев.*

В обоих случаях существует некоторое количество событий, которые призвана объяснить определенная теория. В обоих случаях правильность этой теории зависит от того, насколько она соответствует требованиям логики или здравого смысла. Поэтому, оценивая интерпретацию, мы должны спросить себя: обладает ли она внутренней непротиворечивостью? Способствует ли она пониманию частей в контексте целого? Согласуется ли она со всеми важными для нас фактами (например, с образами сновидения)? Существует ли альтернативная интерпретация, столь же хорошо согласующаяся со всеми фактами? Если на один из данных вопросов дается неправильный ответ, то изменяет ли интерпретатор свою точку зрения и аргументирует ли свое решение?

Анализ сновидения Перри представляет собой «схематичный» пример герменевтического подхода. В ходе этого анализа мы пытаемся понять значение некоторых образов, появляющихся в первой части сновидения. Речь идет о таких символах, как бриллианты, лес (джунгли), апельсины, змея, начинающая поглощать ноги сновидца, и т. д. Однако мы упускаем несколько деталей. Почему Перри приснились именно апельсины, а не, скажем, яблоки, которые с тем же успехом символизировали бы груди? Может быть, дело в бронзовой, желтоватой коже его матери, чистокровной индианки? Еще более важный вопрос: почему дерево растет отдельно от всех других? Наконец, почему упомянут попугай и окрашенный именно в желтый цвет? Очевидно, что возможно дать гораздо более скрупулезное *толкование текста*, — это мог бы сделать тот, кто заинтересован в самом последовательном применении герменевтики. Подобные детальные образцы могли бы убедительно продемонстрировать, в чем состоит интерпретация и какова она, учитывающая все образы сновидения последовательно.

Как было замечено, защитники герменевтического подхода утверждали, что апелляция к доказательствам, внешним по отношению к тексту, для обоснования интерпретации необязательна. Итак, не следует выходить за рамки текста, доказывая, что мать Перри часто рвало, чтобы оценить одну из картин сновидения. Еще более важно, что нам не следует предсказывать реальное поведение, интерпретируя эпизоды, как мы пытались сделать, протянув цепочку от сновидения Перри к совершенному им убийству мистера Клаттера. Согласно теоретикам герменевтики, в таком случае было бы просто смешение двух разных «текстов» (последовательность эпизодов сновидения и последовательность действий при совершении убийства), каждый из которых требует своей интерпретации. Однако, думается, какого-либо веского основания, чтобы исключить определенный источник информации ради достижения корректных научных выводов, здесь нет. Итак, вполне возможно интерпретировать фрагменты сновидения Перри в связи с фактами из жизни его матери, отца и деталями убийства, которое он совершает, вероятно, без мотива.

Экспериментальные исследования психоаналитической теории стадий развития мотивации

Экспериментально ориентированные психологи, конечно же, не могут быть удовлетворены герменевтической демонстрацией психосексуальных или психологических стадий развития мотивации, как показано в табл. 2.4. Они считают, что и талантливые интерпретаторы не всегда понимают какой-либо фрагмент сновидения и стремятся найти, если они достаточно креативны, такие смыслы, которые

и ожидали обнаружить. Поэтому предпринимаются усилия, чтобы проверить теорию другими, более признанными методами.

Однако обширный обзор этих исследований, авторы которого Сирз (Sears, 1943) и Клейн (Kline, 1981), показывает, что этими методами не удается подтвердить наличие и развитие мотивов, как доказывают сторонники теории Фрейда. Силверман (Silverman, 1976) заметил, что большая часть исследований направлена на выявление того, есть ли более универсальные типы бессознательных желаний у тех, кто имеет расстройства личности, вызванные, согласно психоаналитической теории, конфликтом с такими бессознательными желаниями. Например, психоаналитики утверждали, что у мужчин-гомосексуалистов сильно желание инцеста — они хотят спать со своими матерями, причем оно сопровождается страхом кастрации (наподобие страха Перри перед видом своих искалеченных ног). Такие люди этого не сознают, но в результате теряют всяческий сексуальный интерес к противоположному полу. Однако достаточно сложно показать, что желания инцеста и страх кастрации в большей мере имеют отношения к мужчинам-гомосексуалистам, чем гетеросексуалам. Действительно, психоаналитическая теория не дает четких разъяснений, в чем здесь различия. Более того, утверждает, что хотя желания инцеста и страх кастрации универсальны, они сильнее сказываются на *мотиве* влияния у мужчин-гомосексуалистов.

Возвращаясь к анализу психологических стадий, предложенному Эриксоном, нужно сказать, что каждый проходит оральную фазу развития, но вопрос в том, в какой мере человек преодолевает данный период, насколько сильно мотивы личности продиктованы продолжением этого периода в дальнейшей жизни индивидуума. И Фрейд, и Перри видели сны, в которых «проступили» оральные желания, но мы можем сделать следующий вывод: оральные желания оказывали на Перри более сильное влияние, чем на Фрейда,сновидения которого отражали скорее стремление успешно разрешить оральный конфликт, нежели непреодолимую потребность возвратиться к материнской груди.

Наиболее успешная попытка экспериментально исследовать фрейдистскую теорию мотивации была сделана Силверманом (Silverman, 1976). Он разработал методику, теоретически позволяющую прояснить специфику связи между конфликтами, характеризующими различные стадии мотивационного развития, и расстройствами личности взрослого человека, которые, согласно психоаналитическому подходу, относятся к этим конфликтам. В соответствии с методикой Силвермана испытуемым очень быстро предъявляются визуальные стимулы, чтобы их невозможно было осознать. Результаты данного эксперимента показали, что те стимулы, которые актуализируют определенные конфликты развития, предположительно вызывающие конкретные психологические расстройства, «затрагивают» только индивидуумов с соответствующими проблемами. В сравнении с другими техниками методика Силвермана дает возможность столь точного оценивания интересующих нас феноменов, что ее стоит рассмотреть в деталях. Некоторые примеры покажут, как она работает на практике.

Психоаналитики утверждают, что те нарушения мотивационного развития, которые происходят на оральной стадии, могут привести к серьезнейшим искажениям восприятия реальности, и в частности к шизофрении (см. табл. 2.4). Точнее говоря, предпосылки шизофрении, как правило, закладываются на протяжении второй фазы оральной стадии. В течение этой фазы младенец учится получать

«удовольствие от *кусания* твердых предметов, а также *прокусывания* и *откусывания* вещей» (Erikson, 1963). Таким образом, ребенок начинает различать «хорошее» (мамочка находится рядом) и «плохое» (мамочка уходит, потому что укус доставил ей боль, и она рассердилась). Об этом очень красноречиво пишет Эриксон (Erikson, 1963):

> Результаты нашей клинической работы показывают, что этот момент в ранней истории человека может стать началом пагубного отделения, при котором гнев, направленный на свои растущие и беспокоящие зубы, гнев, направленный на уходящую мать, и гнев, связанный со своей собственной бессильной яростью, может привести к сильному смешению садистского и мазохистского влечений. Ребенок начинает ощущать, что потерял единство с материнской основой. Эта самая ранняя из катастроф в сфере отношения человека к самому себе и к миру, вероятно, представляет собой онтогенетическое пояснение библейской истории о рае и о том, как населявшие его первые люди навсегда утратили предоставленное им право на существование без забот: они отведали запретный плод, и это вызвало гнев Божий.

Отсюда следует, рассуждал Силверман, что оральные агрессивные желания должны вызывать беспокойство прежде всего у шизофреников. Он пробуждал у испытуемых бессознательно желания, представляя с помощью тахистоскопа вызывающие оральные агрессивные желания стимулы. Причем те предъявлялись так быстро (на 4 мс), что испытуемые не могли осознать, что они видели. Силверман знал из прежних исследований, что стимулы, предъявляемые на столь малый промежуток времени, в действительности будут зарегистрированы и окажут влияние, даже если они останутся неосознанными индивидуумом.

Силверман (Silverman, 1976) оценивал воздействие своих возбуждающих бессознательно стимулов, соотнося мысли испытуемых (выраженные после предъявления стимульного материала) с признаками психопатологии («иррационального, рассеянного и нереалистичного мышления», названного *первичным процессом мышления*). Одним из таких стимулов, провоцировавших актуализацию оральных агрессивных желаний и связанных с первой стадией (см. табл. 2.4), была фраза «Людоед ест человека». Силверман обнаружил, что патологическое мышление (первичный процесс мышления) проявлялось чаще у испытуемых-шизофреников после того, как им предъявлялись именно эти стимулы, нежели после того, как были представлены контрольные (фраза «Люди гуляют» или рисунок человека, читающего газету). Более того, данное различие не фиксировалось в тех случаях, когда фраза «Людоед ест человека» предъявлялась достаточно медленно для того, чтобы испытуемые могли ее распознать. На основании этого факта психоаналитики сделали бы следующий вывод: мыслительный процесс расстраивают именно желания, возбуждаемые на уровне *бессознательного*.

Возможно, что шизофреников возбуждают не столько оральные агрессивные желания, сколько любые агрессивные желания. Для того чтобы прояснить данный вопрос, Силверман исследовал другую группу шизофреников, используя стимульную фразу «Убийца нападает на жертву». Этот стимул соответствует третьей, интрузивной стадии. Выяснилось, что его предъявление не приводит к усилению патологического мышления у шизофреников.

Как мы уже отмечали выше, оральное агрессивное желание вызывает тревогу именно потому, что оно ассоциируется с уходом матери. Учитывая это, Силверман предъявил своим испытуемым фразу-стимул: «Я теряю маму». Оказалось,

что после ее восприятия страдающие шизофренией люди начинали демонстрировать особенно выраженную патологию мышления. Следовательно, в психической реальности шизофреника оральные агрессивные желания ассоциируются с уходом матери. Фраза «Убей маму», сопровождаемая рисунком, на котором изображено нападение на пожилую женщину, имела тот же эффект. Более того, предъявление противоположной по смыслу фразы «Мама и я — одно целое» уменьшало степень патологичности мышления у больных шизофренией. Предположительно, это происходило вследствие ослабления тревоги, связанной с базовым оральным агрессивным желанием. Тревога ослабевала, так как у шизофреника возникала иллюзия обладания неиссякаемым источником физической и душевной пищи (тем самым, о котором мечтал Перри).

Специфичность мотивационных проблем была проиллюстрирована Силверманом следующим образом: испытуемым-шизофреникам предъявлялась фраза «Папа и я — одно целое». Оказалось, что предъявление этого стимула не помогало ослабить первичный процесс мышления у шизофреников. Преимущество данной методики исследования мотивационных комплексов заключается в том, что она дает возможность оценивать правильность всех видов противоречащих друг другу определений мотивационных конфликтов развития.

Обратимся к табл. 2.5. В ней: а) суммированы результаты исследования психопатологии мышления больных шизофренией (жертв психических конфликтов оральной стадии) и б) представлены результаты экспериментов, в ходе которых исследовалась реакция на вышеописанные и другие стимулы, которые демонстрировали индивидуумы, частично перешедшие на вторую (заикающиеся) или третью (гомосексуалисты) стадии развития. Изучая эту таблицу, мы понимаем, что Силверману удалось, варьируя предъявляемые стимулы и оценивая их воздействие на индивидуумов с различными типами проблем, тщательно проверить правильность тех или иных гипотез, относящихся к мотивационным конфликтам.

Таблица 2.5

Последствия возбуждения мотивационных конфликтов, относящихся к конкретной стадии развития индивидуумов с нарушениями, приписываемыми именно к этой стадии (по Silverman, 1976; Silverman, Bronstein & Mendelsohn, 1976; Silverman, Klinger, Lustbader, Farrell & Martin, 1972; Silverman, Kwawer, Wolitsky & Coran, 1973)

Примеры стимулов, предъявляемых очень быстро	Тип нарушения и вид исследуемого поведения		
	Шизофрения (стадия I, «оральные» конфликты): нарушения мыслительного процесса	Заикание (стадия II, «анальные» конфликты): заикание	Гомосексуализм (стадия III): реакции на сексуальные желания
Стадия I (оральная)			
Людоед ест человека или рисунок рычащего льва			
Стимул осознается	Усиливаются	Слабое усиление	
Стимул не осознается	Без изменений	Без изменений	

Таблица 2.5 (окончание)

Примеры стимулов, предъявляемых очень быстро	Тип нарушения и вид исследуемого поведения		
	Шизофрения (стадия I, «оральные» конфликты): нарушения мыслительного процесса	**Заикание (стадия II, «анальные» конфликты): заикание**	**Гомосексуализм (стадия III): реакции на сексуальные желания**
Я теряю маму	Усиливаются		
Убей маму[б]	Усиливаются		
Мама и я — одно целое	Ослабляются		
Стимул осознается[а]	Без изменений		
Папа и я — одно целое	Без изменений		Без изменений
Стадия II (анальная)			
Ты — дерьмо[б] или рисунок собаки, выделяющей фекалии		Усиливается	
Стадия III (фаллическая)			
Убийца нападает на жертву	Без изменений		Усиление гомосексуальных и ослабление гетеросексуальных желаний у гомосексуалистов (без изменений для гетеросексуалов)
Трахни маму[б]	Без изменений	Без изменений	
Контрольные стимулы (например, *Люди гуляют* или рисунок читающего человека)	Без изменений	Без изменений	Без изменений

[а] Стимулы предъявлялись с помощью тахистоскопа со столь быстрой скоростью (на 4 мс), что не улавливались сознанием, кроме отмеченных этим значком.

[б] Фраза сопровождалась иллюстрацией; оба стимула воспринимались только подсознательно.

Силверману удалось создать такую методику, которая, в большей степени, чем какая-либо другая техника, позволяет (как в теории, так и на практике) сделать выбор между альтернативными интерпретациями фактов. Например, рассмотрим результаты исследования заикающихся, которые, согласно психоаналитической теории, страдают от психических конфликтов, обусловленных фиксацией на второй, или анальной, стадии психосексуального развития. Таким образом, ключевой конфликт заикающихся коренится в «желаниях и подавлениях, связанных с выделением и удерживанием фекалий» (Silverman, Klinger, Lustbader, Farrell & Martin, 1972; Silberman, Bronstein & Mendelsohn, 1976). Заикающиеся страдают именно потому, что все время пребывают в конфликте между тем, «отпустить» ли содержимое (т. е. говорить ли) или же удержать (т. е. отказаться говорить). Держа

в уме данные гипотезы, Силверман актуализировал в испытуемых мотивационные конфликты, соответствующие

а) первой стадии развития (испытуемым предъявлялись такие стимулы, как рисунок рычащего льва);

б) второй стадии развития (испытуемым предъявлялись рисунок выделяющей фекалии собаки, фраза «Ты — дерьмо» с соответствующим рисунком);

в) третьей стадии развития (испытуемым предъявлялась фраза «Трахни маму», сопровождаемая «проективным» изображением полового акта).

Стимульный материал (включая нейтральные стимулы) вновь предъявлялся со слишком большой для сознательного восприятия скоростью, после чего экспериментатор исследовал поведение испытуемых. Как видно из табл. 2.5, стимулы, относящиеся к анальной стадии, усиливали заикание прежде всего у заикающихся.

Для того чтобы добраться до глубинных мотивов мужчин-гомосексуалистов, предположительно застрявших на третьей, или фаллической, стадии мотивационного развития, Силверман, Квавер, Волицки и Коран (Silverman, Kwawer, Wolitzky & Coran, 1973) предъявляли этим испытуемым фразу-стимул «Трахни маму». Иногда она сопровождалась дополнительным рисунком проективного плана (функция этого рисунка заключалась в усилении тревоги, предположительно испытываемой испытуемыми и связанной с их необычно мощными и сопряженными с сильным чувством вины инцестуозными желаниями). Исследователи обнаружили, что данные стимулы усиливают гомосексуальные и ослабляют гетеросексуальные желания мужчин-гомосексуалистов (усиление и ослабление сексуальных желаний измерялось с помощью самоотчетов), но практически не влияют на гетеросексуалов. На основании этих результатов Силверман (Silverman, 1976) сделал вывод о том, что гомосексуальная ориентация «предполагает (в частности) бегство от инцеста». Другими словами, среди мужчин-гомосексуалистов тревога, связанная с инцестом, генерализуется на всех женщин, и сексуальное влечение обращается на мужчин. Однако та же самая фраза не оказала никакого влияния на патологическое мышление шизофреников или на речь заикающихся. Отсюда следует, что связанный с инцестом конфликт обладает особой значимостью именно для мужчин-гомосексуалистов.

До настоящего времени экспериментальный подход Силвермана применялся только в целях прояснения связей между теми бессознательными конфликтами мотивов, которые, согласно психоаналитической теории, предположительно связаны с определенными типами психопатологии. Данная методика существенно помогла нам сделать явными некоторые из этих связей. Однако определенная часть ученых все еще скептически относится к результатам экспериментов Силвермана и утверждает, что данные результаты невозможно повторить (Allen & Condon, 1982; Heilbrun, 1982).

Исследование психопатологии — это только один из аспектов теории стадий развития мотивации. Методика Силвермана и другие методики такого рода могли бы быть использованы для того, чтобы ответить на вопрос о том, существует ли в действительности иерархия стадий мотивационного развития. Другими словами, нам нужно выяснить: действительно ли в случае блокирования или фрустрации потребностей, соответствующих более высокой стадии развития, индиви-

дуумы, в поведении которых очевидны отклонения от нормы, наподобие Перри, склонны к регрессии на предыдущую стадию, а нормальные личности — нет? Также важно понять: если мотивационный конфликт, представленный, например, на второй стадии, возникает у нормального человека, задумается ли он о третьей стадии, подобно Фрейду, продемонстрировавшему свою большую зрелость? Кроме того, нам нужно гораздо активнее, чем сейчас, изучать личности тех нормальных людей, которые не входят в зону интереса психопатологов, но могли бы стать объектами исследования, когда речь заходит об умеренно выраженных и неразрешенных мотивационных конфликтах той или иной стадии развития. Однако прежде всего мы должны разработать методики измерения степени, в которой люди мотивационно сориентированы, что характеризует различные этапы развития мотивации. Стюарту (Stewart, 1973) удалось изобрести именно такую технику (см. главу 8).

Вклад психологии личности в психологию мотивации

Большинство людей стремятся объяснять поведение других, учитывая только их моментальные мотивы. Психологи, изучающие человеческую личность, сумели погрузиться в глубины нашей психики и идентифицировать некоторое количество мотивов человека, а также в целом разграничить их и другие характеристики личности, такие как черты и способности. Главным достижением психологии личности в сфере изучения мотивации является создание списка мотивов взрослых индивидуумов. Клиницисты, которые по роду своей деятельности не могли не осмысливать причины искажения развития, внесли основной вклад в описание мотивов и мотивационных конфликтов, детерминирующих действия и бездействие человека. Среди практиков нет полного согласия относительно классификации ключевых мотивов, однако большинство сходятся в том, что таковые зачастую скрываются в бессознательном личности и что любой окончательный список базовых мотивов обязательно будет включать в себя мотив агрессии или власти, мотив любви (или сексуальности в широком смысле), мотив освобождения от тревоги и ощущения небезопасности, а также мотив достижения или самоактуализации.

Основное ограничение личностного подхода заключается в том, что он не предусматривает экспериментального измерения описываемых мотивов. В результате становится очень трудно (если вообще возможно) оценивать степень верности тех или иных теорий и прояснять связи между мотивами и предположительно связанными с ними видами поведения и симптомами. Как Мюррей, так и Кеттелл «запустили» масштабные программы исследования, целью которых было устранение данного пробела. Оба ученых изобрели множество методик сбора информации о самых разных мотивах. При обработке полученного материала Мюррей использовал метод экспертной оценки, в то время как Кеттелл опирался на факторный анализ. Ни тому ни другому не удалось дать такие определения мотивов, которые стали бы безусловной «точкой отсчета» при любых экспериментах. Однако усилия Мюррея и Кеттелла привели к существенному углублению понимания проблем, связанных с измерением мотивов, и сделали возможным дальнейший прогресс в данной сфере исследования.

Наиболее эффективным методом оценивания мотивов в рамках терапевтического процесса оказался анализ сновидений, фантазий и свободных ассоциаций. По мнению многих психологов, эффективность данного метода объясняется следующими фактами:

а) определенные мотивы, например сексуальное или агрессивное побуждения, отвергаются как «плохие»;

б) поэтому они вытесняются в бессознательное;

в) манифестируют себя только в сновидениях и фантазиях (в отличие от сознательных мыслей, не подвластных цензуре).

Как будет показано в главе 6, мотивы удается лучше прояснить, обратившись к сновидениям, потому что иные детерминанты поведения оказывают меньшее влияние на образование фантазий. Это точнее проясняет мотивационные — и только мотивационные — причины того, что делает человек. Как бы то ни было, анализ фантазий обеспечил нас убедительными доказательствами существования базовых человеческих мотивов и стал основой для лучшей на сегодняшний день теории развития мотивов: стадиальной теории мотивации Фрейда–Эриксона.

Попытки экспериментально установить валидность сведений о мотивах, полученных при анализе фантазий, до поры до времени имели лишь ограниченный успех. Прорывом стало недавно проведенное исследование Силвермана. Но независимо от результатов такого рода исследований, опыт, накопленный психологией личности, позволяет заявить: лучший метод изучения человеческих мотивов непременно связан с тем или иным использованием материала фантазий.

Примечания и вопросы

1. Пытаясь составить короткий перечень наиболее важных мотивов человека, большинство теоретиков (Макдугалл, Фрейд, Шелдон и Маслоу) связывают определенные поведенческие склонности с унаследованными или врожденными биологическими признаками. Существуют ли другие способы идентификации наиболее важных и стабильных мотивационных диспозиций человека?
2. Большинство психологов определяют мотивы с помощью поведенческих характеристик. Макдугалл говорит о мотивах доминирования, избегания и поиске компании товарищей; Мюррей — о мотивах влияния на других, пассивного подчинения другим и присоединения к другим, а Кеттелл — о мотиве общения. Однако в главе 1 мы постоянно указывали на опасности, сопряженные с попытками выводить мотивы из поведенческих тенденций, так как действия обусловливаются и другими факторами. Существует ли альтернативный способ определения мотивов? Быть может, следует исходить из результатов деятельности (конечных состояний), а не из способов их достижения? Попробуйте составить список основных результатов человеческой деятельности.
3. Определения мотивов по Мюррею содержат в себе множество элементов. На каком основании мы можем быть уверены в том, что все характеристики, данные Мюрреем тому или иному мотиву, относятся именно к этому мотиву? Например, такие элементы, как «желание превзойти других» и «же-

лание соперничать и побеждать в борьбе» включены в определение мотива достижения. Однако где критерии, позволяющие нам утверждать, что вышеупомянутые желания находятся ближе к «желанию добиться чего-либо сложного» (еще одна характеристика мотива достижения), нежели к «желанию обратить на себя внимание других» (элемент определения мотива демонстрирования своего «Я»)?

4. Ниже перечислены установки, характеризующиеся высокой нагрузкой на один из мотивационных факторов (*ergs*) и идентифицированные Кеттеллом (Cattell, 1957) с помощью статистической интеркорреляции большого количества таких установок. Постарайтесь максимально убедительно объяснить, почему каждая из нижеприведенных установок отражает какую-то потребность или какое-либо желание. Постарайтесь сформулировать определение мотива, к которому относятся все эти установки.

	Факторная нагрузка
Я предпочитаю активные роли в спортивных играх и любых других видах деятельности	0,5
Я предпочитаю проводить досуг в компании, а не сам по себе	0,4
Я не испытываю желания противоречить властям	0,3
Я не люблю охоту и рыбалку	0,3

Каковы некоторые из затруднений, сопряженных с выведением мотивов из установок?

5. Академические психологи с большим скептицизмом относятся к некоторым психоаналитическим интерпретациям сновидений, анализ которых представлен в этой и предыдущей главах. Например, Айзенк (Eysenck, 1965) утверждает: «Неоднократно отмечалось, что сложности психоаналитических рассуждений эффективно защищают психоанализ от любых видов научной проверки». Согласны ли вы с данным утверждением? Какие аргументы вы можете привести «за» и «против» позиции Айзенка?
6. Результаты исследований говорят о том, что между позицией испытуемых по отношению к обладающим властью людям и тем способом, которым они описывают данных людей (соответствующие данные получены на основе анализа историй, придуманных в ходе выполнения ТАТ), существуют значимые противоречия (Burwen & Campbell, 1957). Некоторые психологи сделали вывод о том (см. Mischel, 1968), что этот феномен имеет только два возможных объяснения: либо собранный материал (придуманные испытуемыми истории) не содержит в себе информации о психической реальности испытуемых, либо испытуемые отличаются непоследовательностью в сфере контактов с близкими. Быть может, вы сделаете новые интерпретации рассматриваемого нами факта? Подумайте, например, о том, как Перри относился к отцу в реальной жизни и как — в сновидениях.
7. Считаете ли вы, что результаты исследования Силвермана подтверждают: психопатология взрослых обусловливается ранними нарушениями психо-

сексуального развития? Какие иные объяснения вы могли бы дать тому, что при очень быстром предъявлении фразы типа «Ты — дерьмо», когда она не может быть осознана, усиливается заикание у тех людей, которые заикаются (другие эмоционально заряженные фразы не оказывают значимого влияния на этот симптом)? Каким образом вы могли бы доказать, что заикание взрослого обусловлено травматичным опытом детства? Перри жестоко били для того, чтобы он не писал в постель. Почему же он не заикался?

8. Сравнение сновидений Фрейда и Перри позволяет нам выявить следующую закономерность: относительно зрелая личность характеризуется бессознательным стремлением к позитивному разрешению психических конфликтов, в то время как нездоровье личности свидетельствует о склонности к регрессии на предыдущие стадии развития. Можете ли вы, учитывая вышесказанное, придумать методику измерения зрелости личности? В качестве подсказки вы могли бы использовать разработанную Стюартом методику измерения уровня психосексуального и психосоциального развития (см. главу 8).
9. Комментируя интерпретации сновидений, такие как анализ сновидения Перри, Айзенк (Eysenck, 1957b) отмечает, что «хотя временами эти интерпретации могут быть интересными, с их помощью нельзя выявить ни одной закономерности, существование который подтверждалось бы научными методами. Психоаналитические интерпретации основаны исключительно на предположениях и догадках; интерпретационные суждения зиждутся на законах умозаключений и здравого смысла. Это не научный метод... в соответствии с научным методом вы формулируете конкретную гипотезу; отталкиваясь от этой гипотезы, делаете определенные выводы и затем проводите эксперименты, результаты которых подтверждают или не подтверждают вашу гипотезу. Однако любые интерпретации сновидений и т. д. не соответствуют критерию научности». В чем заключается различие между научным и герменевтическим методами? Существует ли различие между проверкой гипотезы: а) с помощью интерпретации психического факта (например, образа сновидения) и б) с помощью анализа результатов эксперимента?

ГЛАВА 3

Мотивация в свете бихевиористской традиции

Мотивация животных: исследование Торндайка

В то самое время, когда Фрейд в Вене изучал бессознательные мотивы, стоящие за сновидениями его пациентов, американские психологи применяли радикально противоположный подход к исследованию мотивов. Они считали, что сообщения о внутренних состояниях психики являются недостоверными и, стало быть, не могут стать основой для объективного психологического исследования, сопоставимого с исследованиями в сфере естественных наук. Данная идея красиво сформулирована в недавно вышедшей книге по физиологии (Vander, Sherman & Luciano, 1975): «Исследование содержания сознания сопряжено с огромными трудностями, так как зиждется только на вербальных самоотчетах, которым недостает объективности... пытаясь преодолеть эти затруднения, ученые сконцентрировались на исследовании поведенческих коррелятов психических процессов животных».

Американский психолог Эдвард Л. Торндайк рассуждал аналогичным образом и поэтому начал изучать мотивацию и научение, исследуя поведение кошек, собак и цыплят. В рамках своих экспериментов, проведенных в 1890-е гг., он помещал животных в клетки оранжевого цвета. В каждой была дверца, которую можно было открыть изнутри, потянув за веревочку или повернув специальный рычажок. Торндайк (Thorndike, 1899) так суммировал свои наблюдения:

> Если мы поместим в клетку голодного котенка 3–6-месячного возраста, а рядом с клеткой положим кусок рыбы, то котенок начнет протискиваться между прутьями решетки, царапать прутья и вещи, находящиеся в клетке и за ее пределами, протягивать лапы между прутьями и кусать мешающее ему препятствие. В результате одного из «царапаний», попыток «просочиться» наружу и «нападений» на прутья котенок случайно поворачивает рычаг и получает свободу и пищу. После нескольких повторений данного опыта животное постепенно начинает «опускать» все бесполезные движения и подчиняется одному конкретному импульсу (например, импульсу сильно ударить по рычагу лапой или надавить на него носом), который ассоциируется с получением удовольствия. Поэтому теперь котенок нажимает на рычажок сразу же после того, как его помещают в клетку.
>
> Мы можем видоизменить связь между действием и целью. Если мы будем открывать дверь в клетку тогда, и только тогда, когда котенок чешет себя, то после достаточного количества повторений котенок начнет чесаться сразу после попадания в клетку.

Некоторые особенности экспериментов Торндайка привлекли внимание тех психологов, которые хотели создать науку о поведении. Во-первых, Торндайк фик-

сировал события, происходящие в объективной реальности: каждый мог наблюдать за тем, что делает животное (более того, через некоторое время появилась возможность механической записи его поведения). Во-вторых, методика Торндайка давала возможность производить количественные измерения, т. е. фиксировать количество часов, проведенных животным без пищи, а также число минут, потребовавшихся ему на освобождение из клетки. В-третьих, Торндайк проводил именно эксперименты: он мог варьировать количество часов, которые животное проводит без пищи; размер вознаграждения (куска пищи); характер реакции, позволяющей животному выбраться из клетки, и т. д. И самое главное, используя методику Торндайка, исследователи получали результаты, которые можно было интерпретировать, не прибегая к таким на первый взгляд неопределенным понятиям, как цель и мотив человеческого существования.

Итак, в конце XIX — начале XX в. американские психологи начали определять психологию как науку об объективном поведении, т. е. о конкретных, доступных наблюдению и фиксации действиях, и отказались от изучения внутренних желаний, мыслей и ожиданий, объективное исследование которых казалось им невозможным. Неудивительно, что они сконцентрировались на исследовании животных. Животные могли демонстрировать поведение, аналогичное человеческому, но при этом в более строго контролируемых условиях. Кроме того, американские психологи предположили, что те закономерности поведения, которые будут выявлены с помощью изучения низших животных, относятся также и к человеку.

Торндайк стремился понять, каким образом голод воздействует на поведение запертых в клетке животных. Для того чтобы описать такое влияние, он использовал понятие *импульса*, а не *мотива* или *желания* (эти понятия, с его точки зрения, связаны с субъективным или сознательным миром, а ведь Торндайк хотел провести абсолютно объективное исследование). Аналогичным образом поступали и поступают представители бихевиористской традиции, хотя со временем они заменили слово «импульс» на слово «драйв» (влечение).

Сначала Торндайк (Thorndike, 1899) зафиксировал следующий факт: голодное животное ведет себя более активно, нежели сытое. Как писал он сам, голодный котенок будет «непрерывно царапать и кусать прутья клетки и пытаться протиснуться наружу». Торндайк утверждал, что котенок действует прежде всего под влиянием «неудовольствия, вызванного заключением в клетку или отсутствием пищи», и что это неудовольствие снимается тогда, когда животное выбирается из клетки.

В то время как Торндайк правильно отметил, что «неудовольствие от заключения в замкнутое пространство» особенно сильно проявлялось у кошек (в сравнении с другими животными), другие ранние бихевиористы не проявили интереса к соответствующему драйву. Они сконцентрировались на «драйве голода», так как он одинаковым образом воздействовал на любых животных. Ранние бихевиористы хотели выявить в максимальной степени общие закономерности поведения и поэтому игнорировали различия между отдельными видами животных (особенно сильно они хотели уклониться от ответа на фундаментальный вопрос о том, существуют ли важные отличия человека от исследуемых ими видов животных).

Основываясь на том факте, что движение к источнику насыщения позволяло животному все более и более быстро открывать дверцу и выходить на волю, Торндайк (Thorndike, 1911) сформулировал *закон закрепления реакции* (*закон эффекта*):

> Из нескольких реакций на определенную ситуацию наиболее устойчивой станет та реакция, которая позволит животному получить удовольствие (незамедлительно или в ближайшем будущем), и, таким образом, когда эта ситуация возникает вновь, животное, скорее всего (при прочих равных условиях), воспроизведет ассоциируемую с удовольствием реакцию; те же реакции, которые животное ассоциирует с неудовольствием, становятся неустойчивыми и, таким образом, при возвращении в соответствующую ситуацию, скорее всего (при прочих равных условиях), не будут воспроизведены. Чем сильнее удовольствие или неудовольствие, тем отчетливее проявляется данная закономерность.

Торндайк особенно тщательно избегает упоминания о таких субъективных состояниях, как «ощущение удовольствия». Кроме того, он четко дистанцируется от приписывания животному интеллектуальных способностей или от идеи о том, что животное оценивает ту или иную реакцию как способ получить удовольствие. Соответственно, он утверждает, что состояние удовлетворения — «это такое состояние, находясь в котором животное не предпринимает никаких попыток изменить существующее положение вещей и часто пытается его сохранить, а не находясь в нем, часто пытается вернуться к равновесию со средой. Неприятное или раздражающее состояние — это такое состояние, которого животное обычно избегает» (Thorndike, 1911). Умозаключения об удовольствии и о неудовольствии делались Торндайком на основе наблюдения за поведением животных. Более того, автоматичность усиления той или иной реакции прекрасно иллюстрирует результаты упоминавшегося выше эксперимента: котенок привыкает «открывать» дверь с помощью почесывания самого себя, т. е. с помощью реакции, бесполезной в реальном мире. Стало быть, научение животных происходит на уровне автоматизмов и совсем не обязательно сопряжено с осознанием связи между реакцией и вознаграждением.

Таким образом, Торндайк определил две функции драйва: драйв *побуждает* животное к действию и заставляет его *выбрать* между несколькими реакциями (критерием служит получение удовольствия). Стало быть, драйв выступает причиной научения. Другую функцию драйва тоже легко определить с помощью наблюдения. Помещенные в клетку животные обычно проводят больше времени на той стороне, которая ближе всего к пище. Их удары, укусы, броски не бывают абсолютно случайными: поведение животного *ориентировано* на цель (утоление голода). Итак, ранние бихевиористы выделили три важные функции драйва: энергетическую, ориентировочную и селективную.

Ни один исследователь по-настоящему не усомнился в том, что драйв характеризуется этими функциями (см. Melton, 1941). Однако в научном мире возникла оживленная дискуссия по поводу терминов, которые следует использовать для описания феноменов, идентифицированных Торндайком и другими ранними бихевиористами. Сходство между драйвами животных и человеческими мотивами произвело столь мощное впечатление на некоторых ученых, что они практически не разграничивают данные понятия (в настоящей книге мы будем придерживаться именно этой позиции). Другие исследователи прояснили сущность описанного Торндайком состояния удовлетворения. С объективной точки зрения это *вознаграждение*, или *подкрепление*, так как данное состояние подкрепляет реакцию, ведущую к его достижению. С субъективной же точки зрения это обычно выступает *побудительным мотивом (побуждением)*, так как предвосхищение удовольствия приводит к формированию соответствующей реакции.

Результаты последующих исследований показали, что направляющая или ориентировочная функция драйва проявляется как в повышенной сенсорной или перцептивной чувствительности к определенным стимулам, так и в организации сложных действий. Однако некоторые ученые утверждают, что ориентировочную функцию драйва следует относить к его ключевым характеристикам или к явлениям, возникающим под его влиянием, а не к самому по себе драйву (см. Farber, 1954).

Наконец, Б. Ф. Скиннер (Skinner, 1938) и его последователи утверждали, что мы совсем не нуждаемся в том, чтобы говорить о драйвах организма, так как описанный Торндайком процесс научения, позволивший животному выбраться из клетки, можно объяснить, прибегая только к понятиям вознаграждения или подкрепления поведения животного при различных условиях эксперимента. Однако, изучая различные проблемы, рассматриваемые в данной главе, помните о непреходящей научной ценности следующих выводов Торндайка: драйвы, или мотивы, побуждают животное действовать, направляют его поведение и заставляют его делать выборы.

Драйвы как средства, обеспечивающие выживание

В функционалистской традиции бихевиоризма понятие драйва было тесно связано с понятием биологической потребности, поскольку драйв побуждает организм научиться такому поведению, которое необходимо для выживания. Очевидно, что организм не может существовать без пищи, воздуха, воды и т. д. Соответственно, драйвы позволяют организму приспосабливаться к среде: в случае недостатка жизненно важных веществ в организме возникает возбуждение, которое приводит к осуществлению действий, позволяющих снять это раздражение. В рамках бихевиоризма драйв рассматривался как своеобразный термостат, поднимающийся на поверхность при понижении температуры. Результаты ранних исследований показали, что именно таким образом функционирует, в частности, драйв голода. Например, Рихтер (Richter, 1927) продемонстрировал, что, испытывая голод, крысы проявляют гораздо большую активность, нежели в состоянии сытости. Кроме того, если им позволяли есть всякий раз, когда они того хотели, то поглощение пищи происходило прежде всего в моменты наиболее высокой активности. Итак, ощущение голода приводило животное в состояние активности, которое подразумевало поглощение пищи, которое, в свою очередь, приводило к понижению активности.

Стремясь измерить силу различных биологически детерминированных потребностей, Ворден (Warden, 1931) и группа исследователей из Колумбийского университета разработали методику «клетки фрустрации». Согласно этой методике, животное помещалось в бокс, выход из которого был закрыт металлической сеткой. По этой сетке пускали электрической ток. Сила драйва определялась следующим образом: экспериментаторы измеряли количество выходов за пределы бокса при определенной мощности шока, переживаемого животным вследствие соприкосновения с сеткой. Затем они сравнивали количество выходов с количеством дней, которые животное провело без пищи или воды. Исследователи выяснили, что драйв (напомним, критерием служило количество выходов за пределы

бокса) приобретает максимальную силу после одного или двух дней депривации и затем ослабевает (по мере того, как слабеет животное). Данная закономерность отражена на рис. 3.1. Кроме того, как видно из этого рисунка, сила драйва голода или драйва жажды крыс несколько превышает силу драйва самца крысы, пытающегося добраться до возбуждающей его самки. Самым же сильным драйвом оказался драйв крысы-матери, рвущейся к своему потомству. Сексуальные и материнские драйвы очевидно выполняют важные функции, ведь без них было бы невозможно выживание вида.

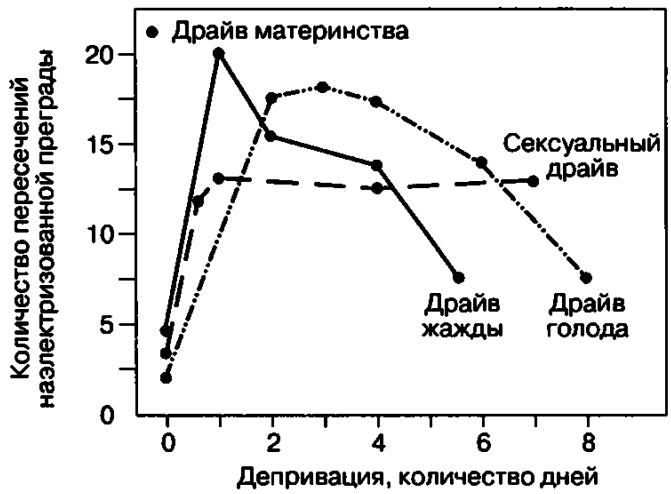


Рис. 3.1. Воздействие, оказываемое усилением драйва на готовность белых крыс к перенесению боли ради достижения различных целей (after Zimbardo, 1979, after Warden, 1931)

Еще раньше было проведено исследование, в ходе которого испытуемые проглатывали наполненные воздухом шарики, и его результаты со всей очевидностью показали, что сокращения желудка действительно усиливаются тогда, когда человек проводит без пищи некоторое количество времени (Cannon & Washburn, 1912). Это открытие имело большое историческое значение: теперь ученые знали, что биологические потребности могут вызывать сильные внутренние ощущения, в том числе и сильные негативные ощущения, для снятия которых и «предназначены» те или иные действия. В ходе последующих исследований было доказано, что сокращения желудка — это не основной детерминант поведения, направленного на поглощение пищи. Гораздо более важным фактором оказывается уровень содержания сахара в крови (см. Mayer, 1955; Thompson & Campbell, 1977). Если содержание сахара в крови падает ниже определенного уровня, то человек ощущает голод и начинает активно поглощать пищу; если же концентрация сахара становится более высокой, чем обычно, то человек испытывает ощущение сытости и отказывается от еды. Трудно себе представить, что какой-либо внешний орган чувств может подвергнуться мощной стимуляции, вызванной понижением концентрации сахара в крови. Однако соответствующее открытие еще не было сделано в то время, когда разрабатывалась бихевиористская теория драйва. Поэтому многие бихевиористы решили, что драйв можно рассматривать в качестве сильных ощущений, подобных ощущениям, возникающим при сокращениях желудка голодного человека.

Облегчение адаптации, или научения, благодаря драйвам: модель Халла

Большинство из тех психологов, которые следовали основанной Торндайком традиции, прежде всего пытались понять, каким образом драйвы облегчают научение в контексте борьбы за выживание. Подобно Торндайку, они хотели описать данный процесс с помощью абсолютно объективного исследования и отказывались от изучения таких субъективных психических явлений, как *чувства*, *надежды*, *страхи* и *цели*. Эдвард Толмен (Tolman, 1932) использовал подобного рода термины, однако всячески стремился объективировать их значения. Например, он считал, что внутреннюю цель можно определить с помощью простого наблюдения за поведением животного, поведения, которое длится до тех пор, пока животное не достигнет конечного состояния.

Кларк Халл (Hull, 1943) попытался пойти еще дальше и полностью устранить из научного словаря такое понятие, как *цель*, поясняя, что та может быть редуцирована к механизму типа «стимул — реакция». Он полагал, что психологам следует рассматривать любой организм (не важно, человека или другого животного) в качестве машины. Себя же Халл считал инженером, старающимся создать «совершенную саморегулирующуюся машину» (Hull, 1943). Таким образом он мог избегать изучения неопределенных психических состояний и, соответственно, преодолевать затруднения, возникающие при исследовании поведения. Как говорил сам Халл, «мало кто захочет приписать роботу способность к энтелехии, одушевленность, одухотворенность или подвластность демонам». В своей фантазии Халл создал модель механического организма, — машины, катающейся на маленьких колесиках. В этой машине есть бензобак и специальный гибкий шланг, напоминающий хобот слона и способный свободно перемещаться в пространстве. Халл вооружил своего робота индикатором уровня бензина: в том случае, если уменьшение запасов топлива становится опасным, машина активируется (особенно активным становится «хобот-шланг») и начинает поиски горючего.

Представьте себе, говорил Халл, что робот движется по равнине, покрытой маленькими резервуарами бензина. Наконец по чистой случайности (а не вследствие преднамеренных действий) хобот натыкается на один из этих резервуаров. Затем включается встроенный в робота механизм, и машина начинает автоматически перекачивать топливо в бензобак. Когда уровень горючего в бензобаке достигает определенной отметки, происходит отключение механизма повышенной активности. Помимо всего прочего Халл наделил своего робота запоминающим устройством, позволяющим машине все более уверенно искать новые резервуары с бензином (на основании предыдущего опыта). Выдвинутая Халлом идея запоминающего устройства перекликается с идеей, которую Торндайк сформулировал в своем законе закрепления реакции (законе эффекта). Она заключается в том, что любая реакция робота, приведшая к нахождению источника бензина, с большой степенью вероятности повторится при следующем понижении внутренних запасов топлива.

Халл подчеркивал, что робот по определению не может сказать себе: «Ага, сдается мне, что у меня заканчивается топливо, поэтому лучше я поищу резервуары бензина и восстановлю свои запасы». Весь процесс деятельности рассматривался Халлом исключительно в объективистских, механистических понятиях. Халл хо-

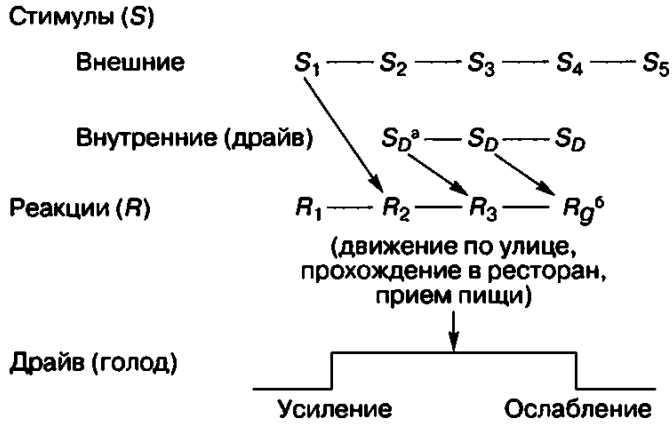
тел, чтобы психология стала естественной наукой, похожей на физику XIX в. Соответственно его задача заключалась в том, чтобы идентифицировать ключевые единицы измерения (такие, как масса, скорость и время в классической физике), которыми следует оперировать психологу, и опытным путем определить количественные взаимоотношения между этими единицами (т. е. сформулировать законы психологии, аналогичные законам классической физики).

В 1930–1940-е гг. подход Халла импонировал многим психологам. Халл стоял на позициях объективизма, предлагал проводить количественные измерения психологических феноменов и провозгласил своей целью развитие психологии как еще одной из естественных наук, столь успешно углубивших наше понимание физического мира. И, что самое важное, Халл предлагал объяснение очень сложных психических явлений, используя некоторое количество простых понятий и четко формулируя взаимосвязи между ними. Таким образом, Халл оставил в сфере психологии только то, что можно было экспериментально исследовать. С точки зрения Халла, функция психолога состоит в определении базовых закономерностей поведения и применении этих принципов для объяснения всех видов сложных феноменов, от психотерапии до человеческой агрессии и войны. Детальное описание идей Халла и их применения заняло бы слишком много места и не принесло бы пользы. Однако важно в целом понять, каким образом работала созданная им модель мотивации, ибо она до сих пор оказывает влияние на наши представления о данном феномене.

На рис. 3.2 представлена упрощенная версия этой модели, созданной Халлом и его коллегами (в том числе Миллером и Доллардом (Miller & Dollard, 1941), Моурером (Mowrer, 1950) и Спенсом (Spence, 1956)) во время работы в Йельском университете. Следуя логике механицизма и объективизма, Халл и остальные описывают ситуационное поведение индивидуума в контексте развития мотивации последнего. Представим себе, например, что некая женщина идет по улице, ощущает голод, видит ресторан, заходит внутрь и ест. Идущая женщина подвергается внешнему воздействию со стороны определенных сигналов или стимулов, таких как зрительные образы других пешеходов или витрин магазинов либо зрительные и слуховые образы движущихся по улице автомобилей. На рисунке эти стимулы репрезентируются знаками S_1, S_2 и т. д. Теперь предположим, что ее «голодостат» (вспомним нашу аналогию с термостатом) поднимается на поверхность. В результате возникает новый источник стимуляции (возможно, чувство голода, голодные колики). Речь идет о внутреннем стимуле, или стимуле драйва, который на рисунке репрезентируется знаком S_D. Кроме того, он репрезентируется подъемом линии, находящейся внизу рис. 3.2 (данный подъем указывает на повышение напряжения драйва). Помимо этого, следует учитывать и реакции женщины (репрезентируемые знаками R_1, R_2 и т. д.), возникающие по мере того, как она идет по улице: женщина совершает шаги, смотрит на витрины и т. д.

Предположим, она видит ресторан (S_2) в тот момент, когда усиливается ее драйв голода. Таким образом возникает новый комплекс стимулов ($S_2 + S_D$). В прошлом данный комплекс ассоциировался с такими реакциями, как проникновение внутрь ресторана и прием пищи (эти реакции подкреплялись вследствие того, что они приводили к редукции ощущения голода). Соответственно, комплекс $S_2 + S_D$ побуждает женщину зайти в ресторан (R_3), что, в свою очередь, приводит к приему пищи (репрезентируемому как R_g и определяемому как целевая реакция). *Целе-*

вая реакция — это такая реакция, результатом которой оказывается редукция драйва. Редукция драйва автоматически закрепляет связи между всеми вышеописанными стимулами и реакциями. Стало быть, при следующей активизации комплекса стимулов типа $S_2 + S_D$ реакция вхождения в ресторан и приема пищи станет еще более быстрой и эффективной. Отметим, что сложное поведение человеческого существа было объяснено без использования каких-либо понятий, неприменимых к описанию поведения самоуправляющегося робота Халла.



[a] S_D = стимул драйва (голод)
[6] Rg = целевая реакция

Рис. 3.2. Совместное влияние стимулов, реакций, драйва и редукции драйва (вознаграждения) на возникновение поведения, мотивированного голодом

Кроме того, модель Халла позволяет дать механистическое объяснение такого чисто психологического явления, как феномен *внутренней цели*. Заметьте, что стимул драйва — голод (S_D) ассоциируется с целевой реакцией (R_g), которая обычно сопровождается редукцией драйва. Таким образом усиливается связь между S_D и R_g; каждый новый S_D должен вызывать R_g. Однако в отсутствие пищи он не может вызвать полноценную целевую реакцию. В этом случае вместо полноценной целевой реакции (R_g) должна возникнуть фракционная антиципаторная реакция, а именно выделение желудочного сока и слюны (r_g). Данная закономерность была выявлена Иваном Павловым в ходе его экспериментов над собаками: Павлов обнаружил, что звон колокольчика, ассоциируемый со скорым приемом пищи, вызывал выделение желудочного сока еще до фактического предъявления пищи.

Помимо этого следует отметить, что, так как каждая реакция вызывает определенные ощущения, антиципаторная реакция выделения желудочного сока и слюны (r_g) становится самостоятельным источником стимуляции, s_g, т. е. $r_g > s_g$. Как видно из рис. 3.2, этот третий вид стимуляции объединяется с S_2 (образ ресторана) и внутренней стимуляцией S_D (ощущение голода). В результате образуется полный комплекс стимулов, побуждающий человека войти в ресторан и поесть. Здесь важно подчеркнуть, что драйв голода (S_D) вызывает *отдельную антиципаторную целевую реакцию* и соответствующую стимуляцию (s_g), которая является своеобразным «маяком» и как бы предвосхищает конечное действие. С точки зрения здравого смысла можно сказать, что индивидуум думает о приеме пищи и об освобождении от голодных колик. Соответственно, он заходит в ресторан и ест;

это — его *цель*. Однако бихевиористская модель не подразумевает использования таких «абстрактных» понятий, как понятие цели. Бихевиорист оперирует понятием отдельной антиципаторной целевой реакции, автоматически закрепляемой предыдущим опытом нахождения и приема пищи и в случае актуализации драйва голода автоматически «движущейся» вдоль континуума «стимул — реакция» от конца к началу.

Драйв как мощный стимул

Из всех сторонников бихевиоризма идею драйва как деривата колик от голода наиболее четко обобщили Миллер и Доллард (Miller & Dollard, 1941). Они утверждают:

> Драйв — это мощный стимул, который влечет за собой действие. Драйвом может стать любой достаточно мощный стимул. Чем сильнее стимул, тем в большей степени он выполняет функцию драйва. Отзвуки далекой музыки практически не могут выполнять основную функцию драйва, чего нельзя сказать об адском реве, доносящемся из радиоприемника соседа. Хотя драйвом может стать любой достаточно сильный стимул, определенные классы стимулов, судя по всему, представляют собой основу мотивации. Эти стимулы можно назвать первичными или врожденными драйвами. Одним из таких драйвов является боль. Боль способна затмить жажду, муки голода и страдание от усталости (речь идет о других врожденных и, значит, мощных драйвах). Острое жало холода и непрекращающаяся лихорадка полового влечения представляют собой новые примеры первичных драйвов (Miller & Dollard, 1941).

Отметим, что Миллер и Доллард постоянно говорят о таком поведении индивидуума, которое направлено на устранение дискомфорта, вызываемого той или иной стимуляцией. Они целиком и полностью игнорируют идею о стремлении к наслаждению как к самоцели. С их точки зрения, даже если индивидуум на первый взгляд стремится к наслаждению, подлинным детерминантом его поведения становится редукция напряжения. Например, люди катаются на роликах не потому, что получают наслаждение от напряжения. На самом деле они вызывают напряжение ради удовольствия от снятия этого напряжения. И даже удовольствие от щекотки (и тому подобных процедур) возникает не благодаря соответствующим ощущениям, а вследствие затихания или «замирания» этих ощущений. Для многих из нас такие интерпретации могут показаться слишком радикальными, однако на них зиждилась теория, в соответствии с которой драйвы возникают только в результате мощной стимуляции.

Кроме того, бихевиористы считали, что драйвы можно приобрести. Согласно Миллеру и Долларду, наиболее важным из приобретенных драйвов является тревога. Боль представляет собой сильный стимул драйва, который побуждает к множеству действий, и в частности к попыткам избежать боли. С течением времени любые сигналы, «рядоположенные» с болью, связываются с болевыми ощущениями и реакциями и, таким образом, начинают вызывать эти ощущения и реакции еще до фактического возникновения боли. Вследствие того что боль оказывает мощное влияние на организм, появление ассоциирующихся с болью сигналов приводит к возникновению нового типа сильных стимулов. Речь идет о вторичном, или приобретенном, драйве, обычно называемом *тревогой*.

Результаты представленного Миллером эксперимента (Miller, 1948) иллюстрируют механизм возникновения тревоги. Миллер помещал крыс в белый бокс,

пол которого представлял собой металлическую сетку. В течение некоторого времени каждые пять секунд через сетку проходил разряд электрического тока, и крысы ощущали боль. Затем дверца в бокс открывалась, и крысы получали возможность перейти в другой, черный, бокс. Большинство животных быстро научилось тому, что, попав в белый бокс, нужно сразу же бежать в черный. Заметьте, однако, что первоначально белый бокс не был каким-либо стимулом. Он стал таковым потому, что ассоциировался с болью от электрического шока. Об этом свидетельствует следующий факт: обладая опытом переживания шока, крысы убегали из белого бокса даже в тех случаях, когда электричество было отключено. Единственное объяснение данного феномена заключается в том, что они избегали воздействия нового и сильного стимула, возникшего в результате выученного предвосхищения острых болезненных ощущений.

Затем Миллер установил барьер между белым и черным боксами. Убрать этот барьер крыса могла, только повернув специальное колесо. Исследователь хотел выяснить, является ли страх перед белым боксом (т. е. вторичный, или приобретенный, драйв) достаточно сильным для того, чтобы мотивировать крысу научиться новой привычке: поворачивать колесо? Результаты данного эксперимента представлены на рис. 3.3. Заметьте, что по мере того как крысы раз за разом успешно выбирались из белого бокса, возрастала и скорость, с которой они находили и поворачивали колесо. При этом их больше не подвергали ударам тока. Бихевиористская модель подразумевает единственную интерпретацию данного факта: научение крыс основывалось на приобретенном драйве — тревоге (или страхе).

Рис. 3.3. Особенности научения крыс новой привычке (поворачивать колесо) без опоры на первичный драйв. Мы видим, что среднестатистическая скорость, с которой крысы поворачивали колесо (новая привычка) до нужного положения (чтобы открыть дверцу и перейти в безопасный бокс), неуклонно увеличивалась на протяжении 16 испытаний, хотя во время этих попыток крысы уже не подвергались ударам тока в первом боксе (Miller, 1948)

Отсюда недалеко до вывода о том, что тревога вполне может быть основным мотивом человеческого поведения (Mowrer, 1950). В самом деле, человеческие существа подвергаются громадному количеству неприятных воздействий, которых

они хотели бы заблаговременно избежать. Таким образом, согласно рассматриваемой нами модели, именно тревога заставляет людей копить деньги и, соответственно, избегать страдания, связанного с недостатком финансов. Именно тревога побуждает людей объединяться друг с другом и искать поддержки у других и, соответственно, избегать страдания, связанного с возможным наказанием и потенциальным неодобрением. Мы помним, что фрейдисты тоже подчеркивали значимость тревоги как ключевого мотива. С некоторым запозданием к аналогичному выводу начали приходить и большинство (если не абсолютное большинство) американских психологов. Но бихевиористы концентрировали свое внимание на идентификации объективных методов прояснения того, в какой мере и почему тревога играет столь важную роль в жизни человека.

Может ли животное научаться в отсутствие драйва?

В 1920-е гг. команда психологов, работавшая под руководством Э. Ч. Толмена в Университете Беркли (Калифорния), провела эксперимент. В результате был открыт феномен, существование которого поставило под сомнение корректность как сформулированного Торндайком закона закрепления реакции (закона эффекта), так и теории научения, созданной Халлом и его коллегами. В ходе этого эксперимента крысы сначала помещались в лабиринт, в котором не было пищи (вознаграждения). После того как животные исследовали лабиринт в течение нескольких дней, пища помещалась на выходе из лабиринта. Практически сразу же после этого крысы демонстрировали громадное улучшение в скорости и уверенности прохождения через лабиринт.

Обратимся к рис. 3.4: «Первая группа крыс получала пищевое вознаграждение при каждой попытке прохождения через лабиринт. Вторая группа получала вознаграждение только на седьмой день исследования лабиринта (точка *Z*). Третья же группа получала вознаграждение на третий день (точка *X*). Сразу же после предъявления пищи и вторая и третья группы демонстрировали существенное уменьшение количества ошибок» (Weiner, 1980a).

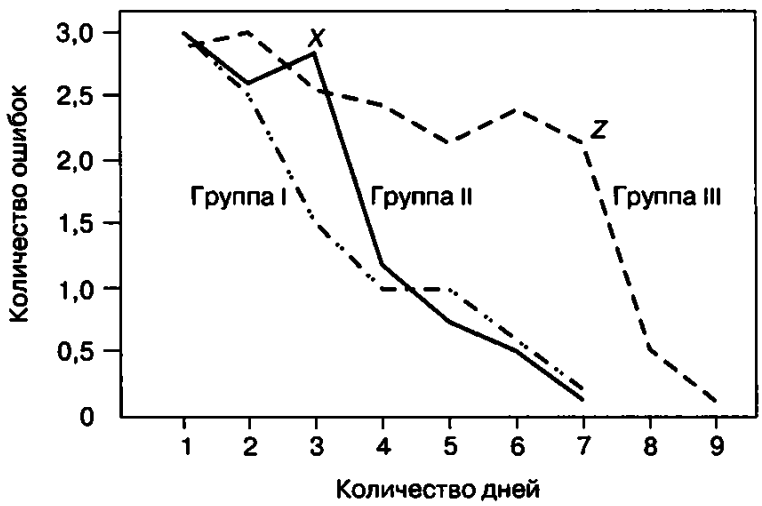


Рис. 3.4. Феномен латентного научения. Ошибки, делаемые крысами, двигающимися через лабиринт. Группа I получала пищу с самого начала эксперимента, группа II – на седьмой день (точка *X*), а группа III – на третий день (точка *Z*) (Weiner, 1980a, after Blodgett, 1929)

Очевидно, что крысы научались чему-то даже тогда, когда они не получали вознаграждения. Налицо были признаки так называемого *латентного научения*. Как же данный факт согласуется с той моделью научения, согласно которой ассоциации формируются только с помощью вознаграждения или благодаря редукции драйва? Толмен сделал следующий вывод: закон закрепления реакции (закон эффекта) относится скорее не к научению, а к свершению действия. Другими словами, находящиеся в лабиринте животные научались тому, что́ идет за чем («что находится за тем поворотом»), т. е. научались ради научения. Для актуализации этого типа научения не требовалось ни вознаграждения, ни редукции драйва. Вознаграждения же определяли, каким образом крысы использовали приобретенную информацию об оптимальном пути к цели.

Однако сторонники теории Халла не сдавались и интерпретировали результаты вышеописанного эксперимента с помощью механизма приобретенного драйва. С этой точки зрения поведение крыс объяснялось очень просто: они не любили сюрпризов; странные или незнакомые стимулы вызывали у них тревогу, и животные изучали строение лабиринта для того, чтобы редуцировать возникающее напряжение. Таким образом, было введено понятие *драйва исследования*: доказательством его существования служит склонность крыс досконально изучать новое помещение (Walker, 1959). Согласно данной точке зрения, новые стимулы рассматриваются как драйвы умеренной силы, которые животное предпочитает редуцировать, исследуя незнакомую местность. Отсюда следует, что латентное научение представляет собой функцию драйва исследования (а не драйва голода) и что при предъявлении пищи голодным животным оно просто «переносится» в «плоскость» другого драйва (см. Montgomery & Segall, 1955). Конечно, вышеприведенные аргументы не поставили точку в научной дискуссии. Однако они представляются вполне разумными и оберегают модель Халла от однозначных возражений.

Характеристики стимулов

Согласно бихевиористской модели (рис. 3.2), специфика внешних стимулов определяет, где и когда происходит реакция. Например, голодная женщина заходит в ресторан тогда, когда он попадается ей на глаза. Аналогичным образом фабричный гудок побуждает завершить работу, а звон обеденного колокольчика зовет обедать. Кроме того, внешние сигналы предопределяют выбор реакции, ибо каждый конкретный сигнал ассоциируется с той или иной реакцией, которая позволяет редуцировать определенный драйв. Вернемся к голодной женщине. Она заходит в ресторан, а не кидает камень в окно. Дело в том, что в отличие от хулиганской выходки посещение ресторана ассоциируется для нее с редукцией драйва голода. Однако если внешние сигналы направляют, или канализируют, поведение, то на основании чего мы можем утверждать, что поведение *направляется* драйвами?

Некоторые ученые утверждают, что драйвы вообще-то не направляют поведение (см. Farber, 1954) в отличие от ассоциируемых с ними сигналов. Различные драйвы характеризуются различной сигнальной ценностью. Ощущения, вызываемые драйвом жажды, в корне отличаются от ощущений, вызываемых драйвом голода. Эти уникальные ощущения, вызываемые различными драйвами, могут уникальным образом ассоциироваться с различными средствами редукции каждого драйва (питье воды редуцирует драйв жажды, поглощение пищи — драйв голода).

Стимульные характеристики драйвов особенно четко описаны Эстесом (Estes, 1958), который проанализировал данные, свидетельствующие о том, что интенсивность реакции — переменная, величина которой представляет собой функцию взаимосвязи между силой драйва во время тренинга и силой драйва во время основного испытания. Предположим, что крыс, проведших без пищи 10 часов, учили сбегать вниз по дорожке для того, чтобы получить пищу. Теперь предположим, что мы изменили условия эксперимента: крысы находятся без пищи 20 часов и затем помещаются на ту же дорожку, но на этот раз в ее конце нет пищи. Как долго будет сохраняться приобретенная крысами реакция? Через какое время она полностью затухнет? Достаточно странно, но хотя время, проведенное крысами без пищи до заключительного тестирования, превышает «тренировочный срок» и соответственно животные испытывают более сильное, чем на предыдущем этапе эксперимента, ощущение голода, «реакция бега» сохраняется у них менее продолжительное время, нежели при прежнем сроке голодания. Эстес (Estes, 1958) дает этому факту следующее объяснение: «изменение уровня депривации привело к исчезновению некоторых из связываемых с драйвом внешних сигналов, появление которых вызывало (в результате обусловливания) реакцию бега». Иначе говоря, в ситуации тестирования реакция бега вызывалась с меньшей, чем в ситуации тренинга, эффективностью, потому что реакции, ассоциируемые с определенным типом сигналов, не характеризуются столь же тесной связью с другими, хотя и аналогичными, сигналами.

Халл назвал это явление *градиентом генерализации стимула*. Исследователи феномена обусловливания хорошо знают о том, что если определенная реакция, например выделение желудочного сока, обусловливается определенным стимулом, например звуком (т. е. при каждом воспроизведении конкретного звука желудок собаки начинает выделять сок), то при изменении стимула (скажем, звук становится более низким или более громким) реакция станет слабее, чем прежде. Реакция «генерализуется» на стимулы, аналогичные тому, которым она обусловлена, однако способность стимула вызывать реакцию является тем менее высокой, чем более выражено отличие этого стимула от «оригинала». Другими словами, существует некий перенос результатов научения на иные ситуации с иными стимулами, причем данная закономерность действует и в отношении драйвов. Как мы помним (см. предыдущий раздел), такой перенос был предложен в качестве объяснительной модели латентного научения, продемонстрированного крысами в лабиринте. В этом случае научение связывалось со стимулом исследовательского драйва, предположительно переносимым на стимул драйва голода.

Кроме того, большинство исследователей считали, что чем сильнее драйв, тем шире область генерализации соответствующего стимула (см. Miller, 1948), т. е. тем выше вероятность того, что реакция, обусловленная этим стимулом, будет вызвана похожими на него стимулами. Розенбаум (Rosenbaum, 1953) доказал, что тревога, вызываемая и усиливаемая в экспериментальных условиях, как правило, увеличивает генерализацию вызывающего ее стимула. Другим примером проявления рассматриваемой нами закономерности служит школьная фобия. По мере того как страдающий этой фобией ребенок приближается к школе, его все больше и больше охватывает страх, и когда до школы остается всего один квартал, страх становится таким сильным, что ребенок не может сделать ни шагу. Однако если другой ребенок страдает от еще более сильной фобии, он может остановиться за

три квартала до школы (отреагировав на соответствующий стимул). В крайних случаях он не может даже выйти из дому. Иначе говоря, усиление драйва тревоги делает детей все более чувствительными к стимулам, ассоциирующимся с первоначальным источником тревоги (т. е. со школой). В результате ребенок начинает пугаться даже далеких от школы улиц. Повышение перцептивной чувствительности не стало предметом активного интереса со стороны бихевиористов, потому что они концентрировались прежде всего на поведении, а не на восприятии.

Характеристики реакции

Согласно модели, представленной на рис. 3.2, реакция должна произойти до того, как она может быть «запечатлена» или выучена. Напуганные дети в принципе не могут получать вознаграждение за посещение школы, потому что их страх настолько велик, что они просто не в состоянии прореагировать соответствующим образом (но они все же пытаются добраться до школы). Откуда же берутся такие реакции? Некоторые из них являются врожденными (в качестве примера приведем прыжок крысы, получившей удар током по лапкам). Другие формируются случайно, будучи элементом репертуара поведения животного (вспомним об обусловливании реакции котенка, впервые посаженного в бокс в эксперименте Торндайка).

Рассмотрим чрезвычайно важный феномен, который Халл назвал *иерархией семейства привычек*. Дело в том, что животное или человек обычно оказываются в конкретной ситуации, «держа наготове» определенный набор реакций, которые в прошлом использовались в аналогичных случаях. Взаимоотношения между этими реакциями характеризуются иерархичностью. Сначала осуществляется та реакция, которая ранее оказывалась наиболее эффективной, потом следует вторая по адаптивной ценности реакция, и т. д. Вознаграждение изменяет иерархию семейства привычек. Посаженный в клетку котенок может сначала просовывать лапку сквозь решетку, кусать прутья и т. д. Но эти реакции не приводят к вознаграждению. В конечном счете животное поворачивает рычажок, следует вознаграждение, и соответствующая реакция занимает первое место в иерархии семейства привычек, относящегося к нахождению в клетке. Однако важно помнить, что вознаграждение повышает вероятность повторения любой ассоциируемой с ним реакции, независимо от степени реальной эффективности данной реакции. Таким образом, котенок может привыкнуть чесать себя для того, чтобы выйти из клетки, хотя само по себе чесание не приводило к открытию двери.

Бихевиористы понимали, что многие из важных реакций человека являются скрытыми и, таким образом, недоступными наблюдению. Очевидно, что люди не только действуют, но и мыслят, что у них есть идеи и ожидания, что они используют речь для того, чтобы «протестировать» реакцию, прежде чем она окажется проявленной. Бихевиористы лишают себя возможности непосредственного исследования внутренних реакций. Прежде всего это обусловлено тем, что они работают главным образом с животными, а животные не умеют говорить. Бихевиористы приводили два оправдания своего самоограничения:

а) как утверждал Халл, оно защищает психологическую науку от плохо определенных концепций психической реальности;

б) предполагалось, что закономерности поведения легче всего прояснить с помощью изучения открытых действий и что сформулированные таким обра-

зом принципы можно будет применить к любым видам поведения, включая скрытые, или символические, действия (например, мысли).

Характеристики вознаграждения

В рамках бихевиоризма под вознаграждением в целом понималась редукция драйва, однако бихевиористы признавали, что функцию вознаграждения можно приписать многим объектам или ситуациям, которые облегчают научение, но про которые не всегда удается с уверенностью сказать, какой именно драйв они редуцируют. Например, если ребенок собирает марки или камешки, то трудно навскидку определить, какие именно сильные стимулы редуцируют эти объекты. Возможно, ребенка дразнили за то, что у него не было красивых марок, и он собирает их для того, чтобы избавиться от драйва тревоги, вызванной нападками сверстников. Тем не менее, поняв, что марки представляют собой ценность для исследуемого нами ребенка, мы можем использовать их в качестве вознаграждения при научении данного индивидуума. Такого рода аргументация побудила Скиннера (Skinner, 1953) и его коллег полностью отвергнуть концепцию драйва и утверждать, что психологу достаточно знать, какие вознаграждения или подкрепления соответствуют тому или иному типу выученного поведения.

Согласно теории Халла, объекты приобретают ценность вознаграждения в тех случаях, когда они ассоциируются с редукцией первичного драйва. Такие объекты называются *вторичными*, или *обусловленными*, *вознаграждениями* (в отличие от первичных вознаграждений, которые (в качестве примера можно привести пищу) напрямую удовлетворяют инстинктивные потребности). Результаты раннего и очень важного эксперимента, проведенного Вольфе (Wolfe, 1936), свидетельствуют о том, что объекты действительно могут приобретать качество вторичного вознаграждения (причем даже для животных). Вольфе научил шимпанзе использовать жетоны для того, чтобы получать пищу. Вставив жетон в специальный автомат, животное могло получить кусочек банана или виноград. Шимпанзе научились даже дифференцировать жетоны различного цвета по критерию ценности: голубой жетон давал возможность получить пять порций, а белый — только одну. Вольфе показал, что ради получения жетонов шимпанзе работают почти так же усердно, как и ради мгновенного получения пищи (автомат выдавал вознаграждение с некоторой задержкой). Степень усердия конкретной обезьяны зависела от ценности предлагаемого жетона и от того, как много жетонов животное успело заработать. Больше того, шимпанзе копили жетоны, а если несколько жетонов бросали в клетку с двумя шимпанзе, то обезьяны вступали в борьбу за обладание «валютой». Другими словами, жетоны стали для шимпанзе вознаграждением, и произошло это потому, что животные ассоциировали их с редукцией первичного драйва голода.

Невозможно удержаться от аналогии с человеческой привычкой работать за деньги и копить их. Миллер и Доллард (Miller & Dollard, 1941) отмечают:

> На протяжении своей социализации индивидуум научается тому, что обладание деньгами представляет собой средство удовлетворения многих и разнообразных потребностей и что недостаток денег — это сигнал о том, что он, вероятно, вынужден будет страдать от неудовлетворения множества желаний. Некоторые драйвы, на существовании которых зиждется страсть к деньгам, являются первичными драйвами (например, голода и холода). Другие могут быть вторичными, как драйв тревоги. Итак, потребность

в деньгах основывается на множестве различных драйвов, и поэтому практически каждый индивидуум характеризуется тем или иным первичным мотивом получения и накопления денег.

Более того, вторичные вознаграждения, ставшие результатом научения в одной ситуации, генерализуются, будучи «перенесенными» и на другие ситуации. Эстес (Estes, 1949) показал, что звук, ассоциируемый с питьем, подкрепляет реакцию даже в тех случаях, когда крыса испытывает голод, а не жажду. Именно таким образом у людей появляются «талисманы» (т. е. предметы, приобретшие ценность вознаграждения). Представим себе, что некий индивидуум в последний момент увернулся от мчащегося на него автомобиля. Возможно, что после этого случая он начнет связывать спасение от боли с одеждой, которую он носил в момент встречи с машиной. В результате у него появляется привычка носить «счастливую» одежду в любой опасной ситуации («талисман» помогает редуцировать драйв тревоги).

Размер вознаграждения

В первом ряду сформулированных Халлом принципов (Hull, 1943) стоит следующая закономерность: потенциал возбуждения, или склонность действовать, является функцией силы драйва и силы привычки, или времени пребывания без еды (депривации) и числа попыток пробежать по лабиринту. Однако с самого начала было ясно, что даже если сила драйва остается постоянной, размер вознаграждения также оказывает влияние на вероятность повторения реакции. Результаты одного из исследований подтверждают верность данного утверждения. В ходе этого исследования в качестве критерия склонности действовать использовалась скорость, с которой крысы преодолевали путь до пищи. Как мы видим из рис. 3.5, вознаграждение из 16 шариков побуждало крыс бежать гораздо быстрее, нежели 1 шарик пищи, а 256 шариков являлись более сильным, чем 16, подкреплением, несмотря на то что время депривации оставалось неизменным. Кроме того, в случае изменения размера вознаграждения изменялась и скорость бега крыс: те из них, кому вместо 256 шариков начинали давать 16, резко «сбавляли темп», а те, кто вместо одного шарика стали получать 16, наоборот, резко увеличивали скорость бега.

Учитывая влияние, которое размер вознаграждения оказывает на силу реакции, Халл добавил в свое уравнение новую переменную, обычно обозначаемую как K (поощрительное вознаграждение). Соответственно, измененное уравнение выглядит следующим образом:

$$\begin{matrix}\text{Потенциал возбуждения} \\ \text{(актуализация поведения)}\end{matrix} = \text{Сила драйва} \times \text{Сила привычки} \times \text{Размер вознаграждения},$$

$$\text{или } {}_{S}E_{R} = D \times {}_{S}H_{R} \times K.$$

То есть на основании новых данных Халл предположил, что размер вознаграждения (K), сила привычки (${}_{S}H_{R}$) и сила драйва вместе определяют потенциал возбуждения, точно так же как сила драйва и сила привычки вместе детерминируют силу реакции. Если значение хотя бы одной из переменных, входящих в новое уравнение Халла, оказывается равным нулю, то исследуемое поведение характеризуется нулевым потенциалом актуализации (${}_{S}E_{R}$). При отсутствии драйва жи-

вотное не будет действовать, какой бы устоявшейся ни была его привычка и каким бы громадным ни было вознаграждение. При отсутствии всякой практики оно просто не сможет решить новую задачу, каким бы сильным ни был драйв и каким бы заманчивым ни было вознаграждение. Аналогично, при полном отсутствии вознаграждения животное останется пассивным, каким бы мощным ни был драйв и какой бы сильной ни была привычка.

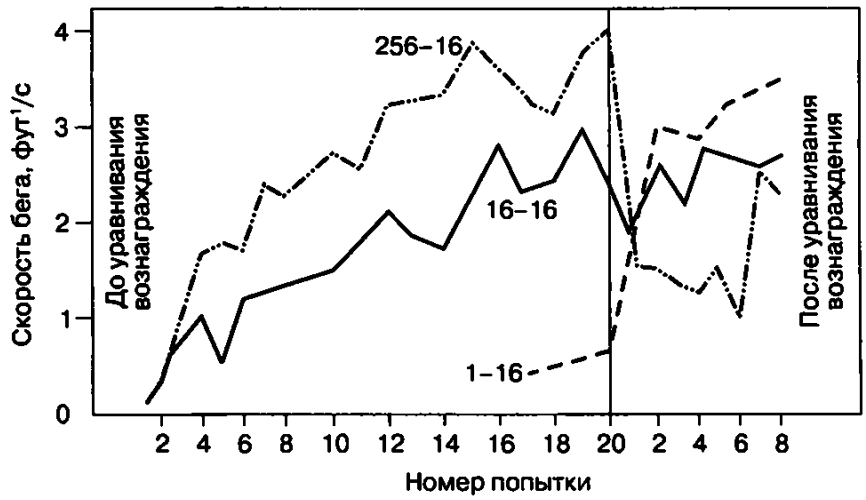


Рис. 3.5. Скорость бега на длинную дистанцию как функция силы подкрепления. Во время первых 19 попыток различным группам крыс предъявлялись 1, 16 или 256 шариков еды (данные по эффективности научения группы, которой предъявляли 1 шарик, представлены с того момента, когда этой группе начали предъявлять 16 шариков). После 20-й попытки всем трем группам начали предъявлять по 16 шариков (Weiner, 1980a, after Crespi, 1942) [1]

Кеннет Спенс (Spence, 1956, 1958a, 1958b) видоизменил уравнение Халла. Спенс был твердым сторонником идеи о том, что размер вознаграждения нужно рассматривать в качестве фактора, определяющего потенциал возбуждения, однако он считал, что уравнение должно выглядеть следующим образом:

$$_{S}E_{R} = (D + K) \times {}_{S}H_{R}.$$

С точки зрения Спенса, переменные D и K необходимо объединить, потому что влияние K осуществляется прежде всего с помощью механизма описанной нами выше отдельной антиципаторной целевой реакции ($r_g > s_g$). Большое вознаграждение (большой кусок пищи) вызовет такие процессы типа $r_g > s_g$, которые будут существенно отличаться от аналогичных процессов, вызванных маленьким вознаграждением. Стимуляция, источником которой служит антиципаторная целевая реакция, будет направлять поведение животного и неизбежно объединяться со стимуляцией, источником которой выступает драйв. И уже затем суммарное воздействие двух видов стимулов умножается на силу привычки, вследствие чего происходит «запуск» соответствующего поведения. Данные исследований до сих пор не позволили нам однозначно ответить на вопрос о том, кто — Халл или Спенс — предложил наиболее корректное уравнение поведения.

[1] 1 фут = 30,48 см. — *Примеч. перев.*

Потенциал возбуждения в теории поведения и определение понятия мотивации

Халл и Спенс утверждали, что совместное влияние привычки, драйва и вознаграждения дает «потенциал возбуждения». Примерно то же самое имел в виду Торндайк, рассуждая об «импульсе к действию». Некоторые современные ученые (см. Atkinson & Birch, 1978; Klein, 1982; Weiner, 1980a) отказались от применения данных терминов и начали использовать понятие *мотивации*. С их точки зрения все, что повышает склонность к действию, может быть названо мотивационным фактором, или детерминантом усиления мотивации. Таким образом, мотивационными факторами являются привычки, ожидания и мотивы, или драйвы. Предположим, например, что мы пытаемся выяснить, что «заставляет» некоего индивидуума ходить в определенный ресторан в шесть часов пополудни. Мы должны учитывать по крайней мере три детерминанта его поведения: а) факт, что этот индивидуум регулярно ест в одно время и в одном месте (привычка); б) факт, что он рассматривает ресторан как потенциальный источник пищи (ожидание) и в) факт, что он испытывает голод.

Аткинсон и Вейнер рассматривают привычки и ожидания как факторы, повышающие «мотивацию» поведения, «заставляющие» индивидуума действовать определенным образом. Мы же будем использовать термин *мотивация* лишь в значении *актуализированного мотива* (в вышеприведенном примере им становится голод). Дело не только в том, что толкование привычки как фактора мотивации не соответствует традиционному пониманию сущности мотивации; такое толкование противоречит здравому смыслу и ведет к смешению понятий (особенно в сфере исследования человеческих мотивов). Здесь мы должны разграничить понятие мотива как индивидуальной диспозиции или склонности (примером служит общая склонность испытывать голод) и понятие мотивации как мотивационной диспозиции, актуализируемой в конкретный момент времени (насколько индивидуум голоден здесь и сейчас?). Необходимо отказаться от использования слова «мотивация» для описания всех существующих факторов, заставляющих человека действовать. Учитывая все вышесказанное, под словом *мотивация* мы будем понимать актуализировавшийся мотив, а такие термины, как *потенциал реакции*, или *импульс*, или *склонность действовать*, послужат описанию общего эффекта всех детерминантов действия, в чем мы следуем примеру Халла. (См. табл. 6.1 и 12.2 в главах 6 и 12.)

Оперантное обусловливание как важнейший фактор мотивации

Халл создавал свою теорию мотивированного поведения, опираясь на эксперименты по классическому обусловливанию. В ходе этих экспериментов стимулы ассоциировались с реакцией, за которой следовало вознаграждение. Это значит, что, определяя силу реакции, он учитывал такие переменные, как латентный период реакции (промежуток времени между предъявлением стимула и осуществлением реакции), амплитуду реакции, регулярность воспроизведения реакции в ответ на предъявление стимула и прочность реакции (количество воспроизведений реакции в ответ на стимул, не сопровождаемый вознаграждением).

Однако Скиннер (Skinner, 1938) указал на существование множества естественных реакций, воспроизведение которых нельзя четко связать с предъявлением стимула и силу которых невозможно определить классическими методами. Эти необычные реакции Скиннер назвал *оперантами*. Они происходят спонтанно, и мерилом их силы служит просто частота воспроизведения, а не длина латентного периода или другие характеристики связи «стимул — реакция». Скиннер сконцентрировал внимание на наблюдении за скоростью, с которой крыса нажимает на рычажок для того, чтобы достать пищу из маленькой коробочки (в такой ситуации нелегко идентифицировать «стимул», с помощью которого крыса «подводится» к реакции). Автор обнаружил, что частота воспроизведения изучаемой им реакции напрямую зависит от качества и периодичности подкрепления. Скиннер (Skinner, 1966) категорически утверждал, что «стержнем оперантного поведения является целенаправленность». Разграничение между классическим обусловливанием, основанном на предъявлении стимула, и оперантным обусловливанием, не зависящим от внешних стимулов, обладает большой научной ценностью (к данной теме мы вернемся в главе 13). Вероятность воспроизведения операнта представляет собой более достоверный критерий силы мотива, нежели характеристики реакции (такие, как латентный период, амплитуда и прочность), «закрепленной» с помощью классического обусловливания.

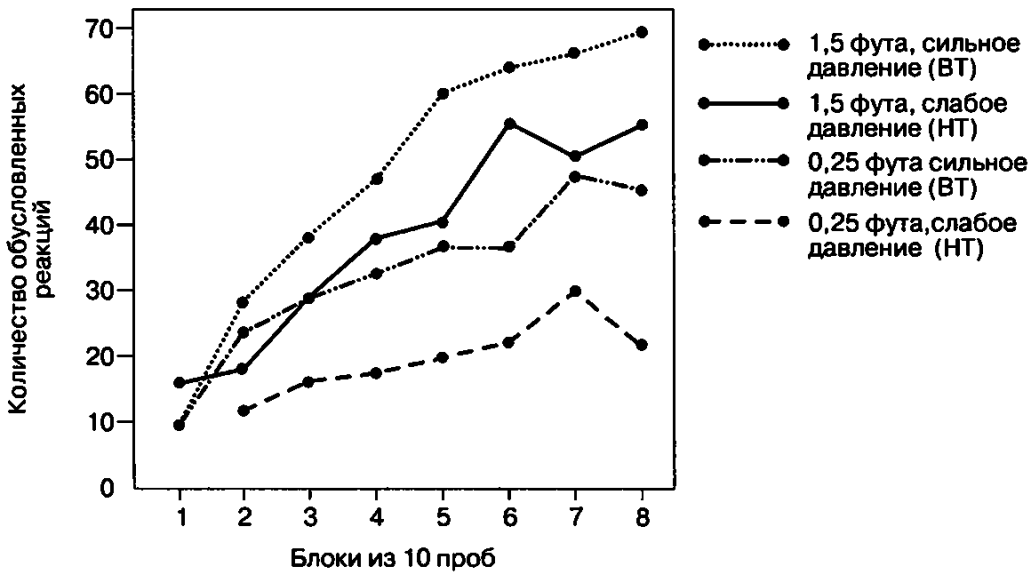
Бихевиористская модель мотивации, адаптированная к человеческому поведению Спенсом и другими

Следуя примеру Торндайка, бихевиористы исследовали животных для того, чтобы получить простейшую, максимально объективную картину того, как мотивация влияет на научение. Таким образом, они разработали теорию мотивации и затем попытались применить эту теорию к человеческому поведению. Некоторые бихевиористы пошли по простому пути: они утверждали, что сложные человеческие мотивы следует объяснять на основе закономерностей поведения других животных (Korman, 1974). Хорошим примером такого сопоставления является бихевиористское толкование человеческого желания обладать деньгами. В соответствии с этим толкованием деньги представляют собой вторичное вознаграждение, ценность которого зиждется на связи со многими видами редукции драйва. К сожалению, данное утверждение не поддавалось адекватной научной проверке. Кроме того, никто не предпринял какой-либо попытки исследовать «драйв денег» в контексте человеческого поведения. Проще казалось подстраивать сложные феномены в уже существующую модель мотивации (см. Brown, 1961).

Очевидно, что данный подход заводил бихевиористов в тупик полного исключения специфически человеческих мотивов из сферы научного исследования. К счастью, Кеннет Спенс и его коллеги (среди которых следует выделить Джанет Тэйлор Спенс) предприняли целую серию экспериментов, участие в которых принимали испытуемые-люди. Команда Спенса стремилась напрямую выяснить, соответствует ли традиционная бихевиористская модель мотивации закономерностям функционирования человеческих мотивов. В ходе одного из экспериментов Спенс (Spence, 1958b) обусловливал реакцию мигания звуковым стимулом: спус-

тя мгновение после предъявления этого стимула в глаза испытуемым направлялся сильный поток воздуха. После нескольких повторений реакция моргания начинала вызываться самим по себе звуковым стимулом. Другими словами, экспериментаторы осуществили классическое *обусловливание* моргания.

Кеннет Спенс и его коллеги интересовались двумя мотивационными факторами, влияющими на процесс обусловливания реакции. Во-первых, они измеряли интенсивность прямого воздействия на глаза испытуемых и таким образом вычисляли силу драйва моргания. Исследователи считали, что при усилении внешнего воздействия (интенсивности воздушного потока) должны усиливаться соответствующий драйв и связанная с ним тревога, которые, в свою очередь, должны убыстрять процесс обусловливания реакции. Именно это и произошло. Обратимся к рис. 3.6. На нем мы видим, что две кривые научения, соответствующие сильному воздействию на глаз, на каждом этапе эксперимента находятся выше кривых научения, соответствующих слабому воздействию. То есть на всем протяжении эксперимента сильный поток воздуха вызывал большее, нежели слабый поток, количество обусловленных реакций.



S_c = обусловленный стимул (легкий, 1,5 фута кандела)
S_u = необусловленный стимул (давление воздуха на глаз)
$S_c - S_u$ = 450 мс

Рис. 3.6 Эффективность обусловливания реакции моргания как функция уровня тревожности (Т) испытуемого и интенсивности необусловленной стимуляции (механического воздействия на глаз) (after Spence, 1958b)

Кроме того, следует отметить, что угол подъема кривых «мощного воздействия» является значительно менее острым, чем угол подъема кривых «слабого воздействия». Халл и Спенс были правы: сила драйва и сила привычки умножаются друг на друга. Это можно доказать с помощью простых арифметических расчетов. Предположим, что сила драйва (D), возникающего в результате слабого воздействия, равна 1, а сила драйва, возникающего в результате слабого воздействия, — 2. Сила же привычки (H) будет равна числу воздействий, обусловливающих поведе-

ние испытуемых. Если мы умножим D на H после второй попытки обусловливания, то разница в интенсивности обусловленных реакций будет равна 2 ($1 \times 2 = 2$; $2 \times 2 = 4$; $4 - 2 = 2$). Однако после десятой попытки разница будет равна уже 10 ($1 \times 10 = 10$; $2 \times 10 = 20$; $20 - 10 = 10$), т. е. увеличится в целых пять раз. Именно это мы и видим на рис. 3.6. Если бы мы просто суммировали фактор D и фактор H, то кривые постоянно находились бы на одинаковой дистанции друг от друга.

Спенс и его коллеги провели новаторское исследование индивидуальных различий в силе мотива. Вновь они работали над исследованием мотива тревоги. Тейлор разработала шкалу проявлений тревоги (Taylor Manifest Anxiety Scale (MAS)), позволяющую идентифицировать симптомы тревоги. Другими словами, команда Спенса осознавала, что помимо тревоги, вызванной в экспериментальных условиях, следует учитывать и различия в силе драйвов генерализованной тревоги, характеризующих отдельных испытуемых и являющихся результатами их уникальных жизненных историй. Сущность шкалы Тейлор состоит в том, что испытуемые должны определить степень своего согласия или несогласия с утверждениями типа «Я довольно сильно волнуюсь из-за возможных неприятностей». Те участники исследования Спенса, которые, как правило, соглашались с такого рода утверждениями, составили первую экспериментальную группу. Во вторую же группу вошли те участники эксперимента, которые практически всегда не соглашались с предложенными им утверждениями. На рис. 3.6 отражены различия в степени эффективности научения:

а) испытуемых с очень высоким уровнем тревоги (ВТ);

б) испытуемых с очень низким уровнем тревоги (НТ).

Очевидно, что на протяжении всего курса научения драйв общей тревоги оказывает на силу привычки такое же (в качественном плане) влияние, как и драйв тревоги, вызванной в ходе эксперимента с помощью воздействия на глаза испытуемых. Независимо от уровня индуцированной тревоги обусловливание поведения высокотревожных испытуемых происходило быстрее, нежели научение низкотревожных испытуемых. Сила воздействия на глаз может рассматриваться как показатель интенсивности аверсивного *вознаграждения*, так как предполагается, что реакция моргания возникает вследствие необходимости защитить глаз от неприятных ощущений, и чем сильнее негативная стимуляция, тем сильнее редукция драйва моргания и побуждение моргать. Если это так, то исследование кривых научения должно дать нам некоторую информацию о том, в каких отношениях между собой находятся переменные D (сила драйва) и K (размер вознаграждения). Напомним, что Халл считал необходимым умножить их друг на друга и на переменную H (сила привычки, критерием которой служит количество попыток научения), а Спенс предлагал сложить D и K и умножить на H получившуюся сумму. Если прав Халл, то, например, кривые научения высокотревожных испытуемых резко расходятся друг с другом по мере увеличения числа попыток обусловливания реакции. Если же прав Спенс, то резкого разрыва между кривыми не существует. К сожалению, анализ расположения кривых не позволяет нам прийти к однозначным выводам. С одной стороны, кривые расположены гораздо ближе друг к другу, нежели предполагает концепция Халла. С этой точки зрения предпочтительной оказывается модель Спенса. Однако мы не можем наверняка утверждать, каким именно должно быть расстояние между кривыми.

Каким образом сильный драйв может повлиять на эффективность выполнения сложных заданий

В ходе вышеописанного эксперимента исследователи изучали только одну очевидно доминантную реакцию — моргания. Однако в более сложных ситуациях научения следует учитывать множество потенциально важных реакций. В некоторых случаях реакция, занимающая самое высокое место в иерархии семейства привычек и, таким образом, имеющая наиболее предпочтительные шансы на воспроизведение, может быть дезадаптивной. Но согласно бихевиористской модели, драйв облегчает повторение сильнейшей реакции, даже если она должна привести к неудаче. Отсюда следует, что усиление драйва может понизить эффективность научения сложным действиям. Чем сильнее драйв, тем выше вероятность воспроизведения ошибочной или неадекватной реакции в начале научения.

Ханер и Браун (Haner & Brown, 1955) провели очень простой эксперимент, результаты которого показали, каким образом усиление драйва может привести к повышению вероятности воспроизведения неадекватной реакции. Исследователи предлагали испытуемым поиграть в игру, цель которой состояла в том, чтобы за ограниченный промежуток времени поместить 36 шариков в маленькие круглые дырочки, высверленные в доске. Экспериментатор сигнализировал об окончании времени игры, нажимая на рычажок и таким образом отправляя под доску все шарики. Ханер и Браун манипулировали силой драйва, изменяя время, отведенное на выполнение задания. Они предполагали, что фрустрация испытуемых будет сильнее в тех случаях, когда игра прерывается в самом конце (на 31-м или 32-м шарике), нежели в тех случаях, когда испытуемые успевают вложить в дырочки только половину шариков. Согласно концепции драйва, фрустрация представляет собой важный источник напряжения (детерминант силы драйва). После завершения очередной игры каждый испытуемый должен был нажать на свой рычажок для того, чтобы подготовиться к следующей попытке. По мере усиления фрустрации или драйва (игра останавливалась на все более и более поздних этапах) испытуемые все более и более энергично нажимали на рычажки. Однако повышение энергичности нажатия на рычажок никоим образом не способствовало повышению эффективности решения задачи. При определенных условиях реакции такого рода могут даже помешать выполнению сложных заданий.

Для того чтобы проверить правильность данного утверждения, исследователи провели эксперимент (см. Spence, Farber & McFann, 1956). Испытуемым предлагалось запомнить два слова и произносить одно из них всякий раз, когда они услышат второе. На определенном этапе эксперимента слова-реакции легко ассоциировались со словами-стимулами. Например, слово «бесплодный» следовало произносить, услышав слово «неплодородный». В этом случае правильная реакция скорее всего занимала одно из самых высоких позиций в иерархии семейства привычек и, таким образом, вполне могла возникнуть сама по себе. На другом же этапе эксперимента слова-реакции совершенно не ассоциировались со словами-стимулами. Например, услышав слово «неплодородный», нужно было произнести слово «каштановый». В этом случае наиболее доминантные реакции, такие как «неплодородный», «бесплодный» или «засушливый», становились неправильными. Однако, согласно теории, усиление драйва должно приводить к усилению доминантной реакции (и любой реакции, которая «стремится» возникнуть

в конкретной ситуации). В результате происходит замедление процесса научения. Таким образом, исследователи предположили, что усиление драйва будет облегчать научение в тех случаях, когда слово-реакция совпадает со словом, «висящим на языке» у испытуемого, и, наоборот, будет мешать научению в случае несовпадения «искусственной» реакции и доминантной реакции.

Измерение силы драйва определялось с помощью шкалы Тейлор. Исследователи отбирали тех испытуемых, которые демонстрировали либо очень высокий, либо очень низкий уровень тревожности. Некоторые из первых результатов (рис. 3.7) описываемого нами эксперимента подтверждают гипотезу исследователей. Если слово-реакция совпадало с доминантной реакцией, то научение высокотревожных испытуемых (испытуемые с сильным драйвом) происходило гораздо быстрее, нежели научение испытуемых с низким уровнем тревожности. Но в случае необходимости подавлять доминантную реакцию лучшие результаты показывали нетревожные испытуемые.

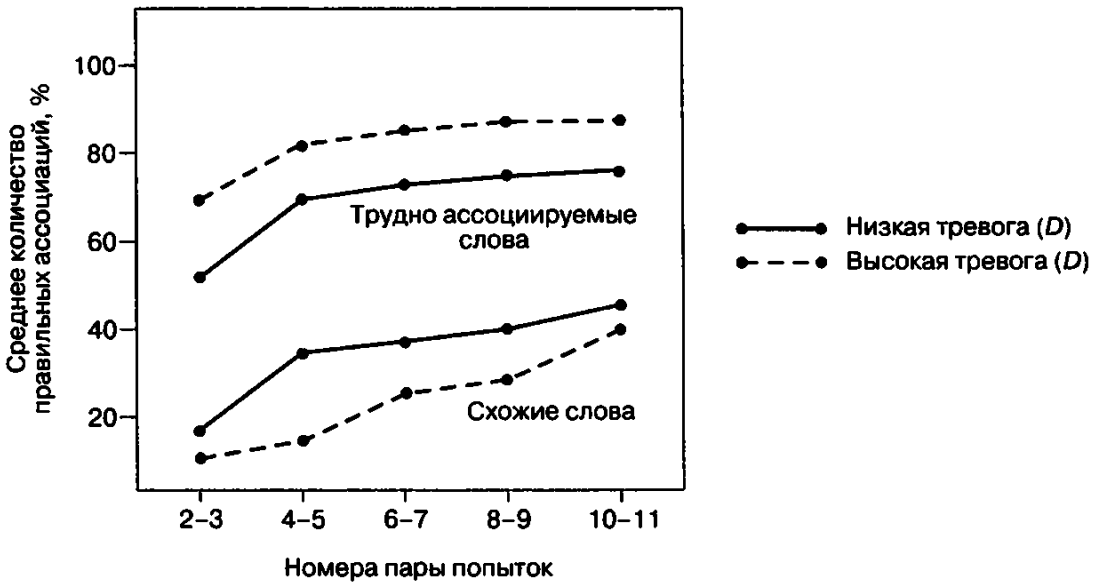


Рис. 3.7. Научение парной ассоциации как функция уровня тревожности или силы драйва и степени схожести ассоциируемых между собой слов (after Atkinson & Birch, 1978; after Spence, Farber & McFann, 1956)

Сарасон, Мэндлер и Грейхил (Sarason, Mendler & Graighill, 1952) получили аналогичные результаты в иной экспериментальной ситуации и несколько поиному их интерпретировали. В ходе соответствующего эксперимента они просили испытуемых помещать определенные цифры под определенными знаками. Испытуемым давались две различные инструкции. В первом случае им говорили, что от них не ждут решения задачи за конкретное время. Во втором же случае испытуемым сообщали, что среднестатистический студент университета с легкостью выполняет аналогичные задания за такой же срок. Как видно из табл. 3.1, попав под прессинг внешних ожиданий, высокотревожные испытуемые работали менее успешно и делали больше ошибок, чем когда таких ожиданий не было. И наоборот: испытуемые с низким уровнем общей тревожности показали лучшие результаты именно в том случае, когда от них ожидали успешного решения задачи.

Интерпретируя эти различия, исследователи сослались на уже известную нам закономерность: усиление драйва усиливает и все релевантные реакции. Для высокотревожных испытуемых усиление драйва, происшедшее в результате «прессинга ожиданий», означало усиление неадаптивных реакций (например, мыслей о возможной неудаче), которые часто воспроизводились в прошлом. Соответственно уменьшалась и эффективность их деятельности. И наоборот: для низкотревожных испытуемых усиление драйва означало воспроизведение адаптивных реакций, в прошлом приводивших к успеху. Соответственно увеличивалась и эффективность их деятельности.

Таблица 3.1

Влияние индуцированного давления на эффективность деятельности испытуемых с высоким и низким уровнем общей тревожности

Классификация испытуемых	Среднее количество выполненных действий во время первой попытки			
	Присутствие прессинга ожиданий (А)	Отсутствие прессинга ожиданий (В)	Разность (А – В)	Разность[a] (Р)
Испытуемые с высоким уровнем тревожности	28,7	29,8	–1,1	0,09
Испытуемые с низким уровнем тревожности	32,7	29,8	+3,1	0,003

[a] Максимальная величина случайной разности.

В данном случае усиленные драйвом реакции изучались скорее в контексте поведения испытуемых, чем как таковые. Результаты другого исследования показали, что эффективность деятельности высокотревожных испытуемых обычно ухудшается, когда они сталкиваются со сложными задачами. Например, Теннисон и Вули (Tennyson & Woolley, 1971), используя тест ситуативной тревожности Спилбергера (Spielberger, Gorsuch & Lushene, 1970), выяснили, что во время выполнения сложного задания высокотревожные испытуемые совершают гораздо больше ошибок, нежели испытуемые с низким уровнем тревоги. Теннисон и Вули предлагали испытуемым решить, написано ли то или иное стихотворение хореем или же нет. Задания были специально разделены на очень легкие и очень трудные. Легкие задания лучше выполнялись высокотревожными (в сравнении с нетревожными) испытуемыми, потому что уровень их драйвов был выше. Однако при усилении драйва (наступало время трудных заданий) у высокотревожных испытуемых актуализировались неадаптивные реакции (например, тревожные мысли о том, насколько хорошо будет выполнено задание), которые уменьшали эффективность их деятельности.

Отсюда следует, что умеренный уровень тревоги может повысить эффективность деятельности, однако дальнейшее усиление драйва тревоги негативно сказывается на результатах работы (данный феномен известен как закон Йеркса–Додсона, который мы рассмотрим в главе 6.

Эффект «аккумуляции неудач»

Вейнер (Weiner, 1966) указал на очевидный факт, относящийся к экспериментам Спенса, факт, который, кроме всего прочего, объяснял результаты исследования Теннисона и Вули. В общем и целом высокотревожные испытуемые хуже, чем испытуемые с низким уровнем тревоги, выполняли трудные задания и лучше — легкие (см. рис. 3.7). Чем сложнее задача, тем больше ошибок совершается при ее решении, и возможно, что эффективность деятельности высокотревожных испытуемых понижается под воздействием «груза неудач», а не усиления драйва при неадаптивных реакциях.

Для того чтобы проверить свое предположение, Вейнер провел эксперимент. Он предлагал испытуемым задания, идентичные парным ассоциациям, которые использовал Спенс. Однако Вейнер усложнил связь между переживанием успеха или неудачи и степенью сложности задания:

> Тем испытуемым, которые заучивали пары близких по смыслу слов, сообщали, что они работают хуже, чем другие испытуемые. Таким образом, выполнение легкого задания связывалось с переживанием неудачи. Тем же испытуемым, которые выполняли трудные задания, говорили, что они работают лучше, чем остальные. Таким образом, выполнение сложного задания ассоциировалось с переживанием успеха. Если реакции на успех и неудачу представляют собой важные детерминанты поведения в вышеописанной ситуации, то при выполнении легких заданий высокотревожные индивидуумы, переживающие неудачу, должны работать *хуже*, нежели испытуемые с низким уровнем тревожности, также переживающие неудачу, а при выполнении сложных заданий высокотревожные испытуемые, переживающие успех, должны работать *лучше*, чем испытуемые с низким уровнем тревоги, тоже переживающие успех. План эксперимента позволяет последовательно проверить правильность альтернативной интерпретации результатов исследования, проведенного Спенсом и его коллегами (Weiner, 1966).

Полученные Вейнером данные подтверждают выдвинутую им гипотезу (табл. 3.2). В ситуации успеха высокотревожные испытуемые действовали более эффективно при решении сложных задач, нежели испытуемые с низким уровнем тревожности. А в ситуации неудачи, когда они не получали информации о качестве своей деятельности и, сталкиваясь с неудачами, считали, что им мало что удается, они работали хуже, чем нетревожные испытуемые (рис. 3.7).

Открытие Вейнера имеет очень большое научное значение. Однако оно не может поставить точки над «i». Спенс (Spence, 1958a) сообщает, что, вопреки предположениям Вейнера, с определенными видами сложных заданий высокотревожные испытуемые справляются лучше, чем испытуемые с низким уровнем тревоги, хотя не все эксперименты приводили к аналогичным результатам. Как же нам объяснить этот факт, не используя интерпретацию, данную Халлом и Спенсом причинам успехов высокотревожных испытуемых при решении легких задач (т. е. в ситуации, когда доминантная реакция является правильной)? Мы предполагаем, что неудачи усиливают, а успехи ослабляют неуместные при выполнении задания реакции высокотревожных индивидуумов. Эта гипотеза помогает понять, почему высокотревожные индивидуумы лучше справляются с решением легких задач (ситуация успеха), нежели с выполнением сложных заданий (которое сопряжено с неудачами). Однако она не может объяснить, почему высокотревожные испытуемые лучше, чем испытуемые с низким уровнем тревожности, справляются с простыми заданиями (ведь индивидуумы с низким уровнем тревожно-

сти не подвергаются давлению со стороны реакций, которые не соответствуют заданию и могли бы помешать его выполнению).

Соответственно, утверждают Аткинсон и Берч (Atcinson & Birch, 1978), поведение высокотревожных испытуемых должно направляться какими-то иными мотивами. Возможно, что испытуемые с высоким уровнем тревожности испытывают более сильную потребность в социальном признании, нежели испытуемые с низким уровнем тревожности. Отсутствие же давления со стороны дезадаптивных реакций позволяет им без помех осуществлять значимую для них деятельность.

Таблица 3.2

Среднее количество попыток успешного научения при использовании парных ассоциаций (after Weiner, 1966)

Классификация испытуемых	Легкие задания (неудачи)	Трудные задания (успехи)
Испытуемые с высоким уровнем тревожности (ВТ)	9,55	14,85
Испытуемые с низким уровнем тревожности (НТ)	7,08	20,10
Разность (ВТ – НТ)	2,46 $p < 0{,}10$	–5,25 $p < 0{,}10$

Примечание. Чем выше скорость научения, тем меньше характеризующее ее число. Высокотревожные испытуемые лучше, чем испытуемые с низким уровнем тревожности, действуют в ситуации успеха (даже при решении трудных задач), однако после неудач плохо (в сравнении с низкотревожными испытуемыми) справляются даже с легкими заданиями.

Результаты последующих исследований подчеркивают важность других мотивов, актуализирующихся в ситуациях решения задач. Например, анализируя материал, представленный в табл. 3.1 и 3.2, мы можем спросить себя: почему испытуемые с низким уровнем тревожности лучше, чем высокотревожные испытуемые, работают в условиях прессинга? Аткинсон считает, что ответить на этот вопрос можно, если исследовать характеризующую испытуемых мотивацию достижения (см. главу 7). Дело в том, что ситуация вызова повышает эффективность деятельности тех индивидуумов, у которых развит мотив достижения (особенно если эти индивидуумы характеризуются низким уровнем тревожности). Аткинсон по-новому интерпретирует результаты вышеописанных экспериментов, концентрируясь на изучении совместного воздействия страха неудачи (измеряемого с помощью тестов) и мотива достижения (подробно данная тема рассматривается в главе 7). Испытуемые с низким уровнем тревоги часто характеризуются высокой мотивацией достижения. Таким образом, если им бросить вызов или поставить перед ними четко определенные цели, то они могут улучшить свои результаты вне зависимости от уровня тревоги, обусловленной силой драйва. Конечно, мы должны принимать во внимание и другие мотивы, проявляющиеся в конкретной ситуации, однако никто не может поставить под сомнение важность попытки Спенса и его коллег применить бихевиористскую модель мотивации к исследованию индивидуальных различий в силе человеческого мотива.

Каким образом присутствие других может усилить драйв и помешать выполнению сложного задания

Практически одновременно с началом инициированных Спенсом исследований другой ученый, Зайонц (Zajonc, 1965), тоже приступил к изучению связи бихевиористской теории мотивации и поведения человека. Однако область исследования Зайонца качественно отличалась от области исследования Спенса: он собрал большое количество научных доказательств того, что присутствие представителя своего вида усиливает индивидуальную реакцию. Например, если цыпленку позволяют есть из общего корыта до полного насыщения, после чего к еде приступает другой цыпленок, то первый вновь подступает к пище. Отсюда следует, что поведение второго цыпленка усиливает драйв голода первого цыпленка. Данный феномен обычно называют *социальной фасилитацией*. Результаты исследования Зайонца говорят о том, что она повышает эффективность выполнения простых заданий, однако может понизить эффективность решения сложных задач. Зайонц интерпретировал эти результаты с позицией теории Халла: присутствие другого (в том случае, если оно усиливает драйв) должно повышать эффективность выполнения деятельности тогда, когда поведение основывается на единственной доминантной реакции, и препятствовать достижению успеха тогда, когда усиление драйва актуализирует борьбу между несколькими конкурирующими драйвами.

Стремясь проверить данную гипотезу, Зайонц и Сэйлз (Zajonc & Sales, 1966) разработали специальный эксперимент, в ходе которого перед испытуемыми на мгновение высвечивались бессмысленные слоги. Испытуемым говорилось, что они видят турецкие слова, которые необходимо научиться произносить тогда, когда эти слова проявляются на экране. Конкретное слово предъявлялось либо один, либо два, либо четыре, либо восемь, либо шестнадцать раз. Таким образом, некоторые из них предъявлялись и произносились гораздо чаще, нежели другие. Между презентациями турецких слов испытуемым предъявлялись различные кляксы. При этом экспериментатор говорил испытуемым, что им показывают трудноразличимые турецкие слова, которые тем не менее нужно попытаться распознать. Данное задание исследователи обозначили как *задачу на ошибочную идентификацию объекта*. Среднее количество турецких слов, увиденных испытуемыми вместо клякс, указано на рис. 3.8. Напомним, что различные турецкие слова предъявлялись различное число раз. Как мы видим, оба графика, изображенные на рис. 3.8, в целом движутся вверх и вправо. Отсюда следует, что испытуемые «видели» прежде всего наиболее знакомые им слова.

Зайонц и Сэйлз разделили своих испытуемых на две группы. Члены первой группы выполняли задание, находясь в полном одиночестве, в то время как за каждым членом второй группы наблюдали два других испытуемых. Таким образом, на представителей второй группы оказывал влияние фактор *присутствия других*. Если мы предположим, что присутствие двух наблюдателей усиливает драйв субъекта деятельности, то оба вышеупомянутых графика будут служить подтверждением теории Халла: те испытуемые, которые находятся под воздействием сильного драйва (эффект присутствия другого), демонстрируют большее, чем испытуемые с низким уровнем драйва (присутствие других не воздействует на поведение), количество доминантных реакций (т. е. чаще воспроизводят наиболее часто предъ-

являвшиеся слова). Однако при воспроизведении редко предъявлявшихся слов (т. е. при отсутствии безусловной доминантной реакции) прослеживается обратная закономерность. Скорее всего, сильный драйв побуждает испытуемых воспроизводить прежде всего те реакции, которые занимают высокие позиции в иерархии соответствующего семейства реакций. Поэтому испытуемые, находящиеся в присутствии других, в меньшей, чем работающие в одиночестве испытуемые, степени склонны воспроизводить редко предъявлявшиеся слова.

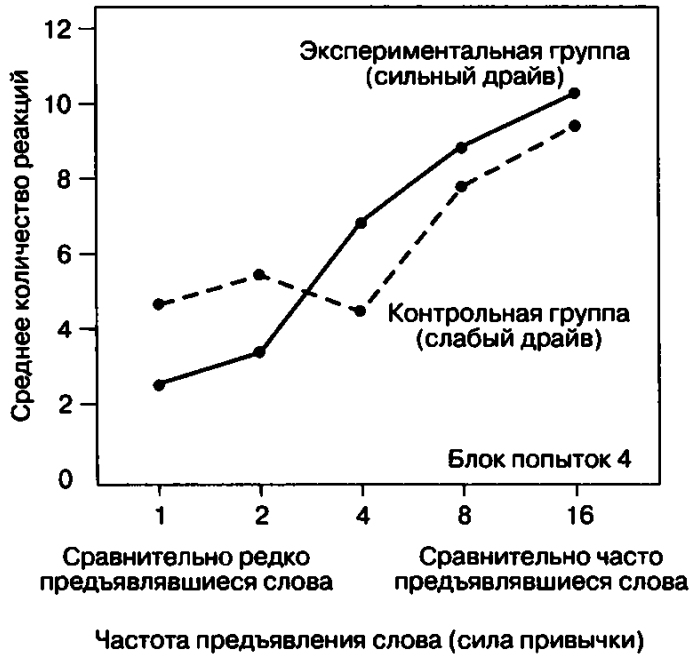


Рис. 3.8. Среднее количество воспроизведений слов, предъявлявшихся различное число раз (задача на «ложную идентификацию» объекта) (after Zajonc & Sales, 1966)

Однако другие исследователи по-своему подошли к интерпретации модели Халла. Коттрелл, Вэк, Секерак и Риттл (Cottrell, Wack, Sekerak & Rittle, 1968) доказали, что влияние на эффективность действия оказывает не столько присутствие других, сколько процесс, названный Коттреллом *предвосхищением оценивания*. Речь идет об ожидании того, что окружающие оценят выполнение деятельности. Коттрелл повторил эксперимент Зайонца и Сэйлза по воспроизведению «турецких» слов, изменив в нем только одну деталь: испытуемым-«наблюдателям» завязывали глаза, а «основным» испытуемым говорили, что другие находятся рядом просто потому, что им надо где-то посидеть и привыкнуть к темноте. Коттрелл выяснил, что при вышеописанных условиях эксперимента члены обеих групп с абсолютно одинаковой эффективностью воспроизводят любые «турецкие» слова.

Кроме того, Коттрелл и его коллеги (Kottrell et al., 1968) использовали разработанную Спенсом и другими методику «спаренных слов», исследуя поведение, направляемое драйвом тревоги, и получили схожие результаты. Присутствие других повышало эффективность ассоциирования легко связываемых между собой слов (доминантная реакция существует) и понижало эффективность ассоциирования трудно связываемых между собой слов (доминантной реакции не сущест-

вует). Коттрелл (Kottrell, 1972) утверждает, что, «приобретая опыт, индивидуум научается предвосхищать позитивные или негативные выводы других, которые просто наблюдают и не совершают каких-либо открытых действий, имеющих для этого индивидуума мотивационное значение. Именно такие ожидания, вызванные присутствием других, и усиливают драйвы индивидуума». Иными словами, соглашаясь с тем, что присутствие другого усиливает драйв и оказывает воздействия, подразумеваемые теорией Халла, Коттрелл определяет механизмы усиления драйва отличным от Зайонца образом.

Джин и Гэйдж (Geen & Gange, 1977) осмыслили вышеописанные эксперименты и доказали, что все виды влияния, могущие быть результатом присутствия другого, зависят от характера ситуации. Возможно, другие просто предоставляют дополнительную и при этом полезную информацию. Плавающая в стайке золотая рыбка научается быстрее, нежели золотая рыбка, плавающая сама по себе. Другие могут усилить драйв конкурентной борьбы или страх потери желаемого. Присутствие других может усилить страх перед неодобрением, страх, побуждающий подчиняться конвенциональным нормам и, кроме того, воспроизводить привычные, или доминантные, реакции. Наконец, другие могут просто-напросто отвлекать внимание, мешая сконцентрироваться на решении задачи. Очевидно, что само по себе присутствие другого не оказывает универсального воздействия на силу индивидуальных драйвов.

Реинтерпретация бихевиористских исследований человеческой мотивации с помощью концепции психической реальности

Серьезное ограничение исследований, проводящихся в рамках бихевиористской традиции, заключается в том, что с их помощью невозможно выяснить, что происходит в психической реальности испытуемых во время эксперимента. Поэтому бихевиористы работали прежде всего с животными. Однако, так как изменение условий эксперимента изменяет и наблюдаемое поведение, бихевиористы были вынуждены *делать умозаключения* о том, что происходит в психике их испытуемых (не важно, людей или животных). Если сытый цыпленок начинает есть тогда, когда к еде подходит другой цыпленок, то экспериментатор может умозаключить, что у первого цыпленка актуализируется драйв голода и этот цыпленок видит во втором конкурента. Однако он не может с уверенностью сказать, что́ именно происходит в психическом мире животного, хотя ученые могут провести дальнейшие эксперименты и выяснить, какой из драйвов (голода или конкурентной борьбы) направляет такое поведение.

В рамках бихевиористской традиции исследования воздействия, оказываемого на человека присутствием других, проводятся с помощью методик, подразумевающих изучение животных. Таким образом, бихевиористы делают умозаключения о содержании психического мира испытуемых, исследуя их поведение в различных ситуациях. Однако в сравнении с изучением животных исследование человека имеет важное преимущество: речь идет о превосходной возможности фиксировать события психической реальности испытуемых. К счастью, Кавамура-Рейнольдс (Kawamura-Reynolds, 1977) провела соответствующий экспери-

мент. На первом этапе своего эксперимента она получила традиционные результаты: в присутствии других испытуемые демонстрировали известное по другим исследованиям поведение, предположительно обусловленное усилением драйва. Испытуемые, выполнявшие задания на плохо ассоциирующиеся друг с другом слова (отсутствие адаптивных доминантных реакций) в присутствии других людей (более сильный драйв), научались этому медленнее, нежели когда делали самостоятельно (сравнительно слабый драйв). Согласно бихевиористской модели, таким результатам следует дать следующую интерпретацию: усиление драйва, вызванное присутствием другого, усиливает мешающие испытуемым ассоциации (в тех случаях, когда доминантной ассоциации не существует), и поэтому находящиеся под наблюдением испытуемые затрачивают сравнительно долгое время на решение своих задач.

Однако Кавамура-Рейнольдс пошла иным путем. После завершения первой части эксперимента она просила испытуемых выдумать и записать истории к определенным картинкам (исследователь использовала методику, детальное описание которой дано в главе 6). Кавамура-Рейнольдс стремилась выяснить, о чем они думали, когда работали а) в одиночку и б) в присутствии других. Она использовала шесть картинок-стимулов: три из них должны были вызывать стандартные или доминантные реакции в каждом индивидууме. Речь идет:

а) о жажде и ее утолении;

б) о голоде и насыщении;

в) об искусстве и эстетической деятельности.

Остальные три картинки характеризовались противоречивой символикой, имеющей отношение к мотивам достижения и аффилиации. Первая гипотеза Кавамуры-Рейнольдс заключалась в том, что если бихевиористская теория правильная и присутствие других усиливает неспецифической драйв, то оно должно повышать вероятность воспроизведения *простых*, доминантных реакций. Именно это и произошло (табл. 3.3). Испытуемые в присутствии других чаще, чем работавшие самостоятельно, выбирали для своих историй конвенциональные (доминантные) темы (например, к картинке, которая напрямую ассоциировалась с ощущением жажды, придумывалась история, относящаяся прежде всего к процессу питья).

Кавамура-Рейнольдс, следуя идеям Коттрелла, предположила, что присутствие другого должно вызвать предвосхищение внешних оценок, и что данный процесс должен проявиться в виде акцента на мотиве аффилиации (в противовес акценту на мотиве достижения), сделанного испытуемыми в придуманных ими историях. Выраженность акцента на том или ином мотиве измерялась с помощью стандартных методик, описанных в главе 6. Предполагается, что испытуемые с особенно сильной потребностью в аффилиации обычно испытывают более сильное желание нравиться и получать одобрение. Таким образом, если, как утверждает Коттрелл, присутствие другого действительно усиливает потребность в одобрении или повышает интенсивность предвосхищения оценок других, то оно должно усиливать и потребность в аффилиации. Результаты исследования Кавамуры-Рейнольдс свидетельствуют в пользу верности гипотезы Коттрелла (см. правую часть табл. 3.3). Те испытуемые, которые находились в присутствии других, чаще, чем работавшие в одиночку испытуемые, проявляли большую потребность в аф-

филиации, нежели в достижении. Кроме того, исследователь выяснила, что именно те испытуемые, которые характеризовались сравнительно сильной потребностью в аффилиации, воспроизводили главным образом доминантные или конвенциональные реакции на картинки с противоречивым содержанием. Другими словами, в присутствии другого актуализируется скорее специфический мотив, нежели неспецифический драйв, и в простых ситуациях этот мотив вызывает прежде всего конвенциональные или доминантные реакции, а в сложных становится источником тревоги, уменьшающей эффективность деятельности.

Таблица 3.3

Количество испытуемых, выбирающих доминантные темы к трем картинкам с недвусмысленными сюжетами и выразивших сильную (по сравнению с потребностью в достижениях) потребность в аффилиации в историях к картинкам с противоречивыми сюжетами (after Atkinson & Birch, 1978, after Kawamura-Reyndols, 1977)

Доминантные темы	Картинки с недвусмысленными сюжетами		Потребность в аффилиации по сравнению с потребностью в достижении	Картинки с противоречивыми сюжетами	
	В присутствии других	В одиночестве		В присутствии других	В одиночестве
Одна или больше	25	17	Сильная	22	14
Ни одной	11	19	Слабая	14	22
	$\chi^2 = 3{,}66$[а]			$\chi^2 = 3{,}52$[б]	

[а] $p < 0{,}03$ в направлении, предсказанном в соответствии с теорией драйва.

[б] $p < 0{,}04$ в направлении, предсказанном в соответствии с когнитивной теорией побуждения к действию и его движущих сил.

Значение исследования, проведенного Кавамурой-Рейнольдс, заключается в том, что применена такая методология, которая дает экспериментаторам возможность совмещать изучение поведения с непосредственной проверкой своих выводов по поводу явлений, происходящих в психической реальности испытуемых. Всего один эксперимент, осуществленный с опорой на вышеописанную методологию, стоит множества бихевиористских исследований, в рамках которых мы вынуждены делать умозаключения о том, что думают или чего хотят испытуемые.

Сравнение психоаналитического и бихевиористского подходов к исследованию мотивации

Сходства

Полезно сравнить Фрейда и Халла как представителей соответственно психоаналитического и бихевиористского направлений развития психологии, ибо личности этих ученых оказали мощное влияние на особенности психоанализа и бихевиоризма и в конечном счете стали символами «своих» ветвей психологической науки. На первый взгляд Фрейд и Халл резко отличаются друг от друга. Лич-

ность Фрейда — культурный продукт европейской цивилизации. Фрейд принимал богатых пациентов в своей венской клинике. Халл же был сыном неграмотного американца. Он изучал поведение белых крыс, пробегавших по лабиринту, проводя исследования в городе Нью-Хэвен, штат Коннектикут. Однако по основным вопросам психологии Фрейд и Халл высказывали похожие мысли. И тот и другой крайне отрицательно относились к религии и считали, что психология никогда не станет естественной наукой, если не освободится от таких, с их точки зрения, абсурдных категорий, как представления о Боге, душе, грехе и любящей доброте. И тот и другой были ортодоксальными детерминистами и полагали, что научное исследование человека может строиться по моделям, сходным с физикой XIX века, и что они могут интерпретировать идею «свободной воли» с помощью чисто механистических понятий. И тот и другой были уверены в бессмысленности изучения сознательного опыта, хотя их уверенность и зиждилась на разных основаниях: Халл считал, что такое исследование неизбежно приведет к психологизированным или религиозным концепциям, а Фрейд был очарован мощью бессознательных процессов.

И Фрейд и Халл верили, что психология может стать наукой, основанной на количественных расчетах, и что объектом психологических исследований будут физиологические процессы (при этом ни Фрейд ни Халл напрямую не использовали физиологические данные в своей работе). И тот и другой опирались прежде всего на стройную аргументацию и презирали беспорядочное мышление: сделанные Фрейдом анализы клинических случаев читаются как детективные истории в традициях Шерлока Холмса, а модель мышления Халла напоминала геометрию, основанную на аксиомах, гипотезах и тщательных вычислениях. И тот и другой очень не любили «кабинетных умствований», потому что таковые характеризуются размытостью, морализаторством и не подкрепляются доступными наблюдению фактами поведения.

Дарвиновская теория эволюции оказала мощное влияние на созданные Фрейдом и Халлом теории мотивации. Оба мыслителя считали, что живые организмы характеризуются врожденными мотивами, функция которых — обеспечивать выживание. Мотив голода «отвечает» за выживание индивидуума, а сексуальный инстинкт — за выживание вида. Фрейд и Халл пришли к удивительно схожим выводам по поводу механизмов влияния драйва на организм: с точки зрения обоих ученых, драйв представляет собой энергетический источник действия. В качестве «активатора» организма Халл рассматривал голод, а Фрейд говорил о либидо, или сексуальном инстинкте. Оба автора считали, что драйвы вызывают напряжение или раздражение и что вознаграждение или удовольствие представляют собой главным образом облегчение от снятия напряжения. Кроме того, у драйвов есть цели, которые так или иначе направляют повсдение. Наконец, существование драйвов приводит к фиксации симптомов (Фрейд) или к научению (Халл). Вследствие того что Фрейд особо не интересовался механизмами решения проблем, он не уделял пристального внимания феномену научения и рассматривал симптомы как фиксированные (Халл бы сказал: *выученные*) реакции, вызванные сильным драйвом.

В свете вышесказанного не удивительно, что фрейдовское видение психологии всегда было более приемлемым для бихевиористов, нежели, например, концепция Юнга, который не принимал многие из указанных выводов. Юнг был от-

крыто религиозным человеком, не отказывался от спекулятивных рассуждений, особенно в сфере мистики (мистическую парадигму он противопоставлял парадигме механистической), и не до конца соглашался с приматом принципа детерминизма.

Различия

Как Фрейд, так и Халл характеризовались ориентацией на опытное исследование фактов поведения. Однако они по-разному осуществляли свои исследования. Халл делал акцент на эксперименте. Он старался изучать мотивацию, систематически варьируя условия эксперимента. Фрейд же концентрировался на исследовании отдельных случаев. Он изучал такие паттерны мотивации, результаты анализа которых могли бы объяснить те или иные симптоматические действия индивидуума. Данный подход гораздо лучше, нежели проведение экспериментов, позволяет нам фиксировать индивидуальные различия. Однако полноценное исследование мотивации подразумевает изучение того, каким образом индивиды (объект исследования Фрейда) и ситуации (объект исследования Халла) взаимодействуют, что приводит к реализации определенного поведения.

Другое различие между Фрейдом и Халлом связано с различиями между индуктивным и дедуктивным мышлением. Фрейд отдавал явное предпочтение конкретным наблюдениям. Он любил делать умозаключения о значении конкретных сновидений или симптоматических действий. Затем он производил интуитивное обобщение всех своих наблюдений и интерпретаций. Однако так как Фрейд беспрестанно обогащал свою копилку критических наблюдений, его обобщения подвергались непрерывному изменению: таким образом, трудно идентифицировать одну-единственную «фрейдистскую» систему. Фрейд все время продолжал изменять свою точку зрения, ибо клиническое исследование позволяло ему приходить ко все новым и более ценным инсайтам. В результате его работа была удивительно креативной и оригинальной. Написанные Фрейдом книги до сих пор остаются источником новых идей и направляют развитие психологической науки.

Халл же, наоборот, разрабатывал четкую, логически связанную, простую систему принципов, которая могла бы быть использована для объяснения самых сложных аспектов поведения (ведь сравнительно небольшое количество законов физики позволяет объяснить множество сложных явлений природы). После создания этой системы, считал Халл, единственная задача психолога будет состоять в ее использовании. Те «факты», которые противоречат системе, не имеют ничего общего с реальностью и редко приводят к новым инсайтам или идеям. Такие «факты» нужно «свести» к базовым принципам с помощью строгой дедукции. Мы видим, что, выигрывая в систематичности мышления, Халл проигрывал Фрейду в оригинальности, а Фрейд, выигрывая в оригинальности, проигрывал в систематичности. Настоящая наука требует сочетания креативности и строгости мысли, уравновешенности индукции и дедукции, приверженности «закрытой» системе и открытости новым идеям.

Халл интересовался измеряемыми и доступными наблюдению элементами поведения, в то время как Фрейд сконцентрировал свое внимание на изучении симптомов, мыслей и сновидений. Бихевиористы исследовали прежде всего те действия, которые приводят к научению или к решению проблем, а психоаналитики изучали главным образом дезадаптивные действия, симптомы или инстинкты.

Как мы только что отметили, попытки бихевиористов проводить исследования мотивации без знания о содержании сновидений или мыслей испытуемого подобны попытке наклеить обои, пользуясь только одной рукой. У нас нет причин исключать из экспериментальных исследований мотивации интересовавшие Фрейда феномены. Такого рода исключение происходило из-за незнания способов объективного изучения мышления и из-за страха перед тем, что изучение психической реальности приведет к воскрешению менталистских, субъективных и религиозных концепций. К счастью, недавние исследования когнитивных детерминантов человеческой психологии постепенно рассеивают туман бихевиористской предубежденности.

Однако свойственный Фрейду акцент на интерпретации сновидений и симптомов привел к пренебрежению исследованием адаптивных способностей человека. Последователи Фрейда попытались устранить данный недостаток психоаналитической теории, создав эго-психологию. Однако большая часть эго-психологов не использовала накопленное американскими психологами знание о процессе научения.

Ограниченность бихевиористской модели

Взгляды Халла на природу драйва с самого начала подвергались острой критике тех, кто доказывал, что мотивация не всегда подразумевает редукцию напряжения. Шеффилд и Роби (Sheffield & Roby, 1950) продемонстрировали, что вкус сахарина, не имеющий питательной ценности, обладает для крыс ценностью вознаграждения. Речь идет о том, что данное вознаграждение позволяло исследователям научать крыс, хотя оно и не могло редуцировать напряжение или драйв голода. Шеффилд, Вольф и Бакер (Sheffield, Wolff & Backer, 1951) сообщили, что самцы крыс преодолевали создаваемое электрическим током препятствие, чтобы совершить половой акт с самкой крысы, несмотря на то что их всегда прерывали до получения оргазма и, таким образом, не позволяли редуцировать напряжение. Харлоу, Харлоу и Мейер (Harlow, Harlow & Meyer, 1950) выяснили, что макаки-резус активно «работают» над механической головоломкой, несмотря на отсутствие первичного удовлетворения. Трудно себе представить, какой вид вторичного вознаграждения мог бы стать основой для их настойчивых попыток справиться с головоломкой. Более того, предъявление пищевого вознаграждения за правильное решение ухудшало эффективность деятельности обезьян. Примерно в то же самое время Олдс (Olds, 1955) начал очень важную серию исследований, результаты которых свидетельствуют о том, что в головном мозге находятся «центры наслаждения»: крысы научаются нажимать на металлический брусок для того, чтобы получать слабую электрическую стимуляцию именно определенных участков мозга. Результаты этого и многих других экспериментов говорят о существовании множества источников мотивации, несводимых к прерыванию внешнего раздражения или к редукции драйва. Соответствующие данные будут рассмотрены в следующих двух главах.

Еще один аргумент критиков теории Халла заключается в том, что Халл уделял чрезмерно пристальное внимание стремлению выжить и, стало быть, таким потребностям, как потребность в утолении голода, в утолении жажды и в избежании боли. Таким образом, на первое место Халл ставил материальные потребно-

сти, а все так называемые высшие рассматривались им в качестве вторичных, производных и, предположительно, менее важных, чем первичные потребности. Даже некоторые гуманистически ориентированные психологи, например Маслоу и Оллпорт (см. главу 2), считали, что материальные биологические потребности являются наиболее важными факторами мотивации (хотя затем они заявили, что высшие потребности характеризуются независимостью от своих биологических корней).

Данная идея не нова. Французский писатель XVI в. Франсуа Рабле в «Четвертой книге героических деяний и речений доблестного Пантагрюэля...»[1] написал яркий портрет мессера Гастера (т. е. господина Желудка) — правителя острова, или

> ...первого в мире магистра наук и искусств. ...В каком бы обществе он ни находился, никаких споров из-за мест при нем не полагается — он неукоснительно проходит вперед, кто бы тут ни был: короли, императоры или даже сам папа. ...Все только и думают, как бы Гастеру угодить, все на него трудятся. Но и он в долгу не остается: он облагодетельствовал нас тем, что изобрел все науки и искусства, все ремесла, все орудия, все хитроумные приспособления.

Является ли желудок господином всех искусств? Действительно ли материальные потребности превалируют над всеми остальными, которые в конечном счете могут быть сведены к «первоисточнику»? С точки зрения бихевиоризма на эти вопросы следует дать утвердительные ответы.

Даже при поверхностном рассмотрении идея примата материального не представляется столь убедительной, как это можно было бы подумать, учитывая ее широкую популярность. Очевидно, что на протяжении мировой истории индивидуумы и группы часто совершали такие поступки, которые целиком и полностью противоречили идее удовлетворения материальных потребностей. Мученики шли на смерть ради своих принципов. Христиане были готовы скорее согласиться стать пищей львов, нежели отречься от Христа. Целые народы принимали духовные ценности, отказываясь от материальных удовольствий. Ошибки внешней политики США по отношению к Кубе частично основывались на предположении о том, что материальные побуждения победят сравнительно идеалистические социальные ценности. Было известно, что находящиеся под властью правительства Кастро кубинцы страдают от серьезнейшего дефицита пищи и других материальных благ. Поэтому американские политики, многие из которых прошли психологические курсы и выучили, что инстинкт голода первичен, решили, что кубинцы будут готовы восстать против режима, не обеспечивающего удовлетворение их материальных потребностей, и что вторжение извне приведет к народной революции. История доказала, что эти предположения оказались ошибочными. Да, кубинцы страдали от физических лишений. Однако народ Кубы ориентируется прежде всего на игнорируемые американскими аналитиками побуждения и мотивы и не желает выступать против своего правительства. Отсюда следует, что мы должны признать: первичность материальных потребностей, по меньшей мере, еще отнюдь не доказана.

Вполне возможно, что представление о том, что они базисные, ошибочно. Мотивы могут развиваться «вокруг» биологических потребностей точно так же, как

[1] Текст приводится в переводе Н. Любимова. — *Примеч. перев.*

они развиваются «вокруг» ряда врожденных склонностей искать или избегать определенных переживаний. Об этом мы подробно поговорим в следующих двух главах. Мы покажем, что все мотивы, включая мотив голода, развиваются на основе переживаний, связанных с теми или иными универсальными стимулами. Некоторые мотивы по самым разным причинам могут быть сильнее других, однако у нас нет убедительных доказательств того, что мотивы, основанные на потребности в биологическом выживании, превалируют во взрослом человеке над всеми другими мотивами.

Мы уже несколько раз упоминали о последнем из основных ограничений бихевиористской модели драйва: бихевиористы рассматривали специфически человеческую мотивацию скорее в схоластическом, нежели в эмпирическом ключе (исключением являются исследования, инициированные Спенсом и Зайонцом, о которых было сказано выше). Дело в том, что они интерпретировали человеческие желания и потребности (например, потребность в деньгах), опираясь лишь на базовые принципы и никогда не исследовав собственно их (Brown, 1961). Продемонстрировав, что существование потребности в деньгах может быть объяснено тем, что обладание деньгами, скорее всего, связано с редукцией множества первичных и вторичных драйвов, бихевиорист завершал свое исследование соответствующего феномена. Однако бихевиористские утверждения такого рода абсолютно невозможно подвергнуть надежной проверке. Поэтому в сфере человеческой мотивации бихевиористы не выдвигали подлинно научных гипотез, а производили схоластическую дедукцию из сформулированных ими же первичных принципов.

В том, что представители движения, которое было основано для того, чтобы искоренить психологизированые концепции человека, в конечном счете начали приписывать людям такие психические состояния, существование которых невозможно доказать опытным путем, видна ирония истории. Халл, Спенс, Скиннер и другие часто используют абстрактные концепции или ссылаются на внутренние состояния психики для того, чтобы пояснить свои слова. Они извиняются за это и защищают себя, утверждая, что вынуждены использовать такие термины вместо более объективных понятий вследствие необходимости быть понятыми. Однако они не могут признать, что ученые уже разработали методы кодирования и измерения человеческих мыслей и что эти методы столь же объективны, сколь и методы наблюдения за открытым поведением. Такие методы (пионером в области их использования стала Кавамура-Рейнольдс) рассматриваются в главе 6 и во всей этой книге в целом. Очевидно, что их необходимо использовать как дополнение к бихевиористскому подходу.

Теория бихевиоризма характеризуется множеством ограничений, однако они не отменяют того вклада, который бихевиоризм внес в развитие психологии. Бихевиористы продемонстрировали громадную важность экспериментального изучения мотивации, позволяющего разрешать споры между сторонниками различных гипотез. Бихевиористский подход отучал психологов от использования размытых, плохо определенных концепций и, наоборот, приучал к нахождению явных взаимоотношений между четко определенными переменными, взаимоотношений, существование которых может быть проверено с помощью наблюдения и эксперимента.

Примечания и вопросы

1. В рамках бихевиористской модели цель объективируется с помощью концепции отдельной антиципаторной целевой реакции. Предполагается, что, привыкнув получать пищу после помещения в лабиринт, крыса начинает «готовиться» к поглощению пищи (желудок и слюнные железы животного выделяют специальные ферменты) сразу после возвращения в лабиринт. Отсюда следует, что крыса по мере возможности предвосхищает получение еще не предоставленной пищи. Повышенная секреторная активность желудка крысы может быть проинтерпретирована как признак «размышлений об еде». Эквивалентно ли это «желанию есть»? На самом деле никто не провел исследования, результаты которого могли бы доказать, что, используя полученный ранее опыт, крысы активно предвосхищают получение пищи именно на физиологическом уровне. Какие выводы мы могли бы сделать, получив позитивные (или негативные) результаты такого эксперимента?
2. Каким образом вы могли бы измерить силу человеческого «мотива денег»? Каким образом вы могли бы определить, на чем (на освобождении от напряжения, дискомфорта или тревоги или на чем-либо еще) основан данный мотив? Каким образом он может быть идентифицирован в людях, еще не научившихся использовать деньги?
3. Согласно бихевиористской теории, латентное научение находящихся в лабиринте крыс (см. рис. 3.4) представляет собой результат научения при наличии драйва исследования. Таким образом, попытка доказать, что научение может происходить в полном «отрыве» от мотивации, оказалась безуспешной. Аналогичные примеры случайного научения были интерпретированы как результат воздействия мотивов, которые испытуемые-люди «перенесли» в лабораторные эксперименты (см. главу 1). Можете ли вы разработать эксперимент, позволяющий нам понять, происходит ли научение при полном отсутствии мотивации? Если научение невозможно объяснить без использования мотивационных понятий, то значит ли это, что научение без мотивации невозможно? Если нельзя найти объективный ответ на последний вопрос, то имеет ли он научную ценность? В чем заключается различие между следующим утверждениями: а) «мотивация фасилитирует научение» и б) «мотивация является обязательным условием научения»?
4. Действительно ли драйвы основаны на сильных стимулах и на вознаграждениях, связанных с редукцией стимула или напряжения? Что еще может быть детерминантом возникновения драйва?
5. В данной главе мы показали, что приобретенные, или вторичные, вознаграждения могут быть гораздо важнее для человека, нежели первичные, на которых они основаны. Такое поведение крайне редко встречается у животных (если вообще встречается). Например, вне зависимости от того, насколько часто шимпанзе Вольфе пользовалась символическими вознаграждениями, реальная пища (виноград или бананы) становилась для нее большей ценностью, нежели жетоны. Почему же тогда христиане предпочитали быть разорванными львами, т. е. отказывались от всех первичных вознагражде-

ний, связанных с продолжением жизни, в пользу вторичных, приобретенных вознаграждений, связанных с их приверженностью верованиям? Можете ли вы смоделировать обстоятельства, при которых приобретенные вознаграждения превалируют над первичными вознаграждениями (см. McClelland, 1942)?

6. Почему поведение, не связанное с поддающимися идентификации стимулами (речь идет об оперантном поведении), более четко, нежели поведение, представляющее собой реакцию на определенные стимулы, отражает мотивационные процессы и процессы целеполагания?
7. Вспомните, в каком смысле термин «мотивировать» употребляется в данной книге. Правильно ли он употребляется в следующем предложении: «Один из способов мотивировать людей на общение состоит в повышении интенсивности коммуникации между ними»? Если нет, то как бы вы перефразировали это утверждение, чтобы его можно было включить в настоящий учебник?
8. Иногда люди, несмотря на все старания, не могут припомнить имя хорошо знакомого им человека. Позднее, когда они уже оставляют соответствующие попытки, имя внезапно всплывает в памяти. Каким образом этот феномен можно интерпретировать в рамках бихевиористской модели влияния драйва на силу реакции? Если вам не нравится бихевиористская интерпретация, то какую можете предложить вы сами?
9. Считаете ли вы, что испытуемые с сильным драйвом тревоги в большей степени, чем испытуемые с низким уровнем тревоги, склонны забывать знакомые имена (см. предыдущий вопрос)? Почему «да» или почему «нет»?
10. Каковы причины того, что испытуемые со слабым драйвом тревоги хуже справляются с выполнением легких задач, нежели высокотревожные испытуемые? Каким образом ваш ответ согласуется с различными теоретическими позициями?
11. Повышается или понижается эффективность вашей деятельности, когда за вами наблюдают со стороны? Имеет ли в этом контексте значение, какую именно деятельность вы осуществляете? Каким образом ваши реакции согласуются с различными теоретическими объяснениями эффекта присутствия других (см. настоящую главу)?
12. Почему, с вашей точки зрения, во время эксперимента Кавамуры-Рейнольдс те испытуемые, которые характеризуются сильной потребностью в аффилиации или в социальном одобрении, чаще, чем испытуемые со слабой потребностью в аффилиации, воспроизводили доминантные или конвенциональные реакции после просмотра картинок с противоречивым содержанием (см. табл. 3.3)? Что, если бы испытуемые с сильной потребностью в достижении выдали больше таких реакций, нежели испытуемые со слабой потребностью в достижении? Каким образом этот гипотетический результат повлиял бы на научный спор между Аткинсоном и Спенсом по поводу интерпретации результатов подобного эксперимента?
13. Почему, по вашему мнению, в начале XX в. между психологией и религией возникла сильная враждебность? В чем религиозные взгляды на мотивацию отличаются от психологического подхода к данному феномену?

14. В главе 1 утверждается, что культурное происхождение Фрейда оказало влияние на его теорию человеческой мотивации. Попробуйте ответить на вопрос о том, каким образом происхождение Халла могло повлиять на развитие бихевиористской концепции мотивации.
15. Одна из основных претензий к бихевиористской модели мотивации заключается в том, что в рамках этой модели существует слишком упрощенное понимание сути удовлетворения. (Бихевиористы считали, что человеческое поведение целиком и полностью детерминируется принципом удовольствия или системой вознаграждений и наказаний.) Гордон Оллпорт (Allport, 1946), например, так формулирует данную претензию: «Нормальное человеческое научение (за исключением научения в младенческом возрасте) подразумевает, что переживание удовлетворения служит в качестве *индикатора*, который, обладая определенной индивидуальной ценностью, не оказывает решающего влияния на динамику поведения. Если я пытаюсь стать писателем и меня не принимают критики, то я *могу* в ответ забросить свою работу... однако я *могу* испытывать уверенность в себе (благодаря адаптивности эго-структуры) и выдержать давление плохих новостей». Оллпорт утверждает, что вознаграждения и наказания, обусловливающие поведение котят Торндайка и крыс Халла, не оказывают столь же мощного детерминирующего воздействия на деятельность взрослого человека. Почему же это так? Что Оллпорт подразумевает под *эго-структурой*? Могут ли мотивационные диспозиции (см. главу 2) быть частью эго-структуры и как таковые служить источником индивидуальных различий в реакциях на плохие и хорошие новости и ослаблять контроль над человеческим поведением со стороны таких внешних событий?

Часть II

Природа человеческих мотивов

ГЛАВА 4

Эмоции как индикаторы естественных побуждений

Первые попытки идентифицировать биологическую основу мотивов

Человеческие мотивы представляют собой чрезвычайно сложное и разностороннее явление. Мы хотим закончить университет. Мы хотим, чтобы нас любили. Мы хотим жениться. Мы любим приключения. Или, быть может, мы просто хотим научиться эффективнее, чем раньше, воспринимать знания. Откуда берутся эти мотивы? Являются ли они производными инстинктов, как утверждали Макдугалл, Фрейд и Маслоу (см. главу 2)? Или они всего лишь продукт нашего научения, функция которого заключается в удовлетворении определенных биологических потребностей (таких, как голод), как утверждают бихевиористы (см. главу 3)? А может быть, мы приучаемся испытывать определенные желания потому, что эти желания соответствуют особенностям нашей культуры? Или существуют некие глубинные драйвы, которые направляют созидание человеческой общности?

Первоначально многие теоретики (например, Макдугалл) предпочитали делать простой вывод о том, что основные потребности человека имеют биологическую, или инстинктивную, природу. Однако бихевиористы не согласились с данной точкой зрения. Они считали, что она слишком размыта, чтобы стать научной теорией, и что ее невозможно проверить на эмпирическом уровне. Например, каким образом можно доказать, что драйв власти — производная инстинкта, а не результат социального научения? Поскольку бихевиористы ориентировались только на очевидное поведение (а не на внутренние «побуждения»), они небезосновательно спрашивали: каковы доказательства существования *фиксированных паттернов* поведения, демонстрируемых всеми человеческими младенцами (еще до «запуска» процессов научения) и свидетельствующих о присутствии врожденной потребности во власти? Бихевиористы признавали, что низшие животные демонстрируют такие фиксированные паттерны поведения, которые, соответственно, можно назвать *инстинктами* и использовать для объяснения действий птиц, строящих гнезда, и кошек, охотящихся за мышами. Однако человеческие существа практически не демонстрируют подобного рода паттернов поведения. Новорожденный младенец чихает, срыгивает, сосет и проявляет способность к ограниченному количеству других простых рефлекторных реакций. Где же здесь признаки драйва власти или любви? Более сложные мотивы, утверждали бихевиористы, должны быть продуктом научения или аналогичных процессов.

Теоретики научения считали (см. главу 3), что так называемые первичные драйвы — голода или жажды — биологический фундамент, на котором взрастают все более сложные мотивы, появляющиеся благодаря научению. Согласно самой простой из версий бихевиоризма, врожденными регуляторами человеческого поведения выступают только сильная стимуляция или напряжение и врожденная способность к получению удовольствия от редукции напряжения. Данная идея привлекала своей простотой: организм начинает жизнь с несколькими источниками напряжения (такими, как голодные боли, «обычная боль» и различные типы сильной стимуляции), а разрядка напряжения автоматически становится вознаграждением. Постепенно организм начинает действовать под влиянием все более сложных драйвов и вознаграждений, появляющихся «в связке» с первичными детерминантами поведения.

Однако, как мы уже знаем, такая точка зрения страдает излишней упрощенностью. Она подразумевает умозаключения о вторичных, более сложных, умозрительных мотивах, существование которых трудно подтвердить с помощью непосредственного наблюдения и экспериментов. И самое главное, строгая бихевиористская теория не может объяснить тот факт, что организмы часто ищут не только снятия напряжения, но и стимуляции как таковой. Различные исследователи предпринимали попытки защитить теорию разрядки напряжения. Например, Фиске и Мадди (Fiske & Maddi, 1961) утверждали, что организм постоянно стремится поддерживать оптимальный уровень своей активности. Когда активность организма становится слишком низкой, он начинает искать стимуляции, а когда слишком высокой, он пытается редуцировать внутреннее напряжение. Сама по себе эта идея вполне согласуется со здравым смыслом, однако представляется слишком общей и не позволяет достаточно точно предсказать, какую именно стимуляцию предпочтут дети или взрослые в конкретной ситуации.

Томкинз (Tomkins, 1962) попытался применить идею интенсивности стимуляции к исследованию феномена, который он называл «плотностью нервных импульсов». Делая акцент на биологических основах развития человека, он учитывал не только фактор интенсивности стимуляции, но и скорость усиления или ослабления стимуляции, а также количество различных ее источников. Томкинз утверждал, что при быстром усилении стимуляции индивидуум начинает испытывать *внезапный страх*. Несколько меньшая скорость усиления стимуляции вместе с невозможностью точно идентифицировать источник стимуляции приводит к ощущению тревоги, а еще более медленный темп усиления стимуляции вызывает реакцию интереса — удивления. Резкое уменьшение «плотности нервных импульсов» должно вызывать реакцию радости — счастья — наслаждения. Таким образом, изменения нескольких параметров стимуляции, отражающиеся в функционировании нервной системы, могут актуализировать диаметрально противоположные друг другу эмоции. Томкинз считал, что различные эмоции представляют собой основу различных мотивов.

Одно из затруднений, связанное со всеми этими теориями, заключается в том, что они исходят из «концептуализации нервной системы». Практически невозможно идентифицировать такие виды активности головного мозга и нервной системы, которые соответствуют вышеприведенной теории, поэтому концепции подобного рода чрезвычайно трудно подвергнуть объективной проверке.

Сигнальные раздражители как основа естественных мотивов: точка зрения этологии

Преодолеть чрезмерно общие теории помогли психологии новаторские исследования, проведенные такими учеными-этологами, как Лоренц (Lorenz, 1952) и Тинберген (Tinbergen, 1951). Эти авторы работали над идентификацией сигнальных раздражителей, которые «запускают» инстинктивное поведение у низших животных. Например, уже давно известно, что в весенний период самцы колюшки (вид рыбы) часто атакуют других самцов. Отсюда, на первый взгляд, следует, что у колюшек есть «инстинкт» агрессии. Однако Тинберген убедительно доказал, что эти агрессивные реакции вызываются именно определенным ключевым стимулом (сигнальным раздражителем), а именно красной окраской брюшка других самцов колюшки, появляющейся лишь в определенное время года. Сделав различные по размерам, форме и цвету макеты колюшки, Тинберген показал, что самцы колюшки нападают только в том случае, когда видят красное брюшко. Он и другие этологи привели множество аналогичных примеров, доказывающих, что такие специфические реакции, как следование за объектом, нападение, клевание и т. д., вызываются четко определенными сигнальными раздражителями.

Отметим, что в сравнении с ранними теориями инстинктов этологическая теория характеризуется важным смещением акцентов. Первоначально исследователи изучали прежде всего инстинктивное поведение. Этологи же сконцентрировали свое внимание на особенностях индивидуального восприятия и на сигнальных раздражителях, которые «запускают» механизмы поведения. Несмотря на то что этологи учитывали паттерны демонстрируемого поведения, основным предметом их исследования были процессы, подготавливающие итоговое действие. Например, заметив красное брюшко соперника, самец колюшки начинает агрессивные действия, варьирующие по скорости, направленности и форме в зависимости от агрессивных действий других самцов.

Ранние теории инстинктов были отвергнуты как неприменимые к объяснению человеческого поведения. Дело в том, что в отличие от низших животных люди не демонстрируют фиксированные, инвариантные паттерны поведения. Однако теперь перед учеными возник вопрос: не подвержены ли люди, как и низшие животные, влиянию со стороны едва уловимых видов сигнальных раздражителей. То есть не «включается» ли наше поведение «изнутри» под воздействием определенных сигнальных раздражителей, которые мы воспринимаем таким же образом, как и самец колюшки, «включающийся» при виде красного брюшка другого самца колюшки? Как бы то ни было, паттерны поведения, «запускаемого» в людях, могут быть менее жесткими и, соответственно, более гибкими, нежели «включаемое» поведение других животных. Вероятно, именно аффективное, или эмоциональное, возбуждение «запускает» процессы человеческого научения и, таким образом, приводит к принятию конкретных паттернов поведения, функция которых заключается в поддержании позитивного эмоционального состояния или в освобождении от негативных эмоций. Кроме того, сами по себе сигнальные раздражители, определяющие поведение человека, могут быть гораздо менее специфическими, нежели сигнальные раздражители, детерминирующие поведение низших животных. «Человеческие» сигнальные раздражители ассоциируются скорее

с паттернами, или последовательностями стимулов, чем с вторичными стимулами (т. е. стимулами, источником которых является та или иная реакция). Действительно, гораздо легче представить себе человека, активно ищущего сигнальные раздражители с помощью гибкой смены паттернов поведения, нежели предположить, что мы действуем исключительно под влиянием фиксированных инвариантных паттернов реакций, вызываемых общими типами сигнальных раздражителей. В целях удобства позвольте мне в дальнейшем применительно к человеку называть эти гипотетические сигнальные раздражители *естественными мотивами*. Давайте рассмотрим некоторые из доказательств их существования.

Доказательства существования естественных мотивов человека

Сенсорные стимулы

Уже давно известно, что определенные ощущения приносят удовольствие, в то время как другие — страдание. К первым стремятся, а вторых стараются избежать. Согласно результатам исследования Эйнджела (см. Woodworth, 1938), практически при любой степени концентрации сладкие растворы ассоциируются с удовольствием, тогда как кислые, соленые и горькие воспринимаются как приятные только в тех случаях, если они характеризуются слабой концентрацией (рис. 4.1).

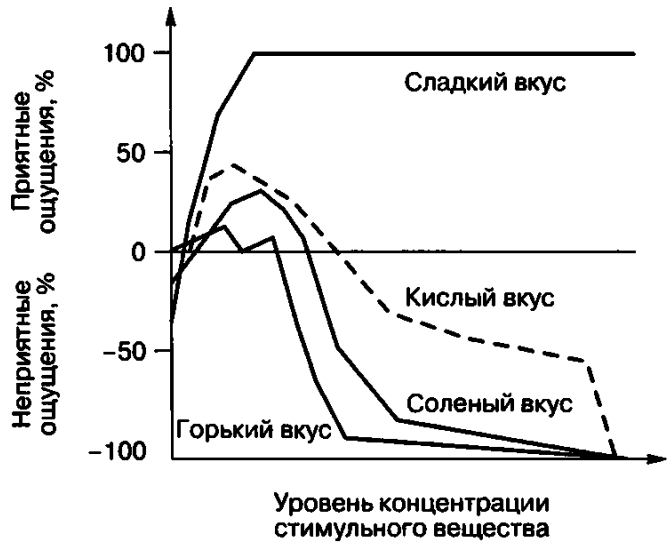


Рис. 4.1. Превалирование приятных или неприятных ощущений как функция уровня концентрации того или иного вещества в растворах, принимаемых испытуемыми внутрь. На оси ординат в процентах отображена степень приятности (выше нуля) и неприятности (ниже нуля) ощущений. На оси абсцисс отображен уровень концентрации различных веществ в растворах. Полной длине отрезка соответствуют 40-процентный раствор тростникового сахара, 10-процентный раствор соли и 0,004-процентный раствор хинина сульфата (Engel, cited in Woodworth, 1938)

Широкое распространение парфюмерной продукции свидетельствует о том, что определенные запахи приятны, а другие — неприятны. Действительно, некоторые запахи и вкусы вызывают столь сильное отвращение, что на лице ощуща-

ющего их индивидуума невольно выражается соответствующая эмоция (данная реакция, вероятно, представляет собой элемент общей реакции тошноты, подготавливающей организм к освобождению от чуждой ему субстанции).

Определенные виды цветов, звуков и физических контактов, судя по всему, с самого рождения вызывают ощущение удовольствия, в то время как другие — неудовольствия. Например, мягкость и гладкость предмета чаще, чем твердость, шероховатость и грубость, приносят нам наслаждение (Berlyne, 1967). Кроме этих качественных различий, психологи — начиная с Вундта (Wundt, 1874) — отмечают, что усиление стимуляции любой модальности от низкого до умеренного уровня доставляет человеку удовольствие, однако дальнейшее усиление стимуляции вызывает уже неудовольствие. Отсюда следует, что мы ищем, как правило, звуковой и зрительной стимуляции умеренной интенсивности и стараемся избегать очень сильной или очень слабой стимуляции. Типичные доказательства данного утверждения представлены на рис. 4.2.

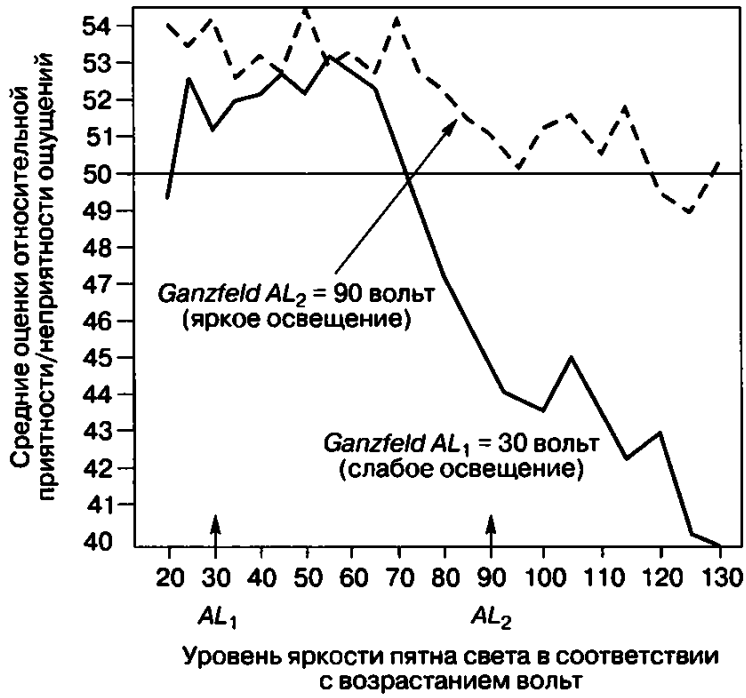


Рис. 4.2. Изменения в ощущениях испытуемых как функция изменений в яркости пятна света при слабом (AL_1) и ярком (AL_2) общем освещении (Ganzfeld). Использовался красный свет. Десять испытуемых делали четыре сообщения при каждом изменении интенсивности света (Alpert, 1953, cited in McClelland, Atkinson, Clark & Lowell, 1953)

В ходе одного из экспериментов испытуемых просили оценивать степень приятности пятна света, который менял свою интенсивность. Оно находилось в центре прозрачной сферы, прикрепленной к одному из глаз каждого испытуемого. Освещение общей площади сферы (*Ganzfeld*) было либо довольно слабым, либо довольно ярким, так чтобы глаз мог адаптироваться либо к слабому, либо к яркому свету. Когда глаз приспосабливался к тусклому свету, повышение яркости «центрального» пятна сначала вызывало приятные, а затем неприятные ощуще-

ния (как и предсказывал Вундт). Однако если глаз сначала адаптировался к яркому свету, то любое понижение яркости «центрального» света рассматривалось испытуемыми как приятное событие. Отсюда следует, что реакция организма на повышение интенсивности стимуляции зависит как от актуального уровня адаптации соответствующего органа чувств, так и от верхнего и нижнего порогов чувствительности этого органа.

Интенсивная стимуляция может вызвать болезненные ощущения, особенно если она затрагивает сенсорные окончания на коже или поверхностях внутренних органов. Поэтому сильная жара и слишком сильный холод приводят к болевым ощущениям. То же самое относится и к мощной электрической стимуляции кожи, мышечным судорогам и растяжению мочевого пузыря. Боль может рассматриваться как естественный негативный мотив, ведь она обычно выступает детерминантом очень активного поведения, направленного на освобождение от болевых ощущений. Основанное на ней научение оказывается чрезвычайно быстрым. Ребенок быстро научается тому, что прикосновение к горящей электрической лампе чревато сильным страданием, и начинает ее избегать, чтобы редуцировать страх, связанный с мыслями о прикосновении к раскаленному стеклу (речь идет об антиципаторной целевой реакции — см. главу 3).

Анализируя вышеописанные феномены, некоторые новаторы изучения мотивации, такие как Миллер, Доллард (Miller & Dollard, 1941) и Маурер (Mowrer, 1950), пришли к выводу о том, что все без исключения мотивы основаны на потребности избежать боли или редуцировать напряжение. Никто не сомневается, что некоторые мотивы действительно развиваются на базисе негативных стимулов, однако существуют убедительные доказательства того, что есть и другие мотивы. Например, Макмюррей (McMurray, 1950) обнаружил следующий феномен: некая девочка, характеризующаяся вполне нормальным развитием, росла совершенно не ощущая боли. Каким же образом она могла вырасти в нормального взрослого, если редукция боли представляет собой фундамент всех мотивационных процессов?

Недавно ученые сделали открытие, имеющее особое значение для теории мотивации. Оказывается, в человеческом организме существует естественный механизм облегчения чрезмерно сильной боли. Головной мозг может выделить некоторое количество опиатов или морфинов эндогенного происхождения, которые выполняют функцию обезболивания и вызывают ощущения тепла и наслаждения. О существовании феномена «внутреннего обезболивания» свидетельствуют результаты исследования, в ходе которого испытуемые принимали налоксон, наркотик, блокирующий действие эндогенных опиатов. Принявшие налоксон испытуемые жаловались на гораздо более острую, чем обычно, боль от сильных стимулов (обезболивающие вещества больше не смягчали болевой шок). Таким образом, выясняется, что боль не только действует как негативный стимул, но и приводит к выработке веществ, которые выступают позитивными стимулами: эндогенных опиатов (Olson, Olson, Kastin & Coy, 1980).

Теория двустороннего подавления

Результаты исследования, проведенного Ричардом Соломоном (Solomon, 1980), свидетельствуют не только о том, что боль часто сопровождается удовольствием, но и о том, что удовольствие часто сопровождается болью. На основе этих данных

он сделал следующий вывод: «По тем или иным причинам головной мозг любого млекопитающего организован так, чтобы подавлять многие типы эмоционального возбуждения или гедонистических процессов, независимо от того, что (боль или удовольствие) они влекут за собой и каким (позитивным или негативным) подкреплением обусловлены» (Solomon, 1980). То есть как позитивные, так и негативные эмоциональные процессы автоматически «включают» антагонистичные им процессы. Другими словами, Соломон идентифицировал еще один источник естественных мотивов, укорененный в специфическом механизме автоматического взаимоподавления эмоциональных состояний.

В табл. 4.1 представлены данные, позволяющие понять, каким образом развиваются противоположные процессы. Перед посещением сауны человек обычно не испытывает никаких особых ощущений. Однако, впервые попав туда, он, как правило, начинает ощущать сильный дискомфорт, связанный с жарой. Выйдя же из парилки, он испытывает облегчение. Однако после определенного количества повторений неприятного опыта (возможно, к этому его побуждает забота о собственном здоровье) ситуация изменяется. Теперь наш воображаемый любитель париться с наслаждением посещает сауну и продолжает переживать эйфорию (или, по крайней мере, испытывать приятные ощущения) после того, как выходит на холод. Все это наводит на мысль о том, что регулярное повторение неприятного опыта приводит к увеличению внутренней выработки опиатов, которые вызывают в индивидууме сильное ощущение кайфа (похожее ощущение возникает при приеме морфинов). Многие люди отмечают, что такое довольно неприятное занятие, как бег трусцой, в конечном счете тоже становится источником эйфории (возможно, и здесь не обходится без выработки эндогенных опиатов).

Таблица 4.1

Эмоциональные изменения до, во время и после каждой стимуляции: при нескольких первых опытах и после множества попыток

Период	После нескольких первых опытов	После множества попыток
Посещение сауны		
• До • Во время • После	• Состояние покоя • Боль, жжение • Облегчение • Состояние покоя	• Состояние покоя • Взволнованность • Приятное возбуждение • Состояние покоя
Социальная привязанность у утят		
• До • Во время • После	• Удовлетворение • Возбуждение • Дистресс • Удовлетворение	• Относительный дистресс • Следование за объектом • Сильный дистресс • Относительный дистресс

Разработанная Соломоном теория двустороннего подавления «работает» и в другом направлении. Обратимся к нижней части табл. 4.1. Как мы видим, вскоре после своего рождения утята быстро «запечатлевают» образ движущегося объекта и начинают воспринимать его в качестве «матери». Во время первых контактов утенка с «суррогатной матерью» птенец не выражает особых эмоций до контакта,

демонстрирует определенное эмоциональное возбуждение во время контакта и впадает в некоторое «уныние» после возвращения в нормальное состояние. Однако после нескольких контактов у него появляется некоторый дистресс в отсутствие «матери» (т. е. до контакта), он следует за «матерью», когда та (стимульный раздражитель) находится рядом, и демонстрирует признаки дистресса, когда стимульный раздражитель исчезает. Другими словами, позитивные эмоции, связанные со взаимодействием с матерью и следованием за ней, являются детерминантом актуализации противоположного процесса, а именно переживания сильных негативных эмоций, которые возникают при прекращении приятной стимуляции. Следует отметить, что эти негативные эмоции не существовали до возникновения позитивной привязанности. Как подчеркивает Соломон, «новая мотивационная проблема никогда бы не возникла, если бы утята никогда не увидели свою суррогатную мать» (Solomon, 1980).

Теория взаимного подавления может быть использована для объяснения многих необычных мотивационных феноменов, таких, например, как зависимость от наркотиков. Почему люди впадают в зависимость от наркотиков типа героина, который после нескольких «уколов» позволяет человеку испытать мощнейший кайф? Согласно теории Соломона, регулярное повторение мощных позитивных переживаний актуализирует обратный негативный процесс, причем такой сильный, что страдание, вызванное отсутствием наркотика в крови, заставляет наркомана, подобно утенку, ищущему «мать», искать избавление от мучений в новых порциях наркотика. Однако каждая новая «доза» усиливает негативные ощущения, возникающие по окончании действия наркотика. Так возникает порочный круг. Кроме того, теория Соломона в определенной степени объясняет, почему любящие друг друга люди испытывают столь сильные страдания при разлуке. Множество позитивных эмоций, пережитых во время общения друг с другом, служат причиной возникновения мощного «потенциала негативных эмоций», которые возникают сразу же после расставания с любимым человеком.

Почему люди занимаются парашютным спортом, несмотря на то что во время первых нескольких прыжков им приходится испытать сильную тревогу? Согласно теории Соломона, тревога автоматически «запускает» противоположный процесс приятных эмоций, и в результате во время и после полета парашютист испытает все более приятное возбуждение. Теория Соломона позволяет нам легко объяснить некоторые ранее загадочные феномены. Например, с ее помощью мы можем понять сущность того удовольствия, которое дети и даже взрослые испытывают при посещении парков развлечений. Люди намеренно вовлекаются в пугающие их занятия, которых, казалось бы, они должны избегать. Тем не менее они идут на переживание неприятных ощущений ради последующего вознаграждения в виде пьянящего восторга. Этот восторг возникает не только и не столько из-за редукции напряжения (как подразумевает теория инстинктов). Он представляет собой позитивное удовольствие, которое, судя по всему, автоматически противодействует неприятным эмоциям.

Теория Соломона появилась совсем недавно и еще не прошла тщательной проверки. Нам только предстоит выяснить, все ли без исключения позитивные и негативные переживания автоматически «вызывают к жизни» своих антагонистов. Другое затруднение заключается в том, что хотя Соломон на теоретическом уровне показал, каким образом происходит конкурентное взаимодействие борющихся

друг с другом процессов, ученые еще не идентифицировали те физиологические процессы и структуры (в том числе процессы и структуры головного мозга), которые лежат в основе рассматриваемых нами закономерностей. После того как этот пробел будет устранен, мы сможем определить, насколько они универсальны. Мы уже упоминали об одном из физиологических механизмов, который может иметь отношение к взаимному подавлению процессов. Напомним, что негативные эмоции или болевые ощущения через некоторое время интенсифицируют выработку эндогенных опиатов, дающих наслаждение.

Но ведь выработка опиатов происходит независимо от того, удается или нет редуцировать болевые ощущения, хотя теория двустороннего подавления подразумевает, что наибольшее наслаждение напрямую связано с устранением негативных эмоций. Однако до сих пор никто не выявил механизмов автоматической выработки той или иной физиологической субстанции (возможно, других нейрогормонов), вызывающей негативные ощущения в ответ на переживание позитивных эмоций.

Какими бы ни были окончательные результаты проверки теории Соломона, она заставляет нас сконцентрировать внимание на том факте, что поведение человека и других млекопитающих во многом детерминируется сильными естественными мотивами как позитивного, так и негативного плана.

Деятельность, доставляющая внутреннее удовлетворение

Существует еще одно, очень простое доказательство существования естественных мотивов. Психологи давно уже подметили, что животные и люди часто действуют, руководствуясь «внутренними» мотивами. Обезьяны любят проводить время, наблюдая в окошко за обезьяной, сидящей в соседней клетке, за игрушечным поездом или даже за событиями в другой части лаборатории (Butler, 1954). Дети проводят большое количество времени просто «играя». Деци (Deci, 1975) собрал большое количество данных, свидетельствующих о том, что стремление к внутренне значимой деятельности часто ослабевает в тех случаях, когда за нее предлагаются внешние вознаграждения, такие как пища или деньги. Деци провел эксперимент, в ходе которого испытуемые пытались решить различные задачи, играя с головоломкой типа кубика Рубика. Испытуемые получали удовольствие от этой деятельности и посвящали ей даже свое свободное время. Однако когда Деци начинал платить им доллар за каждую правильно решенную задачу, то испытуемые не возвращались к головоломке по собственной инициативе, если им не платили за сделанное.

Важно подчеркнуть, что такое поведение испытуемых основывалось отнюдь не на сознательном желании прекратить выполняемое дело. Результаты исследования, проведенного ранее Харлоу, Харлоу и Мейером (Harlow, Harlow & Meyer, 1950), свидетельствуют, что обезьяны демонстрируют точно такое же поведение. Подобно людям, они любят манипулировать предметами. Однако если им дают вознаграждение (пищу) за правильное решение механической головоломки, то они прекращают заниматься ею просто как таковой. Итак, внешние вознаграждения, судя по всему, препятствуют осуществлению деятельности, которая доставляет внутреннее удовлетворение. Поэтому трудно утверждать, что удовольствие от манипулирования предметами основывается на редукции первичных драйвов,

таких как драйв голода. Однако вышеописанные исследования не позволяют нам далеко продвинуться на пути идентификации внутренне ценных переживаний. Они просто привлекают внимание к самому факту их существования.

Научение речи представляет собой еще один яркий пример внутренне ценной деятельности, направляемой некоторыми естественными мотивами. Р. Браун (Brown, 1973) отметил, что хотя все дети учатся говорить, главным образом прислушиваясь к речи старших, никто на самом деле не знает, почему они совершенствуют свою речь. Сначала предполагалось, что развитие детской речи детерминируется внешними вознаграждениями и наказаниями, которые исходят от родителей или других людей. Если ребенок говорит неправильно, то его не понимают и, стало быть, ему приходится корректировать свою речь, чтобы быть понятым. Кроме того, если дети говорят неправильно, родители стремятся их поправить. Сейчас мы рассуждаем в русле классической бихевиористской модели мотивации. Однако результаты современных исследований (основанных на методе наблюдения) показывают, что родители на самом деле не очень часто исправляют грамматические ошибки своих детей и прекрасно понимают малышей, даже если последние пропускают некоторые слова. Практически никто не станет исправлять двухлетнего ребенка, сказавшего «Я хо кушать» вместо «Я хочу кушать». Однако все дети со временем научаются полноценным предложениям (если их используют взрослые). Отсюда следует неопровержимый вывод: речь ребенка совершенствуется не в результате внешнего давления, а под влиянием пока еще не выявленных «естественных мотивов», «запускающих» внутренне ценную деятельность подражания речи других.

Чикжентмихали (Csikszentmihalyi, 1975) достаточно глубоко исследовал феномен, названный им *аутотелической деятельностью*, т. е. деятельностью, которая сама по себе приносит нам удовольствие. Как отметил автор, «удивительно, но в мире, который на первый взгляд управляется борьбой за деньги, власть, престиж и удовольствия, существуют люди, по неизвестным причинам жертвующие всеми этими целями: люди, рискующие жизнью ради восхождения к вершинам гор, посвящающие себя искусству или самозабвенно занимающиеся шахматами» (Csikszentmihalyi, 1975). Используя методы беседы и наблюдения, Чикжентмихали тщательно изучил таких индивидуумов и выяснил, что мотивы их деятельности невозможно свести к первичным драйвам или базовым потребностям человека. Напротив, испытуемые Чикжентмихали описывали свою деятельность как нечто самоценное.

Еще более убедительны результаты предпринятого Чикжентмихали исследования «незначительной» деятельности, которой люди развлекают себя, когда им нечем заняться. Чикжентмихали выяснил, что люди проводят большое количество времени, напевая что-то себе под нос, посвистывая или «болтая сами с собой»; жуя; бесцельно прогуливаясь; потирая руки, поглаживая различные предметы или играя с ними; играя на музыкальных инструментах; делая какие-то наброски; просто рассматривая что-либо, прохаживаясь по магазинам или подшучивая над другими. И хотя некоторые из этих занятий иногда без всяких сомнений «обслуживают» основные мотивы, они, как правило, представляются «самоценными драйвами», т. е. приводят к внутреннему удовлетворению. Чикжентмихали не смог прояснить вопрос о природе этих естественных мотивов, однако результаты его работы служат важным доказательством их существования.

Эмоции как признаки естественных мотивов

Филогенетическое основание эмоций

В ходе эволюции человеческий мозг медленно развивался от простых форм к сложным. В частности, появление низших приматов и переход от них к человеку разумному стали причиной существенного увеличения неокортекса. Данный отдел головного мозга связан с процессами мышления и воображения. Однако древние, более примитивные части мозга все еще существуют, будучи, так сказать, инкапсулированными в кортекс. Пол Маклин говорит о мозге как о *«триедином»*, так как у человека есть, по существу, три мозга: древнейший, или рептильный; древний, или палеомаммальный; большой, последний по времени развития неомаммальный мозг, включающий неокортекс (рис. 4.3). Лимбическая система, появившаяся в начальный период развития млекопитающих, служит «проводником» аффективных состояний или эмоциональных переживаний желания, гнева, страха, горя, радости или любви (MacLean, 1975).

Таким образом, есть смысл рассматривать наши эмоциональные переживания в качестве репрезентирующих примитивный (по сравнению с уровнем кортекса) уровень функций головного мозга. При этом следует помнить, что эти функции очень часто регулируются и трансформируются когнитивными процессами, происходящими на уровне коры головного мозга. У низших животных с менее, нежели у людей, развитым кортексом сравнительно небольшое количество специфических стимульных раздражителей «запускает» те ли иные конкретные действия с помощью древних пластов мозга. Люди же реагируют на разнообразные стимулы, и их восприятие модифицируется кортексом. Однако именно «аффективное ядро» (данное выражение давным-давно использовал Макдугалл (McDougall, 1908) — ключ к пониманию того, что человеку приятно или неприятно. Короче говоря, эмоции, как и основанные на них мотивы, судя по всему «транслируются» посредством различных древних пластов мозга, нежели когнициями или ассоциациями.

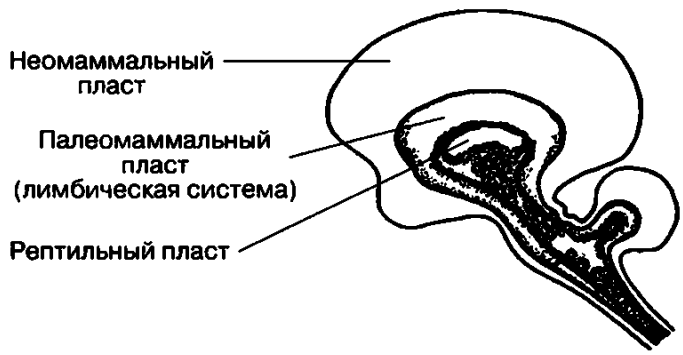


Рис. 4.3. Эволюция головного мозга человека в контексте иерархических взаимоотношений трех основных пластов мозга: рептильного, палеомаммального и неомаммального (MacLean, 1975)

К сожалению, в настоящее время мы не можем идентифицировать конкретные психофизиологические механизмы функционирования эмоциональной сферы. Возможно, что определенные естественные мотивы (или сигнальные раздражите-

ли) вызывают в человеке эмоциональные состояния, зарождающиеся в древних структурах мозга. Эти эмоциональные состояния, в свою очередь, связаны с конкретными действиями, однако не приводят к ним сразу же после своего возникновения, как утверждают сторонники теории инстинктов. Вместе с тем не исключено, что сами по себе естественные мотивы следует определять в более общих и гибких понятиях, нежели используемые для описания низших животных. Ниже мы еще вернемся к данной теме.

Эмоции как первичные и универсальные состояния

Эмоции характеризуются большей примитивностью, нежели когнитивные процессы, так как соответствуют древним пластам головного мозга. Они универсальны (каждый из нас испытывает эмоции), временами очень интенсивны. Они представляют собой своеобразные «усилители» различных внутренних процессов (см. Tomkins, 1962). Определенные потребности организма, например в кислороде, обычно удовлетворяются без «включения» эмоциональных состояний: аккумуляция углекислого газа (диоксида углерода) в легких автоматически заставляет индивидуума ускорить и углубить дыхание, чтобы получить больше кислорода и установить гомеостатический баланс (как и подразумевает созданная Халлом модель механического робота). Однако воздействие голода отличается от описанного: ощутив голод, человек не выдает автоматическую реакцию поглощения пищи, чтобы утолить его. Кроме того, если младенец не поест, это, как правило, приводит к эмоциональным расстройствам и дистрессу, что усиливает влияние голода. Достаточно взять плачущего младенца на руки и покачать его, чтобы убедиться в верности утверждаемого: ребенок перестанет плакать, несмотря на отсутствие пищи.

С точки зрения Томкинза, существует несколько аспектов влияния эмоций на мотивацию. Прежде всего они усиливают биологические сигналы, но даже в отсутствие таковых 1) увеличивают разнообразие итоговых реакций, функция которых — либо редуцировать, либо усиливать мотивацию, и 2) побуждают организм научаться различным способам редукции или усиления мотивации. Другими словами, дыхание представляет собой автоматическую, невыученную итоговую реакцию на недостаток кислорода в организме. Она не требует научения и представляется единственным способом получения кислорода. Однако при возникновении любого состояния (как дистресса, так и счастья) организм начинает искать (активизируются процессы научения) и использовать *разнообразные способы* (выбор зависит от времени и места вызвавшего эмоцию события) редукции или интенсификации данного состояния.

В течение некоторого времени психологи, сконцентрировавшись на таких когнитивных феноменах, как память, ожидания и установки, не учитывали глубинного и мощного влияния эмоциональных состояний. Однако Зайонц (Zajonc, 1980) недавно суммировал доказательства того, что эмоциональные суждения типа «приятно — неприятно» или «плохо — хорошо» являются «более первичными», нежели когнитивные суждения типа «знакомое — незнакомое». Эмоциональные суждения в большей, чем когнитивные, степени, спонтанны, радикальны, безапелляционны, бесконтрольны. Они также трудно поддаются вербализации. Однако эмоции легко выражать и понимать. Возможно, древние слои головного мозга обрабатывают информацию и реагируют быстрее, чем недавно появившиеся

«когнитивные». Например, при определенных условиях люди утверждают, что им нравятся скорее «старые» стимулы, чем «новые». (См. дискуссию о разнообразии стимулов в главе 5.) Зайонц (Zajonc, 1980) сообщает, что, согласно результатам ряда исследований, люди предпочитают знакомые стимулы неиспытанным даже в тех случаях, когда идентификация первых стимулов происходит на неосознаваемом уровне. Когнитивные структуры в меньшей степени, чем эмоциональные, чувствительны к событиям прошлого. Таким образом, эмоциональные реакции типа «нравится — не нравится» предшествуют процессам когнитивной идентификации типа «видел — не видел».

Универсальность и «непреодолимая сила» эмоций наводят нас на мысль о том, что эмоции могут быть врожденными реакциями на конкретные естественные мотивы или сигнальные раздражители. К сожалению, до сих пор мы не намного продвинулись в идентификации триггеров различных эмоций. Некоторые ученые (Eibl-Eibesfeldt, 1970) отстаивают идею существования невыученных реакций на стимульные раздражители, подобные раздражителям, воздействующим на низших животных. Другие же исследователи утверждают, что в отличие от низших животных человек гибко реагирует на стимульные раздражители и что основные триггеры различных эмоций возникают в результате социального научения (Ekman, 1972; Tomkins, 1962). Приведем типичное высказывание сторонников второй точки зрения: «Эмоции "первичны" в том смысле, что они представляют собой невыученные реакции на базовые типы ситуаций. Например, гнев может быть невыученной реакцией на препятствия, стоящие на пути к достижению цели. Однако люди попадают в громадное количество новых ситуаций, аналогичных базовым ситуациям, которым соответствуют программы первичных эмоциональных реакций. В результате эти программы переносятся в новые ситуации» (Klinger, 1977). В данном высказывании упоминаются и потенциальный стимульный раздражитель или естественный мотив («препятствия, стоящие на пути к достижению цели»), и возможные изменения этого раздражителя. Именно на данном рубеже и остановились ученые, пытающиеся точно определить, какие именно естественные мотивы или стимульные раздражители вызывают те или иные виды эмоций.

Однако результаты обширных исследований мимического выражения эмоций говорят о существовании ограниченного количества основных, или первичных, эмоций (по крайней мере, именно они отражаются на лице) и о том, что каждая из эмоций связана с определенным набором провоцирующих ситуаций (или стимульных раздражителей). В качестве примера можно привести результаты исследования выражений лица младенцев из США и других стран (Ekman, 1972; Izard, 1979). В ходе этого исследования эксперты оценивали различные фотографии младенческих лиц. И хотя мнения экспертов несколько разделились, анализ их суждений позволил выявить по меньшей мере шесть эмоций, демонстрируемых всеми младенцами из всех культур и, стало быть, врожденных. Речь идет о радости-счастье-удовольствии, о страдании-печали, о гневе-возбуждении, об отвращении, о страхе и об интересе-удивлении (рис. 4.4). Кроме того, эти эмоции легко распознавались при анализе выражений лица представителя одной культуры членом абсолютно иной. Представители американской культуры способны идентифицировать радость японца или жителя Новой Гвинеи столь же легко, как и радость своего соотечественника. Иными словами, язык эмоций универсален и лег-

ко понимается практически всеми людьми. Данный факт — еще одно свидетельство в пользу того, что различные эмоции репрезентируют врожденные реакции всех человеческих существ на определенные сигнальные раздражители, которые «запускают» различные виды поведения. Ниже мы постараемся идентифицировать эти сигнальные раздражители.

Эмоции и гормоны

Различные эмоции не только сопровождаются четко различимыми выражениями лица, существует все большее количество доказательств того, что они связаны с выделением различных гормонов. Первоначально внимание исследователей концентрировалось на общем физиологическом возбуждении, «аккомпанирующем» всем эмоциям. Утверждается, что функция эмоций заключается в том, чтобы подготовить организм к «борьбе или бегству» (Cannon, 1915). Увеличение скорости биения сердца, повышение кровяного давления и усиление мышечного напряжения — все эти процессы следуют за такими видами эмоционального возбуждения, как страх или гнев. Селье (Selye, 1956) популяризировал гипотезу о *синдроме общей адаптации*, включающем ряд физиологических реакций, которые возникают при эмоционально заряженных ситуациях, или стрессах.

Функционирование головного мозга зиждется на трех типах эффекторных систем: скелетно-мышечной, вегетативной нервной и эндокринной. Некоторые из наиболее очевидных признаков всех эмоций возникают в результате функционирования первых двух систем. Таким образом, любой из побуждающих эмоции стимулов (будь то электрический шок или потенциальный сексуальный партнер) прежде всего приводит к резкому нарушению внутреннего равновесия организма. Изменения в скелетно-мышечной системе приводят, например, к ускорению биения сердца, а изменения в вегетативной нервной системе — скажем, к тому, что ладони становятся потными.

Однако, изучая только такие реакции, невозможно четко идентифицировать переживаемую эмоцию и, соответственно, выявить вызвавший ее естественный мотив (Lacey, 1967). Однако результаты скрупулезного исследования, проведенного Мэйсоном (Mason, 1975) и его коллегами, показывают, что мы, вероятно, можем распознавать различные эмоциональные состояния, ориентируясь на соответствующие реакции эндокринной системы (точно так же, как мы ориентируемся на различия в выражении лица). Большая часть исследования Мэйсона была посвящена страху и гневу, так как эти эмоции довольно легко вызывать и изучать в лабораторных условиях. Известно, что они связаны с выделением кортизола корой надпочечников и адреналина (или эпинефрина) медуллой надпочечников. Мэйсон же нашел некоторые доказательства того, что активный гнев сопряжен с интенсификацией выделения полового гормона, а страх — с обратным процессом. Как утверждает сам Мэйсон, существуют «предварительные и ограниченные данные, свидетельствующие, что различные, сравнительно специфические, эмоциональные состояния могут коррелировать с различными специфическими паттернами множества гормональных реакций» (Mason, 1975). Если это правда и гормональные реакции тесно связаны с миром аффектов, то существует физиологическая основа для качественных различений в чувствах и выражениях лица, ассоциирующихся с разными типами эмоционального возбуждения. Итак, пытаясь понять, каким образом естественные мотивы могут влиять на физиологические

процессы, мы не должны ограничиваться концепциями общего возбуждения, ибо перед нами появляется возможность исследовать естественные мотивы в качестве триггеров качественно различающихся эмоциональных состояний, сопряженных с различными паттернами гормональных реакций.

Эмоции и системы вознаграждения, существующие в головном мозге

Результаты совершенно иной линии исследования также указывают на возможность существования связи различных типов эмоционального возбуждения, или эмоций, со структурами головного мозга. В начале своих экспериментов Олдс и Миллер (Olds & Miller, 1954) показали, что крысы стремятся к электрической стимуляции лишь определенных зон головного мозга (чтобы добиться такой стимуляции, животные нажимали на соответствующие рычажки). С тех пор исследователи все более и более точно определяли, стимуляция каких именно зон мозга приносит индивидууму приятные ощущения (Olds, 1977). Сначала внимание ученых сконцентрировалось на изучении тех нейронов, синаптическую связь между которыми поддерживают катехоламины (выполняющие функцию нейротрансмиттеров). Известно, что нервный импульс движется по нервной системе благодаря выделению самых малых «доз» того или иного биохимического вещества. Оно выделяется одним нейроном и раздражает рецепторы следующего нейрона. Кроме того, мы знаем, что в различных нейронных системах освобождаются различные биохимические вещества. Сначала ученые думали, что крысы будут стимулировать именно те нейроны, которые «обслуживаются» норадреналином (одним из катехоламинов и предшественником адреналина) (см. Stein, 1973).

Однако в дальнейшем были найдены убедительные доказательства того, что: а) взаимосвязь между позитивными ощущениями и стимуляцией данного вида нейронов в лучшем случае косвенная и б) со самостимуляцией гораздо более тесно ассоциируется стимуляция другого вида нейронов. Речь идет о тех нейронах, нейротрансмиттером для которых служит допамин (это вещество также относится к катехоламинам) (Wise, 1980). Некоторые исследователи считают, что циклы выделения допамина — основа системы вознаграждения, находящейся в головном мозге, однако у нас есть все основания говорить о существовании независимых источников самостимуляции. Самым важным свидетельством в пользу данного утверждения служит тот факт, что самостимуляция повышает выделение опиатов типа морфинов (Adams, Lorens & Mitchell, 1972). Головной мозг также продуцирует свои собственные опиаты (энкефалины и эндорфины), которые могут выполнять функцию вознаграждения при определенных типах эмоционального возбуждения. Помимо этого существуют некоторые доказательства того, что источником приятных ощущений оказывается самостимуляция тех систем нейронов, для которых нейротрансмиттером выступает серотонин (Phillips, Carter & Fibiger, 1976), а также префронтальная область, нейронные субстраты которой до сих пор не определены (Corbett, La Ferriere & Miliver, 1982).

Отсюда следует, что искусственная электрическая стимуляция различных частей мозга повторяет естественную электрическую стимуляцию, происходящую при различных типах психологического возбуждения (и, в частности, при различных эмоциональных состояниях). Было бы полезно прояснить, не служат ли различные *естественные мотивы* детерминантами выделения различных биохимиче-

ских трансмиттеров, которые, согласно результатам научных исследований, вызывают приятные ощущения. Однако в настоящее время мы знаем лишь то, что существование различных типов систем вознаграждения, находящихся в головном мозге, представляет собой биологическое основание для разнообразной стимуляции, приводящей к выделению тех нейрогормонов, которые выполняют функцию вознаграждения.

Позитивные естественные мотивы у младенцев

Существуют убедительные доказательства того, что естественные мотивы направляют человеческое поведение, что они подразумевают эмоциональное возбуждение и что специфическими естественными мотивами, или сигнальными раздражителями, может быть вызвано ограниченное количество различных типов аффективного возбуждения (или эмоций). Эмоциональное возбуждение бывает позитивным (будучи внутренним фасилитатором деятельности) или негативным (подавляя активность). Таким образом, сегодня мы нуждаемся в получении дополнительной информации о естественных мотивах, особенно о позитивных (так как негативные были более или менее полно изучены в рамках бихевиористской традиции). К сожалению, это сопряжено со значительными трудностями. Основная проблема заключается в сложности разграничения естественного и приобретенного в результате научения, ведь человек начинает учиться еще в утробе матери.

Давайте понаблюдаем за годовалым мальчиком по имени Петер. Сейчас вечер, и он ползает по полу между взрослыми, которые сидят на полу и поют. Петер находится в очень радостном и активном состоянии. Он ползает буквально везде, изучает новые территории, опрокидывает одни предметы и хватает другие, дует на свечу и пытается играть на разложенных музыкальных инструментах. Естественно, время от времени взрослые приходят в волнение из-за того, что он может разбить что-нибудь, уронить горящую свечу (угроза пожара) или поранить себя. Петер же, по большому счету, стремится к одному: *оказать воздействие* на окружающую среду.

Вдруг Петер натыкается на порожек, возвышающейся над полом на высоте двух или трех дюймов (малыш добрался до открытой двери в другую комнату). Мальчик упорно пытается перелезть через эту преграду и в конце концов достигает своей цели. Сделав это, он сразу поворачивает назад, и его лицо освещает победная улыбка. Затем он ползет обратно, вновь преодолевает барьер и опять улыбается. Данный процесс повторяется шесть-семь раз. Судя по всему, Петера привлекает возможность справиться с возникающими на его пути трудностями. Почему это так? На самом простом уровне можно сказать, что ему интересно заняться чем-то новым (до сих пор он беспрепятственно ползал по ровной поверхности в любых направлениях). Данный фактор мы назовем *мотивом новизны* (хотя следует отметить, что большая часть исследований этого мотива была посвящена потребности в разнообразии и новых ощущениях, а не стремлению к новым действиям, которое на наших глазах демонстрирует Петер). Кроме того, время от времени мальчик подползает к своей матери и садится рядом с ней, прижимаясь к ее подушке. Судя по всему, он действует под влиянием *мотива контакта*.

Сикчетти и Срауф (Cicchetti & Sroufe, 1974) провели исследование, позволяющее нам перейти на более высокий уровень анализа мотивации маленького

ребенка. Ученые подвергали малышей 30 видам стимуляции и фиксировали, с какой степенью вероятности тот или иной вид стимуляции вызывает в ребенке улыбку. Она интерпретировалась как признак позитивного эмоционального состояния (дифференциация этого состояния на различные виды положительных эмоций, индикаторами которых выступают различные выражения лица, не производилась). Выяснилось, что младенцы в возрасте от 7 до 12 месяцев чаще всего улыбались в следующих ситуациях.

Ситуация	Количество улыбающихся младенцев
Позвольте младенцу схватить кусок ткани и затем тащите ткань на себя, стараясь не вырвать ее у ребенка. Сделайте паузу и повторите упражнение	43% девятимесячных
Возьмите в рот кусочек ткани и наклонитесь над младенцем таким образом, чтобы тот мог схватить ткань. Позвольте ребенку вытащить ткань из вашего рта и возвратить ее на место (если таково желание младенца)	50% восьмимесячных

Мы привели примеры поведения, детерминируемого *мотивом влияния*: младенец получает удовольствие от манипулирования предметами.

Теперь рассмотрим другие ситуации.

Ситуация	Количество улыбающихся младенцев
Скажите «а-а-а», начав с низкого звука, постепенно переходите к высокому звуку и затем резко остановитесь. Повторите стимуляцию через 6 с	55% одиннадцатимесячных
Медленно поднимайте младенца, так чтобы поднять его над головой вверх тормашками лицом к себе	50% десятимесячных
Посадите младенца в высокое кресло (или в специальное кресло для младенцев). Проползите перед ребенком, но не по направлению к нему. Встаньте и вернитесь в исходную позицию	60% двенадцатимесячных
Привлеките к себе внимание младенца. Держите перед собой маску человека, так чтобы ребенок мог ее видеть, наденьте на себя маску, медленно наклонитесь к лицу младенца и подождите 2 с. Затем медленно возвратитесь в прежнее положение и снимите маску	80% десятимесячных

Во всех этих четырех ситуациях есть нечто общее: младенец сталкивается с той или иной неожиданностью. В ситуации со звуком младенец ожидает дальнейшего повышения звука, в то время как звук неожиданно обрывается. Точно так же ребенок не ожидает увидеть ползающего (а не ходящего) взрослого или маску вместо лица. Итак, вышеописанные изменения в привычном развитии событий вызывают у ребенка улыбку. Очевидно, что данная реакция вызывается *мотивом новизны*.

Наконец, рассмотрим еще несколько ситуаций.

Ситуация	Количество улыбающихся младенцев
Четыре раза быстро поцелуйте голый животик младенца	50% восьмимесячных
Скажите шутливым голосом «Сейчас я тебя съем» (*я* произносится в максимальной степени протяжно), наклоняясь к младенцу и протягивая к нему руки. Затем обхватите руками животик младенца ребенка	75% восьмимесячных
Сконцентрируйте внимание младенца на ваших пальцах. Направьте их на ребенка и затем пощекочите ребенка между ребрами	60% десятимесячных

Данные ситуации представляют собой очевидные примеры актуализации *мотива контакта* (с помощью тактильных и кинестетических стимулов). Фраза-стимул «Сейчас я тебя съем» актуализирует и мотив новизны (младенец испытывает некоторое удивление). И наоборот, в определенных ситуациях (Cicchetti & Sroufe, 1976) младенцы улыбаются достаточно редко. В частности, этого почти не бывает, когда взрослые нежно дуют им на волосы (в течение 3 с), шепчут им на ухо «Привет, дитя, как ты там?» или позволяют им смотреть на себя в зеркало. В этих случаях не происходит актуализации ни одного из вышеперечисленных мотивов. Сикчетти и Срауф прежде всего оценивали готовность младенцев улыбаться в ответ на предъявление различных стимулов (таким образом они определяли уровень когнитивного развития своих испытуемых) и поэтому не попытались вывести типы стимуляции, чаще всего вызывающей реакцию улыбки. В главе 5 мы продолжим обсуждение данной темы. Однако уже сейчас можно сказать, что в целом наблюдения Сикчетти и Срауфа подтверждают гипотезу существования по крайней мере трех типов стимуляции, соответствующей позитивным мотивам человеческих младенцев.

Классификация естественных мотивов в понятиях первичных эмоций

В данной главе мы рассмотрели некоторые характеристики нескольких естественных мотивов. Результаты исследования говорят о существовании ограниченного количества мотивов, каждый из которых первоначально ассоциировался прежде всего с одной из шести различных эмоций, явственно выражающихся на человеческом лице. Наблюдая за детьми, либо овладевающими речью, либо реагирующими на стимуляцию, мы можем прояснить сущность некоторых естественных мотивов. В табл. 4.2 представлена предварительная классификация уже известных нам явлений. Шесть первичных эмоций (соответствующих определенным выражениям лица) перечислены в левой колонке таблицы и разделены на позитивные и негативные. В центральной колонке указаны субъективные состояния, соответствующие переживанию каждой из эмоций. В правой же колонке перечислены характеристики естественных стимулов (мотивов), предположительно вызывающих то или иное эмоциональное состояние. В некоторых случаях сопоставление явно отражает реальное положение вещей. Например, трудно опроверг-

нуть тот факт, что умеренное разнообразие в стимуляции соотносится с позитивной эмоцией интереса-удивления (см. главу 5), мимическое выражение которой достаточно легко зафиксировать.

Сущность мотива или стимульного раздражителя, связанного с гневом-возбуждением, определена менее четко. Однако в главе 5 мы рассмотрим доказательства важности мотива влияния (мы получаем удовольствие от воздействия на мир, сначала физического, а затем психологического). Эмоция гнева, связанная с мотивом влияния, возникает не в результате прерывания любой целенаправленной деятельности (точка зрения Клингера (Klinger, 1977)), а в результате прекращения воздействия или манипуляции. В этом случае возникновение помехи автоматически приводит к интенсификации усилий, признаком которой служит эмоция гнева-возбуждения. Через некоторое время она может «вылиться» в агрессию, однако сама по себе агрессия — это не первичная эмоция, а действие, во многом детерминируемое процессом научения и всеми видами когнитивных переменных (например, мыслями о нанесении вреда или намерением причинить вред). Гнев-возбуждение ассоциируется с приближением и, стало быть, рассматривается как позитивная эмоция, однако его социальные последствия часто бывают негативными.

В табл. 4.2 эмоция радости-счастья-удовольствия напрямую связывается с опосредованным сексуальностью контактом, хотя некоторые виды приятных ощущений, очевидно, могут основываться на любой позитивной стимуляции (как мы помним, об этом говорят результаты исследования, посвященного идентификации стимулов, побуждающих младенцев улыбаться). Эмоция радости-счастья-удовольствия связывается нами прежде всего с мотивом контакта не только в результате желания создать изящную классификацию. О возможном существовании соответствующей корреляции говорят и данные исследования, проведенного Андервудом, Муром и Розенханом (Underwood, Moore & Rosenhan, 1972). В ходе этого исследования испытуемые-дети были разделены на две группы. Членов первой просили подумать о приятных для них вещах, а членов второй — о неприятных. После этого дети подвергались тестированию в индивидуальном порядке. Каждому ребенку сообщали, что у него есть возможность взять некоторое количество денег из стоящего рядом контейнера, но при желании он может оставить часть денег тем детям, которые не участвуют в эксперименте. Выяснилось, что члены первой группы, думавшие о приятных вещах, оставляли больше денег, нежели члены второй группы (думавшие о неприятных), или дети, размышлявшие на нейтральные темы. Другими словами, эмоция радости-счастья-удовольствия была напрямую связана с проявлением заботы о других, которая, по нашему мнению, детерминируется мотивом контакта. Для дальнейшей проверки данной гипотезы следовало бы выяснить, демонстрируют ли дети, испытавшие позитивные эмоции под влиянием новых впечатлений умеренной силы, большую, чем обычно, альтруистичность и усиливается ли стремление ребенка к активному воздействию на внешний мир (мотив влияния) после того, как он пережил положительные эмоции?

Между негативными эмоциями и естественными мотивами существует менее тесная связь, хотя связь между страхом и болезненными ощущениями прослеживается достаточно четко. Ощущения, вызывающие эмоцию отвращения, столь специфические, что они вряд ли могут играть важную роль в развитии сложных паттернов мотивации. Естественно, приятные и неприятные ощущения представ-

ляют собой основу предпочтений в мире вкусов и запахов, однако в настоящий момент никто не утверждает, что такие предпочтения детерминируют формирование важных социальных мотивов.

Таблица 4.2

Классификация первичных эмоций и естественных мотивов, которые их запускают (after Ekman, 1971)

Первичная эмоция (выражение лица)	Субъективные состояния	Характеристики стимуляции, актуализирующей естественные мотивы
Позитивные эмоции		
Интерес-удивление	Ощущение любопытства или желания исследовать мир	Незнакомые стимулы
Гнев-возбуждение	Ощущение внутренней силы, возбуждения и себя как субъекта активного действия	Стимуляция, возникающая в результате активного воздействия на мир со стороны субъекта
Радость-счастье-удовольствие	Ощущение чьей-либо любви, чувство счастья, переживание любви к другому, покой	Взаимодействие (общение) с другими
Негативные эмоции		
Страх	Ощущение страха или тревоги	Боль
Отвращение	Ощущение отверженности или желание отвергнуть что-либо или кого-либо	Стимулы, неприятные по своей сути (например, горькая пища или тошнотворные запахи)
Печаль-страдание (горе)	Плохое настроение или оплакивание потери	Резкое рассогласование субъективных ожиданий и реальных событий

Наименее тесная связь существуют между эмоцией печали-страдания и *мотивом постоянства* (см. главу 5). Это в какой-то мере обусловлено тем, что данная эмоция возникает именно в результате нарушения ожидаемой последовательности событий. Мотив новизны подразумевает, что умеренное разнообразие стимулов вызывает в нас позитивные эмоции. Однако существует не менее очевидная потребность в восприятии знакомых стимулов. Мотив постоянства детерминирует овладение речью: ребенок повторяет «бабушка» вместо «ба», потому что взрослые постоянно повторяют именно слово «бабушка». Другими словами, когда ребенок говорит «ба», в нем возникает неприятное ощущение «неправильности» происходящего. Поэтому он исправляет свою ошибку и произносит «бабушка».

Мотив последовательности лежит в основе стремления редуцировать неуверенность и хаотичность. Речь идет о потребности в упорядочении постоянно меняющегося мира. Сторонники теории редукции драйва были правы, доказывая существование мотива редукции напряжения, конфликта и неуверенности. Однако они ошибались в том, что данный мотив — единственный важный для поведения. Согласно логике нашего рассуждения следует предположить, что в резуль-

тате несоответствия между ожиданиями индивидуума и реальным положением вещей возникает эмоция печали-страдания (о ее появлении свидетельствует специфическое выражение лица). Согласно теории Соломона, основной причиной нарушения равновесия оказывается негативный процесс, который подавляет позитивные переживания после того, как индивидуум начинает к ним привыкать. Данный тип нарушения привычного хода событий особенно часто приводит к возникновению дистресса.

Классификацию, представленную в табл. 4.2, следует рассматривать в качестве сугубо предварительной попытки как-то структурировать до сих пор разрозненные исследования. Данная классификация характеризуется множеством «слабых мест». Во-первых, в научном мире нет полного согласия в вопросе о том, какие именно эмоции следует считать первичными. Плутчик (1980) отстаивает идею существования восьми первичных эмоций, отделяя *интерес* от *удивления*, и добавляет к списку базовых эмоцию *принятия*, которая, с его точки зрения, связана с мотивом аффилиации, в то время как эмоция радости-счастья-удовольствия относится к мотиву сотрудничества и к сексуальному влечению. Быть может, Плутчик и прав. Однако мы считаем нужным придерживаться более простой классификации, поскольку *принятие* не сопровождается особым выражением лица, а интерес и удивление отличаются друг от друга в количественном, а не в качественном плане. Кроме того, мы уделяем более пристальное, нежели Плутчик, внимание анализу выражения эмоций младенцами. Дело в том, что предмет нашего исследования составляют естественные, т. е. универсальные и врожденные, мотивы. Таким образом, тот факт, что определенные выражения лица встречаются практически у всех младенцев и легко идентифицируются наблюдателями, позволяет утверждать, что эти выражения вызываются конкретными стимульными раздражителями (мотивами), которые также легко идентифицировать. Мы не включили в нашу классификацию дополнительные эмоции, упомянутые Плутчиком (Plutchik, 1980) и Изардом (Izard, 1979), потому что сомневаемся, что переживание этих эмоций можно легко распознать в каждом младенце. Однако помимо базовых существует множество других эмоций, представляющих собой результат сочетаний естественных мотивов или продукт научения.

Следует упомянуть об очень влиятельной психологической теории, основанной на данных эксперимента, который провели Шехтер и Зингер (Schachter & Singer, 1962). Согласно их теории, нет никаких первичных эмоций, не являющихся выученными. Существует же лишь врожденное состояние аффективного физиологического возбуждения, которое превращается в различные эмоции под влиянием осуществляемого субъектом когнитивного оценивания ситуации. В главе 12 мы подробно рассмотрим такие представления и докажем, что на их основании нельзя утверждать, будто нет фундаментально различающихся аффективных состояний.

В главе 5 мы попытаемся описать и более тщательно определить некоторые из естественных мотивов, перечисленных в табл. 4.2. Однако уже сейчас необходимо прояснить один общий вопрос. Мы постоянно используем термин *стимульный раздражитель*, заимствованный из этологии и относящийся к внешним событиям, актуализирующим врожденые эмоции (аффективные реакции). В случае с мотивом новизны мы можем сформулировать очевидную закономерность: умеренные и неожиданные изменения во внешней среде вызывают эмоцию интереса-

удивления. Однако, описывая поведение Петера, мы замечаем, что некоторые из таких перемен были *обусловлены* реакциями: удивление и радость Петера детерминировались именно успешной попыткой перелезть через порог, т. е. восприятием новизны своего действия. Мальчик активно изменял внешние стимулы, а не пассивно реагировал на них.

Если же речь идет о мотиве влияния, то трудно себе представить соответствующий ему сигнальный раздражитель, не детериминированный реакциями субъекта деятельности. Петер получал удовольствие, роняя, хватая и толкая все, что попадалось ему под руку. Возможно, что, как мы уже отмечали, препятствия, встающие у нас на пути, выполняют функцию дополнительных стимульных раздражителей и побуждают прилагать больше усилий, но первичным источником удовольствия для нас все равно остаются ощущения, возникающие, когда мы оказываем воздействие.

Связь эмоций и мотивации

Некоторые теоретики (Izard, 1979; Tomkins, 1962) рассматривают эмоции в качестве факторов мотивации на том основании, что эмоции влияют на поведение. Как мы отметили в главе 3, понятие *мотивация* многими людьми используется как эквивалент *детерминации*. Эмоции, подобно привычкам, ожиданиям и т. д., могут считаться факторами, *детерминирующими* поведение (или влияющими на него). Однако в узком смысле термина *мотивация*, используемом в настоящей книге, эмоции не *мотивируют* поведение: данную функцию выполняют только мотивы. Эмоции не являются мотивами, но тем не менее представляют собой важную часть мотивационных систем: они указывают на то, что в нас были актуализированы естественные мотивы. Кроме того, на последних предположительно основаны все мотивы (в следующей главе мы постараемся доказать данное утверждение). Эмоции «сопровождают» актуализацию мотивов и усиливают их влияние на поведение. Например, они интенсифицируют реакции на успех или неудачу при реализации мотива. Эмоции обеспечивают то самое «аффективное изменение», которое позволяет мотивационным системам столь мощно и долговременно воздействовать на поведение. Эмоциональная жизнь соответствует нижним «уровням» функционирования головного мозга, продолжающим влиять на то, что мы говорим, и на то, что мы делаем, причем зачастую в обход нашего сознания, т. е. без адекватной когнитивной репрезентации, соответствующей более поздним по времени развития кортикальным ассоциативным отделам мозга.

Примечания и вопросы

1. Стимульные раздражители, детерминирующие поведение животных, обычно характеризуются специфичностью. Кроме того, каждому виду животных, как правило, соответствуют особые стимульные раздражители. Например, самец колюшки начинает агрессивные действия только при виде красного брюшка другого самца, в то время как самцы мышей атакуют незнакомых самцов, ориентируясь на запах их мочи (MacKintosh & Grant, 1966). Некоторые виды животных нападают на тех, кто вторгается на их территорию (Lorenz, 1966). Многие ученые считают, что люди, подобно другим живот-

ным, обладают «инстинктом агрессивности». Однако всегда остаются вопросы: каким именно животным это подобно? На кого мы похожи в наибольшей степени? На львов, мышей или оленей? Каковы стимульные раздражители, «включающие» агрессивные реакции человека? Какие виды ощущений или событий чаще всего вызывают в вас эмоцию гнева? Как вы относитесь к идее о том, что такого рода «триггеры» актуализируют естественные (т. е. врожденные) мотивы, а не реакции, возникающие в результате научения?

2. Согласно созданной Соломоном теории взаимного подавления, люди целенаправленно переносят неприятные ощущения (например, учатся париться) для того, чтобы получить удовольствие, автоматически следующее за неудовольствием. Можете ли вы припомнить какую-либо ситуацию из вашей жизни, в которой вы испытали негативные эмоции, не сопровождаемые позитивными переживаниями? Если «да», то как данный факт соотносится с теорией Соломона?
3. Существует множество наблюдений, свидетельствующих о том, что чем моложе человек, тем легче ему дается изучение языков. Можете ли вы объяснить данный факт, используя понятие естественного мотива? Почему люди в детском возрасте, вероятно, получают большее удовольствие от повторения звуков, нежели взрослые?
4. Как бы вы определили естественный мотив, связанный с пережевыванием жевательной резинки? Почему вы считаете, что этот мотив естественный, а не приобретенный? Если вы считаете, что мотив пережевывания резинки относится к субтипу общего естественного мотива, можете ли вы назвать другие реакции, свойственные поступающим так?
5. Почему обнаружение «центров наслаждения» в головном мозге говорит о существовании естественных мотивов? Считаете ли вы, что в головном мозге человека находятся такие же центры наслаждения, какие обнаружены в головном мозге крысы? Почему «да» или почему «нет»?
6. Если результаты экспериментов, проведенных Сикчетти и Срауфом, позволяют идентифицировать сигнальные раздражители, под воздействием которых человеческие младенцы переживают позитивные эмоции, как вы объясните тот факт, что ни один стимул не вызывает улыбку у *всех* младенцев?
7. Можете ли вы идентифицировать какой-либо стимул, актуализирующий естественный мотив и не упомянутый в табл. 4.2? Что вы думаете по поводу ощущений удовольствия, вызываемых, например, зрительными образами, звуками или вкусами? Подумайте о том, как соответствующие естественные мотивы могли бы привести к формированию мотивов, определяющих жизнь музыкантов, художников или гурманов?
8. Изард (Izard, 1979) указал: чем выше организация живого существа, тем более разнообразные эмоции оно способно испытывать. Отсюда следует, что люди испытывают большее количество эмоций, нежели саламандры или даже собаки и кошки. Человеческие эмоции, как правило, отражаются на лице испытывающего их индивидуума. Изард утверждает, что дифференциация эмоциональных состояний выполняет функцию адаптации. Эмоции помогают организму приспосабливаться к среде и выживать, и чем

в большей степени они дифференцированы, тем более гибким оказывается поведение организма. Если приобретенные мотивы надстраиваются на естественные мотивы, вызывающие различные эмоции (см. настоящую главу), означает ли это, что люди действуют под влиянием большего количества мотивов, чем другие животные? Мы знаем, что поведение низших животных чаще человеческого направляется специфическими стимульными раздражителями. Значит ли это, что человек гибче встраивает естественные мотивы в средства успешной адаптации?

ГЛАВА 5

Естественные мотивы и их производные

Как естественные мотивы влияют на развитие мотива голода

Мы много знаем о факторах, оказывающих влияние на то, как животные и люди удовлетворяют свою потребность в пище и как она возникает. В настоящей главе мы не будем давать обзор всего этого знания. Наша цель — максимально четко прояснить, как мотивы развиваются на основе стимульных раздражителей и соответствующего им поведения, или то, что мы называем *естественными мотивами.* Преимущество исследования именно голода заключается в том, что:

а) некоторые из стимульных раздражителей, будучи факторами развития мотива голода, судя по всему вызывают врожденные эмоции;

б) в нашем распоряжении есть большее количество исследований, опираясь на результаты которых мы можем понять, каковы механизмы научения, приводящие к формированию частных мотивов на основе врожденных эмоций.

Существуют три типа стимульных раздражителей, оказывающих влияние на поглощение пищи (мы сознательно упрощаем реальное положение вещей):

1) стимульные раздражители, возникающие в результате недостатка тех или иных веществ в организме (прежде всего в результате дефицита сахара в крови) (Mayer, 1955; Mayer & Marshall, 1956) и побуждающие индивидуума есть;

2) стимульные раздражители, возникающие в результате появления вкусной еды;

3) стимульные раздражители, возникающие в результате насыщения (наполненность желудка пищей или высокая концентрация сахара в крови) и соответственно прерывающие процесс поглощения пищи.

Обычно воздействие стимульных раздражителей характеризуется автоматичностью: организму необходимо постоянно поддерживать такой уровень энергии (индикатором служит количество сахара в крови), который позволяет приспосабливаться к среде. Если в организм на протяжении некоторого времени не поступает пища, в нем активизируются различные структуры, и в частности одна из зон среднего мозга (латеральный гипоталамус), «транслирующая» эмоции. Возникшие эмоции побуждают индивидуума принять пищу (если она доступна) (Grossman, 1960). О существовании данного механизма свидетельствует введение инсу-

лина. Выяснилось, что инсулин понижает концентрацию сахара в крови и таким образом актуализирует поведение, направленное на принятие пищи. Прием вкусной пищи тоже стимулирует латеральный гипоталамус (Burton, Mora & Rolls, 1975), что приводит к интенсификации выработки инсулина, в результате понижается концентрация сахара в крови, что, в свою очередь, стимулирует латеральный гипоталамус, который побуждает индивидуума есть с бóльшим, чем раньше, аппетитом. В конечном счете происходит наполнение желудка, а концентрация сахара в крови достигает необходимого организму уровня. Под влиянием этих и еще ряда факторов активизируются печень и другая часть гипоталамуса, выделяющие такие вещества, которые подавляют желание есть. Функцию контроля над принятием пищи выполняет множество физиологических механизмов (см. Carlson, 1977), исследование которых до сих пор не завершено. В контексте настоящей книги нас интересует лишь то, что организм характеризуется врожденной способностью действовать под влиянием таких стимульных раздражителей, которые вызывают различные реакции (принятие пищи или отказ от нее), регулирующие поступление питательных веществ внутрь, и поддерживают организм.

Однако в отличие от кислорода пища не всегда доступна в те моменты, когда человек или животное испытывает в ней острую потребность. Кроме того, лишь некоторые виды пищи приносят организму пользу (например, повышают концентрацию сахара в крови). Некоторые же вещества бесполезны и даже вредны. Поэтому каждый индивидуум должен научиться выбирать правильную еду. Соответствующее научение начинается в момент рождения человеческого младенца (теперь он не может получать питательные вещества непосредственно от матери) (Marquis, 1941). Кроме того, оно происходит быстро и легко. Например, результаты многих исследований показывают, что животные очень бóстро научаются избегать вкуса тех веществ, которые вызывают болезнь (Garcia & Koelling, 1966). Однако если вкус того или иного вещества связывается с электрическим шоком, то научение животного становится уже не столь быстрым. Отсюда следует, что животные легче устанавливают ассоциации, которые помогают избежать вредоносной пищи, нежели те ассоциации, связанные с электрическим шоком. Кроме того, животные быстро научаются предпочитать ту пищу, в которой содержатся полезные вещества (например, соль). Предположительно, это обусловлено тем, что они избегают прежней обессоленной пищи, которая вызывала истощение. Новая же пища, богатая нужными животным веществами, позволяет редуцировать истощение (Garcia, Hankins & Rusiniak, 1974).

С какого же момента мы начинаем рассуждать в терминах собственно мотивации и мотивов как таковых? Пока система работает автоматически, практически не используя научение, у нас мало оснований говорить о приобретенных мотивах. Недостаток кислорода заставляет нас дышать, дефицит сахара в крови стимулирует младенца сосать грудь матери. Эти механизмы часто называются *гомеостатическими*, потому что их функция состоит в том, чтобы устранять возникающее в организме напряжение. Термин *мотив* (приобретенный) обычно не применяется по отношению к таким механизмам. Он используется, когда речь идет о важном научении, связанном с теми эмоциональными состояниями, которые основаны на естественных мотивах.

Когда же научение начинает формировать мотив голода? Обусловленное избегание пищи с определенным вкусом можно назвать «мотивом избегания», одна-

ко, с нашей точки зрения, лучше «зарезервировать» понятие мотива для общего типа целенаправленных действий. Человеческие младенцы с рождения должны учиться формировать свои желания, т. е. выделять те цели или конечные состояния, которые ассоциируются с приемом адекватной пищи. Так, отсутствие пищи при наличии низкого уровня сахара в крови вызывает эмоцию печали-страдания (поскольку невозможно получить еду), а поглощение вкусной пищи пробуждает радость или удовольствие. Данные эмоции позволяют получить много энергии, чтобы реализовались мотивы, приобретаемые в процессе научения:

1) ослабить дистресс, отыскав возможность получения пищи;

2) почувствовать удовольствие от поглощения еды.

В обоих случаях цель, которая определяет мотив, — поесть, хотя в первом поглощение связано с ослаблением страдания, а во втором — с удовольствием от еды. На рис. 5.1 показано, как эти два типа естественных мотивов оказываются приобретенными.

Связь между низкой концентрацией сахара в крови и готовностью поглощать пищу, опосредуемой стимуляцией латерального гипоталамуса, и есть то, что может быть названо *естественным мотивом*. Речь идет о врожденной связи между стимульным раздражителем и аффективной реакцией, вызывающей в среднем мозге импульс к определенным действиям (реальное их осуществление зависит от еще нескольких факторов — главным образом от наличия пищи). Человеческие младенцы не всегда имеют возможность мгновенно редуцировать голод. Когда организм ощущает недостаток в пище, которую, однако, не удается получить сразу же, автоматически возникает негативная эмоция. С течением времени это приводит к формированию связи между низким уровнем концентрации сахара в крови и следующей последовательностью событий:

а) отсутствие пищи;

б) страдание;

в) принятие пищи, направленное на редукцию страдания.

В данном контексте можно говорить об аффективно «заряженной» антиципаторной целевой реакции (принятие пищи позволяет избавиться от негативного эмоционального состояния) или целевом состоянии (в некоторых случаях конкретную реакцию, приводящую к освобождению от страдания, труднее идентифицировать, нежели в случае с принятием пищи).

Итак, *мотив* можно определить как выученное, аффективно «заряженное» антиципаторное целевое состояние, которое актуализируется под влиянием различных стимулов. В случае с принятием пищи первичным стимулом (стимульным раздражителем) выступает низкая концентрация сахара в крови, однако со временем к данному фактору добавляются другие, как, например, время суток. Мотив побуждает организм научаться инструментальным реакциям, необходимым для достижения целевого состояния.

Сила «приобретенного мотива голода», вероятно, в значительной степени детерминируется частотой, интенсивностью и вариабельностью состояний, когда пищи нет, в то время как организм готов ее принять. Другими словами, чем теснее и чем в более разнообразных ситуациях низкая концентрация сахара в крови ассоциируется с интенсивной негативной эмоцией, тем сильнее становится приоб-

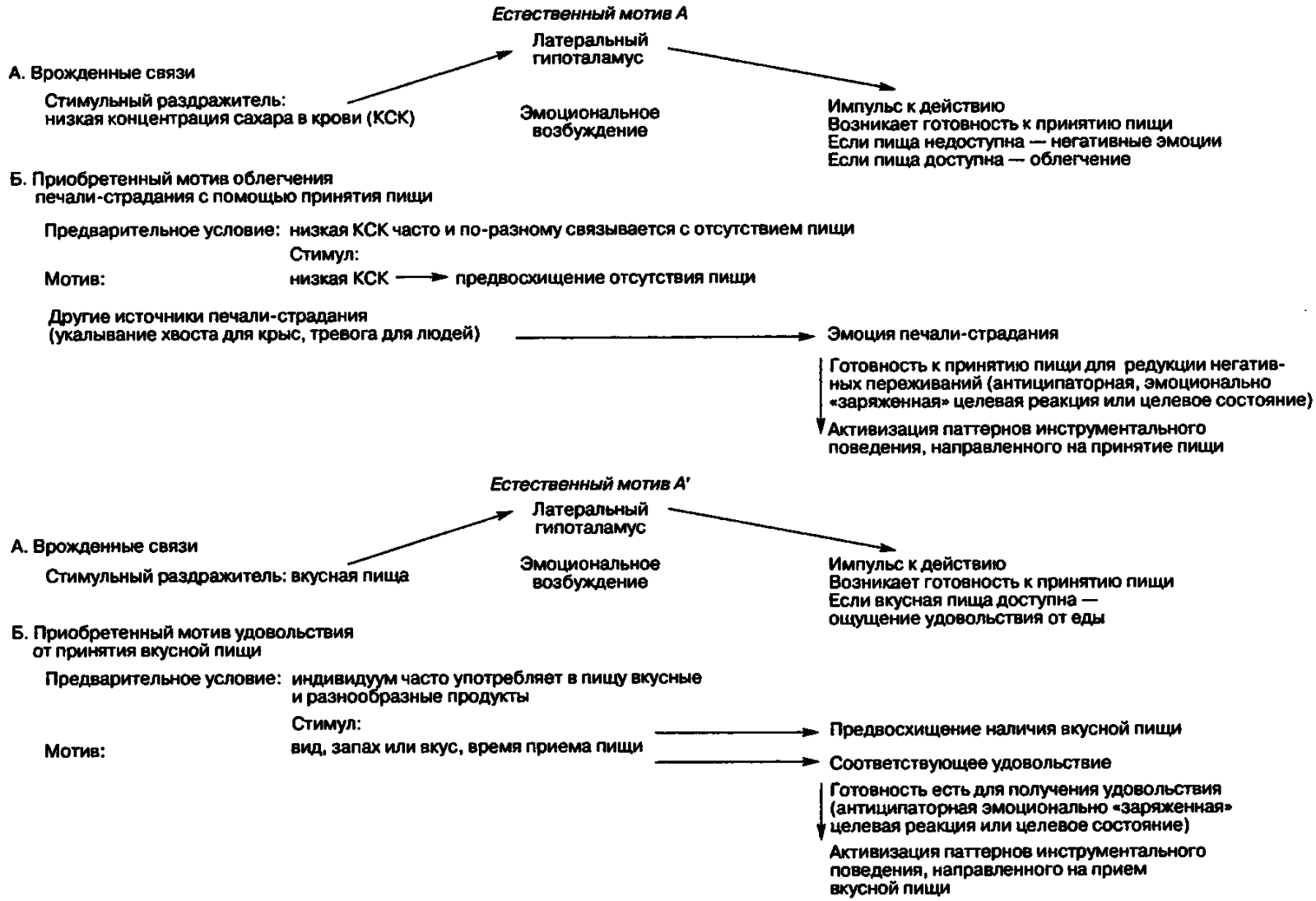


Рис. 5.1. Механизмы развития двух мотивов принятия пищи из естественных мотивов

ретенный мотив голода. Данное умозаключение подтверждается результатами множества исследований: если новорожденных крысят часто и при различных обстоятельствах лишать пищи, то, став взрослыми, эти крысы будут демонстрировать необычно сильную склонность к добыванию пищи и необычайную прожорливость (см., например, J. M. Mandler, 1958). Это происходит потому, что ранняя пищевая депривация повышает частоту и интенсивность негативного эмоционального возбуждения, возникающего тогда, когда нуждающееся в пище животное не может ее поглощать. Таким образом, естественный стимул (низкая концентрация сахара в крови), как и другие связанные с ним стимулы, становится основой для развития мотива голода, который характеризуется большей силой ослабить страдание при получении еды. Если в младенческом возрасте индивидуум переживает пищевую депривацию, то предвосхищаемое им целевое состояние (равновесие, достигнутое с помощью принятия пищи (редукции напряжения)) несет значительно большую эмоциональную нагрузку, нежели при отсутствии опыта такой депривации. В результате ранней пищевой депривации доступные продукты питания приобретают дополнительную ценность вознаграждения (ослабления дистресса). Такое положение вещей сохраняется и во взрослом возрасте, даже если индивидуум уже не испытывает недостатка в пище. Животное ищет пищу потому, что в ранние периоды жизни она ассоциировалась с редукцией страдания. Предполагается, что «страсть» к поглощению пищи, характеризующая некоторых людей, формируется во многом аналогичным образом (в детстве эти люди были лишены необходимого им количества пищи и в результате всю жизнь пытаются облегчить «засевшее» внутри страдание).

Кроме того, страдание возникает не только вследствие дефицита в пище, производя соответствующий мотив голода. Как видно из рис. 5.1, принятие пищи может выполнять функцию облегчения таких видов страдания, которые с едой не связаны. В ходе одного из исследований (Rowland & Antelman, 1976) выяснилось, что если во время еды крысам доставляют боль умеренной интенсивности (прищемляя их хвосты), то животные начинают есть больше, чем обычно. Это удивительно, потому что страх, как правило, подавляет желание есть. Вероятно, принятие пищи позволяет редуцировать умеренную боль. Итак, подобно раздражению, возникающему в результате пищевой депривации, страдание, вызываемое умеренной болью, усиливает целевую реакцию принятия пищи.

Исследование некоторых типов людей с избыточным весом привело к аналогичным результатам (Schachter, Goldman & Gordon, 1968). В ходе этого исследования испытуемым с избыточным весом и испытуемым с нормальным весом предлагались различные виды пищи, например шоколадные конфеты (McKenna, 1972). Выдача конфет производилась в моменты, когда: а) испытуемые ощущали сильную тревогу; б) испытуемые практически не ощущали таковой. Находясь в спокойном состоянии, те, у кого вес был нормальный, ели больше конфет, нежели во время «атак тревоги». Тревога подавляла в них желание есть. Однако испытуемые с избыточным весом ели одинаковое количество конфет как в спокойном, так и в тревожном состоянии, хотя по сравнению с испытуемыми из контрольной группы характеризовались большей эмоциональностью и более нервно реагировали на различные угрозы. Скорее всего, данный феномен объясняется тем, что в психической реальности испытуемых с избыточным весом в свое время установилась устойчивая связь между тревогой и принятием пищи.

Конечно, поглощение еды — один из способов улучшения эмоционального состояния (M. C. Jones, 1924). Как известно многим мамам, даже сытый младенец может успокоиться, если ему дают грудь или бутылочку с молоком. Возможно, причина развития в людях с избыточным весом столь сильного мотива поглощения пищи для облегчения дистресса заключается в том, что они в прошлом испытывали различные негативные эмоции, связанные с едой. Кроме того, данное объяснение помогает нам понять, почему они едят больше, чем требуется их организмам для поддержания организма (напомним, что индикатором служит концентрация сахара в крови).

Второй тип естественной стимуляции, представленный на рис. 5.1, относится к такому стимульному раздражителю, как вкусная пища. Чем она вкуснее, тем в большей степени активирует латеральный гипоталамус (Burton, Mora & Rolls, 1975) и, соответственно, больше вырабатывается инсулина, который усиливает желание есть. Если животному предложить одну и ту же пищу, но с разными вкусами, то оно отдаст предпочтение порциям с наиболее приятными вкусовыми добавками (Le Magnen, 1956).

Предполагается, что принятие вкусной пищи вызывает сильное удовольствие. Поэтому если индивидуум часто получает такой опыт, у него может развиться мотив, характеризуемый предвосхищением принятия вкусной пищи и соответствующего удовольствия. В этом случае стимульные раздражители или вызывающие мотив сигналы исходят извне (примерами служат звуковые образы, запахи или вкусы), а не изнутри (предыдущий же комплекс мотивов, как мы помним, зиждется на внутреннем стимуле — низкой концентрации сахара в крови и дистрессе, вызванном дефицитом сахара в организме).

Шехтер (Schachter, 1971a) и его коллеги собрали много доказательств, свидетельствующих о том, что количество пищи, употребляемой чрезмерно полными людьми с определенными чертами личности, во многом зависит от внешних стимулов. По сравнению с людьми, имеющими нормальный вес, слишком полные выпивают много вкусного молока и мало — невкусного (Decke, 1971). Они съедают большее количество пищи, если, используя переведенные вперед часы, их пытаются убедить в том, что пришло время обеда (Schachter, 1971a). Кроме того, при интенсификации внешней стимуляции они едят активнее, нежели когда на них оказывается слабое воздействие. Например, они предпочитают очищенные орехи неочищенным, в то время как люди с нормальным весом одинаково часто едят как «подготовленные», так и «неподготовленные» орехи.

Вышеприведенные данные можно объяснить следующим образом: охарактеризованный в нижней части рис. 5.1 мотив принятия пищи оказывается более сильным для некоторых людей с избыточным весом, чем для индивидуумов с нормальным весом. Возможно, что в детстве первых кормили особенно (по сравнению с обычным питанием) вкусной пищей, и поэтому они научились ассоциировать с наслаждением от принятия еды различные внешние стимулы (зрительные образы, время суток и т. д.). Если некоторые чрезмерно полные люди характеризуются необычно сильным мотивом принятия пищи (позволяющего снять напряжение), то деятельность, связанная с удовлетворением соответствующей потребности, очевидно, обладает для них бóльшим значением, нежели для основной массы людей. Вероятнее всего, их стремление к поглощению пищи зиждется на эмоциональной «заряженности» этого процесса, возникшей в первые месяцы жиз-

ни. Именно об этом говорили Фрейд и его сторонники. Как мы помним, они, основываясь на клиническом анализе отдельных случаев, утверждали, что негативные эмоции, испытываемые на первом году жизни и связываемые с принятием пищи, или с орально-инкорпоративным модусом деятельности, приводят к фиксации на оральной стадии или, другими словами, к постоянной ориентации на поглощение.

К сожалению, до сих пор не были проведены исследования, результаты которых позволили бы доказать существование положительной корреляции между опытом инкорпорации пищи, полученным в младенческом возрасте, и силой мотивов голода людей во взрослом состоянии или с избыточным весом. Поэтому гипотезу «оральной фиксации» невозможно подвергнуть прямой проверке. Используя описанные в последующих главах методы оценивания силы человеческих мотивов, мы не можем получить прямые доказательства того, что люди с избыточным весом характеризуются необычно мощными мотивами голода. Тем не менее теоретическая модель, отображенная на рис. 5.1, согласуется с данными, полученными Шехтером и его коллегами в ходе исследования поведения некоторых типов людей с избыточным весом.

Естественные мотивы, эмоции и приобретенные мотивы

Как видно из рис. 5.1, естественный мотив человеческого существа состоит из трех компонентов: 1) стимульного раздражителя; 2) состояния эмоционального возбуждения и 3) так называемого *итогового действия*, т. е. такой реакции, которая, подобно приему пищи, вызывается стимульным раздражителем и возбуждением центральной нервной системы (см. Cofer, 1972). Действие называется *итоговым*, потому что направлено на удовлетворение той потребности, которая его обусловила. Красное брюшко самца колюшки вызывает агрессивное поведение в другом самце колюшки, который атакует «цель». Здесь мы рискуем запутаться, потому что переживание, вызываемое видом красного брюшка, которое «запускает» агрессивную реакцию, не совсем совпадает с итоговым переживанием, возникающим в результате атаки на обладателя красного брюшка. Точно так же можно сказать, что переживание, которое возникает при виде вкусной пищи, стимулирующей латеральный гипоталамус и активизирующей процесс приема пищи, — это не совсем то переживание, которое возникает при приеме вкусной пищи и оказывается *итоговым эмоциональным состоянием*, к которому стремится индивидуум. Иногда актуализация естественного мотива происходит «за счет» переживания, идентичному тому, что представляет собой цель итогового действия, а иногда — нет.

В табл. 5.1 суммированы взаимосвязи между компонентами естественного мотива и показано, каким образом те приобретенные мотивы, которые мы будем рассматривать в последующих главах, развиваются из естественных мотивов, которые мы будем рассматривать в настоящей главе. По существу, табл. 5.1 — наш план дальнейших действий. В рамках данной главы мы подробно обсудим каждый из представленных в ней естественных мотивов, а затем перейдем к исследованию опирающихся на них приобретенных.

Таблица 5.1

Приблизительная схема взаимосвязей между естественными мотивами, релевантными им эмоциями и приобретенными мотивами

Естественные мотивы				
Стимульный раздражитель →	**Итоговое переживание**	**Эмоция, отображающаяся на лице** →	**Итоговые действия** ←	**Мотив, приобретенный в связи с итоговым переживанием**
Мотивы приближения				
Вид или запах вкусной пищи	Вкус лакомой пищи	Удовольствие	Прием пищи	Мотив голода
Небольшие отклонения от привычного хода событий	Умеренное разнообразие	Интерес-удивление	Исследовательское поведение	Мотив достижения (глава 7)
Осуществление воздействия, опасности, ограничивающее воздействие	Оказание воздействия	Гнев-возбуждение	Настойчивые попытки добиться успеха	Мотив власти (глава 8)
Зрительное, слуховое или тактильное восприятие другого человека	Контакт, поглаживание, прикосновение, покачивание	Сексуальное возбуждение, чувство любви к другим, чувство, что тебя любят, радость	Поиск контактов и общение с другими	Мотивы аффилиации (глава 9)
Мотивы избегания				
Непоследовательность, конфликт	Последовательность, разрешение конфликта	Печаль-страдание	Попытки ослабить дистресс и внести упорядоченность	
Слишком большие расхождения реального с ожидаемым				Мотивы избегания (глава 10)
Боль	Облегчение	Страх	Попытки избежать страха	
Неприятный вкус		Отвращение	Выплевывание	

Отметим, что в случае с мотивами избегания переживания, вызываемые стимульным раздражителем, отличаются от переживаний, к которым стремится индивидуум. Несоответствие реальных событий ожидаемым, конфликт и боль представляют собой такие стимульные раздражители, которые вызывают негативные эмоции и побуждают индивидуума совершать действия, направленные на пере-

ход к желаемому состоянию уверенности, расслабленности или покоя. Кроме того, боль и несоответствие реального желаемому можно рассматривать как *негативные естественные мотивы*, хотя здесь мы описываем эти стимулы, опираясь на их позитивные аспекты (облегчение и восстановление упорядоченности).

В случае с мотивами приближения стимульные раздражители, будучи характеристиками соответствующего естественного мотива, первоначально могут сами по себе вызывать итоговое переживание. Прием вкусной пищи вызывает возбуждение центральной нервной системы, что приводит к поглощению все большего количества пищи. В результате вид и вкус лакомой пищи начинают (благодаря механизмам научения) вызывать антиципаторное эмоциональное целевое состояние, формируя, таким образом, позитивный мотив голода. Ниже мы будем использовать термин *естественный мотив* прежде всего в связи с итоговым переживанием — основной его характеристикой.

Кроме того, в табл. 5.1 представлены типы эмоций (появление их фиксировалось с помощью оценивания выражений лица), которые указывают на присутствие того или иного итогового переживания, и те мотивы, которые, предположительно, приобретаются в связи со стремлением к тому или иному итоговому переживанию. Рассмотрим сначала естественный мотив новизны. Как мы покажем в настоящей главе, существуют убедительные доказательства того, что умеренные изменения в стимуляции приносят нам удовольствие, активно нами провоцируются и вызывают эмоцию интереса-удивления, которой соответствует определенное выражение лица (см. главу 4). Итоговое переживание удовольствия от смены стимулов может вызываться внешними по отношению к индивидууму событиями (в этом случае он не осуществляет активного воздействия на среду). Однако сама по себе сущность феномена стимуляции подразумевает, что если организм всего лишь пассивно воспринимает внешние воздействия, таковые станут для него привычными и скучными и потеряют свою привлекательность. Итоговое действие, направленное на исследование среды, — это обычный способ, посредством которого организм получает желаемое наслаждение от умеренного разнообразия стимулов.

По мере привыкания к «старым» стимулам организм старается найти для себя новые стимулы. Таким образом, в данном случае поведение «запускается» той же самой эмоцией (удовольствие от умеренного разнообразия стимулов), которая представляет собой цель итогового действия. Предположительно именно в результате получения подобного рода опыта и развивается мотив достижения (см. главу 7).

В случае естественного мотива влияния младенец не может испытать итоговую эмоцию, не совершив действия. Ребенок с рождения представляет собой активное существо. Хватая, толкая и кидая вещи, младенец испытывает приятное возбуждение, представляющее собой естественную реакцию на себя как на преобразователя мира вокруг. Воздействие на среду представляет собой стимульный раздражитель, побуждающий индивидуума все более активно влиять на окружающее. Возникает специфический цикл типа «стимул — реакция», являющийся основой для появления эмоции *гнева-возбуждения* (об этом можно судить по выражению лица маленького деятеля). Следует отметить, что хотя понятие гнева нередко используется в негативном контексте, в своей примитивной, врожденной форме это позитивная эмоция (ниже мы проиллюстрируем данное утверждение).

Обратите внимание, что в данном случае речь идет о таком итоговом переживании (или о таком естественном мотиве), которое *обусловлено реакциями* индивидуума. Ребенок сам себя стимулирует (например, кидая ту или иную вещь) и сам подкрепляет свое поведение. Из естественного мотива влияния произрастает мотив власти (см. главу 8). До сих пор исследователям не удалось полностью прояснить роль внешних стимульных раздражителей в возникновении импульса к активному воздействию на среду. Существуют некоторые доказательства того, что опасность (от незнакомых до угрожающих жестов) и внешние препятствия, не позволяющие преобразовать среду, вызывают в человеке активную реакцию гнева-возбуждения (см. Morris, 1967). Эти фактические или потенциальные вмешательства извне служат причиной возникновения негативного эмоционального состояния, которое несколько отличается от приятного гнева-возбуждения. Под влиянием таких вмешательств индивидуум постепенно научается редуцировать негативное напряжение с помощью все более активных действий (данный механизм практически идентичен механизму развития мотива приема пищи, который (см. рис. 5.1) возникает в результате попыток снять напряжение, обусловленное отсутствием пищи).

Контакт с другими (поглаживание, прикосновение, покачивание) приводит к сексуальному возбуждению, или, попросту говоря, эмоции радости-счастья-удовольствия (которая отображается на лице). Такие эмоции обычно возникают в результате взаимодействия с другим человеком. Как правило, для человеческого младенца им является мать (или иной субъект, который ухаживает за ребенком), которая обнимает, ласкает и «тормошит» малыша. Он начинает связывать внешний облик или голос матери с переживанием радости-счастья-удовольствия от общения. Таким образом возникают мотивы аффилиации (см. главу 9), за которыми стоит потребность любить и быть любимым.

Наконец, несоответствия между ожиданиями и реальными событиями вызывают негативные эмоции печали-страдания и страха (которым тоже соответствуют «свои» выражения лица). Данные эмоции побуждают индивидуума совершить итоговые действия, направленные на редукцию печали-страдания или на сохранение стабильности среды. Как мы отметили выше, печаль и страх подразумевают рассогласование между переживанием, актуализирующим естественную потребность (например, в наведении порядка или в редукции страха), и итоговым переживанием, возникающим при устранении «стимульного» переживания (т. е. при исчезновении болезненной непредсказуемости или страха). Переживание негативных эмоций печали и страха, как правило, приводит к возникновению мотивов избегания (см. главу 10).

В табл. 5.1 не представлены важные человеческие мотивы, ассоциирующиеся с некоторыми из базовых эмоций, отражающихся на лице (например, с отвращением). Возможно, что, проведя соответствующие эмпирические исследования, мы могли бы идентифицировать такие мотивы. Это только подчеркивает тот факт, что используемая нами классификация мотивов — всего лишь приблизительная схема. Ее основная функция заключается в очерчивании возможных взаимосвязей между естественными мотивами, эмоциями и приобретенными мотивами (эти взаимосвязи нуждаются в дальнейшем изучении) и в создании концептуальной основы для организации большого массива знаний.

Естественный мотив новизны

Уже давно известно, что животные стремятся к среднему уровню разнообразия внешней стимуляции. Белые крысы обычно исследуют новую местность, если степень новизны стимулов не будет слишком высокой (в этом случае они «замирают» или даже делают отчаянные попытки вернуться в сравнительно знакомые условия) (Fiske & Maddi, 1961). Согласно Берлину (Berlyne, 1967), «высшие животные часто обнаруживают, что такие средства повышения уровня возбуждения организма, как смена обстановки и исследование сложных явлений, могут повысить ценность вознаграждения, характеризующую внешние стимулы. В маленьких дозах даже боль может выполнять функцию вознаграждения». Дембер, Эрл и Парадиз (Dember, Earl & Paradise, 1957) разрисовали стены лабиринта, форма которого напоминала цифру 8, одинаковыми полосками. Однако в одной «петле» полоски были вертикальными, а в другой — горизонтальными. На второй день 16 из 17 находящихся в лабиринте крыс проводили основную часть времени в «петле» с вертикальными полосками, предположительно потому, что такие полоски привлекали их внимание в большей, чем горизонтальные, степени и, соответственно, «разнообразили» переживания исследуемых животных.

Волкер (Walker, 1964, 1973) модифицировал данный эксперимент, разделив лабиринт на четыре равные части, каждая из которых характеризовалась определенной степенью сложности раскраски стен. Вначале животные, как правило, проводили большую часть времени в самой «простой» части лабиринта, однако постепенно они продвигались ко все более «сложным» четвертям пространства. Такие действия крыс напоминают поведение людей с мощным мотивом достижения, ищущих все более и более трудные (сложные) задачи (см. главу 7). Кроме того, если у крыс есть возможность получить пищу двумя одинаково легкими путями, они предпочитают использовать то один, то другой (Heather, 1940), а если, двигаясь к кормушке, они должны выбрать между дорожкой с препятствием и дорожкой без препятствия, они выбирают первый вариант (Festinger, 1943).

Макклелланд, Аткинсон, Кларк и Лоуэлл (McClleland, Atkinson, Clark & Lowell, 1953) попытались систематизировать наблюдения подобного рода. Они предположили, что умеренные отклонения от равновесного состояния приносят организму удовольствие (выполняют функцию вознаграждения), в то время как большие отклонения от привычного порядка сопряжены со страданием и поэтому избегаются. Согласно данной концепции, абсолютно привычные стимулы гедонистически нейтральны или вызывают скуку, а умеренное разнообразие любой стимуляции привлекает внимание и доставляет наслаждение. Внезапное же и резкое нарушение равновесия со средой вызывает страх, страдание и желание выйти из соответствующей ситуации.

Результаты простого эксперимента, проведенного Хабером (Haber, 1958), представляют собой иллюстрацию действия данной закономерности. Хабер просил своих испытуемых держать обе кисти рук в ведре с водой до тех пор, пока кожа не адаптируется к температуре воды. Затем испытуемые доставали из воды одновременно две руки и погружали их в два разных ведра с водой (таким образом, в каждом находилось по руке). В соответствии с инструкцией испытуемый должен был вытащить руку из того ведра, где находилась вода с наиболее неприятной температурой. Хабер выяснил, что если разница между привычной и непривыч-

ной температурами не превышала одного градуса по Цельсию, то люди испытывали меньший дискомфорт, чем при более существенных отклонениях от теплового равновесия между организмом и средой; график соответствующей функции был назван Хабером *кривой бабочки* (рис. 5.2). Кроме того, он обнаружил, что кривую удовольствия можно «сдвинуть» вверх или вниз, варьируя температуру воды в первом ведре. Если руки адаптировались к температуре 33 °С, то вода, нагретая до 32 °С, рассматривается как приятная, однако если «адаптационная» температура равна 34 °С, то вода в 32 °С воспринимается как неприятная. Конечно, эти изменения происходят в определенных абсолютных границах, так как если резкое изменение температуры превышает конкретный предел, оно в любом случае будет неприятным. Данный феномен известен всем, кто пытался пить кофе, одновременно поедая мороженое. Если слизистая рта адаптирована к сравнительно высокой температуре кофе, то ледяное мороженое вызывает боль, гораздо более сильную, нежели та, что возникает при употреблении мороженого отдельно от кофе (хотя температура мороженого остается неизменной).

Рис. 5.2. Кривая типичного эмоционального предпочтения как функция разницы между привычной и непривычной температурами (after Haber, 1958)

Похожие результаты были получены Мадди (Maddi, 1961), который исследовал феномен восприятия знакомых/незнакомых стимулов. Испытуемые Мадди получали буклеты, состоящие из некоторого количества скрепленных вместе страниц; некоторых из этих страниц были просто пронумерованы, а на других были напечатаны слова типа «Зимой» или «Незнакомец». Испытуемым предлагалось переворачивать страницы и, натолкнувшись на то или иное слово, закончить предложение так, как им нравится. Наличие «пустых» страниц объяснялось тем, что «испытуемые нуждаются в отдыхе между составлением предложений» (Maddi, 1961). Некоторых просили предсказывать, какая — «пронумерованная» (П) или «смысловая» (С) — страница будет следующей. Одна из групп испытуемых получала буклеты с регулярным чередованием страниц обоего типа (паттерн ППС), т. е. фразы были напечатаны на каждой третьей странице. В буклетах же, выданных испытуемым из другой группы, чередование «пронумерованных» и «смыс-

ловых» страниц не подчинялось какой-либо закономерности. Эмоциональный «тон» законченных испытуемыми предложений подвергался объективному оцениванию по шкале от одного до пяти. Оценка 1 соответствовала крайне негативному, а оценка 5 — крайне позитивному эмоциональному состоянию.

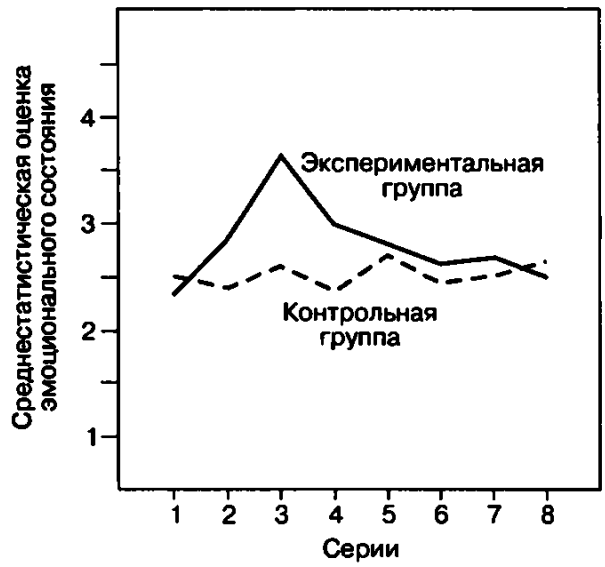


Рис. 5.3. Эмоциональное состояние испытуемых как функция адаптации к выполняемому заданию. Каждая серия составлена с учетом регулярного чередования страниц для экспериментальной группы (Maddi, 1961)

Результаты исследования Мадди отображены на рис. 5.3. Аффективный тон предложений, завершенных испытуемыми из группы, работавшей с «предсказуемыми» буклетами, сначала характеризовался нейтральностью, затем постепенно (начиная с третьего или четвертого повторения последовательности ППС) приобретал позитивную окраску и затем вновь становился нейтральным. Другими словами, эти испытуемые нейтрально отреагировали на первое слово, однако затем, приобретая все большую уверенность в правильности своего ожидания, выдавали позитивные реакции на слова-стимулы. Однако позднее, будучи абсолютно уверенными в том, какая именно страница будет следующей, они больше не испытывали положительных эмоций при подтверждении своих предположений. Испытуемые же из контрольной группы не продемонстрировали каких-либо колебаний в своих эмоциональных реакциях.

После восьмого повторения цикла ППС в буклетах испытуемых из экспериментальной группы либо не происходило изменений (т. е. сохранялся порядок ППС), либо порядок следования страниц претерпевал умеренные изменения (цикл ППС превращался в ПС или ПППС), либо испытуемые сталкивались с существенным расхождением между своими ожиданиями и реальным положением вещей (цикл ППС превращался в С или в ППППС). Как видно из рис. 5.4, умеренные изменения в привычном порядке вещей вызвали улучшение эмоционального состояния у испытуемых из экспериментальной группы, в то время как значительные отклонения от привычного течения событий приводили к менее позитивным реакциям или даже негативным низкой интенсивности. И вновь члены

контрольной группы не продемонстрировали значимых изменений эмоционального состояния.

Рис. 5.4. Зависимость среднестатистических изменений в эмоциональном состоянии человека от степени изменения порядка событий (Maddi, 1961)

Не очень большие отклонения от привычного хода событий приносят нам удовольствие, в то время как на слишком привычные или совершенно незнакомые события мы реагируем с равнодушием и с негативными эмоциями. Как было отмечено выше, Зайонц (Zajonc, 1980), используя в корне отличающуюся методику, показал, что знакомые объекты обладают более позитивным эмоциональным «зарядом», нежели абсолютно незнакомые. Следует отметить, что он не исследовал феномен скуки, вызываемой слишком знакомыми объектами. Однако рассмотрим ситуацию из повседневной жизни: услышав новую музыку, мы сначала относимся к ней с определенной степенью равнодушия. Затем, по мере знакомства с этой музыкой, мы все лучше ориентируемся в ее звуковом ряде и ритме и реагируем на нее со все более позитивными эмоциями. Но после сотен или тысяч прослушиваний данная музыка может стать для нас источником неудовольствия.

Каган, Керсли и Зелазо (Kagan, Kearsley & Zelazo, 1978) сообщают о том, что, согласно результатам множества исследований, умеренно различающиеся стимулы становятся объектом внимания и источником особого удовольствия для полуторагодовалых младенцев. Эти исследователи утверждают, что сначала младенцы формируют определенные схемы, например человеческого лица, с которыми они могут сравнивать похожие стимулы, скажем, маску человеческого лица без глаз или с искаженными чертами. В раннем возрасте, например в 3 месяца, такая маска привлекает меньшее внимание, нежели в 13 месяцев, потому что трехмесячный младенец еще не сформировал достаточно хорошей схемы человеческого лица и соответственно не может сравнивать с ней похожие предметы (см. также Spitz & Wolf, 1946).

Результаты эксперимента, тщательно разработанного Хопкинсом, Зелазо, Джекобсоном и Каганом (Hopkins, Zelazo, Jacobson & Kagan, 1976), подтверждают вышеприведенную точку зрения, а также говорят о том, что предпочтения и направленность внимания младенца зависят от сформированных им привычек. В ходе данного эксперимента младенцы в возрасте 7,5 месяца сидели на коленях своих матерей и рассматривали выставленные перед ними предметы из папье-маше (рис. 5.5). Первые четыре предмета были выкрашены в красный цвет, на котором были выведены черные полоски в полдюйма шириной. Когда младенцы нажимали на находящиеся перед ними рычажки, то один из предметов (либо предмет А, либо предмет Г) освещался в течение 2,5 секунды. Младенцам позволяли «освещать» данный предмет на протяжении по крайней мере 3 минут, т. е. пока в результате процесса адаптации они не начинали уставать от соответствующей стимуляции.

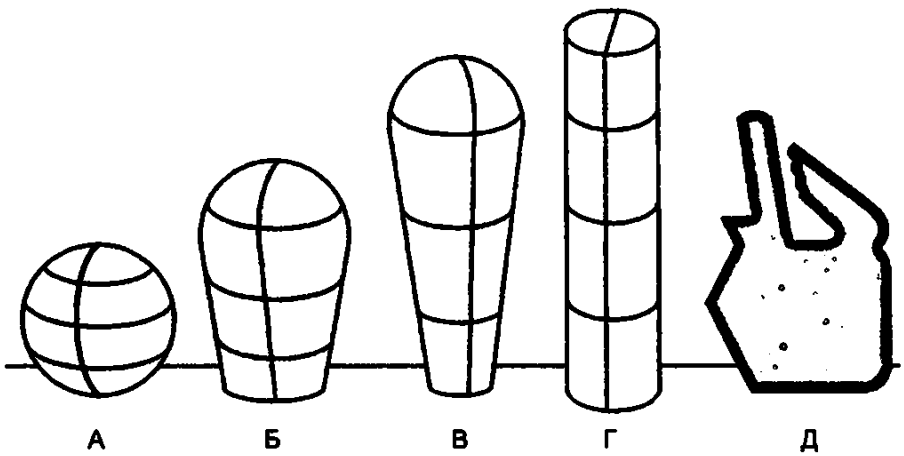


Рис. 5.5. Стимулы, использованные в ходе исследования привыкания младенцев (Hopkins, Zelazo, Jacobson & Kagan, 1976)

Затем условия эксперимента менялись: нажав на рычажок, младенец направлял свет уже на другой объект. Этот объект также можно было освещать в течение как минимум 3 минут. Прежде всего исследователей интересовал следующий вопрос: какой именно из «альтернативных» объектов вызовет у младенцев наибольший интерес (чем более интересным был тот или иной объект, тем дольше младенец нажимал на рычажок, чтобы рассматривать данный объект). Результаты, отображенные на рис. 5.6, свидетельствуют, что основной интерес у младенцев вызвали те сопоставляемые объекты, которые в умеренной степени (второй уровень отличия) не были похожи на привычный. Скажем, адаптировавшись к объекту А, они интересовались главным образом объектом Г (и наоборот). Менее существенные отличия (объекта А от объекта Б или объекта В от объекта Г), равно как и более значимые расхождения (любого из первых четырех объектов от объекта Д) между привычным и новым объектами не привлекли столь же устойчивого внимания младенцев. Соответственно, мы можем повторить сделанный Мадди вывод: умеренное отклонение от ожидаемого вызывает удовольствие, в то время как очень незначительное или очень существенное расхождение не станет источником позитивных переживаний.

В ходе рассмотренного нами эксперимента исследователи изучали феномен привычного — нового не при повторении одного и того же события (как это делал Мадди), а в контексте процессов визуального/пространственного восприятия. Берлин (Berlyne, 1967) собрал доказательства того, что естественный мотив новизны проявляется в различных «измерениях»: привычности — новизны, предсказуемости — неожиданности, ясности — двусмысленности, сложности — простоты (см. также Berlyne & Madsen, 1973). В любой из таких «плоскостей» умеренное разнообразие стимуляции сопряжено с позитивными эмоциями, чрезмерное разнообразие — с негативными, а отсутствие разнообразия — с безразличием.

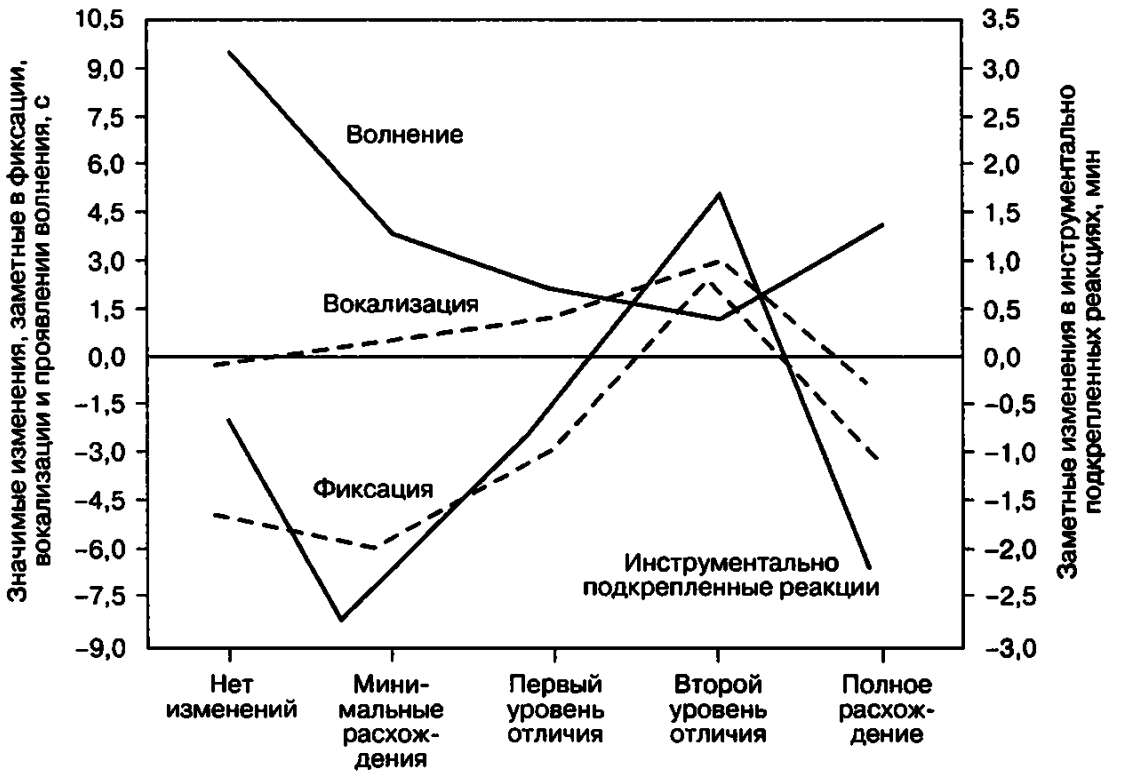


Рис. 5.6. Изменения в реакции, прослеживаемые с последних двух минут, когда взгляд направлен на привычный объект, и в течение первых двух минут, когда он обращен на отличающийся сравниваемый объект (after Hopkins, Zelazo, Jacobson & Kagan, 1976)

Говоря о мотиве новизны, важно отметить, что он включает в себя компоненты и врожденные, и выученные. Судя по всему, врожденные, или инвариантные, связаны со степенью новизны или неожиданности, образующей «гедонистическую кривую».

Научение тоже играет важную роль в восприятии новизны, так как привыкание, или адаптация, к определенной ситуации целиком и полностью зависит именно от процессов научения. Вышесказанное относится ко всем видам естественных мотивов: появление тех или иных эмоций зависит от генетически детерминированной готовности к реакции на стимуляцию определенного типа, однако характеристики конкретных стимулов быстро изменяются по мере научения.

Индивидуальные различия в стремлении к новизне

Цукерман (Zuckerman, 1974) считает, что некоторые люди гораздо активнее, чем другие, стремятся к новизне. В ходе своих исследований он разработал шкалу стремления к новизне. Эта шкала состоит из таких высказываний, как: «Я бы с удовольствием прыгнул с парашютом»; «Мне нравится получать новый и возбуждающий опыт, даже если он сопряжен с переживанием умеренного страха, не вписывается в рамки приличий или не согласуется с законом»; «Мне нравятся "дикие", "разгульные" вечеринки» и «Я испытываю скуку при виде знакомых лиц». В каждом случае испытуемый может либо согласиться, либо не согласиться с предложенным ему утверждением. Конечно, помимо мотива поиска новых переживаний на реакции испытуемых могут повлиять многие другие переменные, однако в целом созданная Цукерманом шкала позволяет достаточно точно определить, насколько тот или иной индивидуум стремится к получению нового опыта.

Результаты проведенного Цукерманом исследования показаны на рис. 5.7. В ходе исследования мужчины-добровольцы проводили 8 часов либо в состоянии сенсорной депривации, либо 8 часов в условиях социальной изоляции, хотя в помещении было несколько картин и магнитофон с записями музыки. Цукерман оценивал движения, которые делали испытуемые, с помощью «воздушной подушки, соединенной с фиксирующим внешнее давление прибором» (Zuckerman, 1974). Как и предполагалось, те испытуемые, которые набрали сравнительно высокие баллы по шкале Цукермана, двигались более активно, нежели остальные испытуемые (предположительно для того, чтобы стимулировать самих себя). В ходе другого исследования Цукерман измерял уровень электрических потенциалов, возникающих на кожном покрове черепа и вызываемых под воздействием визуальных стимулов различной интенсивности. При этом исследователь разделил испытуемых на две группы: в первую вошли индивидуумы с выраженной склонностью к поиску новых переживаний, а во вторую — индивидуумы, прак-

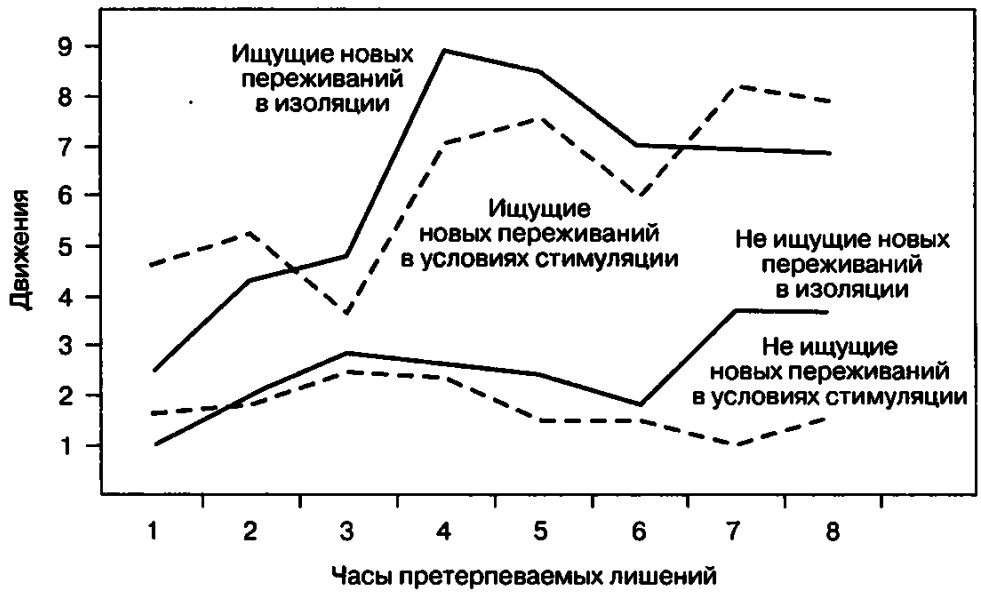


Рис. 5.7. Среднее значение периодов движения за час претерпеваемых лишений (after Zuckerman, 1974)

тически не стремящиеся к этому. Исследователь выяснил, что люди, активно ищущие «приключений» (об этом говорили результаты прохождения шкалы Цукермана), характеризуются особенно высокими показателями измерений. То есть, чем более яркими были визуальные стимулы, тем интенсивнее становилась электрическая активность головного мозга стремящегося к новым ощущениям человека (волновая активность мозга измерялась с помощью прикрепленных к коже черепа электродов). Однако данная закономерность не характеризует работу головного мозга тех людей, которые предпочитают устоявшийся порядок жизни. Очевидно, что «любители приключений» могут вынести более мощную стимуляцию, нежели те, кто не стремится к острым ощущениям.

Кроме того, Мадди, Чарленс, Мадди и Смит (Maddi, Charlens, Maddi & Smith, 1962) разработали методику измерения индивидуальных различий в стремлении к новизне. Сущность ее заключается в сравнении историй, выдуманных испытуемыми после прослушивания очень скучной магнитофонной записи, с историями, придуманными испытуемыми после прослушивания записи, состоящей из множества интересных и вызывающих удивление высказываний. Различия в содержании двух версий оценивались по шкале «стремления к новизне». Данная методика наиболее эффективна при выявлении избегающих новизны индивидуумов (низкие результаты по «шкале новизны»), а результаты, полученные с ее помощью, не коррелируют с результатами, полученными с помощью других методик измерения любопытства и креативности.

Бесвик (Beswick, 1965) сконцентрировался на создании методики, позволяющей измерять степень человеческого любопытства. Он оценивал выдуманные испытуемыми истории, используя разработанные им шкалы удивления-интереса, перцептивных инструментальных действий, исследовательского ролевого поведения и интрапсихических реакций возбуждения. (Между содержанием историй, записанных после того, как у испытуемых возникла эмоция любопытства, и содержанием историй, выдуманных после ординарных переживаний, существуют значимые различия по всем вышеупомянутым пунктам.) Бесвик выяснил, что ретестовая надежность его методики высокая ($r = 0{,}71$ после 6 месяцев). Кроме того, получаемые с ее помощью результаты достоверны в том смысле, что высокий уровень любопытства коррелирует как с осознанным стремлением к порядку, так и с выраженным интересом к новизне, проявляющемся, например, в согласии с такими высказываниями, как «Новизна обладает для меня громадной ценностью». Бесвик утверждает, что любопытство подразумевает, с одной стороны, желание все упорядочить, а с другой — готовность терпеть беспорядок, чтобы в конце концов внести порядок. Он приводит еще одно доказательство валидности своей проективной (истории придумывались к картинкам TAT) методики: те студенты, которые получили высокие баллы после прохождения данного теста, брали из библиотеки больше «развлекательных» книг, чем студенты с низкими результатами по «общей шкале любопытства». Кроме того, по сравнению с «нелюбопытными» испытуемыми «испытуемые-исследователи» задавали больше спонтанных вопросов о проблемах религиозной деятельности. Бесвик не считает любопытство мотивом. Однако оно таково, если считать, что естественный мотив новизны сильнее выражен в одних, нежели в других индивидуумах.

Используя совершенно иную методику, Лайам Хадсон (Hudson, 1966) выяснил, что люди делятся на тех, кто генетически предрасположен к поиску новизны,

и тех, кто от рождения стремится к порядку. Его испытуемые проходили тест интеллекта и тест на креативность, состоящий из открытых вопросов (например, «Перечислите все известные вам способы использования скрепки для бумаги»). Хадсон разделил испытуемых на две группы. В первую вошли испытуемые, набравшие высокие баллы после прохождения теста интеллекта и низкие баллы после теста креативности (согласно Хадсону, такие индивидуумы характеризуются преобладанием *конвергентного мышления*). Вторую же группу составили испытуемые, которые лучше справились с тестом креативности (согласно Хадсону, они характеризуются доминированием *дивергентного мышления*). Испытуемые из второй группы, как правило, изучали искусство, в то время как из первой группы в массе своей — науки. По сравнению с испытуемыми из первой группы «люди искусства» характеризовались большей либеральностью суждений и меньшей склонностью к авторитарности, активнее выражали эмоции, чаще проявляли юмор и личные выпады и гораздо лучше ориентировались в вербальном мире, чем в мире чисел и пространственных взаимоотношений. Индивидуумы с конвергентным мышлением любят научный подход за то, что он позволяет им объяснить любое новое явление с помощью устоявшихся схем, а склонные к дивергентному мышлению люди находят в искусстве возможность удовлетворить свою потребность в новизне, изменениях и новых, возбуждающих формах.

Естественный мотив новизны и мотив достижения

Макклелланд, Аткинсон, Кларк и Лоуэлл (McClelland, Atkinson,Clark & Lowell, 1953) утверждают, что естественный мотив новизны представляет собой основу как для мотива достижения (см. главу 7), так и, возможно, для всех остальных мотивов. Однако не существует доказательств того, что люди с сильной потребностью во власти или в аффилиации реагируют на новизну или на умеренно сложные задачи столь «заинтересованно», сколь и индивидуумы с развитым мотивом достижения (см. главы 8 и 9). Вследствие того что в людях существует естественное стремление к получению нового опыта, новизна может усилить приятность любого итогового переживания. Впрочем, это не значит, будто стремление к новизне лежит в основе всех мотивационных систем.

Кроме того, еще не закончено исследование механизмов развития мотива достижения из естественного мотива новизны. Дело в том, что мы не можем до конца понять, каким образом удовольствие от умеренных изменений во внешней стимуляции превращается в стремление самостоятельно что-то менять, например что-либо *делать* лучше. Крысам нравится разнообразие в стимуляции (скажем, они предпочитают двигаться мимо стен, покрытых вертикальными, а не горизонтальными полосками), но вскоре они научаются перемещаться туда, где могут получить такую стимуляцию. Значит ли это, что они начинают действовать под влиянием мотива достижения? Младенцы, исследованные Каганом и его коллегами, не только предпочитали смотреть на несколько отличающиеся друг от друга фигуры, но и быстро научались нажимать на рычажок, чтобы получить приятную для них стимуляцию. Хорошо известно, что испытуемые с сильным мотивом достижения предпочитают решать умеренно сложные задачи (см. главу 7), как, например, маленький мальчик Петер (см. главу 4), который старательно перелезал через порожек, преодолевая при этом некоторые затруднения. Но если Петер интересовался только поиском новых впечатлений, то почему он не остался в незна-

комой комнате и не исследовал ее? Почему он возвратился назад, вновь преодолев порог, и улыбнулся, радуясь своему успеху? Возможно, что преодоление трудностей (подобно поиску умеренного разнообразия внешних стимулов) становится для нас привычным способом нахождения новой стимуляции, и, таким образом, решение умеренно сложных задач приобретает для нас самостоятельную ценность. А быть может, при решении сложных задач мотив новизны «смешивается» с мотивом влияния: Петер, очевидно, получал отдельное удовольствие именно от преодоления препятствия. Результаты проведенных до сих пор исследований не позволяют нам окончательно прояснить данную проблему.

Мотив влияния

Многие ученые указывали и указывают на громадную значимость исследовательской, манипулятивной и игровой деятельности для низших животных и детей человека. Описывая цель соответствующих действий, Роберт Вайт (Robert White, 1960) ввел понятие *эффективности*. Вайт цитирует Гезелла и Илга (Gesell & Ilg, 1943):

> Ребенок хочет схватить некий предмет (например, прищепку), попробовать его на ощупь. Он кладет это предмет в рот, вытаскивает его, смотрит на него, вертит его в руке, снова засовывает в рот, опять вынимает, вновь вертит в руке, перекладывает из руки в руку, бьет его о подлокотник стула, кидает, поднимает, опять передает из руки в руку, кидает его как можно дальше, наклоняется, чтобы взять, терпит неудачу, на мгновение приходит в замешательство и затем бьет подлокотник пустой рукой.

Ребенок становится активным даже во время кормления, которому, согласно теории драйва, соответствует пассивное удовольствие от редукции напряжения. В возрасте примерно одного года обычно происходит то, что Леви (Levy, 1955) называет «битвой за ложку»: «ребенок выхватывает ложку из руки матери и пытается сам себя кормить. ...Совершенно очевидно, что ребенок действует не под влиянием усилившихся оральных желаний. Оставив матери ложку, он получил бы больше пищи, чем при самостоятельном кормлении. Однако, взяв на себя инициативу, он получает наслаждение другого вида — чувство эффективности воздействия» (White, 1960).

Позднее, когда ребенок уже может ходить, «он постоянно переносит предметы с места на место, наполняет и опорожняет различные контейнеры, разрывает и заново складывает вещи, играет с кубиками и в конечном счете начинает использовать их как "строительный материал", плодотворно копается в песочнице и т. д.» (White, 1960). Вайт считает, что за всеми этими действиями стоит «один общий мотивационный принцип»: «Для обозначения соответствующего мотива я использовал слово *эффективность*, потому что речь идет прежде всего об оказании преображающего воздействия на среду». В сущности, Вайт говорит о естественном мотиве влияния, обусловливающем большу́ю часть деятельности ребенка. Мы будем использовать именно последний термин, потому что понятие *эффективности* (в том смысле, который вкладывают в него Вайт и другие) связано с овладением умениями, компетентностью и самоопределением (см. Deci, 1975), в то время как соответствующие феномены, судя по всему, возникают на основе первичного мотива влияния.

Рассматривая естественный мотив влияния, важно отметить, что уже на ранних этапах развития дети начинают стремиться к оказанию мощных воздействий на среду. Малыши с удовольствием производят все более громкие звуки, толкают предметы или сбрасывают их со стола и постоянно проявляют настойчивость. Она особенно отчетлива тогда, когда ребенку мешают завершить ту или иную манипуляцию. В этом случае он умножает свои усилия и быстро приходит в состояние активного гнева. Мальчики чаще девочек демонстрируют такого рода поведение (см. Maccoby & Jacklin, 1974), однако в той или иной степени оно свойственно всем детям.

Оказывая мощные воздействия на внешний мир, мы испытываем удовлетворение, связанное с позитивными эмоциями (см. табл. 4.2), причем данная реакция врожденная. Однако соответствующие действия влекут за собой серьезные опасности для детей и их окружения, и поэтому присматривающие за ними очень быстро подавляют «преобразовательскую» активность детей. Настойчивость детей подавляется с таким рвением, что взрослые лишь при очень необычных обстоятельствах получают удовольствие от непреклонного преследования той или иной цели. Зимбардо (Zimbardo, 1970) приводит множество примеров того, как люди, у которых сняты нормальные «внутренние запреты», с наслаждением совершают насильственные действия. В частности, он указывает на факты бессмысленного избиения студентов, пойманных на месте уличных беспорядков:

> Арестованные студенты казались мячиками, которых толпа полицейских пинала туда-сюда со все *возрастающим* остервенением, — от одного копа к другому. Кроме того, мы, к некоторому нашему удивлению, наблюдали следующее явление: на протяжении всех дней насилия злость умножала злость. Чем более жестоко действовали полицейские, тем в большую ярость они приходили (Zimbardo, 1970).

Зимбардо приводит рассказ одного армейского сержанта, который допрашивал (и пытал) вьетконговских пленных: «Сначала вы бьете для того, чтобы у вас "поехала крыша", потом вы бьете потому, что у вас "поехала крыша" и наконец вы бьете потому, что вы получаете от этого чистое удовольствие» (Zimbardo, 1970). Кроме того, Зимбардо упоминает о ссоре, в ходе которой мужчина ударил свою девушку ножом 25 или 30 раз: гораздо больше, нежели требовалось для того, чтобы ее убить. Убийца был настолько «увлечен» насилием, что не смог остановиться. Зимбардо утверждает, что такое наслаждение от насилия возникает только в том случае, когда естественные запреты оказываются отчасти снятыми. Например, исследователь выяснил, что когда он «деиндивидуализировал» испытуемых-«жертв», надев на них мешковатые капюшоны, то другие испытуемые были готовы (и поступали соответствующим образом) подвергнуть их более сильным ударам, чем когда они могли видеть лица «жертв». Стремясь более полно исследовать данный феномен, Зимбардо провел следующий эксперимент: он и несколько его помощников (аспирантов) начинали бить старый автомобиль топором с целью выяснить, последуют ли другие их примеру. Подводя итоги данного эксперимента, он пишет:

> Следует упомянуть о некоторых важных наблюдениях. Во-первых, существует выраженное нежелание нанести первый удар, ударить по лобовому стеклу и инициировать разрушение объекта. Однако первый удар приносит облегчение, столь сильное, что следующий удар «проходит» с большей, чем первый, легкостью. Кроме того, он является

более мощным, чем первый, и даже приносит облегчение. Хотя студенты знали о том, что эксперимент записывается на пленку, постепенно их действия становились все более спонтанными. После того как тот или иной испытуемый начинал наносить удары, его было трудно остановить и передать топор другому испытуемому, который в свою очередь мало-помалу входил «в раж». Наконец все студенты начинали одновременно атаковать автомобиль. Один испытуемый запрыгнул на крышу машины и начал по ней прыгать, двое сорвали дверь с петель, другой разнес в куски крышу и мотор, в то время как третий разбил все стекла, которые он мог найти. Впоследствии испытуемые рассказывали, что ощущение, как метал или стекло рушатся под их ударами, возбуждало их и доставляло им удовольствие. (Zimbardo, 1970).

Вышеприведенные примеры со всей очевидностью показывают, что в своей самой примитивной форме мотив гнева как воздействия не связан с мощными выученными запретами, которые подавляют эмоцию гнева и направляют соответствующее поведение по социально приемлемым «каналам». Естественный мотив влияния даже не подразумевает намерения причинить вред другому человеку — что большинство социальных психологов называют одним из обязательных условий *агрессивного* поведения.

Разграничение между гневом как воздействием и агрессией

Что вызывает агрессивное поведение? Во-первых, мы получаем естественное удовольствие от манипулирования, т. е. от воздействия на среду. Во-вторых (по крайней мере, так со времен Макдугалла утверждают психологи), угрозы и вмешательства извне, не позволяющие нам воздействовать на среду, повышают интенсивность наших реакций, вызывая в нас возбуждение и затем — гнев и стремление к насилию. Однако насилие не является агрессией, потому что оно не всегда сопряжено с намерением причинить вред другому существу. Макклелланд и Апикелла (McClelland & Apicella, 1945) провели простой эксперимент, в ходе которого экспериментатор постоянно критиковал испытуемых (студентов) и угрожал им. Испытуемые же пытались максимально быстро рассортировать выданные им карты. Первой реакцией на критику стало повышение интенсивности реакций: испытуемые начали очень быстро перемещать карты по столу. Затем эта естественная реакция (проявление настойчивости) «разделилась» на несколько инструментальных реакций, таких как агрессия по отношению к экспериментатору, попытки получить удовольствие от того, что удалось на данный момент, или отказ от дальнейшей работы. Итак, наиболее примитивной реакцией на угрозу оказывается ненаправленная ассертивность, возбуждение или гнев.

Доллард, Дуб, Миллер, Маурер и Сирс (Dolard, Doob, Miller, Mowrer & Sears, 1939), авторы «Фрустрации и агрессии», попытались определить детерминант агрессивной реакции. Они утверждают, что любое вмешательство в целенаправленную деятельность вызывает побуждение к агрессии, т. е. к «причинению вреда организму или суррогату организма». Данная формулировка имеет несколько слабых мест. Во-первых, дети, бросающие предметы, и студенты, разрушающие автомобиль или быстро кидающие карты, судя по всему, получают удовольствие исключительно от воздействия на среду; вред, который может принести такое воздействие, есть его последствие (а отнюдь не цель). Во-вторых, из этого определения следует, что агрессия происходит только в результате фрустрации, в то время

как на самом деле (см. вышеприведенные примеры) желание агрессии может происходить вне ситуации фрустрации. Трудно представить, что разбивающие машину студенты реагировали на какую-либо фрустрацию. В-третьих, еще одно «слабое место» — пренебрежение другими (неагрессивными) реакциями на фрустрацию, такими как отказ от активной деятельности или попытками найти альтернативные способы достижения цели. А ведь зачастую обусловленное извне прерывание целенаправленной деятельности не приводит к агрессии, а ведет к другим типам реакции.

Таким образом, представляется научно некорректным столь тесно привязывать проявляемый гнев к фрустрации любой потребности. Вместе с тем при оспаривании целенаправленного воздействия (что возникает, например, в результате критики или угрозы) наиболее вероятными реакциями действительно будут сначала возбуждение, а затем и повышение интенсивности действий и возникновение эмоции гнева. Однако этого не происходит при блокировании любой целенаправленной деятельности. Мальчик, которому не разрешили съесть конфету, может просто решить полакомиться чем-либо еще, не испытывая какого-либо возбуждения. Но если ему не мешают активно воздействовать на среду (например, опрокидывать стул), то он прилагает все больше усилий для достижения своей цели и может прийти в крайнее возбуждение (это выглядит так, словно в результате внешнего воздействия происходит усиление естественного мотива влияния).

Центры вознаграждения, находящиеся в головном мозге, и естественный мотив влияния

Существует большое количество основанных на фактах доказательств того, что мотив влияния «обслуживается» специфической системой вознаграждения, находящейся в головном мозге (согласно нашему предположению, мотив влияния представляет собой некую форму гнева-возбуждения-агрессии). Очевидно, что данное утверждение верно в отношении низших животных. Например, электрическая стимуляция различных частей гипоталамуса кошки приводит либо к эмоциональному возбуждению (шерсть встает на загривке, спина выгибается, животное яростно шипит), либо к физическому нападению (например, кошка прыгает на мышь и кусает ее), позволяющему редуцировать напряжение. Кроме того, кошки научаются нажимать на рычажок для того, чтобы получить такую стимуляцию головного мозга, которая побуждает их атаковать и снимать внутреннее напряжение (Panksepp, 1971). Другими словами, можно сделать следующий вывод: стимуляция головного мозга, побуждающая к «успокаивающей атаке», приносит кошке удовольствие (так как она прикладывает усилия для того, чтобы получить эту стимуляцию).

Гипоталамус человека, так же как и у кошки, служит ключевой частью мозга, участвующей в регуляции вегетативной нервной и гормональной систем. Обе они — важнейшие детерминанты эмоционального возбуждения (особенно такого, которое относится к гневу и агрессии). Гипоталамус регулирует «реакцию нападения — бегства», которую идентифицировал еще Кэннон (Cannon, 1915), считавший, что это способ мобилизации ресурсов организма в ситуации фрустрации или угрозы. При фрустрации происходит возбуждение симпатической нервной системы, что приводит к серьезному изменению режима функционирования организма: ускоряется пульс, повышается кровяное давление, в результате вазоди-

лизации все большее количество кислорода и крови поступает в периферийные отделы организма и наполняет мышцы. Определенные нейрогормоны, называемые катехоламинами, выполняют функцию передачи информации на химическом уровне в симпатической «ветви» вегетативной нервной системы. Таким образом, выделение катехоламина тоже связано с регулируемой гипоталамусом реакцией гнева-агрессии. Наиболее известный катехоламин — адреналин, выделение которого сопровождает появление гнева и агрессию, однако его предшественники, норадреналин и допамин, тоже играют важную роль в работе симпатической нервной системы. Гамбург, Гамбург и Бархас (Hamburg, Hamburg, & Barchas, 1975) так суммируют вышесказанное: «Результаты исследования поведения животных в различных тестовых ситуациях говорят о том, что катехоламины играют очень важную роль в регуляции агрессивных действий, а агрессивное поведение, в свою очередь, существенно влияет на механизмы выработки катехоламинов».

Особый интерес для нас представляет тот факт, что электрическая стимуляция тех областей головного мозга, которые связаны с выработкой катехоламинов, имеет для животных ценность вознаграждения (животные прилагают усилия для того, чтобы получить такую стимуляцию). Кроме того, известно, что катехоламин — это нейротрансмиттер в нервных путях гипоталамуса (Sawchenko & Swanson, 1981; Wise, 1980). Отсюда следует, что его выделение, вызванное электрической стимуляцией, вероятно, приносит удовольствие. В пользу данного предположения свидетельствует не только тот факт, что стимуляция гипоталамуса побуждает кошек редуцировать напряжение с помощью агрессии. Существует и более прямое доказательство: электрическая стимуляция, приводящая к выделению в районе допамина и, возможно, норадреналина, приносит крысам удовольствие (Wise, 1980) — крысы сами нажимают на рычажок для того, чтобы получить такую стимуляцию. Можно предположить, что крысы нуждаются в выделении допамина — нейротрансмиттера, входящего в группу катехоламинов и, вероятно, выполняющего функцию физиологического «обеспечения» естественного мотива влияния.

Кроме того, те наркотики, которые интенсифицируют выработку катехоламинов на синапсах между двумя нейронами (такими наркотиками, в частности, являются амфетамины (Axelrod, 1974) и алкоголь (Borg, Kvande & Sedvall, 1981)), усиливают в человеке как гнев-возбуждение и агрессию, так и ощущение удовольствия (Berlyne, 1967). Эти данные являются еще одним доказательством связи между катехоламинами, гневом-возбуждением и наслаждением. Кроме того, гендерные различия в настойчивости также связаны с различиями в системе выделения катехоламинов. Представители мужского пола характеризуются гораздо более сильной агрессивностью, нежели женского, — даже в детстве (см. Maccoby & Jacklin, 1974)). При этом мужская система выработки катехоламинов более чутко, нежели у женщин, реагирует на эмоциональные стимулы. Например, у мальчиков, которые ждут, когда им сделают «укол», или готовятся к экзамену, содержится больше норадреналина и адреналина в моче, чем в аналогичных ситуациях у девочек (Frankenheuser, Dunne & Lundberg, 1976).

Наконец, агрессивность усиливается при физиологическом возбуждении, вызываемом физическими упражнениями, громкими звуками и т. д. (Konečni, 1975). Данный феномен, вероятно, обусловлен тем, что физиологическое возбуждение влечет за собой активизацию симпатической нервной системы, что,

в свою очередь, приводит к усилению выработки катехоламинов, а это, как мы уже знаем, тесно связано с реакцией гнева-возбуждения-агрессии. Отсюда со всей очевидностью следует, что естественный мотив влияния «обслуживается» находящейся в головном мозге системой выделения нейротрансмиттеров-катехоламинов. Стейн (Stein, 1975) утверждал, что специфический катехоламин — норэпинефрин — единственная основа функционирования систем вознаграждения в головном мозге (и, соответственно, физиологическая основа всех мотивов). В целом Стейн был на правильном пути, однако детали его концепции нуждаются в коррекции.

Сегодня исследователи сходятся в том, что другой катехоламин, допамин, выполняет еще более важную, чем норэпинефрин, функцию. Кроме того, большинство ученых считают, что у нас нет оснований говорить только об одном механизме вознаграждения. Скорее всего, существуют несколько гормонов-нейротрансмиттеров, выделение которых приносит организму удовольствие. Возможно, что каждому базовому естественному мотиву и каждой из основных мотивационных систем (как мы помним, они основаны на естественных мотивах) соответствует свой нейротрансмиттер. Результаты проведенных на сегодняшний день исследований позволяют нам уверенно говорить о связи мотива влияния именно с катехоламинами. Доказательства, окончательно подтверждающие данную гипотезу, еще предстоит найти, однако никого не удивит, если в результате одного из исследований будет неопровержимо доказано, что каждый естественный мотив связан со специфической системой вознаграждения, локализованной в головном мозге.

Дериваты естественного мотива влияния

Многие авторы были столь впечатлены важностью феномена эффективности, что, подобно Вайту, рассматривали его как один из главных мотивов. Одним из аспектов детского развития служит формирование чувства компетентности, которая часто определяется как способность контролировать события. Дечармс (deCharms, 1968) сделал популярной гипотезу каузальной атрибуции событий и разработал методику выявления индивидуальных различий в приписывании причин тех или иных событий. С ее помощью можно определить, кем — активным дсятелем («творцом своей жизни») или жертвой обстоятельств («пешкой») — считает себя конкретный индивидуум. «Творцы» рассматривают трудности скорее как вызов, чем как угрозу, ставят перед собой реалистичные цели, трезво оценивая свои силы, и осознают различия между контролируемыми и неконтролируемыми событиями (см. deCharms & Muir, 1978). Те дети школьного возраста, которых научили думать и действовать с позиций активного влияния на среду, лучше учились и чаще оканчивали среднюю школу, нежели их товарищи, не получившие установку на уверенность в себе (deCharms, 1976). К данному феномсну мы вернемся в главе 14. Уверенность в своей способности влиять на события, вероятно, основана на когнитивной «переработке» результатов действий, обусловленных естественным мотивом влияния или эффективности. В результате естественный мотив влияния «переходит» на когнитивный уровень и, таким образом, основанное на нем ощущение уверенности в себе начинает направлять поведение (фактически выполняя функцию приобретенного мотива). Например, исследователи доказали (Perlmuter, Scharff, Karsh & Monty, 1980), что люди предпочитают самостоятельно выбранные действия предписанным извне. Вероятно, это обусловлено тем, что в ходе

нашего развития контроль над событиями становится для нас ценностью. Контролируя внешний мир, мы максимально полно удовлетворяем нашу потребность во влиянии на среду. В настоящей главе мы еще вернемся к проблеме ценностей как дериватов естественных мотивов.

О важности каузальной атрибуции событий свидетельствуют результаты многих других исследований. Селигман (Seligman, 1975) популяризировал гипотезу «выученной беспомощности», т. е. возникающей тогда, когда животное или человек вновь и вновь попадает в угрожающую ситуацию, но не может ничего предпринять для устранения угрозы. Например, собаки, регулярно подвергаемые ударам электрического тока, от которых не могли защититься, в конечном счете становились настолько пассивными, что не делали попыток прекратить пытку даже тогда, когда у них появлялась такая возможность. Речь идет о крайнем случае ослабления («затухания») естественного мотива влияния, ослабления, вызванного выученной беспомощностью. Однако Вортман и Брем (Wortman & Brem, 1975) указывают на то, что в болезненной ситуации естественной реакцией организма становится незамедлительная попытка как-то *повлиять* на события (во многом эта реакция напоминает повышение уровня настойчивости (выше мы описывали этот феномен), демонстрируемое организмом тогда, когда ему мешают достичь той или иной цели). Только после множества неудачных попыток проконтролировать внешние события человек или животное приобретают выученную беспомощность.

Наиболее важным дериватом естественного мотива влияния является мотив власти, который мы рассмотрим в главе 8. Мотив власти — это «стремление к контролю над средой», стремление, предположительно возникающее в результате различных процессов раннего и позднего научения, связанного с естественным мотивом влияния.

Естественный мотив контакта, или сексуальное влечение

В своей работе, посвященной феномену инфантильной сексуальности, Фрейд (Freud, 1905/1938) впервые привлек всеобщее внимание к наслаждению, которое младенцы получают от ритмичных тактильных ощущений:

> Как видно на примере сосания большого пальца, существует биологический «план» появления конкретных эрогенных зон. Однако тот же самый пример доказывает, что функцию эрогенной зоны может выполнять любой другой участок кожи или слизистой оболочки. ...Сосущий палец ребенок осматривает свое тело и может выбрать любую его часть для получения удовольствия. Привыкнув же к выбранной им зоне, он начинает выделять ее среди остальных. Если младенец случайно дотрагивается до биологически предопределенной зоны, такой как грудь, сосок или гениталии, то этой зоне тем более отдается предпочтение. ...Некоторую роль здесь может играть ритмический характер движений (напрашивается аналогия с щекотанием). Приносящее наслаждение сосание пальца часто сопровождается трением некоторых сенситивных участков тела (например, грудей или внешних гениталий). Именно таким путем многие дети переходят от сосания большого пальца к мастурбации.

Фрейд (Freud, 1905/1938) привлек внимание к сходству младенческого наслаждения и сексуального удовлетворения: «Сосание ради получения удовольствия

поглощает все внимание младенца и приводит либо к засыпанию, либо даже к моторной реакции, напоминающей оргазм. ...Тот, кто видел удовлетворенного ребенка, отпавшего от материнской груди и заснувшего с раскрасневшимися щечками и блаженной улыбкой, должен согласиться, эта картина очень похожа на выражение сексуального удовлетворения во взрослой жизни».

Наблюдения Фрейда затем были подтверждены Кинси, Помероем и Мартином (Kinsey, Pomeroy & Martin, 1948): исследователи зафиксировали оргазмы, переживаемые четырехмесячными мальчиками и девочками. Кинси и др. сообщают, что младенческий оргазм подразумевает «нарастание ритмичных движений тела, сопровождаемое отчетливой пульсацией пениса, энергичными движениями тазом и очевидным изменением сенсорных способностей. В конечном счете мышцы тела резко напрягаются (особенно в областях паха, бедер, спины) и затем происходит внезапное расслабление с судорогами, после чего исчезают все симптомы» (Kinsey et al., 1948). Фрейд, с его обычной научной зоркостью, заметил также, что маленькие дети получают удовольствие не только от раздражения рта или гениталий, но и от стимуляции анального прохода и от игр с фекалиями. Кроме того, он и другие ученые (см. Spitz & Wolf, 1949) отметили, что дети получают наслаждение от энергичного раскачивания на четвереньках. В этом сторонники психоанализа тоже усматривают сексуальную подноготную. Ключевой характеристикой сексуального возбуждения для них служит ритмичная тактильная аутостимуляция (особенно аутостимуляция эрогенных зон), достигающая пика и затем «спадающая».

Результаты более современных исследований подтверждают, что младенцы с самого рождения получают удовольствие от такой стимуляции, обеспечиваемой «другими», особенно матерью. Харлоу (Harlow, 1971) и его коллеги доказали это с помощью искусных экспериментов, в ходе которых детеныши макаки-резус вскармливались «матерями-суррогатами». Детеныш мог получать молоко от любого из суррогатов, однако между «матерями» существовали важные отличия. «Тела» некоторых суррогатов представляли собой изделие из «голой» железной проволоки, в то время как другие «матери» были покрыты мягкой тканью. Практически все свое время маленькие обезьянки проводили, прижавшись к приятным на ощупь «матерям». Кроме того, присутствие «мягкой» матери помогало детенышам справиться со страхом перед незнакомой обстановкой (Harlow, 1959). Присутствие же «проволочной» матери не приводило к аналогичному эффекту даже тогда, когда она была единственным источником пищи. Действительно, обезьянки, выросшие рядом с «проволочной» матерью, в незнакомой ситуации испытывали гораздо более сильную тревогу, нежели выросшие рядом с нормальной или «тряпичной» матерью. Другие (не тряпичные) покрытия, такие как вискоза, винил или наждачная бумага, не увеличивали привлекательность «суррогатной матери» для детенышей макаки-резус.

Вышеописанное поведение обезьян говорит о существовании врожденной эмоции радости-счастья-наслаждения, вызываемой тактильной стимуляцией, которая возникает в результате прикосновения к мягкой и приятной на ощупь ткани. Согласно результатам дополнительных исследований, естественный мотив контакта актуализируется в результате воздействия со стороны ряда стимульных раздражителей: детеныши макаки-резус предпочитали «общаться» с теплыми (а не холодными) и передвигающимися (а не статичными) «тряпичными матерями».

Другими словами, они предпочитали тот самый вид тактильной стимуляции, который был описан Фрейдом. Обезьянки сохраняли свои привязанности к «эмоционально теплым матерям» даже тогда, когда последние «отвергали» своих «подопечных», дули на них или отталкивали детенышей от себя.

Человеческие младенцы формируют аналогичные привязанности (в следующем разделе мы рассмотрим специфику этих привязанностей). Они наслаждаются, когда их щекочут (очевидный пример ритмичной тактильной стимуляции), особенно в области живота (см. Cicchetti & Sroufe, 1976), причем удовольствие оказывается тем более сильным, чем ближе руки щекочущего подходят к зоне гениталий. Тот факт, что люди не любят щекотать себя сами, представляет убедительное подтверждение следующей идеи: некоторая часть стимуляции должна обеспечиваться «другим». Значимость работы Харлоу в том, что ее результаты позволяют нам дать более четкое, чем при исследовании людей, определение врожденных (естественных) мотивов (дело в том, что некоторые реакции человеческого младенца могут быть обусловловлены установками и культурными ожиданиями матери).

В каком смысле Фрейд был прав, описывая такой естественный мотив, как сексуальное влечение? Он стремился воздвигнуть свою сексуальную теорию неврозов на твердом биологическом основании. Однако при этом в его системе координат слово «сексуальность» было практически равнозначно слову «любовь». Принимая во внимание данное обстоятельство, трудно не согласиться с тем, что идентифицированное Фрейдом и Харлоу младенческое наслаждение от тактильных контактов представляет собой биологический «исток» приобретенных мотивов привязанности и аффилиации. Однако нельзя игнорировать и чисто сексуальную сторону развития. Харлоу (Harlow, 1971) выяснил, что переживаемое в младенчестве и раннем детстве удовольствие от контактов с матерью или со сверстниками представляет собой важнейший фактор формирования нормальной гетеросексуальной ориентации (и соответствующего поведения во взрослом возрасте). Макаки, выросшие рядом с «проволочной» матерью, характеризовались отчужденностью, отказывались от полноценного общения с другими обезьянами и не могли сформировать гетеросексуальные привязанности.

Пока еще неясно, каким образом различные аспекты сексуального влечения интегрируются в зрелый сексуальный мотив. Кроме того, в настоящий момент мы не можем с уверенностью сказать, в какой степени элементы первичной сексуальности продолжают влиять на сексуальность взрослого. Результаты исследования Харлоу говорят о том, что удовлетворение от физических контактов со сверстниками вскоре замещает удовлетворение от контакта с матерью. В конечном счете, вследствие гормональных изменений, происходящих в пубертатный период (см. главу 9), удовольствие от общения становится открыто сексуальным. Существуют также убедительные доказательства того, что дети и взрослые продолжают получать удовольствие от ритмичной стимуляции тактильного и кинестетического плана. Кто из нас не любит посещать парки развлечений с «американскими горками» и другими аттракционами? Удовольствие от «рисковых» аттракционов отчасти обусловливается действием механизмов, описанных Соломоном (см. Solomon, 1980). (Напоминаем, что содержание этой теории раскрыто нами в главе 4.) Таким образом, наслаждение любителей острых ощущений может быть врожденной реакцией на страх, возникающий в опасных ситуациях. Но зачастую ритмич-

ная стимуляция (например, возникающая при качании на качелях) приносит очевидное наслаждение, несмотря на полное отсутствие страха.

Даттон и Арон (Dutton & Aron, 1974) провели исследование, результаты которого показывают, что такая стимуляция может оставаться связанной с сексуальным возбуждением. В ходе соответствующего эксперимента женщина-экспериментатор стояла рядом с двумя мостами, находящимися в общественном парке. Она останавливала прошедших по мостам мужчин и предлагала им принять участие в психологическом эксперименте. В частности, испытуемым предлагалось рассказать короткую историю к определенной картине. Затем экспериментатор говорила, что если они захотят узнать результаты эксперимента, то им нужно будет позвонить по ее номеру телефона, который можно записать. Один из мостов был длинным подвесным, перекинутым через пропасть. Когда по этому мосту шли люди, он прогибался, дрожал и вибрировал. Другой же мост был абсолютно стабильным. Даттон и Арон выяснили, что в историях, выдуманных теми мужчинами, которые прошли по подвесному мосту, содержалось больше сексуальных образов, нежели в историях, выдуманных мужчинами, прошедшими по устойчивому мосту. Кроме того, испытуемые из группы «подвесного моста» гораздо чаще, чем испытуемые из группы «стабильного моста», звонили женщине-экспериментатору по телефону. Короче говоря, прохождение по вибрирующему мосту вызвало в них сексуальное возбуждение.

Даттон и Арон (Dutton & Aron, 1974) и Динстбаейр (Dienstbier, 1979) (исследователем были проведены аналогичные эксперименты в лабораторных условиях) считают, что сексуальное возбуждение мужчин из первой группы вызывалось страхом, возникающим при прохождении через подвесной мост. Тот действительно вызывал более сильный страх, нежели возникающий при прохождении по устойчивому мосту (об этом свидетельствовали оценки, данные другими (не вовлеченными в придумывание историй) испытуемыми). Таким образом, можно предположить, что именно страх стал причиной физиологического возбуждения, которое мужчины, находящиеся в присутствии привлекательной женщины, «переносили» в область сексуального влечения. Если в роли интервьюера выступал мужчина, то между историями, выдуманными испытуемыми из первой группы, и историями, выдуманными членами второй группы, не было значимых различий по уровню «концентрации» сексуальных образов. Согласно теории Шехтера и Зингера (Schachter & Singer, 1962), все типы физиологического возбуждения практически тождественны друг другу, и то, к какой области (*сексуального влечения* или *страха*) они приписываются в конкретном случае, зависит от когнитивных факторов, т. е. от оценки конкретной ситуации. В соответствии с данной концепцией присутствие женщины-экспериментатора «окрашивало» физиологическое возбуждение прошедших через подвесной мост мужчин в сексуальные тона.

В главе 12 мы покажем, что теория Шехтера и Зингера имеет некоторые недостатки и что существуют другие разумные объяснения результатов исследования Даттона и Арона. Одно из них зиждется на теории взаимного подавления Соломона. Соломон бы сказал, что страх, возникающий в результате пересечения неустойчивого моста (как и вызываемый спортивными прыжками с парашютом), вызывает противоположную (т. е. позитивную) эмоцию. Концепция Соломона позволяет объяснить, почему мужчины вообще проходили по подвесному мосту: им хотелось получить удовольствие, следующее за переживанием страха. Теория

Шехтера и Зингера, по сути дела, не помогает нам понять, вследствие чего люди принимают решение пойти по неустойчивому мосту, в то время как в их распоряжении есть устойчивый. Однако и теория Соломона не может объяснить, почему после прохождения моста мужчины испытывают именно сексуальное возбуждение, а не, скажем, чувство восторга, аналогичное возникающему после прыжка с парашютом. Наконец, результатам рассматриваемого нами эксперимента можно дать очень простую интерпретацию: подобно детям, взрослые переживают сексуальное возбуждение при раскачивании, вибрировании тела и т. д. Желая получить сексуальное удовольствие, мужчины идут по «прыгающему» мосту. Присутствие же женщины-экспериментатора подкрепляет их сексуальное возбуждение. Несмотря на данные, полученные Динстбайером (Dienstbier, 1979) в ходе дальнейших исследований, представляется маловероятным, что страх, вызванный в отсутствие ритмичных телодвижений, всегда усиливает сексуальное возбуждение мужчин, контактирующих с женщинами (хотя однозначные выводы на этот счет делать пока рано).

Импринтинг и привязанность

Неизвестно, каким именно образом естественный мотив контакта приводит к появлению социальных привязанностей, но очевидно, что существует переход от физических стимулов к социальным источникам стимуляции. Один из подходов к изучению данного перехода подразумевает исследование привязанностей, формируемых низшими животными. В качестве примера можно привести эксперименты Харлоу, который наблюдал за детенышами макаки-резус, формировавшими привязанности к своим матерям или тряпичным «суррогатным» матерям (о развитии привязанности свидетельствовал, в частности, плач оставшихся в одиночестве детенышей обезьян). Даже новорожденные утята начинают ходить за матерью или любым движущимся объектом, попавшим в поле их зрения. Данный феномен называется *импринтингом* («запечатлеванием»): в течение определенного сенситивного периода развития вид движущегося объекта оказывается для утенка естественным стимулом и запечатлевается в его психике.

Некоторые психологи, прежде всего Боулби (Bowlby, 1969), считают, что человеческие младенцы тоже запечатлевают образ основного опекуна (обычно, но не всегда, матери), причем механизмы человеческого импринтинга очень похожи на механизмы, заложенные в низших животных. Младенец выражает привязанность, цепляясь за мать, улыбаясь ей, следуя за нею, сося ее грудь, крича и, возможно, стараясь установить контакт глазами. Выбор конкретных способов выражения привязанности зависит от специфики ситуации, но цель у любого из них одна — приблизить к себе мать Согласно теории привязанности, в цеплянии за мать и в соответствующем стремлении к тактильному контакту нет ничего первичного (Ainsworth, 1973; Bowlby, 1969; Sroufe & Waters, 1977). Таким образом, возможно, что, следуя за Фрейдом и сводя все развитие привязанностей к первичному удовольствию от контакта, мы совершаем ошибку чрезмерного упрощения. То есть помимо естественного мотива контакта, у нас может быть другой естественный (или приобретаемый практически сразу после рождения) мотив такого же плана, основанный на позитивной эмоции, которая возникает при нахождении рядом с другим и при гармоничном взаимодействии с ним. (См. результаты исследования Кондона, рассмотренные нами в главе 9.)

Впрочем, Каган, Керсли и Зелазо (Kagan, Kearsley & Zelazo, 1978) дали несколько другую интерпретацию феномена привязанности в целом и, в частности, сепарационной тревоги (дистресса при разлучении), которую младенцы обычно начинают демонстрировать примерно в восьмимесячном возрасте, плача при уходе основного опекуна. Существование такой тревоги можно истолковать как признак младенческой привязанности к матери (в животном мире это проявляется в жалобном призыве брошенных утят или плаче оставшихся без матери обезьянок и т. д.). Однако плач совсем не обязательно свидетельствует о существовании привязанности (Kagan et al., 1978). Ребенок может заплакать и от того, что комнату покинул малознакомый ему человек, к которому он не сформировал прочной привязанности. Иногда дети плачут при виде вошедшей в комнату матери и не плачут, когда мать покидает их, оставив в знакомой обстановке (например, в детской комнате родного дома). «Основной недостаток интерпретации феномена сепарационной тревоги с позиции теории развития привязанностей (как детерминанта развития привязанностей) заключается в том, что, согласно этой теории, надежность привязанности зависит от доступности матери» (Kagan et al., 1978). То есть, хотя в соответствии с концепцией привязанности надежность таковой прямо пропорциональна количеству времени, проводимому рядом с матерью, на самом деле те дети, которые часто разлучаются с матерями (в качестве примера можно привести малышей, посещающих детский сад), характеризуются нормальным развитием сепарационной тревоги. При уходе матери такие дети испытывают не меньшее страдание, нежели малыши, проводящие с матерью все время.

Каган и его коллеги считают, что сепарационная тревога появляется не в результате развития привязанностей, а вследствие актуализации мотива новизны, рассмотренного нами в данной главе. Они утверждают, что в возрасте примерно 7 месяцев ребенок овладевает способностью к пониманию значения ухода другого человека: «Во время и после ухода матери ребенок старается создать когнитивную структуру, позволяющую объяснить отсутствие матери, и пытается изменить такую ситуацию. Если ребенок не может сделать ни того ни другого, то он оказывается беззащитным перед внутренним и внешним хаосом» (Kagan et al., 1978). Неуверенность же вызывает в ребенке негативные эмоции (см. табл. 4.2). До семимесячного возраста младенец не включает уходы матери в свои объяснительные когнитивные схемы, и поэтому отсутствие основного опекуна не означает для него существенного отклонения от привычного хода событий. А примерно в 15 месяцев жизни нормальный ребенок уже не плачет при уходе матери, потому что теперь данное событие в целом согласуется с его ожиданиями. Другими словами, сепарационная тревога может рассматриваться как когнитивный феномен. Кроме того, данная интерпретация позволяет нам понять, почему ребенок может расстроиться из-за ухода малознакомого ему человека: ребенок огорчается не вследствие ухода незнакомца, а в результате активизации когнитивных схем, относящихся к ситуации ухода. Таким образом, тревогу вызывает скорее рассогласование реального и ожидаемого, а не нарушение привязанности.

Несмотря на то что концепция Кагана имеет ценность в области исследования сепарационной тревоги, с ее помощью невозможно дать прямое объяснение формируемым детьми позитивным привязанностям к значимым другим. Маленький Петер, о котором рассказывалось в главе 4, часто походил к матери, обнимал ее и прижимался к ней (отметим сходство поведения Петера и детенышей макаки-

резус). Однако каким образом подобного рода действия превращаются в сложные социальные привязанности? Как красноречиво отметил Михаэль Льюис (цит. по: Henley, 1974), «сущность процесса социализации в смысле развития привязанностей или социального поведения заключается в переходе от проксимального модуса интеракции (т. е. от прикосновений, объятий и т. д.) к дистальному модусу взаимодействия (т. е. к улыбкам, вербализации эмоций и т. д.)».

Сексуальное возбуждение на расстоянии

Хотя ритмичная стимуляция тела остается основным способом сексуального возбуждения и во взрослом возрасте, у нас есть некоторые доказательства существования и других, достаточно эффективных, модусов стимуляции. Ряд исследователей отметили, что радостную улыбку человеческого младенца легче всего вызвать, если привлечь его внимание к лицу и к глазам другого. Срауф и Уотерс (Sroufe & Waters, 1976) считают, что контакт «глаза в глаза» представляет собой чрезвычайно важный элемент общения. Как сообщает Рубин (Rubin, 1975), любящие друг друга люди общаются с помощью взглядов гораздо чаще, чем не испытывающие взаимной любви индивидуумы.

В соответствии с законами природы большинство животных подчиняется следующему закону: движимые инстинктами, самцы и самки одного вида находят друг друга для того, чтобы спариться и продолжить род. У низших животных сексуальное поведение вызывается специфическими знаками, звуками, запахами или тактильными стимулами. Самца мотылька привлекает запах самки. Самка павлина возбуждается при виде брачного танца самца.

А что же люди? Хэйвлок Эллис (Havelock Ellis, 1954) предположил, что мужчина распознает сексуальную зрелость женщины, когда смотрит на нее, ориентируясь на контуры женского тела, в то время как женщина определяет степень сексуальной зрелости мужчины, прислушиваясь к мужскому голосу, который меняется во время пубертата. Отсюда следует, что вид половозрелой женской фигуры может сексуально возбуждать мужчину. В пользу данного предположения свидетельствуют достаточно убедительные доказательства. Отвечая на вопрос о том, что именно вызывает в них сексуальное возбуждение, мужчины указывают прежде всего на визуальные стимулы, относящиеся главным образом к особенностям женской фигуры (см. Kinsey et al., 1948). Кларк (Clark, 1952) показал, что демонстрация фотографий обнаженных девушек вызывает сексуальные фантазии у тех мужчин, внутренние запреты которых сняты алкоголем. Вилсон и Лоусон (Wilson & Lawson, 1976a) доказали, что просмотр порнографических фильмов вызывает у мужчин набухание пениса (вновь при условии алкогольного опьянения или «воображаемого опьянения, когда испытуемым внушали, что они пьют алкоголь).

Калин (Kalin, 1972) сообщил, что даже присутствие полностью одетой, но привлекательной женщины-певицы в маленьком кругу мужчин может побудить их к сексуальному фантазированию (об этом говорит содержание выдуманных ими историй), если обстоятельства не подразумевают усиления внутренних и внешних запретов. В табл. 5.2 суммированы результаты исследования Калина. Он подсчитал частоту включения историй о сексе (о сексуальных ласках и о половом акте) в придуманные испытуемыми сюжеты. В ходе эксперимента Калин варьировал следующие условия:

а) присутствие — отсутствие певицы;

б) местонахождение испытуемых (испытуемые собирались как в неофициальной обстановке, так и в учебной аудитории);

в) присутствие — отсутствие алкогольных напитков.

В способствующих подавлению сексуальных импульсов условиях (испытуемые собирались в неофициальной обстановке, но не распивали спиртные напитки, или употребляли алкоголь, но в обстановке учебного заведения) присутствие певицы не приводило к увеличению количества сексуальных образов в мужских фантазиях. Однако при снятии внутренних и внешних запретов (испытуемые распивали спиртные напитки в неофициальной обстановке) мужчины продуцировали гораздо больше сексуальных образов, чем обычно, причем таковые отличались гораздо большей, чем обычно, откровенностью. Тот факт, что мужчинам нравятся фотографии обнаженных женских тел и что мужчины покупают журналы, в которых содержатся подобного рода фотографии, наводит нас на очевидную мысль: визуальные сексуальные стимулы имеют для мужчин естественную мотивационную ценность.

Таблица 5.2

Среднестатистическая частота проявления образов «секса» в историях, выдуманных в шести различных условиях (after Kalin, 1972)

	Певица отсутствует	Певица присутствует	П – ПО[а]
1. «Сухой закон» в неофициальной обстановке	1,18 (17)	0,70 (27)	–0,48
2. Неофициальная обстановка + распитие спиртных напитков	2,48 (27)	4,39 (26)	1,91[б]
3. Официальная обстановка с распитием спиртных напитков	1,80 (20)	1,31 (32)	–0,49
Эффект употребления алкоголя (2–1)	1,30[в]	3,69[в]	
Эффект неофициальной обстановки (3–2)	–0,68[г]	–3,08[г]	

Примечание: в скобках указано количество испытуемых, участвующих в эксперименте при соответствующих условиях.

[а] Разница между условиями: П = «Певица присутствует», ПО = «Певица отсутствует».

[б] Неофициальная обстановка + употребление алкоголя, П – ПО $t = 1{,}96$, $p < 0{,}05$ (в предсказанном направлении).

[в] Влияние алкоголя как основной фактор, $F = 11{,}69$, $p < 0{,}01$.

[г] Влияние обстановки как основной фактор, $F = 7{,}57$, $p < 0{,}01$.

Доказательства того, что звуки мужского голоса вызывают в женщинах сексуальное возбуждение, менее очевидны, хотя хорошо известно, что женщины зачастую испытывают естественное сексуальное возбуждение, слушая мужское пение. Судя по всему, сила сексуального воздействия мужского голоса на женщин значительно превышает силу сексуального воздействия женского голоса на мужчин. Однако до сих пор никто не провел систематического исследования данного феномена. Бердсли и Фогельсон (Beardslee & Fogelson, 1958) попытались устранить этот пробел. Они предположили, что ритмичная музыкальная стимуляция вызы-

вает в женщинах более сильное, чем в мужчинах, сексуальное возбуждение. Исследователи не выявили гендерных различий в сексуальной «заряженности» историй, написанных после восприятия нейтральных стимулов. Тем не менее они обнаружились в историях, придуманных после прослушивания ритмичной музыки. Испытуемые-мужчины продуцировали больше, нежели женщины, открытых сексуальных образов. Возможно, этот результат был обусловлен тем, что по крайней мере в конце 1950-х гг. женщины сильнее мужчин стеснялись открыто выражать свои сексуальные желания. Поэтому Бердсли и Фогельсон разработали шкалу сексуальной символики. Создавая ее, исследователи ориентировались на критерии, введенные Фрейдом в его работе по детской сексуальности. Таким образом, сексуальный подтекст приписывался всем образам, ассоциирующимся либо с прямолинейным движением, либо с ритмичным раскачиванием, либо с подъемом, либо с проникновением внутрь (с точки зрения психоанализа проникновение — «метафора» полового акта). Если в той или иной истории появлялись образы, подпадающие хотя бы под две из категорий сексуальных символов, то эта история подвергалась тщательному оцениванию.

Как видно из табл. 5.3, по сравнению с мужчинами женщины продуцировали значительно больше скрытых сексуальных символов даже после прослушивания четырех нейтральных музыкальных произведений. Это различие становилось гораздо более выраженным после прослушивания возбуждающих музыкальных произведений. Сексуально возбуждающие музыкальные произведения характеризовались «выраженной ритмичностью, сравнительно широкими диапазонами звуков и постепенным нарастанием напряжения, завершающимся кульминацией. И наоборот, нейтральная музыка характеризовалась очень слабым акцентом на ритмичности и общей "ровностью" мелодии» (Beardslee & Fogelson, 1958). В сравнении с нейтральной ритмичная музыка вызывала более сильное сексуальное возбуждение как в мужчинах, так и в женщинах, однако возбуждение последних было сильнее.

Таблица 5.3

Среднестатистическая частота продуцирования скрытых образов сексуальной активности после прослушивания ритмичной и нейтральной музыки (after Beardslee & Fogelson, 1958)

	Мужчины	Женщины	*p*
Четыре нейтральных музыкальных произведения	0,61	0,93	< 0,10
Четыре возбуждающих музыкальных произведения	1,20	1,93	< 0,01
Разница между «возбуждающими» и «нейтральными» музыкальными произведениями	+0,59	+1,00	
Различие	+0,41		< 0,05

Результаты исследования Бердсли и Фогельсона требуют дальнейшего осмысления и дополнительной проверки. Однако в настоящий момент у нас есть все основания предполагать, что женщины в большей, чем мужчины, степени сексуально сенситивны к определенным типам музыки.

Дериваты мотива контакта: потребности в заботе о себе и о других

Какие же мотивы, кроме сексуального, развиваются на основе удовольствия от первичных контактов? Г. А. Мюррей (Murray, 1938) говорит о двух видах потребности в заботе. Первая из них зиждется на контактах в «режиме пассивности» (получения), а вторая — на контактах в «режиме активности» («отдавания»). Мюррей считает, что дети могут получать столь сильное наслаждение от контактов с основным опекуном, что у них появляется сильное стремление к таким контактам и, соответственно, зависимость от основного опекуна.

Сирс, Рау и Алперт (Sears, Rau & Alpert, 1965), а также Вайтинг и Вайтинг (Whiting & Whiting, 1975) провели тщательное исследование зависимого поведения детей, однако они не смогли доказать факт существования сильного *мотива зависимости*. Причина данного упущения может заключаться в том, что они сконцентрировались на определении и измерении множества различных проявлений зависимости (таких, как крики о помощи, плач при виде уходящего опекуна, поиск внимания и одобрения и т. д.) и затем проводили интеркорреляцию соответствующих действий, чтобы ответить на вопрос о том, представляет ли собой зависимость поведенческий признак. Положительный ответ на этот вопрос подразумевает, что склонность к зависимому действию «А» коррелирует со склонностью к зависимым действиям «Б» и «В» и что те дети, которые проявляют зависимость во взаимоотношениях с родителями, характеризуются и зависимыми взаимоотношениями со сверстниками. Исследователи получили в целом отрицательный ответ на поставленный ими вопрос. Даже те дети, которые проявляли выраженную склонность к зависимости в определенный период времени, в другое время характеризовались достаточно самостоятельным поведением: коэффициент корреляции данных в разное время оценок зависимого поведения ребенка в среднем равен 0,36 (Sears et al., 1965).

Степень самостоятельности поведения ребенка зависит скорее от особенностей конкретной ситуации (статусов двух субъектов взаимодействия, возраста каждого из них, деталей обстановки), чем от общей склонности к зависимому поведению. Однако данный факт не позволяет нам сделать каких-либо выводов о базовом *мотиве зависимости*, представляющем собой такое антиципаторное целевое состояние, которое подразумевает получение заботы. Дело в том, что этого состояния можно достигнуть с помощью самостоятельных, инициативных действий (например, демонстрации «храбрости» в присутствии родителей). Кроме того, зависимое поведение может быть использовано для достижения других целевых состояний. Скажем, ребенок может попросить о помощи в решении проблемы, чтобы удовлетворить свою потребность в достижении. Наконец, очевидно, что очень часто зависимое поведение (например, следование за опекуном) обусловливается мотивом аффилиации или чувством привязанности. Таким образом, мы должны поставить под сомнение необходимость говорить о существовании еще одной врожденной потребности младенца: потребности заботиться о другом. В настоящий момент у нас нет как адекватных методик измерения этой гипотетической потребности, так и убедительных доказательств ее существования.

Обратимся к другой стороне родительско-детского взаимодействия. Многие ученые пишут о материнском (отцовском) родительском инстинкте, т. е. о жела-

нии заботиться о ребенке и защищать его от всяких невзгод. Вследствие того что тот беспомощен на протяжении очень долгого времени, врожденная способность взрослого быть ответственным за беззащитное существо служила бы важным преимуществом человеческого рода в борьбе за выживание. Результаты проведенного Харлоу (Harlow, 1971) исследования макак-резус говорят о том, что младенческое «цепляние» представляет собой стимульный раздражитель, вызывающий в матери желание баюкать и ласкать малютку. Если детеныша обезьяны подменяют котенком, то мама-обезьяна какое-то время его качает, однако, выяснив, что котенок не умеет цепляться за ее шерсть, вскоре прекращает заботиться о «чужаке». Если же ей подсовывают такого «ребенка», который умеет цепляться за ее шерсть, то она продолжает выполнять свои материнские функции. Цепляющийся младенец может вызвать нормальную аффилиативную реакцию даже в «больной» обезьяне, которая отчуждена от других в результате длительного нахождения в одиночестве (Harlow, Harlow & Suomi, 1971).

Существует множество доказательств того, что у людей матери и некоторые отцы получают естественное удовольствие от игры со своими детьми и от заботы о них (Spelke, Zelazo, Kagan & Kotelchuck, 1973). Социальные психологи скрупулезно изучили условия, при которых люди прекращают помогать беззащитному человеку или тому, кто зовет на помощь. Служит ли беззащитный человек, находящийся в очевидно тяжелом положении, своего рода стимульным раздражителем, вызывающим в других людях желание помочь и соответствующие эмоции (как плачущий младенец актуализирует (предположительно) «инстинкт заботы» в своем родителе)? Результаты исследований не позволяют нам дать однозначный ответ на этот вопрос. Очевидно, что некоторые люди — «добрые самаритяне» — останавливаются для того, чтобы помочь своему нуждающемуся ближнему. Однако Дарли и Бэтсон (Darley & Batson, 1973) сообщают, что даже некоторые семинаристы, идущие на обсуждение притчи о добром самаритянине, не останавливались для того, чтобы оказать помощь явно нуждающемуся в ней человеку, если они боялись опоздать и торопились.

К сожалению, ни данный эксперимент, ни множество других исследований в сфере феномена заботы не позволили нам продвинуться в изучении соответствующих мотивов. Дело в том, что авторы этих исследований сконцентрировались на оценивании вероятности действий по оказанию помощи, в то время как такие *действия* возникают в результате взаимосвязей между мотивами, побуждениями, умениями, ценностями и возможностями (см. главу 6). Таким образом, совсем не исключено, что вид жертвы вызывает в человеке естественный импульс помочь, который, однако, может быть подавлен вследствие давления со стороны других факторов. Впрочем, у нас нет доказательств существования естественного мотива заботы о другом, несмотря на громадное количество исследований помогающего поведения.

Практически никто из исследователей не занимался изучением такой потребности в заботе о другом, которая, возможно, зиждется на базовой эмоции радости-счастья-удовольствия, возникающей в результате «обхождения» с младенцами. Исключение составляет «предварительное» исследование, проведенное Сарой Винтер (Winter, 1969), которая изучала фантазии матери, растящей младенца. Винтер сравнивала фантазии своей испытуемой, которые возникали у той при кормлении ребенка, с продуцируемыми ею, когда ребенок просто находился в одной

с ней комнате. Фантазии, появившиеся во время тесного контакта с ребенком, были в большей степени, чем появившиеся в моменты «контакта на расстоянии», связаны с позитивными эмоциями и ориентацией на настоящее время и в меньшей степени — с инструментальным (т. е. направленным на цель) мышлением. Винтер сделала следующий вывод: в момент кормления своего ребенка мать характеризуется ориентацией на «переживание», а не на «делание». Другими словами, кормя младенцев, лаская их и играя с ними, матери и другие основные опекуны получают различные вознаграждения (в том числе удовольствие от физического контакта), которые со временем могут превратиться в социальный мотив заботы о беззащитном существе. Для того чтобы доказать верность данного утверждения, необходимо продолжить исследование, начатое С. Винтер. Наконец, предполагается, что социальные мотивы, т. е. мотив аффилиации и мотив интимности (см. главу 9), развиваются непосредственно из естественного мотива контакта.

Естественный мотив постоянства

Сторонники теории редукции драйва (см. главу 3) твердо уверены, что все необычное вызывает в нас напряжение, которое мы пытаемся редуцировать (см. J. S. Brown, 1961). Они считают, что новая информация служит источником конфликта, потому что организм не знает, как вести себя в непривычной ситуации. Отсюда следует, что если люди и животные и ищут новизны, то только в целях редукции напряжения. Например, исследовательское поведение крыс, запертых в незнакомом им лабиринте, обусловлено стремлением выйти из ситуации неопределенности (Montgomery & Segall, 1955). Таким образом, согласно теории гомеостазиса, организм ищет постоянства потому, что он стремится избежать вызываемого неопределенностью конфликта. Слабость данной теории состоит в том, что, как мы уже отмечали, в ней не учитывается фактор позитивного наслаждения от восприятия новизны.

Макклелланд, Аткинсон, Кларк и Лоуэлл (McClelland, Atkinson, Clark & Lowell, 1953) попытались устранить этот пробел, постулировав, что небольшие отклонения от привычного хода событий вызывают позитивные эмоции, в то время как резкое рассогласование ожидаемого и реального приводит к негативным переживаниям. Были проведены исследования, результаты которых подтвердили правильность данного предположения. (См., например, рис. 5.2, 5.3 и 5.4). Отсюда следует, что люди стараются избегать негативных эмоций, возникающих от существенного расхождения между бывшим и ожидаемым. В общем, они стараются действовать так, чтобы их ожидания подтверждались. Однако каким образом мы можем разграничивать «большие» и «небольшие» отклонения от привычного хода событий? Серьезным ли отклонением будет незначительное опоздание самолета? С «объективной» точки зрения речь идет о небольшом нарушении расписания, в то время как для индивидуума, у которого сорвалась важная встреча, нестыковка окажется значительной. В реальной жизни зачастую приходится анализировать совокупность ожиданий, поэтому практическое применение концепции избегания чрезмерной новизны сопряжено с огромными затруднениями.

Тем не менее результаты нескольких независимых исследований говорят о существовании естественного мотива постоянства. Очевидно, что способность существовать в стабильной, предсказуемой среде обладает громадной адаптивной

ценностью. Данный феномен иллюстрирует перцептивное постоянство. Базовые паттерны формы и цвета сохраняют свою специфику, несмотря на существенные изменения в физической стимуляции органов чувств. Рассматривая одного и того же человека вблизи и на значительном расстоянии, мы приписываем ему один и тот же рост, несмотря на различия в образах, «накладывающихся» на сетчатку наших глаз. Джордж Келли (Kelly, 1955) считает, что основная цель человеческой жизни — формирование когнитивных конструктов, которые упорядочивают индивидуальную концепцию жизни и, таким образом, позволяют нам интерпретировать различные события: «Стараясь оптимизировать свою способность к антиципации событий, каждый человек создает себе систему конструктов». Создав личную систему объяснительных конструктов, индивидуум «приспосабливает» к ней все жизненные события. Отметим, что вновь речь идет о тенденции к согласованию событий с ожиданиями и к избеганию «нестыковок» ожидаемого и реального. Хорошей иллюстрацией здесь служит развитие речи в раннем детстве. Ребенок стремится согласовывать свои высказывания с высказываниями взрослых и избегает неудовольствия, возникающего при несоответствии его личного языка с языком взрослых.

На социальном уровне мотив постоянства проявляется как *следование социальным нормам*. Водители автомобилей научаются тому, что на красный свет им нужно останавливаться, и исполняют данное правило. Мормон знает, что ему нельзя пить спиртное, и отказывается от любых алкогольных напитков. Мы водим свои машины по правой стороне дороги, едим три раза в день, ходим в школу, чистим зубы и делаем тысячи вещей просто потому, что «так надо», просто потому, что этого требует закон сохранения стабильности и предсказуемости среды. Мы формируем множество представлений о сущности вещей и нас самих и действуем в соответствии с этими представлениями. Когда мы не знаем, чего ожидать от ситуации, мы доверяем ожиданиям других людей. В ходе своего хорошо известного эксперимента Аш (Asch, 1951) показал, что если перед испытуемым находятся два явно различающихся по длине отрезка, но трое или четверо других индивидуумов утверждают, что эти отрезки равны, то, скорее всего, этот испытуемый предпочтет согласиться с мнением группы и не поверить своим собственным глазам.

Мотивы такого поведения лежат на поверхности: конформность позволяет нам экономить громадное количество энергии, так как следование общепринятым нормам упорядочивает жизнь и редуцирует напряжение. Силу мотива конформности иллюстрируют впечатляющие результаты хорошо известного исследования Милграма (Milgram, 1963, 1965). Милграм разработал эксперимент, в ходе которого испытуемых побуждали (на вербальном уровне) подвергать других испытуемых мощным ударам электрического тока. Оказалось, что многие люди продолжали мучить жертву, несмотря на то что сила тока достигала опасного уровня, а сама жертва кричала от боли (на самом деле удары током инсценировались — роль «жертвы» играл актер). Люди привыкли выполнять то, что предписывает им власть (в данном случае — экспериментатор). Поэтому они подчинялись преступным приказам, игнорируя страдания «жертвы». Отказавшись выполнять требования власти, они испытали бы сильнейшее страдание, вызванное нарушением основной социальной нормы.

Социальные психологи тщательно исследовали как факторы развития конформности, так и нонконформности. В контексте данной книги нас интересует

лишь факт существования такого естественного мотива, который подразумевает получение удовольствия от соответствия наших представлений о себе или о внешних вещах социальной или физической реальности.

Когнитивный диссонанс

Результаты нескольких экспериментов говорят о том, что несоответствие реальных событий когнитивным конструктам субъекта (или *когнитивный диссонанс*) побуждает людей адаптировать свое поведение к новой когнитивной реальности. В ходе оригинального исследования данного феномена (см. Festinger & Carlsmith, 1959) испытуемые проводили большое количество времени, выполняя скучные и бессмысленные задания. Затем им выплачивали либо $1, либо $20 за то, чтобы они дезинформировали испытуемых «второго потока», сообщив им, что эксперимент был очень интересным. Во второй части исследования каждого из испытуемых просили снова оценить, насколько интересными были выполненные ими задания. Испытуемые, которым заплатили $20, давали эксперименту чуть более благожелательные оценки, нежели испытуемые, вообще не получившие денег. Однако самые позитивные оценки были даны испытуемыми, заработавшими $1. Почему это так? Согласно теории, ложь о сущности выполненных заданий была причиной когнитивного диссонанса, т. е. рассогласования между поведением (в данном случае — сообщением ложной информации) индивидуума и его «Я-образом». Вознаграждение в $20 представлялась испытуемым достаточным оправданием своего поведения, столь далекого от привычных представлений о себе. Поэтому эти испытуемые не испытывали потребности в коррекции своих оценок степени интересности эксперимента. Однако те испытуемые, которым заплатили всего $1 за ложь, сочли, что он совершили нечто такое, что не согласуется с их представлениями о себе как о честных людях. Это привело к когнитивному конфликту (диссонансу), который они разрешили, внушив себе, что на самом деле выполненные ими задания интересные. Таким образом, в своих глазах они уже не были отъявленными лжецами. Результаты эксперимента Фестингера стали причиной проведения множества аналогичных исследований, в ходе которых были получены данные, подтверждающие, что люди регулярно используют разнообразные способы рационализации, позволяющей им «примирить» свое поведение со своим «Я-образом».

Кроме того, Рокич (Roceach, 1973) доказал, что если человеку продемонстрировать противоречивость его установок, то он изменит свое поведение, чтобы устранить данное противоречие. Рокич выяснил, что большинство студентов-пятикурсников, учащихся в штате Мичиган, ставят ценность *свободы* несколько выше, нежели ценность *равенства*. Рокич указал им на непоследовательность такого подхода, подчеркнув, что, принижая ценность идеи равенства, они верят прежде всего в свободу для себя, но не для других (например, афроамериканцев и женщин). Оказалось, что для устранения этой непоследовательности достаточно всего лишь доходчиво объяснить ее сущность на лекционном занятии. Осознав противоречивость своих взглядов, студенты сразу же изменяли свою иерархию ценностей, начинали с большим, чем раньше, сочувствием, относиться к движению за равные права чернокожих и чаще, чем раньше, позитивно реагировали на прокламации, присылаемые местным отделением национальной ассоциации борцов за права цветных людей.

Мотивы, связанные с мотивом постоянства

Очевидно, что некоторые люди испытывают негативные эмоции прежде всего в связи с напряжением, возникающим в результате когнитивного диссонанса, в то время как другие люди ориентированы на снятие напряжения, возникающего вследствие «социального диссонанса», т. е несоответствия их поведения социальным ожиданиям. И те и другие действуют под влиянием желания избежать сильного негативного аффекта, ассоциирующегося для них с восприятием непостоянства. Следует отметить, что количество исследований, посвященных измерению силы мотива избегания когнитивной непоследовательности, значительно уступает количеству исследований, посвященных измерению силы мотива избегания нарушить «социальный гомеостазис». Например, Краун и Марлоу (Crowne & Marlowe, 1964) измерили силу мотива, который они назвали *мотивом одобрения*. Исследователи предлагали своим испытуемым выразить свое отношение к таким утверждениям, как «Я никогда не колеблюсь, если мне нужно прервать свою обычную деятельность, чтобы помочь нуждающемуся в помощи человеку» и «Иногда мне нравится сплетничать». С точки зрения социальных ожиданий под первым утверждением нужно «подписаться», а под вторым — нет, в то время как практически каждый человек иногда сомневается перед тем, как помочь другому, и не всегда отказывается от обсуждения сплетен. Те испытуемые, которые дали множество социально желательных ответов, обычно демонстрируют «нормативное» поведение. Они говорят экспериментатору, что скучное задание на самом деле интересное и полезное, готовы согласиться с большинством даже в тех случаях, когда абсолютно ясно, что оно не право (вспомним эксперимент Аша). Короче говоря, они искажают реальность для того, чтобы избежать дискомфорта, который возникает в них при рассогласовании их поведения и ожиданий «других».

Однако результаты, полученные в ходе дальнейших исследований, свидетельствуют, что за потребностью в одобрении может стоять страх отвержения со стороны «других» (см. главу 10). Действительно, в современной психологии существует тенденция к идентификации мотивов избегания непостоянства с помощью такого критерия, как источник негативных эмоций (им могут быть неудача в достижении какой-либо цели, или неспособность добиться социального одобрения, или неспособность воздействовать на других). Таким образом, мотив постоянства в сочетании с другими мотивами может детерминировать появление различных типов мотива избегания (например, возникающего в результате страдания, обусловленного невозможностью удовлетворить острую потребность в пище). Поэтому внимание исследователей вплоть до настоящего момента концентрируется прежде всего на изучении различных типов мотива избегания, а не на мотиве постоянства как таковом.

Взаимодействие естественных мотивов

До сих пор мы рассматривали естественные мотивы, не обращаясь к взаимосвязи между ними. Теперь пришло время устранить этот пробел. Возьмем, например, мотив новизны, связанный с некоторыми другими естественными мотивами. Животные, досыта наевшиеся одной пищей, вновь начинают есть, если им предлагают новую (актуализируется мотив новизны) или если на их глазах есть начинает

другое животное (актуализируется мотив влияния). Сексуально удовлетворенные животные вновь возбуждаются, если перед ними появляется новый партнер (см. Schein & Hale, 1965). Данная закономерность относится и к человеку. Аналогичное новизне воздействие оказывает и переживание активного гнева. Согласно результатам исследования, проведенного Баркли и Хабером (Barclay & Haber, 1965) и Баркли (Barclay, 1969), переживание гнева и чувства обиды приводит к усилению сексуального возбуждения (исследование проводилось на студентах), и наоборот, сексуально возбужденные люди демонстрируют повышенную агрессивность (Barclay, 1971). Взаимосвязь между сексуальным возбуждением и агрессией уникальна. Возникновение гнева не приводит к усилению общего возбуждения или других (несексуальных) мотивов (таких, как мотив достижения или аффилиации), а другие эмоциональные состояния (например, тревога) не приводят к интенсификации мыслительного процесса сексуальной и агрессивной направленности. Кларк (Clark, 1955) тоже зафиксировал тесную связь между сексуальными и агрессивными мыслями сексуально возбужденных мужчин.

Как мы отметили, сочетание мотивов влияния и новизны может стать источником особого «очарования», побуждающего детей и некоторых взрослых работать над умеренно сложными задачами. Люди ищут новизны, но при этом стараются самостоятельно преобразовывать среду. Начиная с момента рождения процесс научения приводит к тому, что естественные мотивы «встраиваются» в сложную сеть когниций и ожиданий. Некоторые из элементов этой сети определяют модусы удовлетворения различных потребностей (см. следующий раздел), другие же относятся к сфере познания. Например, воздействуя на среду, индивидуум формирует представление о себе как о «творце своей жизни», а не о «пешке» (вспомним концепцию личностной компетентности Дечармса). Таким образом, он не просто приобретает опыт воздействия, но и создает «Я-концепцию», которая может быть как сознательной, так и бессознательной. Ее можно рассматривать в качестве сложного или символического мотива, являющегося производной нескольких естественных мотивов.

Аналогичным образом, подвергаясь наказаниям за поиск новизны и за чрезмерную настойчивость, индивидуум может сформировать «Я-образ» как зависимого от «других» человека, ибо опекун остается для него источником большей части позитивных переживаний. Можно только догадываться о том, каким образом естественные мотивы взаимодействуют друг с другом и к каким результатам это приводит, ведь до сих пор не было осуществлено ни одного прямого исследования соответствующих феноменов. Сегодня исследователи не пришли к единому мнению даже по поводу сущности естественных мотивов, не говоря уже о механизмах взаимодействия между ними.

Роль когниций в развитии мотивов

Как мы выяснили на примере естественного мотива новизны, источники удовольствия постоянно меняются по мере когнитивного развития индивидуума. То, что вызывает интерес в ребенке и заставляет его использовать все внутренние ресурсы, у взрослого вызывает скуку. Чем более сложной является когнитивная структура, тем больше типов событий или объектов могут стать причиной рассогласования ожидаемого и реального. Мартиндэйл (Martindale, 1975) применил знание

о мотиве новизны к феномену эстетической оценки. Он собрал множество данных, свидетельствующих, что в мире искусства наибольшим уважением пользуются такие работы, которые в умеренной степени выделяются из общей массы: «Прежде всего произведение искусства должно быть в известной степени оригинальным или хотя бы отличаться от предшествующих ему работ» (Martindale, 1975). Причем постепенно «новшество» в художественном самовыражении становится таким «прессингом», что приводит к утверждению нового в той или иной сфере. Мартиндэйл изучил английскую поэзию со времен Чосера до наших дней и выяснил, что, как он и ожидал, ее развитие характеризуется постоянным увеличением количественного разнообразия поэтических стилей. Однако в различные исторические периоды внедрение новаторских взглядов на поэтическое искусство происходило в разных сферах. В один исторический период изменения затрагивали длину слов, а в другой — фраз; в третий новые веяния касались количества слов, используемых в тексте только один раз, а в четвертый — «разительности» контрастов, «закладываемых» авторами в стихотворение. Таким образом, развитие поэзии характеризуется естественным стремлением к умеренной новизне и при этом появлением громадного количества новых «областей изменения».

Когнитивное развитие оказывает аналогичное воздействие и на мотивы влияния и постоянства. Ребенок, как правило, может влиять на мир только с помощью хватания, толкания и т. д. Однако однажды малыш выясняет, что, покинув комнату, он может повлиять на родителя, потому что последний начнет волноваться. Затем он узнает, что воздействие на других можно оказать, логически аргументируя свою позицию, получив хороший диплом и овладев престижной профессией. Аналогичным образом на первых этапах своего развития дети формируют когнитивные ожидания, фиксируя закономерности физической реальности: ребенок смотрит, как мячик катится по столу, и убеждается в том, что он падает на пол. В случае же неожиданного нарушения привычного течения событий ребенок испытывает негативные эмоции и пытается их так или иначе редуцировать.

Со временем когнитивные представления становятся все более и более четкими и дифференцированными. Поэтому происходит и существенное изменение триггеров эмоции печали-страдания. Кроме того, уже на ранних этапах развития индивидуум начинает действовать под влиянием социальных норм. Ребенок научается тому, что если он бросит свою пищу на стол, то мать на него рассердится. Сначала он может повторить данное действие просто для того, чтобы подтвердить: его ожидания позволяют успешно прогнозировать реальные события. Именно с этого момента начинается формирование очень сложных ожиданий, относящихся к социальному поведению. Обычно дети следуют социальным нормам потому, что нарушение этих норм «включает» естественные процессы возникновения негативных эмоций. Мотив постоянства проходит через те же самые стадии развития, однако его «оформление» во многом зависит от специфики индивидуального опыта и когнитивного развития.

Символические мотивы или ценности

В конечном счете люди формируют сознательные ценности, направляющие их социальные установки и поведение. Иногда легко прояснить, каким образом эти ценности развиваются с помощью когнитивной «обработки» естественных моти-

вов, а иногда — нет. Например, большинство граждан США считают *свободу* самой важной для себя ценностью (Rokeach, 1973). Если ребенку позволяют беспрепятственно удовлетворять свою потребность в воздействии на мир, то не удивительно, что естественный мотив влияния становится для этого ребенка основой для веры в *свободу*. Получая большое количество удовольствия от воздействия на среду, он естественным образом приходит к сознательной мысли о том, что «быть свободным — хорошо», потому что свобода дает возможность влиять на окружение самыми разнообразными способами. Если же детство конкретного индивидуума проходило в обстановке боли и страха, то не удивительно, что этот человек больше всего ценит *безопасность*. Однако как именно происходит формирование ценностей *равенства* или *спасения*? Судя по всему, такие ценности основываются на свойственных представителям отдельной культуры взглядах на сущность мира и не связаны напрямую с естественными мотивами. В определенных случаях ценность может иметь множество детерминантов. Хотя деньги обычно оказываются значимой ценностью или социальным мотивом, для каждого человека эта ценность имеет свой смысл. Для некоторых деньги ассоциируются с безопасностью, для других — с возможностью властвовать или пользоваться уважением, в то время как для третьих они представляют собой критерий профессионализма (см. McClelland, 1967).

Психологи не пришли к единому мнению о том, какие именно ценности важнее всего исследовать. Рокич (Rokeach, 1973) провел обширное и интересное исследование основных ценностей: 18 терминальных (т. е. относящихся к определенному реализованному состоянию) и 18 инструментальных. Он просил испытуемых составить иерархию этих ценностей. Как видно из табл. 5.4 и 5.5, между различными категориями испытуемых были зафиксированы существенные различия в ценностных ориентациях. Американские женщины ставят *спасение* на четвертое место в своей иерархии, в то время как американские мужчины — на двенадцатое. С другой стороны, мужчины ставят на четвертое место *комфортабельную жизнь*, тогда как для женщин данная ценность находятся на тринадцатом месте. Ученые, занимающиеся естественными науками, придают *самоконтролю* гораздо большее, чем специалисты в области гуманитарных наук, значение, в то время как те в большей степени ценят способность к *прощению*.

Таблица 5.4

Средние значения терминальных ценностей и их предпочтение среди мужчин и женщин, жителей США (по Rokeach, 1973)

Терминальные ценности	Мужчины $N = 665$	Женщины $N = 744$	p
Комфортабельная жизнь	7,8 (4)	10,0 (13)	0,001
Захватывающая жизнь	14,6 (18)	15,8 (18)	0,001
Чувство успеха	8,3 (7)	9,4 (10)	0,01
Спокойный мир	3,8 (1)	3,0 (1)	–
Мир красоты	13,6 (15)	13,5 (15)	–

Терминальные ценности	Мужчины $N = 665$	Женщины $N = 744$	p
Равенство	8,9 (9)	8,3 (8)	–
Семейная безопасность	3,8 (2)	3,8 (2)	–
Свобода	4,9 (3)	6,1 (3)	0,01
Счастье	7,9 (5)	7,4 (5)	0,05
Внутренняя гармония	11,1 (13)	9,8 (12)	0,001
Полноценная любовь	12,6 (14)	12,3 (14)	–
Национальная безопасность	9,2 (10)	9,8 (11)	–
Удовольствие	14,1 (17)	15,0 (16)	0,01
Спасение	9,9 (12)	7,3 (4)	0,001
Самоуважение	8,2 (6)	7,4 (6)	0,01
Социальное одобрение	13,8 (16)	15,0 (17)	0,001
Подлинная дружба	9,6 (11)	9,1 (9)	–
Мудрость	8,5 (8)	7,7 (7)	0,05

Примечание. Цифровые обозначения показывают медианное ранжирование, в круглых скобках – порядковый номер в классификации.

Таблица 5.5

Важнейшие ценности, которые назвали специализирующиеся в гуманитарной сфере, в области социальных и естественных наук ученые из университета в Южной Австралии (по Rokeach, 1973)

	Гуманитарии $N = 103$	Специализирующиеся в социальных науках $N = 162$	Специализирующиеся в естественных науках $N = 198$	p^a
Терминальные ценности				
Комфортабельная жизнь	14,4 (17)	13,3 (14)	12,2 (13)	0,001
Мир красоты	10,9 (13)	13,0 (13)	12,9 (15)	0,001
Инструментальные ценности				
Амбициозность	10,8 (14)	7,8 (6)	7,8 (6)	0,01
Одаренность	10,1 (12)	8,7 (11)	8,0 (7)	0,05
Прощение	7,8 (6)	8,2 (9)	9,7 (12)	0,05
Воображение	8,4 (7)	12,8 (16)	12,4 (16)	0,001

Таблица 5.5 (окончание)

	Гуманитарии *N* = 103	Специализирующиеся в социальных науках *N* = 162	Специализирующиеся в естественных науках *N* = 198	*p*[a]
Интеллектуальность	9,1 (10)	11,4 (14)	11,5 (15)	0,05
Самоконтроль	10,2 (13)	8,1 (8)	7,7 (5)	0,05

Примечание. Цифровые обозначения показывают медианное ранжирование, в скобках — порядковый номер в классификации.

[a] Тест Крускала-Уоллеса.

Важность таких ценностей варьирует от культуре к культуре. *Национальная безопасность* стоит на втором месте в иерархии ценностей израильтян, в то время как американцы ставят ее только на семнадцатую позицию. Данное различие не вызывает большого удивления в свете того, что жители Израиля живут в обстановке постоянной угрозы со стороны арабов.

Ценности очень тесно связаны с когнитивными процессами. Они основаны на человеческом понимании мира и на культурных предпочтениях. Ценности находятся в сознании, — в отличие от мотивов, которые в меньшей степени доступны когнитивной «переработке», более тесно связаны с естественными мотивами и эмоциями и зачастую скрываются в бессознательном. Как мотивы, так и ценности направляют наше поведение, однако их следует рассматривать как независимые друг от друга детерминанты поведения. (Данный вопрос рассматривается нами в главах 6, 12 и 13.) Иногда люди говорят о ценности мотивированного поведения, утверждая, например, что израильтяне «мотивируются» заботой о национальной безопасности. Однако, как мы уже неоднократно подчеркивали, более корректно утверждать, что идея национальной безопасности детерминирует (или помогает детерминировать) определенное поведение и, таким образом, зарезервировать понятие *мотивации* за ситуациями, в которых оно определяется действительно мотивами, а не другими детерминантами.

Когнитивная «переработка» естественных мотивов приводит к их трансформации в символические мотивы, или ценности, которые определяют большую часть сознательного поведения человека. Однако приобретенные мотивы тоже продолжают воздействовать на поведение, но на ином уровне. Приведем профессиональное описание поведения больного с повреждениями фронтальной доли коры головного мозга (ответственной за когнитивные процессы):

> Например, у одного моего бывшего пациента, назовем его мистером Джонсом, была разрушена лобная доля коры головного мозга. Мистер Джонс практически не мог произвольно выполнять вербальные команды, хотя и понимал, чего от него хотят. Скажем, когда его просили взять стакан с водой, он никак не реагировал на просьбу. «Понимаете ли вы, чего я от вас хочу, мистер Джонс?» — спрашивал я его. «Да. Вы хотите, чтобы я взял стакан». — «Сделали ли вы это?» — «Нет». — «Можете ли вы сделать это?» — «Да». — «Тогда не медлите и берите стакан», — настаивал я. Мистер Джонс бездействовал. Однако если он испытывал жажду, то он непроизвольно брал стакан и пил воду. (Cytowic, 1981).

Наиболее примитивная, бессознательная мотивационная система мистера Джонса, основанная на естественном мотиве утоления жажды, оставалась сохранной и могла активировать необходимую для питья реакцию, в то время как покоящееся на когнитивных процессах сознательное намерение больше не было детерминантом поведения больного.

Примечания и вопросы

1. Описанный в книге «Хладнокровное убийство» навязчивый сон Перри (см. главу 2) заканчивается видением орального «рая», т. е. места, изобилующего вкуснейшей пищей и восхитительными напитками. Говорит ли данное сновидение о том, что поведение Перри направлялось сильным мотивом голода, и если «да», то почему? Какой из двух типов мотива голода, «схематично» представленных на рис. 5.1, вероятнее всего репрезентируют этот сон? Почему? Какие типы тех детских переживаний, которые относятся к пище, скорее всего служат детерминантами мотива голода Перри?
2. Если индивидуум регулярно поглощает большое количество пищи, означает ли это, что он действует под влиянием сильного мотива голода? Перечислите несколько мотивов, которые, помимо мотива голода, побуждают людей поглощать чрезмерное количество пищи. Если человек мало ест, значит ли это, что у него не развит мотив голода? В случае нервной анорексии больной ест так мало, что не может поддерживать нормальный вес. Можете ли вы описать подобный сценарий научения, в соответствии с которым у больных нервной анорексией формируется некая сильная потребность, частично удовлетворяемая отказом от приема пищи?
3. Увязывание мотива достижения с естественным мотивом голода приводит к появлению сложного вопроса о том, будут ли некоторые отклонения от ожидаемого более приятными, чем другие. Мадди (Maddi, 1961) выяснил, что если стимул предъявляется чуть-чуть раньше или чуть-чуть позже, чем ожидают испытуемые, они испытывают позитивные эмоции. Однако обратимся к проблеме достижения. Представляется маловероятным, что младенец или животное будет одинаково реагировать на небольшое упрощение стимуляции и небольшое усложнение воспринимаемых им стимулов. Будут ли крысы, привыкшие к сравнительно сложной стимуляции, проводить бóльшую часть времени в менее разнообразной среде? Вряд ли. Аналогичным образом, представляется маловероятным, что ребенок, привыкший играть со сложной игрушкой, предпочтет играть с более простой. Скорее всего, в нас существует врожденная склонность к получению удовольствия от решения сравнительно сложных задач, склонность, сущность которой не сводится к наслаждению от умеренной новизны. Как бы вы определили соответствующий естественный мотив? Существует ли, по вашему мнению, естественный мотив сложности?
4. Перечислите некоторые из используемых вами способов получения удовольствия. Относятся ли они к тем или иным видам первичной физической активности или к взаимоотношениям с людьми? Насколько часто они подразумевают агрессию как причинение вреда другому человеку? Сравните

«женские» и «мужские» способы получения удовольствия. Если между ними есть различия, то о чем они свидетельствуют?

5. Говорят, что человеческий взгляд служит для другого человека важным источником стимульных раздражителей. Например, некоторые взгляды, судя по всему, вызывают страх или гнев, в то время как другие — ощущения любви и привязанности. Каким образом вы можете описать различие между этими двумя типами взглядов? С помощью какого эксперимента удалось бы подтвердить верность вашего описания? Можете ли вы разработать такой эксперимент, результаты которого позволили бы вам определить, каковы эмоциональные реакции человека, возникающие в ответ на мимолетный взгляд другого человека, — врожденные или приобретенные, ?
6. Каким образом происходящая в пубертатный период интенсификация выработки половых гормонов влияет на естественные мотивы в сексуальной сфере? Обдумайте все аспекты естественного мотива, «схематично» представленного на рис. 5.1.
7. Согласны ли вы с Фрейдом, считавшим, что любовь основывается на естественных стимулах контакта? Или, по вашему мнению, она зиждется на каких-то других типах естественных мотивов? Почему «да» или почему «нет»? Какие именно естественные мотивы, помимо мотива контакта, служат источником любви?
8. Обдумайте результаты исследования кормящих матерей, проведенного Сарой Винтер. Следует ли из них, что женщины формируют более сильную (по сравнению с мужчинами) потребность в контакте (если ее вообще можно измерить)? Почему «да» или почему «нет»?
9. В то время как сегодня исследования мотивации направлены прежде всего на выявление различных типов мотива избегания, докажите, что помимо таковых существует естественный мотив когнитивного постоянства, который может приобрести особую значимость (как целевое состояние постоянства) для определенной группы людей. Каким образом вы могли бы идентифицировать присутствие этого мотива?
10. В настоящей главе мы рассматриваем ценности как независимые когнитивные дериваты естественных мотивов. Означает ли это, что основные ценности можно назвать по соответствующим естественным мотивам, которые служат детерминантами основных приобретенных мотивов?
11. В своей книге «Будущее одной иллюзии» Фрейд (Freud, 1927/1957) говорит о существовании двух «свойственных почти всем людям качеств, которые выступают "гарантами" того, что в некотором смысле организация культуры обеспечивается только насилием. Дело в том, что по своей природе люди не любят работать, а доводы разума не могут преодолеть их страстей». Согласны ли вы с умозаключениями Фрейда после ознакомления с данными, представленными в настоящей главе? В частности, как вы относитесь к его заявлению о «естественном нежелании работать»?

ГЛАВА 6

Измерение мотивационных диспозиций человека

Мотивационная система

Теперь нам нужно создать общую модель мотивации поведения. Сторонники экспериментальной психологии изучают *мотивацию*, концентрируя свое внимение на кратковременных ситуационных влияниях, таких как предъявление пищи или необычных стимулов, требование послушания или электрический шок, т. е. влияниях, немедленно вызывающих реакцию достижения или избегания. Теоретики личности или клиницисты обычно говорят о *мотивах*, т. е. стабильных диспозициях, организующих или объясняющих большую часть того, что говорит или делает человек. Каким образом согласуются эти два подхода? С точки зрения клиницистов, некоторые люди (такие, как Фрейд) характеризуются сильной потребностью в обретении славы, в признании или во власти. Каким образом мы можем определить, насколько сильными (или слабыми) оказываются мотивы власти различных индивидуумов? Каким образом происходит актуализация таких мотивов и как актуализация базовой мотивационной диспозиции влияет на поведение индивидуума?

Мотивы основываются на вызывающих эмоции стимулах, рассмотренных в предыдущих главах, которые «запускают» в нас врожденные механизмы возникновения позитивных и негативных эмоций. Однако, как мы указывали выше, естественные мотивы быстро изменяются под воздействием научения. Умеренно необычные стимулы, первоначально вызывающие позитивное эмоциональное возбуждение, со временем становятся привычными и вызывают только скуку. Удовольствие, которое дети получают роняя ложку, исчезает по мере того, как они продолжают все более активно воздействовать на среду.

В конечном счете индивидуум формирует когнитивные схемы, которые позволяют детям дифференцировать ситуации, вызывающие различные (позитивные или негативные) эмоции. С точки зрения субъекта, эти когнитивные схемы могут быть названы *целями* (индивидуум научается искать связанные с теми или иными эмоциями ситуации или избегать их). С точки зрения наблюдателя, их следует называть *позитивными* или *негативными естественными мотивами*, так как человек оказывается включен в ситуации, предполагающие либо достижение, либо избегание.

Взрослея, некоторые люди формируют особенно сложные когнитивные репрезентации определенного естественного стимула (по сравнению с его когнитивными репрезентациями, формируемыми другими людьми). Хотя все дети первона-

чально получают удовольствие от воздействия на окружение, некоторые родители активно подавляют такую деятельность своего ребенка, вследствие чего он научается не испытывать наслаждение от оказываемого им влияния на среду или не формирует адекватных представлений о том, как именно нужно получать удовольствие от этого воздействия. Другие же родители не мешают активным действиям своего ребенка или даже их поощряют, вследствие чего он формирует сравнительно сложные когнитивные репрезентации множества различных способов получения удовольствия от осуществляемого им воздействия. Некоторые родители заявляют о желательности достичь целей, связанных с реализацией мотива влияния, восхищаясь своим ребенком, когда он проявляет настойчивость или «дает сдачи». В результате ребенок может на сознательном уровне принять ценность быть настойчивым и активно воздействовать на окружение (см. предыдущую главу), хотя вместе с тем иногда он действует под влиянием мотива власти, не связывая его с осознанной ценностью.

В обоих случаях научение приводит к тому, что с целями или со стимулами власти постепенно связывается все больше ситуаций. В домашней обстановке ребенок может категорически отвергнуть простую просьбу выключить телевизор. В школе игра в баскетбол может вызывать сильное стремление конкурировать с другими. И даже во время общения с друзьями дети могут найти способы привлечь внимание к своей персоне. Когда определенные «стимульные ситуации» регулярно актуализируют определенные потребности или цели, мы можем говорить о появлении мотива. Очевидно, что его сила зависит от специфики индивидуального опыта. Таким образом, весьма важной оказывается проблема измерения соответствующих различий. Те сигналы или стимулы, которые актуализируют мотивы, можно назвать «требованиями ситуации» (demands). Другими словами, это триггеры мотивационного состояния.

То, каким образом различные аспекты мотивации объединяются в мотивационную систему, показано на рис. 6.1. *Требования ситуации* (А), или активационные сигналы, основывающиеся на *естественных стимулах* (Б), приводят (если они связаны с *мотивационной диспозицией* (В)) к *возникновению мотивации* (Г), которая вместе с когнитивными конструктами, привычками и умениями порождает импульс к действию, превращающийся в реальное действие при наличии соответствующих возможностей. Из главы 3 мы помним, что некоторые ученые (Atkinson & Birch, 1978; Weiner, 1980a) используют термин *мотивация* для обозначения конечного продукта *всех* детерминантов поведения (включая привычки и когниции), однако в данной книге мы подразумеваем под этим понятием только актуализированный мотив.

На рис. 6.1 представлены три примера того, как действует мотивационная система. В бихевиористской традиции голод рассматривается в качестве первичного драйва. Первичность состоит в том, что регулярно возникающие физиологические сигналы (например, низкая концентрация сахара в крови) достаточно рано и тесно связываются с приемом пищи и, соответственно, со вкусовыми ощущениями (см. рис. 5.1). Со временем процесс научения приводит к тому, что даже простой стимул (как замечание, что пора ужинать) может активизировать мотивационный комплекс принятия пищи, который вызывает намерение поесть. Обычно мы особенно не задумываемся об индивидуальных различиях в силе мотива приема пищи, хотя люди с избыточным весом (см. главу 5) проводят больше,

чем люди с нормальным весом, времени, размышляя о еде, готовясь к приему пищи, пробуя ее и т. д. Очевидно, переход от актуализации мотива принятия пищи к реальному ее поглощению зависит от возможностей (доступна ли пища), когнитивных конструктов (считает ли человек съедобной доступную ему пищу) и привычек (насколько индивидуум привык есть в определенное время).

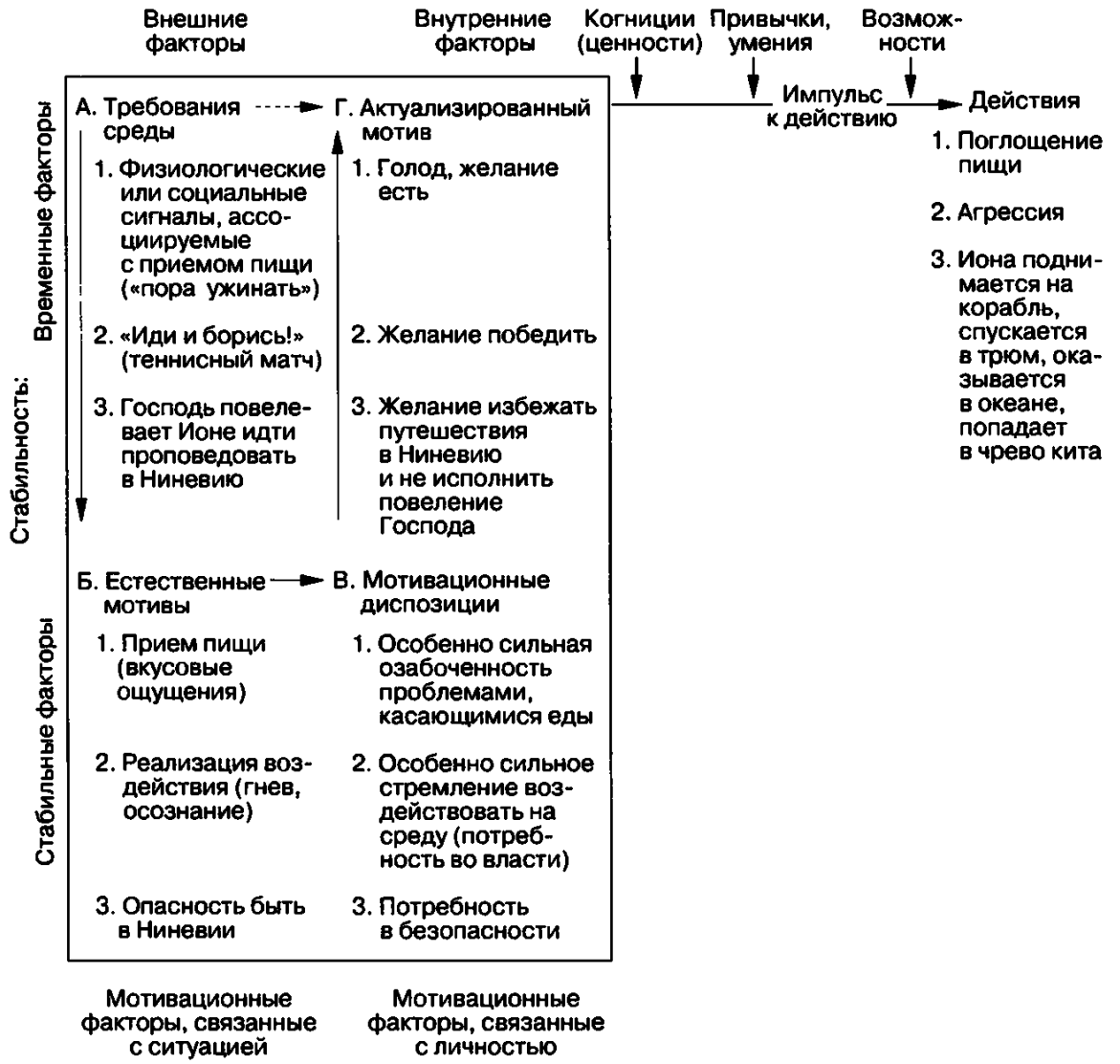


Рис. 6.1. Элементы мотивационной детерминации поведения

Второй пример на рис. 6.1 касается системы мотива власти. Предположим, некая девушка готова сыграть теннисный матч. Само по себе нахождение в подразумевающей конкуренцию обстановке, вероятно, создает необходимость оказать активное воздействие на ситуацию. Кроме того, тренер девушки может высказать это, заявив: «Иди и борись». Данное наставление не влечет за собой автоматическое появление намерения или желания победить. Таковое возникнет, если стремление к победе входит в сформированную девушкой систему мотива власти. Если эта девушка отличается сильной потребностью во власти, то соревновательная

атмосфера приведет к появлению намерения победить. Станет ли актуализированный мотив власти детерминантом агрессивных действий, зависит от ситуации или возможностей (в пользу ли девушки складывается игра), от ценностей, которых придерживается девушка (считает ли она безнравственным выражать свой гнев, находясь на корте), и от ее привычек (привыкла ли она выкидывать ракетку после неудачного розыгрыша мяча).

Третий пример относится к материалу, проанализированному Фрейдом и другими клиницистами. Мы приводим его, чтобы показать: используемая нами модель мотивационной системы применима и в сфере клинического анализа. В Библии можно обнаружить историю о необычном видении Ионы — о том, как он был поглощен китом. Господь призывает Иону идти в Ниневию и обличать там неправедность. Иона не исполнил волю Божью; он сел на корабль, спрятался в трюме и заснул. Корабль попадает в бурю, беглеца кидают в открытое море, чтобы умилостивить богов. Иону проглатывает кит. Оказавшись в его чреве, Иона молит Бога о прощении, и по прошествии трех дней кит отпускает его на землю живым и невредимым. Мотив действия Ионы определить нетрудно: спасение бегством, смена одного укрытия другим. Сначала его убежищем оказывается корабль, потом — трюм, затем — океан, наконец — чрево кита.

Действия Ионы можно легко описать с помощью используемой нами модели мотивационной системы. От Ионы требуется, чтобы он отправился проповедовать в Ниневию, однако очевидно, что дорога туда становится для него негативным стимулом (пребывание в Ниневии сопряжено с опасностью). Этот негативный мотив актуализирует в Ионе потребность в безопасности. Поэтому Иона решает не идти в Ниневию и нарушает Божье повеление. Целью всех действий Ионы, судя по всему, было удовлетворение его потребности в безопасности. История Ионы необычна только тем, что в реальной жизни чрево кита не может служить убежищем для человека.

Мы убедимся, что мысли и фантазии — хороший материал для анализа мотивации, потому что они не в такой степени, как действия, зависят от ценностей, умений и возможностей. В реальной жизни потребность Ионы в безопасности могла бы привести только к конкретному действию (к отказу отправиться в Ниневию). В этом случае нам бы пришлось размышлять о том, какая именно из множества возможных причин побудила его ослушаться Бога. В их число входили бы привычка жить на одном месте; любовь к девушке; невозможность найти себе дело в Ниневии. И только анализируя мысли Ионы, репрезентируемые такими символическими событиями, как сон во время бури или попадание во чрево кита, мы можем идентифицировать основной мотив его поведения.

Кроме того, история Ионы показывает нам, что основанные на негативных стимулах мотивы избегания (страх) возникают так же, как и мотивы достижения. Они «запускаются» внешними сигналами, которые детерминируют появление негативного стимула (угрозы боли или страдания), актуализирующего более или менее сильную потребность избежать соответствующей ситуации, а эта потребность, в свою очередь, детерминирует импульс к немедленному действию, направленному на избежание опасности.

Из анализа рис. 6.1 видно, что два элемента мотивационной системы относятся к факторам среды. Речь идет о внешних требованиях и внешних стимулах. В ходе эксперимента исследователи обычно манипулируют двумя переменными:

они просят испытуемых сделать что-либо (внешнее требование), чтобы варьировать тот или иной естественный мотив (внешний стимул), т. е. испытуемые могут стремиться угодить экспериментатору, заработать деньги, показать себя с наилучшей стороны и т. д. Внешние требования и стимулы могут стать внутренними целями индивидуума только в том случае, если они актуализируют соответствующую мотивационную диспозицию. Таким образом, мотивационная диспозиция и актуализированный мотив представляют собой две переменные, которые можно отнести к факторам, связанным с личностью. Кроме того, элементы мотивационной системы можно классифицировать по критерию «временные — стабильные». Требования среды и мотивация относятся к определенной ситуации и поэтому характеризуются временностью. Такие стимулы, как деньги, пища или умеренный риск, представляют собой сравнительно стабильные аспекты мотивационной системы. Стабильностью характеризуются и мотивационные диспозиции, привносимые испытуемыми в ситуацию эксперимента. Теперь давайте детально рассмотрим каждый из четырех элементов мотивационной системы.

Побуждения

Побуждения могут быть либо биологическими, либо социальными. На протяжении долгого времени психологи концентрировались на изучении биологических побуждений, таких как голод, жажда или боль от электрического шока, потому что эти переменные легче социальных выявляются и ими проще манипулировать. Строго говоря, подобные побуждения не следует считать мотивами, хотя таковые и могут детерминировать тревожное поведение (примером его служит поведение младенца, организм которого впервые реагирует на никий уровень сахара в крови). Однако мотивированное поведение обязательно характеризуется направленностью на целевое состояние. Это появляется только в том случае, когда ребенок научается связывать свои потребности и способы их удовлетворения (например, прием пищи). Биологическая потребность, обусловленная отсутствием пищи, благодаря механизму научения очень быстро и практически всегда вызывает желание «добыть» еду. Таким образом, мотив голода развивается на основе регулярно возникающей биологической потребности. Однако важно понимать, что она не тождественна мотиву. Точно таким же образом дело обстоит с социальными требованиями. Например, внушение, сделанное отцом маленькому сыну, который не хочет пить свое молоко, само по себе не будет источником *импульса* к действию или мотивированного поведения. Мальчик должен научиться тому, что требование отца так или иначе связано с системой мотивов-стимулов. Только в этом случае ребенок выполнит это требование. Многие требования, которые предъявляет среда, очень быстро приобретают характеристики мотивов, однако изначально они ими не обладают.

Влияние социальных стимулов может быть не менее мощным, нежели биологических. Основной инструмент психологического исследования — эксперимент — был бы бесполезным, если бы испытуемые не действовали под сильнейшим влиянием социальных побуждений. Подумайте о десятках тысяч студентов, которые год за годом ревностно выполняют даже самые странные требования экспериментаторов-психологов! Немногие биологические стимулы могли бы детерминировать столь последовательное поведение людей. Полная готовность загипнотизированного человека выполнять команды экспериментатора — хорошо известный

феномен, однако, как указал Мартин Орне (Martin Orne, 1962), среднестатистический испытуемый, как правило, выполняет любые просьбы экспериментатора, даже не будучи в состоянии транса, — достаточно просто сказать: «Это эксперимент. Идите и ложитесь на стол». Практически каждый испытуемый без колебаний выполнит такое требование «начальника».

Вспомните, что ни одно из этих «требований» не будет эффективным, если оно не связано с тем или иным мотивационно-стимульным комплексом. Сам по себе факт, что экспериментатор просит студентов университета максимально хорошо выполнить определенное задание, не означает, что все студенты поставят перед собой соответствующую цель. Ее принятие или непринятие зависит от силы индивидуальной потребности в достижении (см. главу 7). Значимость социальных требований зиждется на естественном мотиве постоянства, рассмотренном нами в главе 5. Люди выполняют социальные требования потому, что подтверждение ожиданий и осуществление привычных действий связаны с чувством удовлетворенности. В любом случае эффективность формирования намерений под воздействием внешних требований или «команд» всегда зависит от специфики связанных с ними стимулов и мотивационных диспозиций.

Влияние повышения побуждений на эффективность деятельности. В целом усиление побуждений приводит к более эффективному выполнению деятельности. Именно поэтому родители побуждают своих детей хорошо учиться или «добиваться максимальных успехов». Потому и тренеры тратят много времени, чтобы «подстегнуть» своих подопечных. Психологи давно уже доказали, что чем более сложной является задача, тем больше усилий человек прикладывает для ее решения (Ach, 1910). Относительно недавно Локке, Шоу, Саари и Латам (Locke, Shaw, Saari & Latham, 1980) собрали множество доказательств того, что при решении любых заданий (от лесозаготовки до печатания на машинке и столь простых поручений, как механическая сортировка карточек) степень «амбициозности» целей прямо пропорциональна степени эффективности соответствующей деятельности. Другими словами, чем выше предъявленные нам требования, тем более успешно мы действуем.

Значит ли это, что нереально трудные цели способствуют достижению оптимального эффекта? Нет, ведь связь между побуждением и уровнем выполнения деятельности намного сложнее, чем это кажется на первый взгляд. В 1908 г. Йеркс и Додсон выявили следующую закономерность: повышение требований первоначально приводит к повышению, а затем — к снижению эффективности деятельности. При умеренной силе драйва животные успешнее решают стоящие перед ними задачи, нежели при крайне высокой степени напряжения. Поэтому если в результате повышенных требований слишком резко усиливается драйв или возрастает мотивация, уровень выполнения деятельности снижается.

Берч (Birch, 1945) провел ставшее классическим исследование, в ходе которого он наблюдал, каким образом шимпанзе пытались добыть пищу, причем их потребность в утолении голода была весьма велика. Сила ее варьировалась с помощью изменения времени пищевой депривации, которой подвергались обезьяны (максимальное время нахождения без пищи составляло 48 часов). Опишем одно из заданий Берча. Находящемуся в клетке шимпанзе нужно было, используя короткую палку, дотянуться до веревки, к которой была привязана длинная палка (с помощью длинной палки животное могло придвинуть к себе пищу). Находясь

без пищи всего 2 часа, шимпанзе с трудом выполняли задание. Как правило, они терпели полную неудачу, не сумев добыть пищу в течение максимально возможного времени (1 час). Среднестатистическое время, затрачиваемое ими на решение всех задач, составляло примерно 34 минуты (полное фиаско приравнивалось к одному часу). По мере того как шимпанзе становились все голоднее и голоднее, эффективность их действий повышалась. После 24 часов пищевой депривации среднестатистическое количество времени, затрачиваемого на решение задач, уменьшалось до 11 минут. Однако после 48 часов депривации обезьяны начинали действовать менее успешно, чем при депривации умеренной силы (теперь среднестатистическое время решения задач равнялось 21 минуте).

Следует обратить внимание на феномен качественного различия неэффективных действий обезьян при 1) слабой и 2) сильной потребности в пище. Более или менее сытые обезьяны просто не прилагали особых усилий, чтобы разрешить свои проблемы (ведь им не очень хотелось есть). Но, ощущая чрезвычайно острый голод, они были очень сильно возбуждены и не могли сконцентрироваться на выявлении того, как следует добывать пищу. После 48 часов голодания шимпанзе Арт упорно пытался дотянуться до пищи с помощью короткой палки (в одном из случаев он сделал 26 безуспешных попыток подряд). Высокая интенсивность голода не позволила ему отвлечься и «обдумать» пути решения стоящей перед ним проблемы. Эффективность действий Арта уменьшилась в результате сужения поля внимания: шимпанзе видел перед собой только вожделенную пищу.

Люди, находящиеся под жестким прессингом и принужденные решать сложные проблемы, чаще обычного совершают ошибки и добиваются худших, нежели это было при иных обстоятельствах, результатов (Heckhausen, 1980; Schneider & Kreuz, 1979). Данный факт навел Терстоуна (Thurstone, 1937) на мысль о том, что при решении задач разной степени сложности существуют свои оптимальные уровни побуждений. Исследователь выяснил, что усиление последних первоначально способствует улучшению когнитивной обработки сигналов, относящихся к решению той или иной задачи (Bruner, Matter & Papanek, 1955), однако очень сильное побуждение зачастую делает людей невнимательными, вызывает тревогу, мешает адекватно оценивать обстановку, приводит к совершению ошибок (Patrick, 1984), а иногда и блокирует само по себе действие. Короче говоря, связь между повышением уровня требований и эффективностью деятельности напоминает перевернутую кривую *U*. Кроме того, Терстоун сформулировал следующую закономерность: чем сложнее задача, тем ниже оптимальный уровень требований.

Стеннетт (Stennett, 1957) провел репрезентативное исследование, результаты которого подтверждают выводы Терстоуна. Стеннетт просил испытуемых устранять звуковые помехи, возникающие при магнитофонном записывании тех или иных звуков. При возникновении помех испытуемые должны были «до упора» поворачивать звуковой тумблер. Критерием эффективности деятельности служило количество секунд, в течение которых испытуемый устранял все звуковые помехи (каждая запись длилась 1 минуту). На левую (свободную) руку каждого испытуемого прикреплялись датчики, позволяющие измерять его мышечное напряжение и электрический потенциал кожи (коррелирующий с уровнем потливости ладоней) и таким образом оценивать уровень физиологической активности данного индивидуума. Люди подвергались испытаниям в трех ситуациях с разными уровнями внешних требований. При низком уровне требований участникам

время от времени говорили, что хотя они и должны поддерживать нормальный звуковой фон, экспериментатор просто настраивает записывающий аппарат и не фиксирует результаты их деятельности. При среднем (оптимальном) уровне требований экспериментатор поощрял субъектов стремиться к лучшему выполнению своей деятельности и предлагал им незначительные суммы денег (25 центов) в качестве вознаграждения. При высоком уровне требований испытуемым предлагали $5 за повторение или улучшение наиболее удачного на данный момент результата или $2 плюс отсутствие наказания (болезненного электрического воздействия на ногу). Как видно из рис. 6.2, степень активации испытуемых, измеряемая по мышечному напряжению, постоянно увеличивалась с повышением уровня внешних требований, однако лучшее выполнение было зафиксировано при умеренном уровне требований и активности.

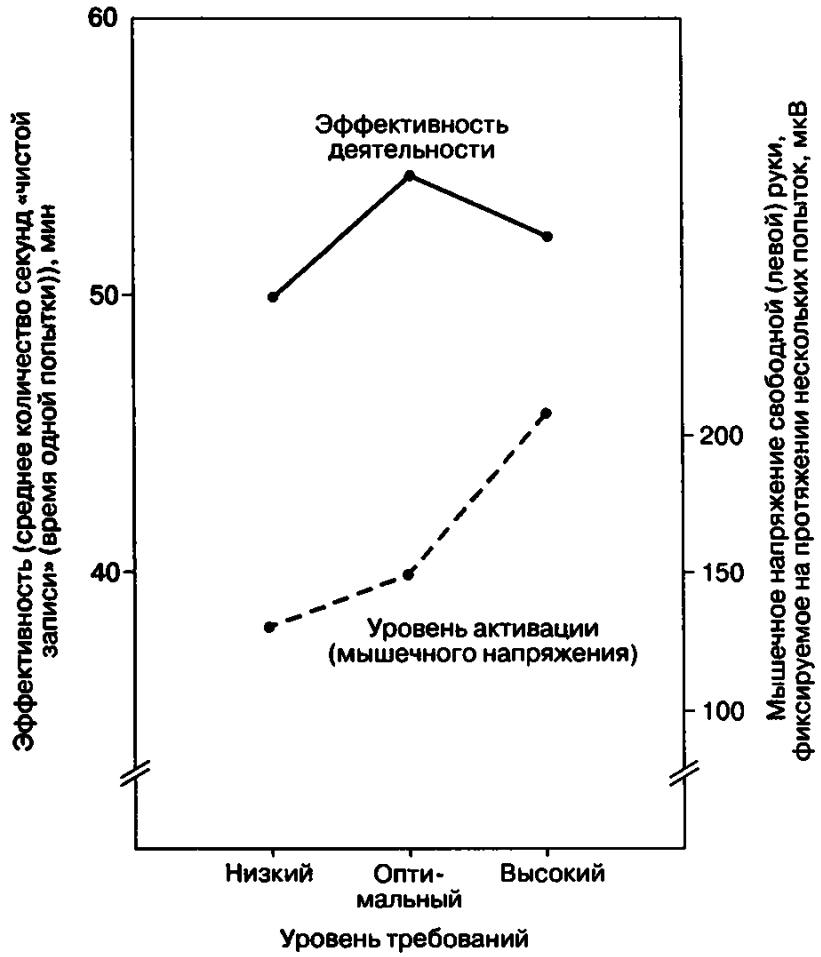


Рис. 6.2. Взаимосвязь между повышением требований, уровнем активации и эффективностью деятельности. Для упрощения представления материала даны среднестатистические оценки, полученные при оптимальных условиях (after Stennett, 1957)

Другие исследователи (например, Duffy, 1962) доказали, что выявленная Йерксом и Додсоном закономерность осложнена множеством «дополнительных» факторов. В самом деле, результаты удивительно небольшого количества исследова-

ний говорят о том, что данный закон существует «в чистом виде». Возможно, это объясняется тем, что исследователи не рассматривали требования в качестве одного из элементов мотивационной системы, который необходимо специально рассматривать и контролировать.

О негативном эффекте слишком высоких требований также свидетельствуют результаты исследования влияния индуцированного мышечного напряжения на процесс научения. В ходе этого эксперимента испытуемым в течение коротких промежутков времени предъявлялись бессмысленные слоги из трех букв (типа БМТ). (Слоги появлялись в маленьком «окошке».) Испытуемые должны были «высчитывать», какой именно слог появится после предъявляемого в данный момент, и вслух сообщать о результате своих умозаключений. Эксперимент состоял из нескольких частей. Сначала испытуемые «угадывали» слоги в нормальных условиях. Затем каждому из них выдавался динамометр, который они должны были сжимать с различной силой. Как видно из рис. 6.3, физические усилия умеренной интенсивности положительно сказывались на научении. Однако если испытуемых принуждали прикладывать в три раза большие, чем вначале, физические усилия, то научение становилось даже менее эффективным, нежели при отсутствии необходимости сжимать динамометр (Courts, 1939).

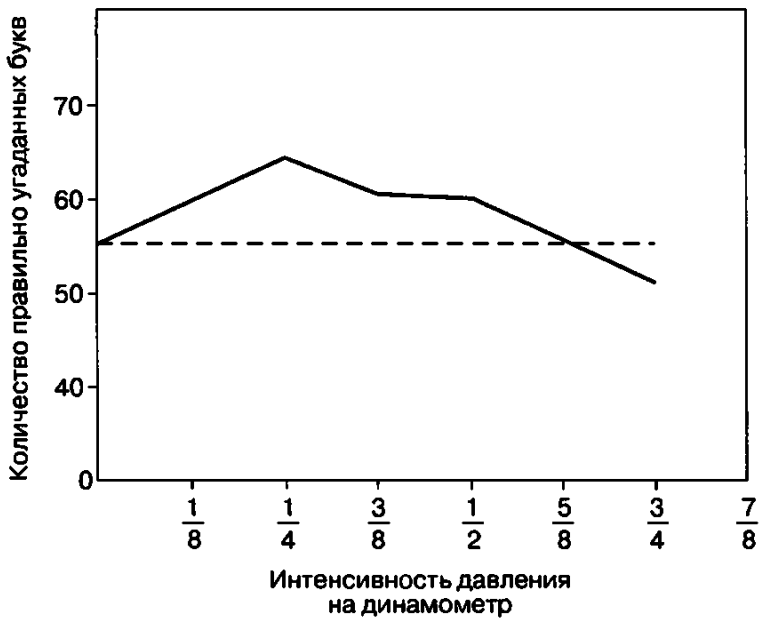


Рис. 6.3. Взаимосвязь между количеством правильно угаданных букв и интенсивностью давления на динамометр (after Young, 1961, after Courts, 1939)

Индуцированное мышечное напряжение можно рассматривать как эквивалент повышенного возбуждения, вызванного мощными внешними стимулами. В этом случае мы вновь убеждаемся в верности умозаключений Йеркса и Додсона: повышение требований сначала повышает эффективность деятельности, а затем приводит к ее уменьшению. Весьма вероятно, что снижение эффективности происходит в результате того, что чрезмерно сильное давление не позволяет индивидууму сконцентрироваться на средствах достижения своей цели (вспомним бесплодные попытки шимпанзе Арта дотянуться до пищи).

Однако важно помнить, что побудительные условия ситуации влияют на деятельность только тогда, когда они затрагивают мотивы индивидуума (см. рис. 6.1). Вышеприведенные результаты лабораторных исследований, а также подтверждающие их данные, собранные в ходе полевых исследований и суммированные Лок (Locke, 1968, 1975), были получены только потому, что испытуемые проявили готовность следовать инструкциям экспериментатора (например, угадывать бессмысленные слоги и сжимать динамометр). В реальной же жизни слишком высокие требования зачастую приводят к полному отказу от попыток добиться своего или вызывают сильную тревогу, практически полностью блокирующую активные действия.

Стимулы

Говоря о стимулах, мы имеем в виду либо эмоционально возбуждающие характеристики среды, либо интеракции типа «индивидуум — среда», вызывающие позитивные или негативные эмоции. (В главах 4 и 5 мы подробно рассматривали различные формы таких внешних стимулов). В отличие от таких побуждений требования, предъявляемые ситуацией, тесно связаны с конкретным временем и местом. Предположим, экспериментатор говорит группе испытуемых: «Вы будете решать арифметические задачи, а я заплачу $2,5 тому из вас, кто решит наибольшее количество задач за 20 минут». Экспериментатор выдвигает некое требование к определенным испытуемым в конкретном месте и в конкретное время, однако прибегает при этом к генерализованному мотиву — деньгам.

Аткинсон (Atkinson, 1958) провел эксперимент, в ходе которого воздействовал на испытуемых с помощью денег и других стимулов. Он собирал испытуемых (студентов) в группы числом от 10 до 20 человек и сообщал им, что те будут решать арифметические задачи — за вознаграждение и на время. Вместе с тестовыми заданиями каждому испытуемому выдавали письменную инструкцию, в которой говорилось о том, сколько денег он может выиграть и какое количество других испытуемых принимает участие в соревновании. Величина денежного вознаграждения составляла от $2,5 до 1,25 за наилучший результат. Шансы на победу для некоторых испытуемых были 1 из 20 (в соревновании участвовали 20 студентов), для других — 1 из 3, для третьих — 1 из 2, а для четвертых — 3 из 4. То есть в последнем случае приз получали трое лучших из четырех участников соревнования. Как видно из табл. 6.1, те студенты, которые боролись за $2,5, действовали значительно эффективнее, нежели выполнявшие задания за $1,25 (независимо от количества соревнующихся). Отметим также, что ожидание высокого вознаграждения особенно положительно влияет на результаты деятельности в тех случаях, когда надежда на победу особенно низка (шансы 1 из 20) или особенно высока (шансы 3 из 4). Другими словами, деньги оказывают наиболее мощное влияние на эффективность деятельности именно при отсутствии иных мотивов (в данном случае мотива достижения, который приобретал наибольшую силу, когда испытуемые имели умеренные шансы на победу). Как видно из табл. 6.1 (см. последний ряд), эффективность деятельности наиболее высока при оптимальном уровне мотива достижения, т. е. при 50% вероятности успеха (см. главу 7). Если же шансы на победу были слишком низкими или слишком высокими, то испытуемые либо не надеялись победить, либо были практически уверены в успехе. Соответственно их деятельность направлялась прежде всего не мотивом достиже-

ния, а желанием получить деньги. Если же на первый план выходил мотив достижения, то деньги уже не играли первостепенной роли. Существует и обратная закономерность: при уменьшении значимости денежного стимула (вознаграждение уменьшалось с $2,5 до 1,25) увеличивалось значение мотива достижения.

На первый взгляд это может показаться странным, но значение денег как побуждающего мотива далеко не однозначно. Психологи используют их, потому что деньгами сравнительно легко манипулировать в экспериментальных условиях. Однако их значение для конкретных испытуемых зависит от специфики мотивационной ситуации. Например, даже в рассматриваемой экспериментальной ситуации повышение размера вознаграждения вряд ли было единственной причиной умножения усилий испытуемых. Крайне маловероятно, что перспектива получить лишние $1,25 сильно вдохновляла студентов. Скорее всего, увеличение суммы призовых денег означало для них как повышение престижности успеха, так и усиление желания угодить экспериментатору. Действительно, результаты другого исследования (Atkinson & Reitman, 1956) показывают, что девочки, характеризующиеся сильным мотивом аффилиации, напряженнее всего работают в тех случаях, когда им предлагают денежное вознаграждение. Вероятно, это происходит потому, что они принадлежат к числу тех, кто более заинтересован в угождении экспериментатору.

Таблица 6.1

Влияние на эффективность деятельности денежной мотивации и ожидания победы (по Atkinson, 1958)

Побуждающий мотив	Ожидания победы (сложность в ее достижении)[a]				Средние показатели проявления мотива
	1 из 20	1 из 3	1 из 2	3 из 4	
$2,50 $N =$	18	18	18	18	
Средняя величина	50,3	51,8	54,1	51,7	52,0
$1,25 $N =$	13	13	13	13	
Средняя величина	45,0	50,8	52,0	45,7	48,4
Разность	5,3	1,0	2,1	6,0	4,6
Средний уровень ожиданий	48,0	51,4	53,2	49,2	

[a] 50 – средняя величина для группы по двум заданиям: арифметическому и начертательному. Различие побуждений значимо при $p < 0,01$, различие в степени сложности добиться успеха – при $p < 0,05$.

Мотивационные диспозиции

Требования, которые выдвигает ситуация, представляют собой побуждения, актуализирующие мотивационные диспозиции (первичные детерминанты поведения). Каково же точное определение этих мотивационных диспозиций? Мы рассматриваем их в качестве репрезентирующих индивидуальные различия в интенсивности антиципаторных целевых состояний или сложности ассоциативных

«сетей», «оплетающих» естественные стимулы. Если мальчик (поощряемый другими людьми или действующий по собственной инициативе) получает большое удовольствие от успешного выполнения умеренно сложных заданий, у него сформируется особенно сильный мотив достижения (он будет получать удовольствие от преодоления трудностей, и больше ситуаций послужат для него таким побуждающим стимулом).

Возможность получить удовольствие от той или иной «стимульной» ситуации представляется человеку как цель. Она не всегда им осознается. Мальчик может не знать, почему его привлекает выполнение трудных задач. Он (или мы как наблюдатели) может осознавать лишь то, что работа над сложными заданиями вызывает в нем прилив энергии, а успешное преодоление трудностей сопряжено с ощущением удовольствия. В результате он быстро научается выполнять такие действия, которые позволяют получать такое удовлетворение. Бихевиористы указали бы на присутствие основного мотивационного состояния. Человек, который пребывает в нем, активно преследует свою цель, чувствительно реагирует на соответствующие стимулы и быстро научается всему, что необходимо для ее достижения. Другими словами, мотив выступает энергетическим источником поведения и определяет его направленность и модальность. Итак, мотивационная диспозиция — это неизбывное стремление к целевому состоянию, *побуждающее, направляющее и обусловливающее предпочтение того или иного поведения*. Слово «стремление» подчеркивает, что мы говорим прежде всего о человеке. Как будет показано далее, стремления можно изучать, обратившись к сфере мыслительных процессов человека; животное же не стремится, а действует. О стремлениях человека можно судить, наблюдая за его поведением, однако непосредственное изучение мотивов представляется более простым и адекватным методом исследования.

Целевое состояние (основная характеристика мотива) может совпадать или не совпадать с побуждением, представленным в детерминирующих поведение условиях ситуации. Таким образом (см. табл. 6.1), естественный мотив достижения (актуализируемый при необходимости решения умеренно сложных задач) будет направлять поведение тех людей, которые стремятся к достижению, т. е. действуют под сильным влиянием соответствующего приобретенного мотива (см. главу 7). Если же у индивидуума нет сильного приобретенного мотива достижения, он окажется отделен от аналогичных мотивационных диспозиций. Поэтому поведение такого человека (если он вообще действует) направляется другими мотивами (например, стремлением к социальному одобрению или стремлением, основанным на естественном мотиве «согласия — подчинения»). Здесь перед нами встает еще один вопрос: каким образом следует измерять мотивационные диспозиции, учитывая переход от окружающих человека условий к его внутреннему миру? Последний изучать труднее, нежели поведение. Итак, мы обозначили основную проблему, на которую вскоре и обратим пристальное внимание.

Актуализация мотивации

Результатом действия мотивационной системы служит возникновение мотивации к действию, которая обусловлена мотивационной диспозицией, актуализируемой ситуационными требованиями, те, в свою очередь, связаны с естественными мотивами — значимыми для формирования приобретенных. Мотивация соче-

тается с когнициями (ценностями), умениями и возможностями, которые приводят все вместе к реализации определенного действия.

В реальной жизни все эти детерминанты поведения часто находятся в «скрытом» состоянии. Например, человек говорит: «Я хочу поехать в магазин и купить рубашку». Основываясь на таком четком утверждении, мы можем с большой долей уверенности предсказать, что этот индивидуум выйдет из дому, сядет в машину, отправится в центр города, заплатит за парковку, зайдет в магазин, выберет рубашку, купит ее, привезет ее домой и там наденет ее. Отметим, что предсказать поведение сформулировавшего свое намерение человека возможно потому, что нам известно следующее: в городе есть магазин, где продаются рубашки; потенциальный покупатель обладает машиной, на которой можно поехать за покупкой; он считает нужным носить рубашки, у него есть деньги на покупку и время, чтобы ее совершить.

Вместе с тем заявления об общих намерениях имеют небольшую «прогностическую» ценность. Например, такое утверждение: «Я хочу хорошо учиться в школе». В данном случае мы мало что знаем о прочих детерминантах учебной деятельности человека (следовало бы учесть развитость его академических способностей, то, насколько условия его жизни способствуют концентрации на учебе, а не на развлечениях, и т. д.). Кроме того, даже само по себе выражение намерения хорошо учиться может быть детерминировано не только мотивационными диспозициями. Речь идет о высокой социальной ценности учения, о социальной желательности продемонстрировать намерение хорошо учиться и др. Короче говоря, выражение сознательного намерения обычно не бывает надежным признаком актуализированного мотива, так как оно представляет собой производную множества факторов, а не только силы мотива.

Психологи, изучающие феномен намерений, обычно говорят об определенных желаниях, или выборах, и концентрируются на соответствующих ситуационных факторах. Например, Аткинсон (Atkinson, 1957) доказал, что намерение или желание сделать какой-либо выбор детерминируется силой мотива, умноженной на привлекательность цели и трудности, связанные с ее достижением. С позиций здравого смысла можно сказать, что сила желания ребенка получить кусок торта зависит от того, насколько этот ребенок голоден, насколько аппетитным представляется торт и насколько высока цена, которую придется заплатить за удовольствие. Модель Аткинсона мы рассмотрим в главе 7. Теперь же необходимо четко понять, что сознательное намерение (импульс к действию) не следует полагать идентичным актуализированному мотиву (см. рис. 6.1). В конкретных условиях сознательное намерение может прямо указывать на присутствие актуализированного мотива, но обычно такие намерения опосредуются сложной совокупностью факторов.

Требования, которые выдвигает ситуация, легко влияют на нашу мотивацию. В самом деле, большую часть времени мы ведем себя так, словно единственный способ повлиять на поведение другого — обратиться с просьбой (требованием). Во многих нормативных ситуациях мы действительно можем ограничиться требованиями, не заботясь о каких-либо других стимулах или мотивационных диспозициях. Отец говорит дочери: «Пей молоко», и та пьет. Начальник приказывает подчиненному вернуться на работу, и тот возвращается. Конечно, за этими требованиями скрыты различные стимулы и мотивы. Однако их выявление не имеет

практической ценности, пока не нарушается привычный ход событий и выдвижение требования не приводит к появлению ожидаемого намерения или актуализации привычного мотива.

Более чем 40 лет назад психолог Курт Левин (Lewin, 1935) и его ученики начали изучать феномен естественного стремления завершить прерванное действие. Они выяснили, что выполненные задания забываются в большей мере, нежели незавершенные (в качестве испытуемых выступали студенты), и что человек стремится вернуться к действию, которое он не смог закончить. Существование данной закономерности (названной по фамилии ученого *эффектом Зейгарник*) обусловлено принятой большинством взрослых установкой на завершение начатой работы. Однако изменение побудительных условий ситуации приводит к смене актуализированного мотива. Если экспериментатор говорит, что испытуемые должны показать, насколько хорошо они справились с работой, то на первый план выступают воспоминания о наиболее сложных заданиях (Atkinson, 1955). Если же испытуемых просят представить, что они терпят неудачу в присутствии множества людей, то на авансцену выходит другое «требование ситуации»: доказать свою состоятельность, и тогда испытуемые вспоминают прежде всего завершенные задания (Russ, цит. по: Heckhausen, 1967).

Актуализированные мотивы не всегда осознаются (см. о теории Фрейда в главе 1). Они могут воздействовать на поведение в обход сознания, выражая себя лишь в различных симптомах. Это еще одно доказательство, что сознательные мотивы или декларируемые намерения не следует считать несомненными показателями силы актуализированного мотива.

Актуализация мотивов для идентификации их уникального воздействия на поведение

Очевидно, что мотивационные диспозиции представляют собой ключевой элемент мотивационной системы. Не зная, какие именно мотивы индивидуум «привносит» в ситуацию, невозможно определить, как он отреагирует на тот или иной стимул или побудительное условие. Перспективным представляется изучение мотивов в рамках лабораторного эксперимента. Дело в том, что, находясь в такой обстановке, большинство испытуемых действуют под влиянием определенных мотивов, опираясь на которые экспериментатор может побудить их к нужному ему поведению. Тот факт, что испытуемые иногда не делают то, что от них ожидается, свидетельствует: личности различаются даже по мотивационным диспозициям, актуализируемым в рамках эксперимента. Каковы же некоторые из этих диспозиций? И как можно измерить индивидуальные различия в их силе?

Один из способов — установление такого поведения, которое оказывается последствием актуализации конкретного мотива, и изучение его как функции силы мотива. Соответственно, если бы мы могли доказать, что гнев всегда приводит к учащению сердцебиения и чем он сильнее, тем быстрее бьется сердце, то частоту пульса можно было бы использовать как показатель степени проявления гнева. Однако подчеркнем: определенное поведение должно вызываться конкретным мотивом, и только им. Иначе можно спутать причину со следствием. Ускоренное сердцебиение допустимо было бы рассматривать как признак разгорающегося

гнева лишь в том случае, если бы пульс учащался только вследствие возникновения данной эмоции. Но это, конечно, не так. Учащение сердцебиения бывает результатом страха или сексуального возбуждения.

Интерпретировать мотивы, опираясь на наблюдаемые действия, весьма затруднительно. Как мы постоянно подчеркивали, рассматривая рис. 6.1, поведение (например, несоблюдение диеты и хорошая учеба в школе) детерминируется не только мотивацией, но и множеством других факторов. Однако люди постоянно делают ошибку, заключая, скажем, что хороший ученик обязательно характеризуется сильной потребностью в достижении или что поглощение громадного количества пищи говорит о постоянном ощущении голода. На самом же деле хорошая учеба может обусловливаться наличием развитого интеллекта (или способностей к учебе); устойчивой привычкой к учебной деятельности или мотивами, не связанными с мотивом достижения (примером такового служит потребность в социальном одобрении или потребность в получении высокого социального статуса).

Именно такие рассуждения и заставили психологов искать «следы» мотивов в области перцепции и апперцепции (т. е. в мире воображения). Фрейд и другие клиницисты (см. главы 1 и 2) постоянно указывали на то, что продукты воображения, и прежде всего сновидения, являются превосходным материалом для работы исследователей, стремящихся идентифицировать наличие различных мотивов. Дело в том, что фантазии в меньшей степени, чем поведение, подвержены влиянию со стороны немотивационных факторов, таких как умения или возможности. Люди способны мечтать о совершении таких действий, которые они не имеют возможности совершить в реальной жизни. Отсюда следует, что если девочка мечтает о том, что она — староста своего класса, то данный факт в большей, нежели реальное исполнение этой девочкой обязанностей старосты, степени представляет собой признак стремления к повышению собственной значимости. Реальная работа старостой может быть обусловлена прежде всего тем, что эта девочка обладает развитыми социальными умениями или тем, что ей нет альтернативы.

Обратившись к бихевиористской традиции, мы находим в ней подтверждение данного вывода: Скиннер подчеркивал, что операнты, т. е. «спонтанные реакции», более четко, чем поведение, основанное на подкреплении стимулов, отражают внутреннюю целеустремленность человека. Реакции, опосредованные подкреплением стимулов, разумеется, детерминируются внешними воздействиями, в то время как операнты «черпают силу» из внутренних вознаграждений. Согласно терминологии Скиннера, фантазии представляют собой «скрытые операнты». Они лучше каких-либо иных отражают мотивацию личности. Кроме того, поскольку они скрыты (речь идет о сфере мышления, а не о проявленном поведении), то не зависят от умений или возможностей.

Последствия актуализации мотива голода

Почему бы нам не актуализировать мотивы в лабораторных условиях и не выявить их уникальные взаимоотношения с продуктами воображения? Аткинсон и Макклелланд (Atkinson & McClelland, 1948) поступили именно так. Они сравнили содержание историй, придуманных испытуемыми, моряками-подводниками, после часа, 4 и 16 часов голодания. Цель эксперимента заключалась в выявлении различий между фантазиями сравнительно сытых и сравнительно голодных молодых людей. Условия эксперимента подразумевали, что испытуемые не знают

о его цели (иначе они могли бы придумать такие истории, которые, по их мнению, должны писать голодные люди). Другими словами, экспериментаторы постарались нивелировать влияние на процесс фантазирования со стороны немотивационных или когнитивных факторов. Некоторые испытуемые получили задания по службе во второй половине дня и соответственно не смогли поужинать, а с утра, еще до завтрака, приступили к придумыванию историй. Другие же испытуемые придумывали истории через час или через 4 часа (незадолго до ужина) после обеда. Содержание историй анализировалось таким образом, чтобы идентифицировать те элементы, которые присутствуют в картинах воображения голодных участников эксперимента и отсутствуют у людей, не испытывающих голода.

Как видно из рис. 6.4, исследователи получили неожиданные результаты. Фантазии голодных испытуемых вовсе не изобиловали картинами сочных бифштексов и различных деликатесов. Однако принято считать, будто голодные люди мечтают, как бы поесть, и поэтому если человек много думает о еде, значит, он голоден. Оказывается, это не так. Вновь обратимся к рис. 6.4. Кривая *целевой активности*, репрезентирующая степень интенсивности мыслей о еде, «падает» по мере увеличения часов пищевой депривации, а *инструментальной активности* — направленной на добывание пищи, — возрастает одновременно с усилением чувства голода. Чем таковое сильнее, тем чаще испытуемые думают об отсутствии еды и о путях ее нахождения (особенно часто голодные испытуемые мечтают о покупке дефицитных продуктов на «черном рынке»). В самом деле, для голодного человека размышления о способах добывания пищи — намного более адаптивная реакция, нежели пассивные «мечтания» о еде. В ходе другой части эксперимента испытуемым демонстрировали крайне нечеткий слайд, на котором можно было увидеть стол с лежащими на нем тремя полностью «размытыми» предметами. Чем более сильный голод испытывали испытуемые, тем чаще эти предметы «превращались» для них в ножи, вилки, ложки и тарелки. Однако частота появления на столе съедобных предметов никак не зависела от остроты ощущаемого голода.

Итак, актуализация мотивационного состояния (в данном случае — состояния голода) оказывает на воображение уникальное и достаточно неожиданное воздействие. Причем если бы испытуемые знали о цели эсперимента, то исследователи вряд ли смогли бы идентифицировать вышеописанные закономерности. Сэнфорд (Sanford, 1937) доказал, что те испытуемые, которые голодают, чтобы угодить экспериментатору, действительно думают прежде всего о пище, т. е. ведут себя в соответствии со своими представлениями о «правильном» поведении. Кейс (кратко изложено Sherif, 1948) сообщил, что борцы за свободу, *добровольно* отказывавшиеся от пищи во время Второй мировой войны, часто представляли себе еду. Тем не менее такие фантазии тоже могут выполнять адаптивную функцию: если бы воображаемая пища стала слишком мощным стимулом, то голодающий мог бы прервать свою акцию. Другими словами, когниции и ожидания этих людей очень сильно отличались о когниций и ожиданий тех испытуемых, которые не осознавали, что исследователи специально заставляют их голодать.

Индивидуальные различия в силе мотива голода

Кроме того, Аткинсон и Макклелланд (Atkinson & McClelland, 1948) разработали методику измерения силы «потребности в пище». Испытуемый получает один балл, если в выдуманной им истории содержится деталь, отмечаемая прежде все-

го в картинах воображения относительно голодных индивидуумов, и теряет один балл, если в его истории полностью отсутствуют детали, характеризующие главным образом истории относительно сытых людей. Средний балл, полученный испытуемыми, проведшими без пищи: 1 час — 0,74, 4 часа — 1,57, 16 часов — 4,05. Однако хотя при сознательном оценивании силы своей потребности в пище люди, голодавшие 4 часа, намного определеннее, чем остававшиеся без еды всего час, говорили о своем желании утолить голод, подобное различие не было выявлено между сознательными суждениями испытуемых, голодавших по 4 и по 16 часов. Таким образом, самооценка силы мотива голода представляет собой менее надежный признак реальной потребности в пище, чем измерения, основанные на анализе образов воображения.

Логично было бы далее определить «отметку» по шкале голода у людей, когда мотив голода еще не актуализирован, скажем, проведших без пищи не больше 2–3 часов, и использовать ее для измерения индивидуальных различий в силе мотива. Если тот или иной индивидуум, не испытывающий естественной биологической потребности что-нибудь съесть, набирает большое количество баллов по шкале голода, то он может быть отнесен к категории, так сказать, хронически голодных людей. По крайней мере, он постоянно размышляет о том же, о чем действительно думают голодные люди: об отсутствии пищи или о том, как ее заполучить. Скорее всего, такой индивидуум ест больше или чаще, нежели люди, в сытом состоянии получающие низкие баллы по шкале голода.

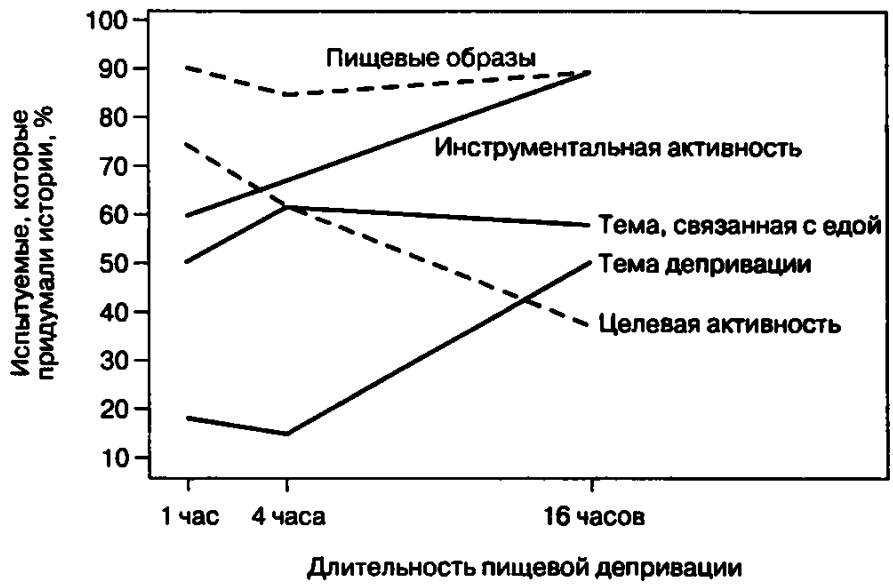


Рис. 6.4. Процент испытуемых, истории которых были связаны с темой еды, как функция усиления чувства голода

К сожалению, этот шаг не был сделан, хотя Шехтер и его коллеги тщательно исследовали феномен переедания, которое можно рассматривать как признак постоянной актуализированности мотива голода. Кроме того, эта команда ученых получила несколько неожиданные результаты (Schachter, 1971b): испытуемые с чрезмерным весом в большей степени, чем другие люди, подвержены влиянию таких внешних стимулов (см. главу 5), как время приема пищи или еда сама

по себе. Однако при отсутствии внешних сигналов они в большей мере готовы отказаться от пищи, нежели испытуемые с нормальным весом. В табл. 6.2 представлены «типичные» доказательства данного утверждения, полученные в ходе одного из экспериментов. Участвовавшие в нем испытуемые получали определенное задание, но через некоторое время им предоставлялся перерыв в работе, во время которого они могли (об этом им сообщал экспериментатор) съесть столько сэндвичей, сколько им хотелось. В первом случае участникам выдавался только один сэндвич, а остальные им при желании разрешалось взять в холодильнике. В другом же случае каждый испытуемый получал три сэндвича (инструкция оставалась той же самой).

Таблица 6.2

Воздействие присутствующих и отсутствующих пищевых стимулов на прием еды испытуемыми с нормальным и чрезмерным весом (after Schachter, 1971b)

Испытуемые	Среднее количество сэндвичей, выданных участникам и съеденных	
	Отсутствие пищевых стимулов («на руки» выдавался только один сэндвич)	Присутствие пищевых стимулов («на руки» выдавались три сэндвича)
С нормальным весом (Н)	1,96	– 1,88
С чрезмерным весом (Ч)	1,48	2,32
Разность (Н – Ч)	0,48	– 0,44
p	< 0,05	< 0,05

Когда выдавался только один сэндвич, испытуемые, имевшие избыточный вес, ели меньшее количество сэндвичей (в среднем полторы штуки), нежели люди, чей вес был нормальным. Вероятно, это объясняется тем, что, съев свой единственный сэндвич, полный человек не видел более стимулов, связанных с едой. Но, получив сразу три сэндвича, ел:

а) больше, чем испытуемые с нормальным весом;

б) больше, чем в первой эспериментальной ситуации.

Существует несколько объяснений таких результатов. Однако мы сконцентрируемся на том, которое не было принято в расчет Шехтером и его коллегами: в отличие от людей с нормальным весом имеющие лишний вес испытывают хронический голод. Если это так, то их поведение может быть истолковано на основе результатов исследования, проведенного Аткинсоном и Макклелландом (Atkinson & McClelland, 1948). В ходе его выяснилось, что чувствующим сравнительно сильный голод людям не свойственна выраженная направленность на мысленное представление отсутствующих предметов пищи. Исследователи, однако, демонстрировали далее испытуемым слайд, на котором были изображены предметы, контуры которых плохо различались. Экспериментатор утверждал, что это ваза и пирог, и спрашивал испытуемых, какой предмет, с их точки зрения, имеет бóльшие размеры. Выснилось, что относительно голодные люди чаще, чем сравнительно сытые, воспринимали пирог как более «внушительный» предмет (McClelland &

Atkinson, 1948). Таким образом, следует предположить, что если бы испытуемым предъявлялись реальные пищевые стимулы, голодные оказались бы более заинтересованными в их опознании и съедали бы бóльшее количество пищи (в сравнении с людьми, которые сыты). Аналогичное воздействие потребности на восприятие было зафиксировано и другими исследователями (см. Bruner & Goodman, 1947).

Однако без прямого измерения силы мотива голода, что позволяет дифференцировать влияние данного мотива на людей с нормальным и повышенным весом (его можно проводить, например, с помощью шкалы голода, разработанной Аткинсоном и Макклелландом), трудно установить, в самом ли деле полные люди характеризуются хроническим голодом. Без прямого исследования мотива голода мы можем утверждать лишь одно: факт особой сенситивности чрезмерно полных испытуемых к внешним стимулам согласуется с результатами экспериментов, посвященных влиянию голода на восприятие и фантазию. Кроме того, исследование Шехтера еще раз иллюстрирует те серьезнейшие проблемы, которые возникают при попытках оценить силу мотива, анализируя проявленное поведение, ведь помимо этого переедание может детерминироваться множеством факторов. Чрезмерный вес бывает результатом нарушения обмена веществ, дисфункции гипоталамуса (данный фактор приводит, например, к ожирению у крыс (см. Schachter, 1971a)) или устойчивой привычки часто и много есть.

Измерение силы диспозиций социальных мотивов

Расшифровка содержания мыслей, связанных с мотивом достижения

Методика, использованная в ходе эксперимента, направленного на измерение мотива голода (Atkinson & McClelland, 1948), была применена в ходе множества других исследований, цель которых заключалась в выявлении уникального воздействия социальных мотивов на продукты человеческого воображения. Сначала исследователи пытались актуализировать мотив достижения. Во-первых, они просили испытуемых (молодых людей) пройти некие тесты и заявляли, что это позволяет определить общий уровень интеллекта и наличие лидерских способностей. Во-вторых, они воздействовали на такую переменную, как соотношение успехов – неудач (McClelland, Atkinson, Clark & Lowell, 1953). Вскоре после этого испытуемых просили написать короткие истории к 4–6 картинкам (на написание одной из них отводилось 5 минут). Данное задание подавалось либо как задача на творческое воображение, либо в качестве литературного упражнения (так делали, чтобы отвлечь испытуемых от тестового характера сбора фантазийного материала). Некоторые из предъявленных испытуемым картинок представляли собой части Теста тематической апперцепции (Murray, 1938), а некоторые были ноу-хау исследователей (пример такой картинки вы можете найти на рис. 6.5).

Характеристики историй, написанных после актуализации мотива достижения, подверглись скрупулезному сравнению с деталями историй, созданных при *нейтральных условиях* (т. е. когда не пытались повлиять на мотивацию). Главное различие касалось *образов достижения*, которые фиксировались, когда герой той или иной истории стремился сделать что-либо лучше. Это подразумевает импли-

цитный или эксплицитный *стандарт совершенства*. Выигрыш соревнования, успешная починка машины, установление рекорда, успех в области изобретений, упорная работа, направленная на достижение определенной цели (например, чтобы стать врачом), — все это связано с определенными стандартами совершенства. *Вовлеченность* в это устанавливается по заявлениям героя истории о своем желании или намерении достичь определенной цели, по демонстрации аффективной заряженности на успех (удача сопровождается всплеском положительных эмоций, а неудача — отрицательных) или по экстраординарным усилиям достичь соответствующей цели («мальчик *очень старательно* работает над своим заданием»).

Рис. 6.5. Картинка, обычно используемая для «провоцирования» историй, анализируемых для идентификации проявлений мотива достижения (McClelland, Atkinson, Clark & Lowell, 1953)

Установив на основе анализа образов достижения, что та или иная история относится к категории детерминированных данным мотивом, исследователи далее старались выявить в ней другие характеристики, которые отличают рассказы, написанные в условиях, нацеливающих на достижение, от созданных в нейтральных ситуациях. Ученые идентифицировали и четко определили некоторое количество таких характеристик (характеристика считалась выявленной, если два квалифицированных эксперта могли практически без колебаний указать на ее присутствие (или отсутствие) в тексте). Они перечислены в табл. 6.3. Кроме того, там приведен процент историй, содержащих в себе ту или иную из дифференциальных характеристик при определенной экспериментальной ситуации. Как мы видим, 33% историй написаны под влиянием мотива достижения, и только 10% историй, придуманных в обычных условиях, включают прямые выражения о потребности или желании достичь успеха.

Все эти разграничения имеют смысл, если они рассматриваются в контексте алгоритма решения проблемы (рис. 6.6.). Предположим, какой-то человек старается достичь некоей цели, и у него возник образ, связанный с ее достижением. Он может выразить соответствующую потребность, у него формируются определенные ожидания, касающиеся данной цели, и установка на положительные переживания в случае успеха (и отрицательные — при неудаче). Кроме того, человек может столкнуться с теми или иными препятствиями (как внутренними, так и внешними) и предпринять какие-либо действия по достижению цели или по преодолению возникших препятствий. В этом ему может понадобиться помощь. Пред-

ставляется, что актуализация мотива достижения повышает вероятность того, что индивидуум задумается над всеми «звеньями» алгоритма решения проблем.

Таблица 6.3

Воздействие актуализации мотива достижения на характеристики выдуманных историй (after McClelland, Atkinson, Clark & Lowell, 1953)

Характеристика и соответствующий пример	Процент историй, содержащих в себе ту или иную характеристику	
	Нейтральные условия ситуации (N = 156 историй)	Условия, способствующие актуализации мотива достижения (N = 156 историй)
Образы достижения «Он старается бежать быстрее»	25	54
Потребность «Он хочет делать лучше»	10	33
Позитивное антиципаторное целевое состояние «Он думает, как здорово ему будет, если он добьется успеха»	4	15
Негативное антиципаторное целевое состояние «Он думает, как ему плохо будет, если он потерпит неудачу»	6	14
Позитивное целевое состояние «Он счастлив, потому что добился успеха»	2	15
Негативное целевое состояние «Он несчастлив, потому что потерпел неудачу»	6	9
Действия «Он тренируется каждый день»	3	25
Внешние препятствия «Его мать думает, что он не должен столько времени уделять бегу»	6	6
Внутренние препятствия «Он так сильно волнуется, что это мешает ему побеждать»	3	10
Помощь «Его тренер дал ему хороший совет»	3	10

Таблица 6.3 (окончание)

Характеристика и соответствующий пример	Процент историй, содержащих в себе ту или иную характеристику	
	Нейтральные условия ситуации (*N* = 156 историй)	**Условия, способствующие актуализации мотива достижения** (*N* = 156 историй)
Тема достижения[a]	18	45
Средняя сила мотивации достижения (*n*)[6]	1,95 (*SD* = 4,3)	8,77 (*SD* = 5,3)

[a] Тема достижения красной нитью проходит сквозь всю историю и практически вытесняет любые другие темы.

[6] Средняя сила мотива достижения высчитывается посредством прибавления одного балла за каждую характеристику, которая определяет выдуманную историю, и вычитания балла за каждый рассказ, абсолютно не связанный с мотивом достижения. Все различия значимые (кроме сферы *внешних препятствий* и *негативного целевого состояния*).

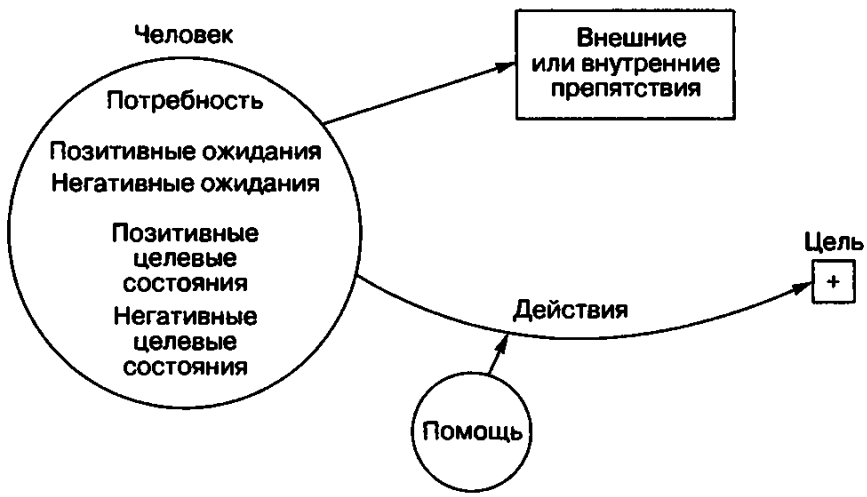


Рис. 6.6. Модель решения проблем для концептуализации мотивационных субкатегорий (Winter, 1973, after McClelland, Atkinson, Clark & Lowell, 1953)

За каждую из указанных в табл. 6.3 «дифференциальных» характеристик индивидууму «начислялся» один балл по шкале мотива достижения. Затем из получившейся суммы вычиталось такое количество баллов, которое равнялось числу историй, не содержащих в себе образов, связанных с мотивом достижения. Первоначально ноль баллов выставлялся только за образы, которые нельзя было со всей определенностью отнести либо к плану достижения, либо к нейтральным символам, однако впоследствии к нулю приравнивались как совершенно не связанные с мотивом достижения, так и «сомнительные» образы. Каждая характеристика оценивалась только один раз в рамках конкретной истории, независимо от частоты ее появления. Таким образом, исследователи нивелировали «преимущество» тех людей, кто был относительно свободен в вербальном плане. Однако в последние годы контроль над фактором вербальной легкости осуществляется

с помощью сопоставления количества слов, использованных в конкретном рассказе и во всех исследуемых историях.

Общее количество баллов, набранных тем или иным испытуемым, свидетельствует о силе его мотивации достижения, или, следуя Г. А. Мюррею (H. A. Murray, 1938), потребности в достижении (*n Achivement*). Очевидно, что сила такой мотивации детерминируется стимулами, представляемыми картинками, данными экспериментатором инструкциями и самими испытуемыми (рис. 6.7).

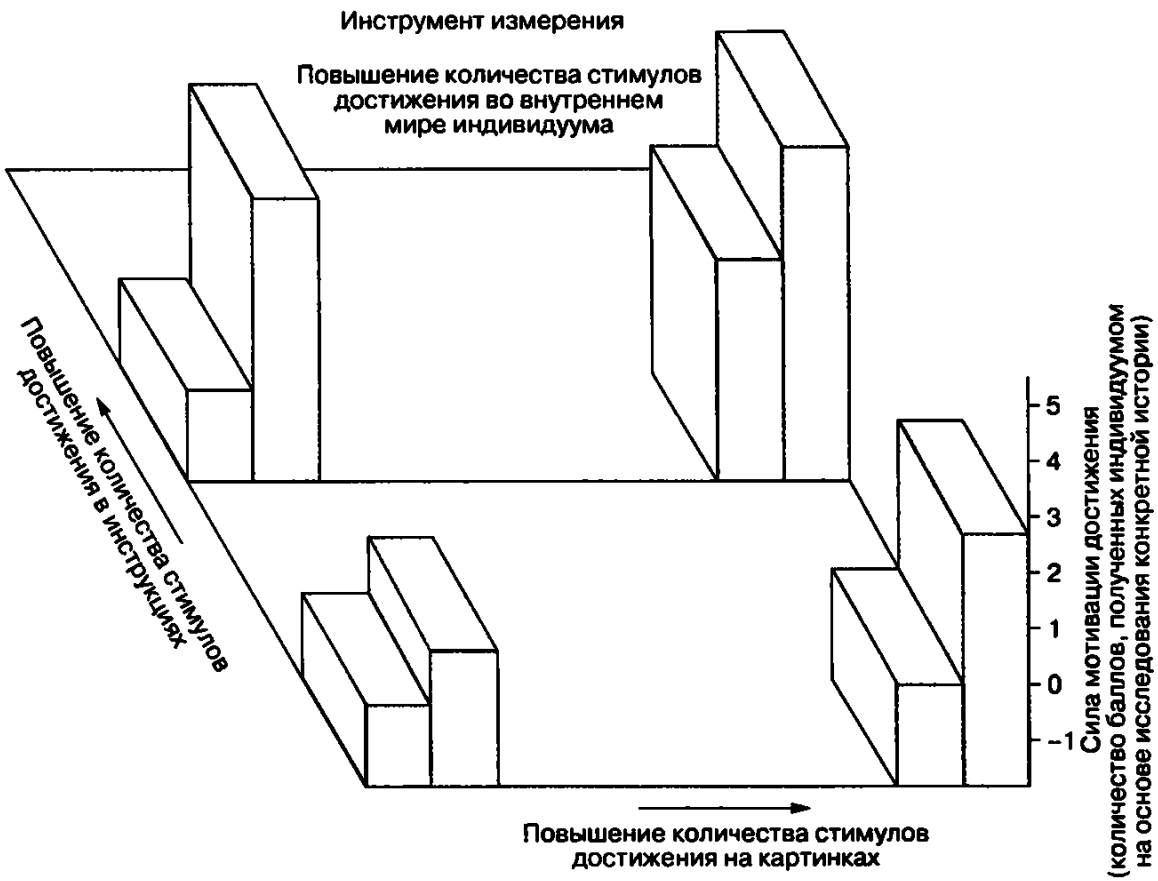


Рис. 6.7. Графическая репрезентация детерминации силы мотивации достижения (оцениваемой с помощью исследования выдуманной истории) количеством стимулов достижения: 1) в картинках, 2) в инструкциях и 3) исходящих от самих индивидуумов (McClelland, Atkinson, Clark & Lowell, 1953)

Таким образом, сила мотивации достижения определяется:

а) тем, насколько предъявляемые испытуемым картинки связаны с этим мотивом;

б) тем, насколько содержание инструкции побуждает потребность в достижении;

в) тем, насколько конкретный индивидуум сам стремится к достижениям.

Взаимодействие этих трех детерминантов мотивации достижения может привести к следующим результатам (мы рассматриваем наиболее простые варианты): если человек с невыраженным стремлением к достижениям рассматривает картинки, находясь в «нейтральной» обстановке, то он вряд ли продуцирует какие-

либо образы достижения. Однако если индивидуум, демонстрирующий сильный мотив достижения, находится в ситуации, провоцирующей актуализацию этого мотива, то скорее всего его истории будут наполнены соответствующими образами. Нет доказательств того, что картинки с умеренным количеством стимулов, актуализирующих мотив достижения, оказывают более сильное влияние на подобную мотивацию (в «нейтральной» и «провоцирующей» ситуациях), нежели картинки с высокой или низкой мерой насыщенности образами, связанными с достижением.

Внешние события тоже могут повлиять на содержание выдумываемых испытуемыми историй. Как видно из рис. 6.8, количество образов достижения возрастает в сюжетах, сочиняемых теми студентами, которым в ближайшем будущем предстоит сдавать экзамены. Чем более четко та или иная картинка репрезентирует экспериментальную ситуацию и чем ближе реальный экзамен, тем большее количество образов, связанных с мотивом достижения, испытуемые используют в своих историях. Таким образом, картинка, имеющая некоторое отношение к теме достижения, практически не актуализирует мотив достижения за год до экзамена, однако за 3 недели до него она становится уже более эффективным триггером соответствующей мотивации, а за день до проверки знаний провоцирует «всплеск» образов, относящихся к проблеме достижения.

Рис. 6.8. Средняя сила мотивации достижения, возникающей при восприятии картинок с различной степенью схожести с экзаменом. Для разных групп студентов по мере сокращения времени до сдачи экзамена (Heckhausen, 1967, after Fisch)

Расшифровка символов, относящихся к мотивам власти и аффилиации

Тот же самый подход использовался при разработке методик измерения силы мотивов аффилиации и власти (об этом мы поговорим в следующих главах). Итак, любой конкретный текст в принципе может служить материалом, с помощью которого оценивается сила различных мотивов.

Обратившись к табл. 6.4, мы увидим, что истории, придуманные к одной и той же картинке, могут иметь совершенно разные мотивационные содержания. Пред-

ставленные в данной таблице рассказы созданы специально для того, чтобы проиллюстрировать некоторые аспекты систем расшифровки символов мотивации (эти системы были созданы в процессе исследований, направленных на определение и измерение мотивов достижения, аффилиации и власти).

Таблица 6.4

Типичные истории, придуманные испытуемыми, рассматривающими изображение мужчины, склонившегося над чертежной доской, и находящимися в такой ситуации, которая подразумевает актуализацию: а) мотива достижения, б) мотива аффилиации и в) мотива власти

Актуализация мотива достижения	Актуализации мотива аффилиации	Актуализация мотива власти
Джордж — инженер, который (*потребность в достижении*, + 1) *хочет выиграть* конкурс. С архитектором (*образ достижения: стандарт совершенства*, + 1), *начертившим наиболее практичный чертеж*, будет заключен контракт на строительство моста. Джордж думает о том (*целевая антиципация*, + 1), *как он будет счастлив*, если *одержит* победу. Он (*внешнее препятствие*, +1) *напряженно размышляет о том, каким образом можно укрепить столь длинный мост*, но вспоминает (*инструментальное действие*, + 1) возможности применения нового вида стали, предлагает свой проект, но не выигрывает конкурс и (*негативное целевое состояние*, + 1) *очень переживает*.	Джордж — инженер и работает допоздна. Он (*образ аффилиации*, + 1) *беспокоится о том, что его жена почувствует* себя забытой. (*внешнее препятствие* +1). Она *считает*, что он должен заниматься прежде всего ею и детьми. (*внутреннее препятствие*, + 1) Джордж же *не способен угодить* и начальнику, и жене (*потребность в аффилиации*, + 1), но очень сильно *любит* жену и (*инструментальное действие*, + 1) постарается *быстро закончить работу* и вернуться домой.	Это — Георгиадис (*престиж героя истории*, + 1), *знаменитый архитектор*, который (*потребность во власти*, + 1) *хочет выиграть соревнование*, победитель которого (*образ стремления к власти*, + 1) будет объявлен *лучшим архитектором в мире*. Его главный *конкурент*, Булаковский. (*внешнее препятствие*, + 1), украл лучшие идеи Георгиадиса, и последний очень боится (*негативная целевая антиципация*, + 1) *позора поражения*. Но в голову ему приходит (*инструментальное действие*, + 1) *новая блестящая идея*, которая (*влияние на других*, + 1) *производит неизгладимое впечатление на членов жюри*, и Георгиадис побеждает!
Тема + 1 Общая сумма баллов = + 7	Тема + 1 Общая сумма баллов = + 6	Общая сумма баллов = + 7

История в левой колонке содержит те элементы, которые появляются главным образом в рассказах, придуманных молодыми мужчинами в ситуации, актуализирующей мотив достижения. Основным показателем отнесенности истории служило отображаемое в ней стремление действовать хорошо или еще лучше.

Джордж, очевидно, стремится создать наиболее практичный чертеж и возглавить строительство моста. Кроме того, он думает о том, какое счастье — достичь своей цели, о том, что ему надо отыскать способ преодолеть внешние препятствия и о том, как было бы плохо потерпеть неудачу. То, что актуализация мотива достижения одинаково часто приводит к мыслям о неудаче и об успехе (радости победы), представляет собой довольно неожиданный факт.

Связанные с мотивом аффилиации мысли актуализировались в такой ситуации, при которой испытуемые (молодые люди) подвергались публичным оценкам со стороны своих сверстников (оценивались уровень популярности и черты личности каждого из испытуемых). При таких условиях придуманные истории отражали прежде всего стремления к установлению, сохранению и восстановлению дружеских или аффилиативных взаимоотношений (Shipley & Veroff, 1952). В центральной колонке табл. 6.4 представлена типично «аффилиативная» история, в которой говорится о Джордже, беспокоящемся главным образом о сохранении близких взаимоотношений с женой.

Мотив власти можно актуализировать множеством способов (см. Winter, 1973). В ходе одного из исследований студенты — кандидаты на работу записывали истории, ожидая результатов отбора. Во время другого исследования испытуемые придумывали истории, находясь под впечатлением поведения харизматической личности (им демонстрировалась видеозапись инаугурационной речи Джона Ф. Кеннеди). Постепенно ученым стало ясно, что сущность уникального воздействия такого рода ситуаций на мотивационную сферу личности заключается в стремлении оказать влияние на других или приобрести репутацию сильного, важного или могущественного человека. Поэтому в третьей истории (табл. 6.4) Георгиадис, как и Джордж, описан как желающий одержать победу. Однако в отличие от Джорджа он хочет этого, чтобы добиться уважения окружающих. Его цель — не само по себе достижение, а приобретение репутации лучшего архитектора в мире. Другие аспекты данной истории представляют собой отображение различных сторон хорошо развитой мотивационной системы, включающей в себя стремление к соперничеству, соответствующие страхи и средства влияния на окружающих.

Каждый раз, когда в какой-либо истории фиксируются детали актуализированного мотива достижения, или аффилиации, или власти (см. данные в скобках табл. 6.4 разъяснения), индивидуум получает один балл по соответствующей шкале. Дополнительный балл начисляется в том случае, если та или иная тема красной нитью проходит сквозь анализируемый рассказ. Так высчитывается общая сумма баллов по шкале того или иного мотива. Лишь очень немногие из учитываемых нами характеристик присутствуют в каждой конкретной истории. Однако испытуемых просят придумать от четырех до шести рассказов, и поэтому у них есть несколько возможностей выразить какой-либо мотив. В конечном счете подсчитывается общая сумма баллов по каждой из мотивационных шкал. Создав (с помощью указанных выше экспериментов) научную систему дешифровки мотивационных проявлений, мы можем измерять индивидуальные различия в силе мотива посредством анализа историй, выдуманных в нейтральных условиях (в такой ситуации проясняются спонтанные, т. е. «незамутненные» внешними мотивационными влияниями стремления испытуемых). Соответственно мы можем оценить, сколь часто мысли испытуемых фиксируются на темах достижения,

власти и аффилиации. Отметим, что испытуемые не знают, чего ждет от них экспериментатор, и поэтому сознательные ценности и ожидания оказывают меньшее, чем обычно, влияние на содержание их рассказов. Отсюда следует, что анализ таковых представляет собой наиболее эффективный способ исследования мотивационных диспозиций. Данная методика позволяет нам прямо измерять *устойчивое стремление к достижению целевого состояния* (определение мотивационной диспозиции).

Хотя исследователи изучают прежде всего мотивы достижения, аффилиации и власти, вышеописанная методика «дешифровки» мотивационных проявлений с помощью актуализации соответствующих составляющих может применяться при исследовании любых других мотивов. Например, в ходе одного из исследований испытуемые — солдаты — придумывали рассказы за 10 часов до ядерного взрыва и через полчаса и 10 часов после испытания (Walker & Atkinson, 1958; см. также главу 10 в данной книге). Во время взрыва солдаты находились на расстоянии 4000 ярдов от места взрыва. Фактор опасности (характеристика требования, которое выдвигает ситуация) привел к тому, что в историях, написанных до взрыва, было зафиксировано больше проявлений мотива страха, нежели в созданных после того, как опасность миновала.

В главе 1 мы рассмотрели влияние сексуального возбуждения на воображение. Ниже мы коснемся других мотивов, проявления которых можно фиксировать в лабораторных условиях.

Адекватность различных методик измерения индивидуальных различий в силе мотива

Расшифровка содержаний выдуманных историй, которые рассказывают о достижении цели, не относится к числу наиболее популярных способов измерения индивидуальных различий в силе мотива. Данная методика основывается на эксперименте Г. А. Мюррея, результаты которого были опубликованы в книге «Исследования личности» (Murray, 1938). Однако в той же самой книге описывается другая методика оценивания силы мотива. В соответствии с ней испытуемым предлагается выразить степень своего согласия с различными утверждениями (каждое из которых относится к тому или иному мотиву). В табл. 6.5 перечислены некоторые из утверждений, использованных Мюрреем для измерения силы мотивов достижения, аффилиации и власти. Одно из очевидных преимуществ рассматриваемого нами подхода заключается в том, что его применение сопряжено с меньшими затратами, нежели использование дешифровки содержания текстов. Ответы испытуемых (варьирующиеся, скажем, от +3 до −3) можно фиксировать и обрабатывать с помощью компьютера (что не требует усилий со стороны экспериментатора). Именно поэтому количество методик самоотчета, применяемых для измерения силы того или иного мотива, постоянно увеличивается. Среди них — Шкала личностных предпочтений Эдвардса (*Edwards Personal Preference Scale*) (Edwards, 1957), Модель исследования личности Джексона (*Jackson Personality Research Form*) (Jackson, 1966), а также Шкала ориентации на достижение и на аффилиацию Мехрабиана (*Mehrabian Scales for Achievement and Affiliation Orientation*) (Mehrabian, 1969, 1970). Каким же образом они выдерживают конкуренцию с методиками, основанными на анализе фантазий? Каков же наиболее эффективный способ измерения силы мотива?

Таблица 6.5

Примеры утверждений, использованных Мюрреем для оценивания силы различных потребностей (по H. A. Murray, 1938)

Потребность в достижении
1. Я ставлю перед собой сложные цели, которых стараюсь достичь. 2. Я полностью расслабляюсь только тогда, когда успешно заканчиваю существенную часть работы. 3. Я неустанно работаю над любым делом, за которое взялся, пока не буду удовлетворен результатом. 4. Я люблю работу не меньше, чем развлечения.
Потребность в аффилиации
1. Я чувствую себя в своей тарелке, если оказываюсь среди людей, получающих от жизни удовольствие. 2. Я очень привязался к своим друзьям. 3. Я люблю «зависать» с близкими мне по духу людьми и обсуждать с ними всякие вопросы 4. Я могу пожертвовать всем, только чтобы остаться с моими друзьями.
Потребность во власти (влиянии)
1. Я получаю удовольствие от руководства группой людей (спортивной командой, клубом или комитетом). 2. Я ревностно отстаиваю свою точку зрения. 3. Обычно я влияю на других сильнее, чем они на меня. 4. Я считаю, что могу доминировать над другими.
Примечание. В опроснике Мюррея утверждения, относящиеся к одному и тому же мотиву, не следуют друг за другом, а «перемешиваются» с утверждениями иных типов. В модифицированных версиях данного опросника а) предлагается ранжировать степень своего согласия с каждым из утверждений (отрицательные ответы тоже указывают на силу мотива) и б) используются «дублирующие» друг друга утверждения (контролируется фактор социальной желательности ответов).

Мюррей полагал, что лучшим способом измерения силы мотива будет использование обеих методик, а также любой другой релевантной информации (например, полученной с помощью интервью или наблюдения за поведением испытуемых во время ролевых игр). В созданных Мюрреем центрах исследования сравнительно небольшая группа испытуемых на протяжении определенного времени тщательно исследовалась наблюдателями (экспертами). Испытуемые проходили интервью и множество разнообразных тестов. Кроме того, эксперты оценивали их участие в выполнении различных видов групповой деятельности. Основываясь на всей доступной для него информации, каждый наблюдатель делал предварительные оценки силы мотивов каждого из испытуемых. Затем эксперты собирались вместе и проводили диагностический консилиум, на котором подробно обсуждали все полученные сведения, и потом оценивали силу мотивации каждого из испытуемых в конкретной области. Окончательный вердикт «диагностического совета» по поводу, скажем, силы мотива достижения конкретного человека рассматривался как лучший способ исследования мотивационной сферы. Каким образом данный метод измерения индивидуальных различий в силе мотивов

(т. е. *клинический метод*) соотносится с методами самоотчета и расшифровки материала воображения? Какой же из них лучше?

Альтернативные методы измерения силы мотива, оцениваемые в соответствии с критериями полноценного научного исследования

Для того чтобы ответить на эти вопросы, мы должны прояснить критерии хорошего научного исследования. Они перечислены в табл. 6.6; в ней также показано, как каждый из критериев соотносится с физическими (температура) и психологическими (мотивация) переменными.

Таблица 6.6

Критерии научно обоснованного измерения температуры и мотивации

Критерии успешного измерения	Значение	Применимо к	
		температуре	мотивации
Сенситивность	Показатель точно отражает основную переменную	Столбик ртути поднимается, как только происходит нагрев	Поведенческий показатель отражает индуцированное мотивационное состояние
Уникальность	Показатель отражает только те изменения, которые касаются данной переменной	Столбик ртути не поднимается под давлением	Поведенческий показатель не подвержен влиянию, оказываемому привычками, ценностями и т. д.
Надежность	Показатель демонстрирует величины, адекватные условиям	Ртуть поднимается до той же отметки, какой соответствует нагрев	Поведенческий показатель дает те же самые оценки, касающиеся определенного человека, и при повторной проверке
Валидность – практичность	Показатель отражает переменную значимости	Температура, измеряемая термометром, в теоретическом и практическом отношении позволяет спрогнозировать, что случается с материей в различных условиях	Показатель мотива проявляет его теоретические свойства и применим для прогнозирования поведения, реализуемого в различных условиях

Критерий сенситивности исследования подразумевает, что используемые исследователями методики систематически изменяются в зависимости от присутствия, отсутствия или изменений тех характеристик, которые эти методики «призваны» измерять. Если горящая спичка, поднесенная к заключенному в стеклянную колбу столбику ртути, не оказывает на ртуть какого-либо заметного воздействия, то ртутный градусник не является прибором, чувствительным к изменениям температуры. Если содержание самоотчета испытуемого, готовящегося прыгнуть с парашютом, не говорит о том, что этот человек испытывает чувство страха (Epstein,

1962), то данный опросник не представляет собой методику, чувствительную к мотивационному состоянию.

Критерий уникальности подразумевает, что показатели подвержены влиянию только той переменной, которая измеряется: ртуть может подниматься под влиянием не жары, а давления. Именно на этом основании мы ставим под сомнение ценность наблюдения как метода измерения силы мотива. Такое поведение, как успешная учеба в школе, может обусловливаться интеллектуальными факторами, не имеющими ничего общего с мотивацией.

Существует два аспекта *критерия надежности* исследования. Во-первых, два эксперта, одновременно наблюдающие за одним и тем же событием, должны представить идентичные отчеты о нем. Во-вторых, между собой должны совпадать два сделанных в идентичных условиях описания одной и той же характеристики конкретного человека.

Критерий «валидности — практичности» — самый важный. Если с помощью определенной методики невозможно предсказать поведение индивидуума в различных ситуациях, она может быть сколь угодно сенситивной, уникальной и надежной и при этом абсолютно бесполезной. Психология, как и любая другая наука, должна быть экономичной. Ее цель — получить максимальное количество информации о поведении индивидуума в различных ситуациях с помощью воздействия на минимальное количество переменных. На практике валидность измерения силы человеческого мотива определяется посредством создания сети корреляций между значением данной характеристики и другими характеристиками человека (Cronbach & Meehl, 1955). Кроме того, создание такой сети может иметь важное теоретическое значение. Значит, если мы хотим быть уверенными в том, что наша методика измеряет именно силу конкретного мотива, нам следует доказать, что люди, набравшие множество баллов по шкале данного мотива, действуют под его влиянием. Например, испытуемые, набравшие много баллов по шкале мотива достижения, должны особенно энергично действовать в ситуациях достижения, более чувствительно реагировать на соответствующие стимулы и особенно быстро обрабатывать соответствующую информацию.

Теперь давайте выясним, насколько каждый из трех рассмотренных выше методов измерения индивидуальных различий в силе мотива соответствует четырем критериям научности исследования.

Критерий сенситивности

Системы расшифровки содержания выдуманных историй удовлетворяют критерию сенситивности, так как они были разработаны с помощью сравнения различий в содержании фантазий, продуцированных: а) в ситуациях, которые провоцируют актуализацию соответствующих мотивов; б) в «нейтральных» условиях.

Как было отмечено выше, символическое выражение потребности в пище становится все более настойчивым по мере увеличения времени депривации, хотя субъекты, проведшие без пищи 4 и 16 часов, примерно одинаково описывают силу своего голода. Готовящиеся к прыжку парашютисты, физиологическое состояние которых свидетельствуют об испытываемом ими страхе, утверждают, что им совсем не страшно. Вероятно, это объясняется тем, что они подавляют в себе страх и таким образом настраивают себя на успех. Аналогично, сознательное оценивание собственной усталости напрямую не зависит от количества времени, прове-

денного без сна, хотя продолжительность бессонницы сказывается на содержании фантазий находящегося без сна человека (см., например, E. J. Murray, 1965).

Исследователи психологии личности имеют дело с опросниками, различая обычно *измерения черт личности* (людей спрашивают, чего те обыкновенно хотят) и *измерение состояний* (интересуются, чего люди хотят в данный момент) (Spielberger, Gorsuch & Lushene, 1970). Это аналогично различиям между мотивационной диспозицией и актуализированным мотивом. Чтобы исследование соответствовало критерию сенситивности, следует показать, что актуализированный мотив (например, тревожность как реакция на угрозу) усиливает уровень тревоги и связан с показателями таких же черт индивидуума. Однако пока лишь немногочисленные исследования, основанные на самоотчетах людей о мотивах, учитывают мотивационную актуализацию. Впрочем, вполне можно предположить, что они и не могут быть восприимчивы к ней, так как сильное влияние оказывают другие переменные, например осознаваемые ценности, проявляющиеся в конкретном мотивационном состоянии, скажем, стремлении не выглядеть чересчур встревоженным.

Критерию сенситивности в достаточной мере отвечал бы клинический метод оценки силы мотива, поскольку он учитывает все источники информации, в том числе расшифровку образов воображения, удовлетворяющую данному критерию. Однако так как итоговые клинические заключения также включают оценки по самоотчетам, которые до известной меры не отражают мотивационные изменения, следует признать, что они — менее чувствительный способ определения мотивационных изменений, нежели оценивание образов воображения.

Кроме того, критерий сенситивности предполагает, что изменение силы мотива оказывает одинаковое влияние на содержание мышления всех людей повсеместно. При нагреве столбик ртути станет в равной степени подниматься и в Пеории, и в Тимбукту. Однако будет ли действовать подобное правило в психологии? Оказывает ли актуализация мотива достижения одинаковое воздействие на образы воображения людей, принадлежащих к различным культурам? Возможно, в одних культурах это приведет к мыслям о достижении общности, в других — об индивидуалистическом поступке, как показывают Маэр и Кляйбер (Maehr & Kleiber, 1981). В книге «Мотивация достижения» (McClelland et al., 1953) отмечается, что мужчины племени навахо реагируют на актуализацию мотива достижения точно так же, как и другие представители мужского пола. То есть они придумывали больше историй, в которых содержались образы достижения (определенные по ранее проведенным экспериментам, провоцировавшим появление таковых образов у американцев), возникающие у индейцев при обычных условиях тестирования. Главный эксперимент, предполагающий актуализацию мотива достижения, был повторен в Германии (Heckhausen, 1963), Бразилии (Angelini, 1959) и Японии (Hayashi & Habu, 1962). Выясняется, что характеристики мышления, связанные с этой актуализацией, оказываются почти одними и теми же в различных культурах.

Вместе с тем некоторые из выявленных ранее результатов, полученных в тех исследованиях, когда испытуемыми выступали женщины, ставят под некоторое сомнение генерализованность подобных выводов. Ни инструкции, касающиеся актуализации достижения, ни опыт успеха и неудач, воздействующий на мужчин, при тех же самых условиях проведения испытания не приводит к повышению по-

казателей силы мотива достижения у женщин. Так, в одном исследовании среднее значение силы мотива достижения, выявленное у учащихся колледжа — мужчин, — было 1,46 в обычных условиях и 3,46 после неудачи, а у женщин-учащихся средние величины оказались равными соответственно 1,24 и 0,93 (McClelland et al., 1953). Видимо, актуализированный мотив достижения влияет на процесс мышления женщин иначе, чем это происходит у мужчин. Аналогично дело обстоит и с соответствующими инструкциями, которых недостаточно, чтобы побудить актуализацию мотива у женщин.

Это поднимает несколько весьма важных вопросов о целостном подходе к измерению мотивов, поскольку получается, что нужно создавать совершенно разные системы оценивания силы мотива достижения у мужчин и женщин. К счастью, подобного не требуется. Тому есть две причины. Во-первых, установлено, что оценки силы мотива достижения, касающиеся женщин (причем использован критерий, выявленный по экспериментам актуализации мотива в ситуациях с мужчинами), вполне коррелируют с уровнем деятельности женщин в тех же самых условиях, в которых были и мужчины. Скажем, если женщины, имеющие высокие оценки по мотиву достижения, поступают аналогично тому, как действуют мужчины, имеющие столь же высокие показатели, измерения будут валидными в случае с женщинами в такой же мере, что и для мужчин. Во-вторых, выявлено, что инструкции, нацеливающие на достижение, которые используются для побуждения испытуемых-мужчин, просто-напросто не актуализируют мотив достижения в группе женщин.

В проведенных позднее исследованиях (например, French & Lesser, 1964) было, однако, показано, что если речь заходит о значимости интеллектуального, касающегося карьеры достижения, мотив достижения у женщин усиливается (см. Stewart & Chester, 1982). Более того, в Германии, Бразилии и Японии инструкции для мужчин, ориентирующие их на достижение, воздействуют и на воображение женщин. Также установлено, что общественная значимость популярности и индивидуальных качеств человека выступает естественным мотивом достижения у некоторых американок. При таких условиях в придуманных ими историях отмечалось такое же усиление мотива достижения, как и в случаях с мужчинами, когда их интеллект и способность к лидерству используются для побуждения к реализации данного мотива (McClelland et al., 1953).

Итак, методы актуализации мотива достижения (побуждения и естественные мотивы) могут несколько различаться применительно к разным подгруппам популяции. Вместе с тем нет никаких данных о каком-либо особом воздействии такой актуализации на воображение молодых американцев, что не учитывалось бы в специально для этого разработанной системе расшифровки. К сожалению, пока недостаточно исследований, касающихся актуализации мотива, которые были бы проведены в рамках других культур, чтобы удостовериться в тех же выводах применительно к содержанию мышления, связанного с мотивами силы или аффилиации.

Критерий уникальности

В какой мере различные методы оценки силы мотива отвечают критерию уникальности? Весьма существенно отклоняется от него клинический метод. Согласно ему, допускается некое множество психоаналитических заключений для объясне-

ния мотивации пациента, как было принято в исследованиях клиники Меннингера (Luborsky & Sargent, 1956). Используется ряд ключей, связанных со знанием того, каковы баллы пациентов, полученные ими по тестам, показатели социального поведения или поведения во время сеансов терапии. Каждая из методик клиницистов предполагает количественную оценку того, насколько мотивирован на лечение конкретный пациент, согласен ли с терапией и в какой мере. Но тогда возникает вопрос: не лучшая ли это вообще возможность оценки мотивации пациента? Однако, как показано на рис. 6.9, экспертные оценки, касающиеся уровня психосексуального развития и силы эго, достаточно сильно коррелируют с оценками мотивации пройти лечение. Более того, в той же мере коррелируют между собой и сами показатели психосексуального развития и силы эго. Другими словами, в рамках клинического метода три переменные существенно не различаются. Из-за такой их общности очень трудно выявить у человека низкий уровень психосексуального развития или силы эго и высокий уровень мотивации. Стало быть, остается непонятным, какие же ключи используются экспертами при оценке мотивации пациента. Они прежде всего могут быть связаны с уровнями психосексуального развития человека или его эго. Если так, то оценивание мотивации не будет измерением ее как таковой. Вместе с тем мнение экспертов подразумевает, что пациент так или иначе мотивирован. Короче говоря, если эксперты допускают применение множества ключей при оценивании силы мотива, измерение его оказывается содержащим «всяческие примеси», и такая смесь при определении различающихся реакций приводит экспертов к убеждению, будто те связаны с силой мотива.

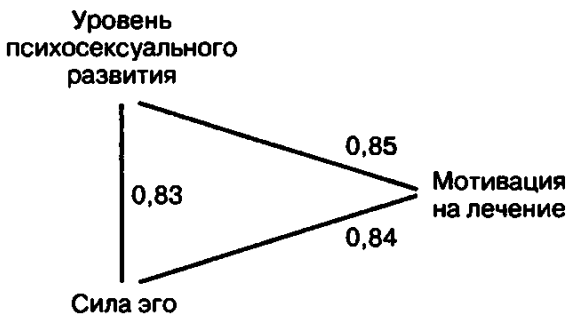


Рис. 6.9. Корреляция между переменными, касающимися личности, которые определены специалистами клиники Меннингера (Luborsky & Sargent, 1956)

Самоотчеты также не отвечают сполна критерию уникальности. Это происходит отчасти потому, что существуют люди, склонные к определенным типам реакций. Так, одни чаще соглашаются, другие, наоборот, — отвергают (Couch & Keniston, 1960). Первые склонны сказать «да» относительно почти всех утверждений, вторые не склонны принять большинство из таковых. Высокие оценки по первым четырем пунктам, приведенным в табл. 6.5, могут означать не только высокую силу мотива достижения, но и выраженную тенденцию соглашаться с некоторыми или даже всеми утверждениями. Подобные перечни, адресованные таким людям, возможно скорректировать, если уравнять количество пунктов, предполагающих выражение согласия или несогласия. Это позволит получить высокие оценки.

Иного рода крен возникает потому, что многие люди предпочитают соглашаться с социально приемлемыми утверждениями. Его можно нивелировать, если урав-

новесить пункты, касающиеся социальной приемлемости, и побудить людей к выбору между ними (Edwards, 1957; Jackson, 1966).

Однако главная сложность соответствия критерию уникальности, которая возникает в случае с самооценками, заключается в том, что они отражают представление человека о себе и его ценности. Так, многие американцы особенно чувствительны к тому, что им присущ сильный мотив достижения, и потому согласятся с утверждением, которое бы продемонстрировало их активность. Вместе с тем они не считают, будто их отличает мощный мотив власти, и не согласятся с пунктами, показывающими его наличие. Так, в одной дискуссии относительно вопросов мотивации студенты примерно час страстно доказывали: оценки, касающиеся силы мотива власти, которые дал метод написания историй по картинкам, весьма высоки. Под конец каждый был убежден, что подсчеты студентов абсолютно верны.

Переворот в теории личности, совершенный Фрейдом и его последователями, состоит, в частности, в том, что было продемонстрировано: осознаваемые людьми ценности и неосознаваемые мотивы не обязательно одно и то же. Чтобы избежать смешения позиций, в данной книге мы придерживаемся той точки зрения, что выражаемая в самоотчетах оценка силы мотива — это, собственно, оценка *ценности* (v).

Ценности людей, отражающиеся в самооценках, имеют множество детерминантов, которые не относятся к мотивационным. Например, Линн (Lynn, 1969) предложил оценивать значимость мотива достижения по самоотчетам, отметив, что у предпринимателей отмечались более высокие показатели, чем у студентов. Это позволило ему полагать, что он получил хороший способ измерения силы мотива достижения, поскольку предприниматели и получили бы оценки выше, чем студенты. Однако кое-что он все-таки упустил: предприниматели знают о своей успешности; и если задать им соответствующие вопросы, они станут говорить, что ставят перед собой сложные цели, предпочитают работу развлечениям и т. д., так как подобные утверждения служат очевидным объяснением, почему они более успешны. Следовательно, то, что кажется показателем силы мотива достижения, на самом деле есть составляющая их «образа я» в целом.

Выдерживает ли оценка намерений проверку по критерию уникальности? Начнем с того, что в целом на нее не влияют ценности или реакции. Люди, отвечающие на опросники и отмечающие, что они высоко ценят достижение, аффилиацию или власть, обычно не получают более высоких показателей по соответствующему мотиву, определяемых на основе анализа картин воображения (см. Child, Frank & Storm, 1956; deCharms, Morrison, Reitman & McClelland, 1955). Ценящие социальную желательность, что определяется по шкале Кроуни-Марлоу (Crowne-Marlowe, 1964), также не получают более высоких баллов по какому-либо из трех социальных мотивов, как установлено при исследовании 76 взрослых людей (McClelland, Constantian, Pilon & Stone, 1982).

Здесь рождается еще один вопрос: может ли человек, записывая истории, содержащие требуемые характеристики, сделать так, чтобы оценки мотивов оказались «поддельными»? Если это верно, то высокие баллы будут получены даже в том случае, когда сила мотива низкая. Исследователи попросили испытуемых специально зафиксировать высокий уровень мотива достижения, но значимого увеличения средних значений по данному мотиву не было отмечено (McClelland et al., 1953). Впрочем, те, кому известны системы подсчета баллов (скажем, приведенная в табл. 6.4), могут «сфальсифицировать» высокие показатели. Однако

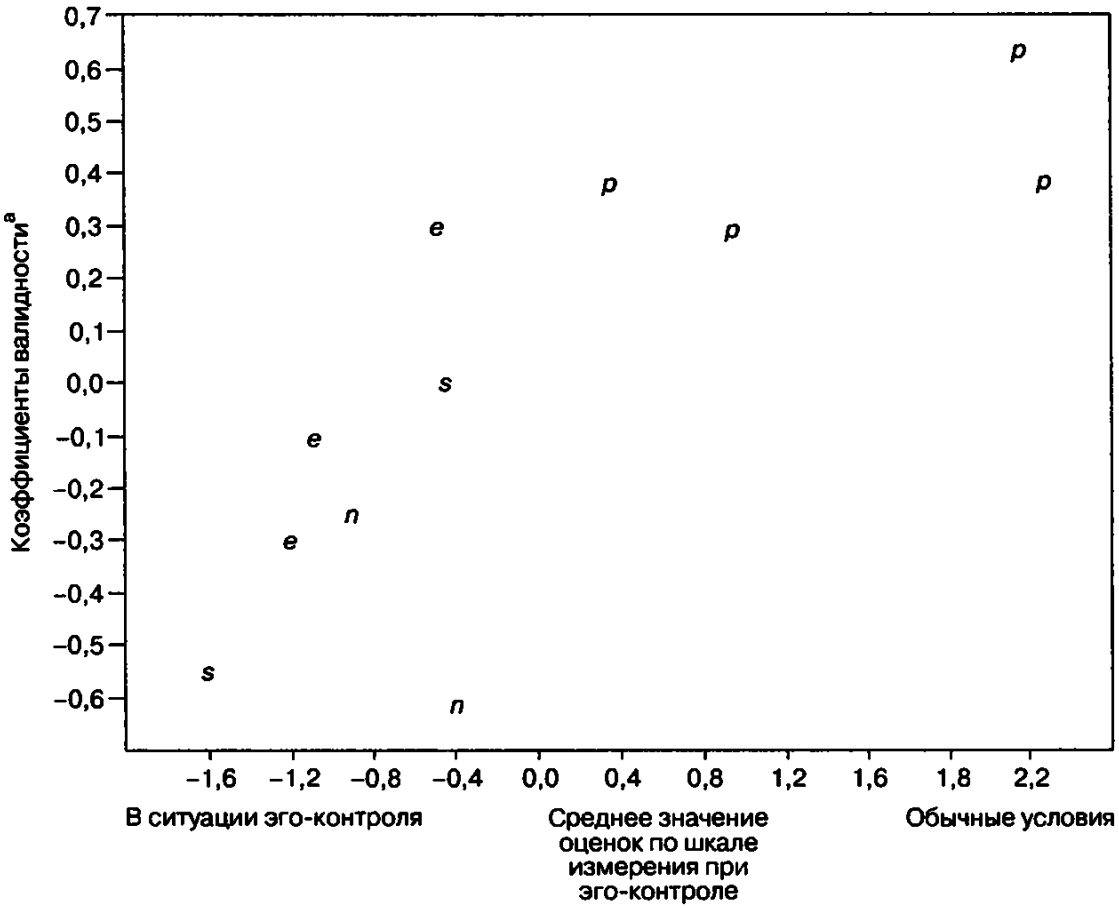
достаточно странным представляется тот факт, что если люди, научившись «подделывать» оценки, начинают думать об образе жизни, мотив и в самом деле обозначается для них более выпукло. Как будет показано в главе 14, один из способов повысить уровень мотивации — научить людей сочинять истории, попытавшись понять глубинные особенности мышления людей, чьи мотивы отличаются силой.

Воздействие условий организации теста на придуманные истории. Намного серьезнее проблемы, связанные с тем, что на содержание историй легко могут повлиять условия организации теста, о чем свидетельствуют проведенные эксперименты. Оценки, подсчитываемые на основе созданных индивидуумами историй, представляют собой результат не только собственно мотивации человека, но и других факторов, которые имеют отношение к условиям тестирования (см. рис. 6.7). Со времен Мюррея подчеркивается, что если рассказы отражают индивидуальные свойства, они должны быть собраны в нормальных условиях, когда человек чувствует себя совершенно естественно и непринужденно. Макклелланд и др. (McClelland et al., 1953) указывают, что если подключается эго, возникает препятствие для образов воображения, а это приводит к тому, что истории испытуемых оказываются не поддающимися оцениванию.

Ланди (Lundy, 1981a) систематически сравнивал результаты, полученные, когда истории были написаны в обычных, неформальных, условиях, с теми, что создавались под воздействием некоего «давления», выражаемого в трех формах. Он предполагал побудить создание стереотипных рассказов, не основанных на личном мотиве. Ланди сказал одной группе людей, что написание рассказов позволяет выявить «скрытые личностные тенденции», включая «недостатки или иные несовершенства личности» (Lundy, 1981a). Затем он «надавил» на другую группу испытуемых, чтобы те были весьма внимательны, придумывая истории, поскольку хотел поставить их в «стандартизированные и тщательно контролируемые» условия (Lundy, 1981a). Это было нужно ему для сравнения результатов, полученных в ситуации с испытуемыми группы нормы и тех, какие демонстрируют люди, имеющие нарушения психотического плана или нарушения в работе мозга. Прежде чем попросить третью группу людей сочинить истории, Ланди обратился к тестированию личности, содержащему данные по аффилиации. Это предполагало выяснение того, относятся ли испытуемые к числу тех, кто всегда легко сходится с группой, или тех, кто чувствует себя неуверенно. Ланди считал, что специальные инструкции приведут к тому, что люди станут внимательнее и, вероятно, создадут стереотипизированные истории, а не отражающие их личные мотивы. Он разработал специальный механизм расшифровки, помогающий опознать наличие желаемого эффекта, и назвал его *оценкой при эго-контроле*. Баллы подсчитываются как сумма логических сбоев в истории (т. е. скачков от одной мысли к другой) и как количество добавлений (т. е. деталей, какими испытуемые наделили характеры и объекты и каких не отмечалось на картинках).

Все три типа таких специальных инструкций разработаны для того, чтобы усилить воздействие небольшого числа добавлений и сбоев. В результате существенно возрастали оценки при эго-контроле, означая, что истории были более стереотипизированы. Еще важнее, что оценки мотивов, полученные в ситуации, когда истории пишутся по специальным инструкциям, теряют свою валидность. В итоге они не слишком коррелируют с поведенческими характеристиками рассматриваемого мотива, как бывает, когда истории придумываются в обычных условиях.

Ланди также получил ряд других оценок обычных коррелятов потребности достижений, аффилиации и власти, таких как телевизионные шоу, какие обычно смотрят студенты. Как и предполагалось, он установил, что (по сравнению с имеющими низкие показатели по какому-либо из трех мотивов) испытуемые с более высоким уровнем мотива достижения предпочитают смотреть информационные телепрограммы; те, у кого сильнее мотив аффилиации, выбирают мыльные оперы и комедии; отличающиеся более заметным мотивом власти смотрят прежде всего спортивные программы. Но это отмечалось только в том случае, когда мотивы оценивались в нормальных условиях. Если же студенты чувствовали некую опасность, вызванную наличием инструкций, коэффициенты валидности — т. е. корреляция с деятельностью, которая связана с мотивами, — существенным образом уменьшались, а применительно ко всем практическим результатам вообще нивелировались. Результаты этого исследования отображены на рис. 6.10. На нем показано, что та группа учащихся, которая тестировалась в обычных условиях (это обозначено как *группа с индивидуальным планом*), имела низкие пока-



[a]Сетка *z*-трансформации для стандартизации распределения коэффициентов

Рис. 6.10. График разброса коэффициентов валидности и среднее значение оценок в ситуациях эго-контроля. Приводятся для всех групп обучения (модули анализа).
p – группа с индивидуальным планом; *n* – нормативная группа; *s* – структурированная группа; *e* – группа людей, чувствующих вмешательство эго (after Lundy, 1981a)

затели в ситуации эго-контроля и высокие валидные оценки, касающиеся подсчетов относительно мотива. Обратная картина наблюдалась при тестировании трех других групп, когда были использованы специальные инструкции. В итоге высокими оказались показатели в условиях, когда вступал в действие эго-контроль, а низкими — оценки по валидности измерений мотива.

В другом исследовании Ланди (Lundy, 1980) рассмотрел все данные, полученные в период 1966–1980 гг., чтобы учесть оценки мотивов достижения, аффилиации или власти. Так, он обнаружил, что из 195 работ, посвященных оценке потребности в достижении, в 124 были значимые различия в использовании измерений, в 51 отмечались незначительные расхождения. Тогда он рассмотрел те факторы, которые вызывают то, что одни исследователи считают измерения валидными, а другие — невалидными. Среди наиболее важных факторов он выделил статус человека, проводящего тестирование. Если это авторитетная фигура, а значит — способная оказать определенное давление на испытуемых, коэффициенты валидности измерений мотива оказываются намного меньше, чем в том случае, когда руководитель — из группы обучающихся (группы равных) или ведет себя совершенно обычным образом. Ланди также установил, что привлечение инструкций оказывает достаточно мощное воздействие на валидность подсчетов при тестировании. Даже самый обыкновенный вызов пройти процедуру *теста личности*, предполагающую написание рассказов, в отличие от придумывания историй по картинкам, противоположным образом влияет на валидность оценок, выводимых из таких рассказов.

Короче говоря, оценки, касающиеся мотивов, показанных в выдуманных историях, не отражают безоговорочно различия между проявлением мотива при всех вариантах тестовых условий. Чтобы удовлетворять критерию уникальности, необходимо, чтобы условия проведения измерения были нормальными, обычными. Исследования Ланди особенно ценны тем, что он разработал способ оценивания в ситуации, когда реализуется эго-контроль, а это может послужить контрольным образцом для экспериментаторов, показывая, добьются ли они успеха в создании нормальных условий для тестируемых лиц либо нет. Если среднее значение баллов в ситуации, когда проявляется контроль эго, очень высоко, можно считать, что на оценки по мотивам влияют другие факторы, а значит, они не будут уже хорошими показателями силы мотива.

Критерий надежности

Оценивание мотивов, осуществляемое по картинам воображения человека, удовлетворяет критериям сенситивности и уникальности, которые важны для хорошо организованного измерения, но плохо отвечают критерию надежности. Действительно, фантазии вызывают у психологов некоторое беспокойство, потому что они «сейчас» отмечаются, а потом нет. Подобное качество — весьма сильный противовес настоящему научному измерению. Одни специалисты по психоанализу отмечают в сновидениях одни паттерны мотивов, тогда как другие психоаналитики опознают совершенно иные. В табл. 6.4 упоминаются такие способы оценивания, которые позволяют добиться высокой степени согласия между наблюдателями. Критерий наличия или отсутствия образов достижения, власти или аффилиации и их субкатегорий объективен, а значит, наблюдатели способны научиться тому, как совпадать в подсчетах, совершаемых для ряда историй.

Алгоритм установления надежности. Можно применить два метода проверки надежности измерения. Первый предполагает выявление процента совпадающих суждений относительно существования той или иной категории. Предположим, два эксперта, А и Б, делают подсчеты по шести историям, определяя наличие или отсутствие в них образов достижения. Скажем, эксперт А подсчитывает их в историях 1, 3 и 5, а эксперт Б — 1, 3, 5 и 6. Процент согласия вычисляется умножением числа рассказов, относительно которых эксперты сошлись во мнении, что там присутствуют искомые категории (например, три), на два: $3 \times 2 = 6$ — и делением на общее количество тех историй, в которых каждый эксперт обнаружил присутствие данной категории (в предложенном нами варианте $3 + 4 = 7$). В результате получается пропорция 6/7, или 86%, репрезентативные для меры совпадения в оценках, обычных для различных категорий в системах подсчета тех или иных мотивов.

Обратим внимание на знаменатель в этой пропорции, показывающий, сколь часто эксперты оценивают искомую категорию, поскольку это в известной мере варьируется. Если же обращаться только к проценту согласия экспертов, не касаясь количества оцененных историй, степень единодушия окажется номинально весьма высокой, когда какой-либо один эксперт расценивает каждую историю как содержащую рассматриваемую категорию.

Процент согласия — убедительное исчисление, позволяющее судить о надежности измерения, потому что в нем не учитывается единство мнений относительно отсутствия той или иной категории. И причина здесь не в том, что некоторые из таких категорий абсолютно неповторимы. Если бы включались оценки, касающиеся их отсутствия, показатели надежности расшифровки историй были бы неоправданно высокими. Предположим, эксперт А вычленяет образы «помощи», проводя подсчеты по мотиву достижения, обратившись к истории 1, а эксперт Б — к истории 3. Они расходятся в суждениях относительно ее наличия, но согласны, что таковая отмечается в четвертой из историй, в результате окажется 75% совпадения оценок ($(2 \times 4)/12$), которые представляются явно завышенными.

Другой алгоритм установления надежности — определение корреляций между оценками, которые получает индивидуум, у двух разных экспертов. Если последние хорошо обучены данной процедуре, корреляции колеблются в диапазоне 0,85–0,95. Это означает, что два разных эксперта достигли общности в подсчетах, касающихся одного и того же человека (см. McClelland et al., 1953; Winter, 1973). Вместе с тем здесь возникает определенная сложность. Она заключается в том, что такое измерение чисто технически способно привести к высокому уровню корреляций между двумя рядами оценок, при этом один эксперт определяет в целом больше оценок, чем другой. Таким образом, среднее значение баллов для группы лиц будет выше у эксперта А, чем у Б, даже если между ними нет разногласий в порядке классификации двух рядов субъектов. Итак, можно привлечь одного эксперта, чтобы сравнить оценки всех испытуемых, или двух специалистов, чтобы проверить их подсчеты и достичь унифицированного уровня оценок.

Тест-ретестовая надежность. Критерий *надежности* также означает, что хотя люди проходят тестирование вновь и вновь, оценивается один и тот же мотив. Существует известный способ проверки надежности, состоящий в разделении теста на две соотносимые части, чтобы установить, оценивается ли человек одинаково по обеим половинам. Это порой называется *методом распределения*, который и

позволяет оценить надежность измерения. Например, если студент получает по мотиву достижения 4 балла в ситуациях с использованием картинок А, В и Д, а по изображениям Б, Г и Е — от 3 до 5, то оценки выше –1 демонстрируют существенное несоответствие двух частей теста. В «Мотивации достижения» (McClelland et al., 1953) отмечается высокий коэффициент корреляции — 0,64, полученный применительно к ряду оценок мотива достижения с использованием двух групп изображений, по три в каждой. Но осуществленный позднее обзор исследований позволил предположить, что коэффициент внутренней непротиворечивости в целом колеблется от 0,30 до 0,40, обнажая неудовлетворительную надежность измерений по традиционным психометрическим стандартам (Entwisle, 1972). Вместе с тем с оценками, которые выносятся по самоотчетам, корреляция достаточно высокая — от 0,70 до 0,90 (Entwisle, 1972; McClelland, 1980).

Как утверждают Аткинсон, Бонгорт и Прайс (Atkinson, Bongort & Price, 1977), традиционная психометрическая теория неточна в постулировании того, что реакция на какой-либо пункт теста (в данном случае речь идет об историях, которые сочиняются по какой-либо картинке) — это автономное явление, как бы независимый тест силы проявления такой основной характеристики, как мотив достижения. Вместо этого они предложили свою теоретическую позицию, согласно которой поток мыслей непрерывен. По их представлению, реакции относятся к мотивам достижения, аффилиации или власти, причем на уровне мышления они постоянно противоборствуют между собой, какая же из них будет проявлена. Если тенденция к достижению выражается в связи с первой картинкой, она «полностью истощается» и сполна реализуется, так что следующая мощная тенденция — скажем, аффилиации — будет заявлена в следующей истории. Итак, не стоит ожидать последовательности в направлении реакции от одного раздела теста к следующему. Действительно, как следует из хорошо известного в психологии феномена, называемого *ассоциативной рефракторной фазой* (см. Telford, 1931), испытуемые вряд ли повторят ассоциацию, которая у них возникла.

Аткинсон и Берч (Atkinson & Birch, 1978) продолжили анализировать проблему и разработали компьютерную программу, которая с известной долей вероятности воспроизводит графики, что показаны на рис. 6.11. В этой модели отмечены три тенденции, между которыми возникает конкуренция оказаться проявленными. Выше отмечалось, что испытуемым предлагали четыре истории. Соответственно и временна́я линия делится на четыре равных отрезка. Тенденция *X* — обозначение мотива достижения. Если мы суммируем все время, отведенное на отражение *X* в четырех историях (когда такая тенденция сильнее, чем желание написать об *Y* и *Z*), получится 7, 3, 4 и 5. Если мы сравним тенденцию к достижению, выраженную в историях 1 и 4, с уровнем ее преломления в историях 2 и 3 — по двум альтернативным частям теста, будет 12 и 7 — цифры, показывающие большое несоответствие или низкую степень согласованности.

Используя эту программу, Аткинсон, Бонгорт и Прайс (Atkinson, Bongort & Price, 1977) создали 25 компьютерных моделей; согласно каждой испытуемые произвольно классифицировались как имеющие высокий, средний и низкий уровень мотива достижения. Авторы выявляли пропорцию времени, которое каждый субъект тратил на размышление о достижении, и различных предположений о внутренней согласованности измерений (с учетом перехода от одного временного отрезка к другому). Их критерий валидности *общего времени, затраченного на*

размышление об измерении X, служил мерой соответствия уровню мотива достижения, определяемому компьютерной программой предварительно и в индивидуальном порядке. Итак, если человек определен в верхнюю треть распределения оценок по мотиву достижения, то, согласно компьютерной модели, он попадет в верхнюю треть по параметру расходования времени на размышление о достижении.

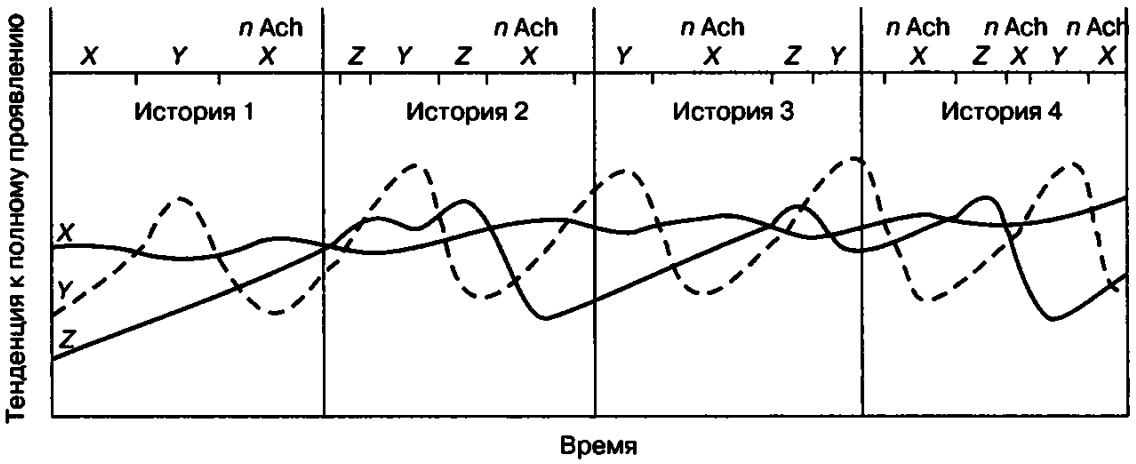


Рис. 6.11. Тенденция определенной реакции быть выраженной за промежуток времени, отведенный на сообщение четырех историй (after Atkinson, 1980)

На рис. 6.12 отображена конструктная валидность (как процент лиц, правильно отнесенных к разным третям распределения по мотиву достижения, когда измерялось время, затрачиваемое на выполнение задания). Данные приводятся в сравнении с показателями внутренней непротиворечивости оценок (с использованием альфы Кронбаха, дающей более генерализованное измерение внутренней согласованности, чем при установлении обычной корреляции по эквивалентным частям распределения). Отметим, что общее время, которое занимают мысли о достижении, — отличный показатель «истинности» подсчетов по мотиву достижения, даже в тех случаях, когда внутренняя согласованность измерения очень низкая или порой имеет отрицательные величины. Вывод исследователей заключается в том, что «конструктная валидность тематических апперцептивных измерений не требует наличия внутренней согласованности относительно критерия надежности, предполагаемой традиционной теорией проведения тестов» (Atkinson et al., 1977).

Не каждый исследователь примет те допущения, которые сделали Аткинсон и Берч, разработав свою компьютерную модель. Кто-то попросту столкнется с проблемой принятия решения, какие подсчеты следует совершить, если они оказываются различающимися при обращении к разным частям теста. Но менее всего этот подход предполагает особую заботу об обеспечении внутренней непротиворечивости при измерениях такого рода.

Другой способ рассмотрения измерений силы мотива по фантазиям людей представляет модель множественной регрессии, когда изображения выступают автономными оценками истинных показателей. Подобный путь полезен в том случае, если итоговые оценки продиктованы несколькими детерминантами, не связанными друг с другом. Соответственно доля какого-либо детерминанта в общих

подсчетах окажется больше, если не будет воздействия подобной взаимосвязи. Макклелланд (McClelland, 1980) предложил различать следующее: мотивы в психологии позволяют объяснить «*противоречивость* поведения, в то время как привычки — его логичность. Когда голодная собака пытается выбраться из клетки в поисках пищи, проявится широкий круг *различных* реакций. Почему же мы ожидаем, что собака продемонстрирует внутренне согласованные действия? Если животное начинает скулить, то тому есть свои причины. Если же оно пытается протиснуться через перекладины, это не то же самое, когда собака скребет по задвижке. Не следует здесь ждать высокой степени корреляции между такими реакциями, также не стоит ожидать ее между признаками мотивации достижения, отмечаемыми в разных историях». Речь должна идти о целом всех реакций, что могло бы стать лучшим индикатором силы мотива.

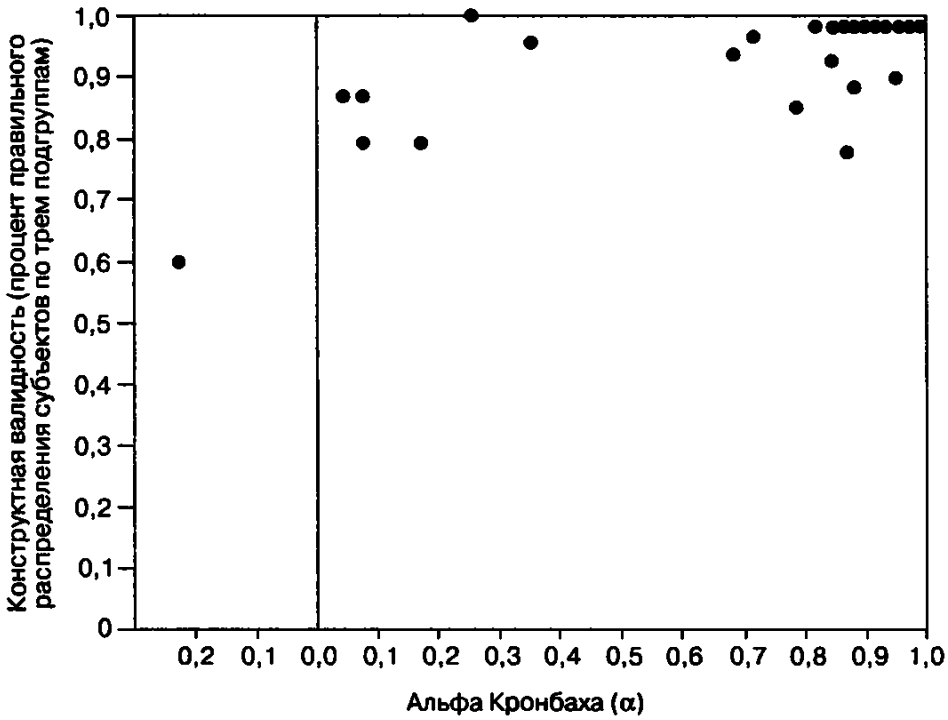


Рис. 6.12. Взаимосвязь конструктной валидности и внутренней согласованности измерения (α). Выявлена по 25 случаям моделирования заданных переменных согласно тесту тематической апперцепции (TAT) и параметров оценки. Конструктная валидность отражает процент лиц, верно отнесенных (по параметру времени деятельности, направленной на достижение) к одной из трех частей распределения, связанной с подлинной силой рассматриваемого мотива, определенной по компьютерным данным (after Atkinson, 1978, after Atkinson, Bongort & Price, 1977)

Влияние склонности быть креативным или последовательным. Но вновь возникает проблема. Корреляция общей оценки по мотиву достижения или мотиву власти, которая получена по 4–6 историям, расходится с аналогичными подсчетами, сделанными относительно тех же самых испытуемых, но при иных обстоятельствах. Корреляции, как правило, варьируют от 0,20 до 0,40 (Entwisle, 1972; McClelland et al., 1953; Winter, 1973), а это означает, что надежность измерений слишком слабая, чтобы претендовать на обстоятельность. Отчасти такая вариа-

бельность обусловлена тем, что не соблюдалось главное условие подлинной надежности тестирования: испытуемые проходили его во второй раз в иной ситуации, чем это было сначала. Соответственно они настроены реагировать при повторной проверке по-другому. Картинки ими уже были просмотрены, и люди удивлялись, почему их просят пройти тест снова. Инструкции побуждали к тому, чтобы «быть креативными», и это интерпретировалось субъектами таким образом, что они должны сочинить «другую историю» относительно той же самой картинки. Они настроились на креативность. Но если они выдумывали разные истории на одни и те же изображения, то и оценки мотива вряд ли могли быть одинаковыми. Даже когда использовались разные картинки, тест-ретестовая корреляция не была выше, что, вероятно, объясняется не только тем, что испытуемые находились под впечатлением от задания проявить креативность и потому сочиняли иные рассказы, но скорее всего тем, что находили такой опыт необычным, удивляясь происходящему.

Как показывают результаты Ланди, рассмотренные выше, если люди чувствуют какой-либо подвох, исходящий от процедуры, и не могут полностью расслабиться, полученные оценки будут нормативными, стереотипизированными, но никак не личного плана. Проблема заключается в том, каких же исчислений, касающихся конкретного человека, придерживаться. В целом исследования показали, что оценки, полученные в первом тестировании, оказываются более валидными, нежели аналогичные оценки, выявленные при повторном испытании. Это, судя по всему, обусловлено, тем, что надобность второй раз пройти тест не была понята субъектами (см. Atkinson, 1980).

Винтер и Стюарт исследовали вероятность того, что настрой «быть креативным» привел к снижению тест-ретестовых корреляций. Они предложили испытуемым следующие инструкции: «Не надо беспокоиться о том, будут ли похожи ваши истории на те, что вы написали ранее, или окажутся отличающимися от них. Пишите тот рассказ, какой хотите» (Winter & Stewart, 1977). Когда проверка проводилась с применением данной инструкции, тест-ретестовая корреляция, касающаяся оценок мотива власти, возросла до 0,58 по сравнению с 0,20, полученными при повторном тестировании с использованием обычной инструкции «быть креативными». Ланди (Lundy, 1981b) позднее протестировал учащихся высших учебных заведений и также говорил студентам, что им предоставляется полная свобода рассказывать любые истории — будь они повторением выдуманных в последний раз или новыми. Он получил тест-ретестовую корреляцию на уровне 0,56, которая согласуется с критерием стабильности измерений по опросникам, проведенным через год.

В определенном смысле вопрос о надежности оценки дополняет проблему сенситивности. Измерение мотива, основанное на расшифровке паттернов спонтанных мыслей, оказывается особенно зависимым от ситуационного волнения. Следовательно, по сравнению с принятыми в психологии исследованиями в точности повторить эксперименты по выявлению мотива и получить одинаковые исчисления применительно к одним и тем же лицам из раза в раз — весьма затруднительно. Однако результаты будут достоверными, если позаботиться о том, чтобы испытуемые не чувствовали себя скованными, и исключить проявление особых реакций.

Клингер (Klinger, 1968) осознал эту проблему, но выбрал неверный путь ее разрешения. Он тестировал испытуемых в звуконепроницаемой комнате, разме-

ром 7×7 футов, не допуская контактов с экспериментатором. Инструкции давались с помощью знаков, аудиозаписей, слайдов, фильмов. Людей просили побыть в тихой обстановке 25 минут, чтобы свести к минимуму такие моменты, как ассоциативная вариабельность. Это не привело к увеличению надежности измерений. Как отметил Винтер (Winter, 1973), ситуация для человека, согласившегося пройти такое испытание, была весьма специфической. Подобное не во всем соответствует высказанному ранее Г. А. Мюрреем настойчивому требованию создавать для испытуемых такие условия, чтобы люди не чувствовали напряжения, пребывали в непринужденном состоянии, что дает более валидные и надежные оценки мотивации.

Корреляции тест-ретестовой и внутренней надежности для оценок по самоотчетам и клиническим заключениям относительно силы мотива более высокие — на уровне 0,70–0,90. Относительно клинических заключений следует сказать, что не следует придавать им слишком большое значение, потому что, как отмечалось в последнем разделе, эксперты реагируют на некоторые из общего числа образов воображения, оценивая более или менее стабильные, оставляя, как правило, в стороне какие-либо специфические мотивационные аспекты личности испытуемого.

Отмечаемая согласованность самоотчетов кажется известным преувеличением «истинной» непротиворечивости по нескольким причинам. Важно понимать, что люди, отвечая на пункты опросника, следуют инструкции быть последовательными, говорить правдиво и откровенно. Если же они дают иной ответ во втором случае, то могут посчитать это нечестным или вообще решить, что они недостаточно знают себя. Тенденция к непротиворечивости приводит к тому, что в реакциях сказывается стремление признавать или отрицать неблагоприятные свойства или соглашаться или не соглашаться с большинством пунктов.

Более того, людям, как правило, задают до известной степени одинаковые вопросы, прибегая при этом к множеству разных способов (см. табл. 6.5). Если человек в одной части опросника утверждает, что очень привязан к своим друзьям, его заявление в другой части о том, что он не стремится проводить много времени с ними, может представлять собой проявление его честности или интеллекта. Если он говорит, что ставит перед собой сложные цели, вполне резонно его согласие с утверждением, что он трудится как раб.

Хуже всего то, что многие анкеты по мотивации содержат пункты, касающиеся прошлого человека, которые всякий раз, когда тот отвечает на вопрос, предполагают одну и ту же реакцию. Если люди утверждают, что припоминают «пресыщенность» чем-либо, они могли бы сказать, что каждый раз противостоят этому. Сложность с такими пунктами заключается в следующем: они учитываются при подсчетах как показатель существования определенной потребности, при этом личность может уже измениться. В таком случае критерий сенситивности приносится в жертву надежности. Все же следует отметить, что в большей мере требованиям последней отвечают вопросники по самоотчетам, хотя до некоторой степени показатели оказываются завышены.

Критерий «валидности — практичности»

Как мы узнали, рассматривая бихевиористские исследования (см. главу 3), мотивы запускают поведение или наделяют его энергией, направляют и отбирают его формы. Животное, которое имеет бóльшую мотивацию, энергичнее; его внимание

легче обращается на релевантные мотивам стимулы. Все это научает его быстрее реализовать соответствующее действие и целенаправленно ведет животное к желаемому. Предполагаемое измерение силы мотива у людей должно удовлетворять рассматриваемому критерию, чтобы оценки оказались валидными показателями различий в силе мотива. То есть обладающие сильным мотивом достижения по сравнению с теми, у кого он слабый, были бы более энергичны в продуцировании действий, связанных с достижением, более чувствительны к соответствующим сигналам и научались бы такому естественному мотиву без промедления. Измерения мотивов, исходящие из оперантного содержания мышления, проверены согласно данным критериям, в то время как самоотчеты и клинические заключения в большинстве своем — нет. Упоминаемые в главе различные мотивационные диспозиции во многих исследованиях демонстрируют соответствие критерию валидности — практичности оценок. Следует в обобщенном виде представить тип исследований, валидных по данному показателю. Применительно к критерию *заряженности* исследования показывают, что оценки мотива достижения чаще всего связаны с предпринимательскими действиями (Andrews, 1967), мотива власти — по преимуществу с выдвижением аргументов (McClelland, 1975), мотива аффилиации — в большей мере с аффилиативными действиями (Constantian, 1981; см. главу 13 в настоящей книге).

Если же затронуть такую функцию мотива, как ориентирующая или обостряющая восприимчивость к соответствующим сигналам, то можно отметить следующее. Как было продемонстрировано в ранних исследованиях (McClelland & Liberman, 1975), субъекты, имеющие высокий уровень мотива достижения, быстрее опознавали связанные с ним слова; если эти слова оказывались отмечены как позитивные (связанные с *успехом*), то по сравнению с негативными (так сказать, связанными с *неудачей*) они выделяли их в тахистоскопе быстрее. Создается впечатление, что испытуемые «заранее нацелены» опознавать подобную лексику, а потому и распознают ее раньше других субъектов. Аналогичный эффект, даже еще более впечатляющим образом, обнаружен у людей с сильным мотивом власти, когда они обращаются к изображениям, содержащим соответствующие сигналы, по сравнению с нейтральными.

Когда к коже головы (в затылочной зоне мозга, которая принимает визуальные ощущения) человека, имеющего такой мотив, подсоединялись электроды, было установлено следующее. Субъекты, обладающие сильным мотивом власти, реагировали на изображения, его отражающие, по сравнению с рассматриванием нейтральных картинок так, что электрический потенциал претерпевал большие изменения (на 0,1 и 0,2 секунды раньше после представления изображений). Те же, кто отличался слабым мотивом власти, не продемонстрировали различий в визуальном реагировании на изображения, связанные с образами власти, и на нейтральные стимулы (McClelland, Davidson & Saron, 1979; см. главу 8 в этой книге). Соответственно, данные результаты демонстрируют, что по сравнению с испытуемыми, у которых уровень мотива власти невысокий, мозг тех, у кого этот мотив сильный, как бы «задает» реакции на такие сигналы в затылочной области, где и проецируется визуальная информация. Различие отмечается, когда речь идет о системе восприятия, но не о вербальной и моторной реакциях на связанные с мотивом сигналы.

Если коснуться аспекта научения, эффект которого сказывается в том, чтобы облегчить деятельность, можно сказать, что высокий уровень мотива достижения ведет к повышению эффективности деятельности, когда возникает весьма трудная для обеспечения лучшего образа действий задача. На рис. 6.13 показаны соответствующие выводы. Испытуемых просили расшифровать буквы типа BTCE и составить из них слово, и так в течение 20 минут (McClelland et al., 1953). Люди, имеющие слабые и сильные мотивы достижения, сначала — в первые 4 минуты — демонстрируют примерно одинаковый уровень исполнения. Но за последние 4 минуты те, кто обладает сильным мотивом достижения, расшифровывают больше, чем пять слов, как это было в самом начале, в то время как люди, у кого отмечается слабый мотив, выполняют задание в конце и на старте примерно с равной эффективностью.

Различие, связанное с приростом, весьма показательно. Похожие исследования проведены применительно к другим мотивам. Отличающиеся мощным мотивом власти по сравнению с лицами, у которых он ослаблен, быстрее научаются ассоциациям между картинками и словами, если они связаны с данным мотивом, однако не бывает различий в скорости научения, если пары «картинка — слово» не имеют отношения к мотивации власти (McClelland, Davidson, Saron & Floor, 1980). Субъекты с сильным мотивом аффилиации научаются сложным социальным взаимосвязям быстрее, чем те, у кого соответствующий мотив слабый (см. главу 9).

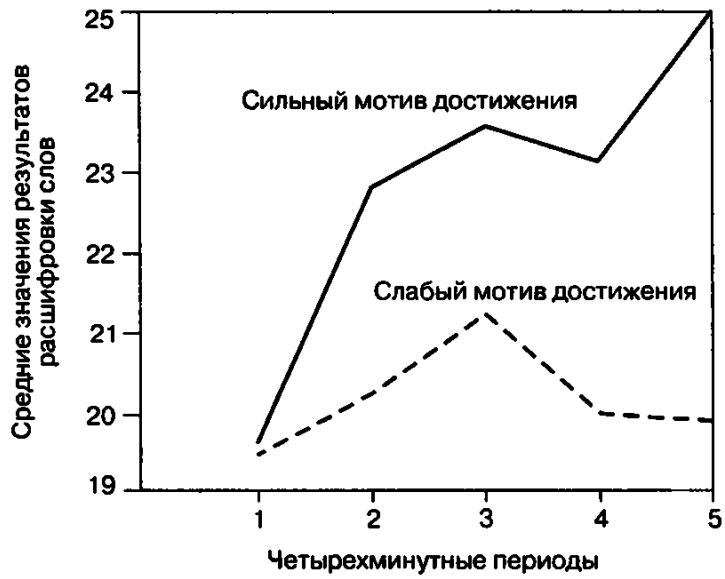


Рис. 6.13. Средние значения результатов распознавания слов за 4 минуты: для лиц с высоким и низким уровнем оценок по мотиву достижения (McClelland, Atkinson, Clark & Lowell, 1953)

Сравнение валидности — практичности самоотчетов и измерений по образам воображения, имеющих отношение к потребности в достижении. Было проведено сравнительное исследование способности оценок мотива, основанных на расшифровке образов воображения и на самоотчетах, отвечать критерию валидности — практичности, важному при измерении силы мотива. Его результаты приводятся в табл. 6.7. Направляющая функция мотива оценивалась по пропорции людей, которые воздерживались от риска, как только наступал предел. Очевидно,

люди с сильным мотивом достижения должны сфокусироваться на том, что определяется естественным мотивом достижения, — на умеренно сложной задаче. Лица, которых причислили к имеющим высокий уровень по мотиву достижения, при оценке образов воображения чаще фокусировались на умеренно сложных заданиях, что и согласуется с теорией.

Таблица 6.7

Валидность — практичность измерения мотива достижения по образам воображения и самоотчетам в связи с предсказанием поведения (after Atkinson & Litwin, 1960)

Функция мотива	Измерение по оценке образов воображения	Измерение по самоотчетам
А. *Направляющая*	Процент воздерживающихся от риска, когда наступает предел	
Сильный мотив достижения	61	36
Слабый мотив достижения	36	62
	$p = 0{,}04$	$p = 0{,}02$
Б. *Запускающая*	Процент остающихся настойчивыми (при итоговом обследовании) более продолжительный период, чем в среднем	
Сильный мотив достижения	60	42
Слабый мотив достижения	32	55
	$p = 0{,}03$	n. s. (незначимо)
В. *Отбирающая*	Процент оценок, превышающих средние показатели, при итоговом обследовании	
Сильный мотив достижения	64	58
Слабый мотив достижения	32	46
	$p = 0{,}02$	n. s. (незначимо)

Но если субъекты классифицировались как обладающие сильным мотивом достижения согласно оценкам по самоотчетам (в данном случае по Шкале личностных предпочтений Эдвардса — Edwards Personal Preference Schedule, 1957), они поступали вопреки ожиданиям; более того: они концентрировались на естественном мотиве достижения даже реже, чем те, у кого мотив достижения по самоотчетам был слабый. «Заводящая» функция мотивации измерялась в этом исследовании как процент субъектов, остававшихся более настойчивыми при итоговом обследовании по сравнению со среднеарифметическими показателями. Кроме того, оценки образов воображения правильно предсказывают, кто дольше остается настойчивым, а вот измерения, проводимые по самоотчетам, этого сделать не позволяют.

Если затронуть вопрос о селективной функции мотивации, то следует отметить: лица, классифицируемые как имеющие сильный мотив достижения, что

выявлено по оценкам образов воображения, работают лучше при итоговом обследовании. Это, судя по всему, означает, что мотив определяет такую линию поведения, чтобы выучить материал лучше, или то, что люди разрешают проблему более эффективно в момент теста как такового. Классификация же испытуемых на обладающих высоким и низким мотивами, которая осуществляется по самоотчетам, не позволяет предсказать с достаточной точностью, кто же лучше справится с работой в итоговой фазе. Это в известной мере нетипично, что будет рассмотрено ниже, поскольку люди с сильным мотивом достижения обычно не показывают высоких баллов. Впрочем, результаты все-таки нами учитываются, потому что они помогают сравнить валидность двух способов измерения силы мотива по трем критериям валидности в рамках одного исследования.

Действительно, исследователи, использующие методы самоотчета или клинической оценки для выявления силы мотива, опираются на «личностную валидность» своих измерений. Нужно отметить, что пункты наподобие тех, что приведены в табл. 6.5, касаются проблемы содержания различных мотивационных систем. Приходится задуматься над следующим: пусть людей по определенному методу причисляют к обладающим либо сильным, либо низким мотивом; действительно ли они ведут себя так, как могли бы, будучи более или менее мотивированы согласно рамкам рассматриваемого измерения? Как мы видели, самоотчеты могут отражать другие переменные, скажем, ценности, что не относятся к мотивам, и только при использовании функционального критерия, связанного с наличием конкретного мотива, мы сможем различить его и ценности.

Последние оказывают влияние на поведение. Например, Дечармс и др. (deCharms et al., 1955) сообщают, что на студентов с высоким (по самоотчетам) драйвом достижения в отличие от имеющих низкий уровень по этому измерению скорее всего воздействовали мнения профессора о качестве образа. Те, кто говорил, что усиленно работает и стремится к достижению, конечно, *ценят* его: они склонны ориентироваться на стандарты совершенства в суждении о том, что какое-либо явление сто́ящее. Осознаваемые ценности могут, конечно, повлиять на суждение, не направляя поведение как таковое, которое возможно рассматривать как мотивированное.

Количество исследований, оценивающих на основе самоотчетов различия в силе мотива, растет, поскольку они недороги и достаточно просты в применении (Atkinson & O'Connor, 1966; Edwards, 1957; Hurley, 1955; Jackson, 1966). Однако они не прошли проверку по критерию валидности или не демонстрируют хорошую валидность — практичность. Одно исключение — тщательно разработанный тест ориентации на достижение, созданный Мехрабианом (Mehrabian, 1969). Разделы теста тесно связаны с теорией мотивации достижения и не касаются ценностей, как это происходит в ранее разработанной шкале Мюррея и ее вариациях. Например, Мехрабиан включил такие утверждения, как «Я думаю больше о будущем, чем о настоящем или прошлом» или «Я лучше бы работал над заданием, где сам бы нес ответственность за конечный результат, чем над таким, когда в получении итогового результата принимает участие множество людей». Мехрабиан обнаружил, что шкала такого типа, состоящая из 34 пунктов, значимо коррелирует с подсчетами по мотиву достижения, полученными при анализе образов воображения. Также она валидна в том смысле, что люди, которые демонстрируют сильный мотив, вернее разрешают большее число проблем, нежели те, которые обла-

дают слабым мотивом. Однако корреляция с оценками по образам воображения, касающимися мотива достижения, невысока. Измерения Мехрабиана имеют плохую корреляцию с измерением социальной желательности. Стало быть, это вовсе не безупречный путь оценки силы мотива. В целом следует признать, что есть определенный резон использовать его как замену оценки образов воображения, связанных с мотивом достижения, которые обладают экстенсивной валидностью.

Обобщая, отметим следующее: измерения силы мотива, основанные на расшифровке содержания мышления, лучше оценок, получаемых по самоотчетам или клиническим заключениям, по множеству причин. Когда дело касается образов воображения, выносимые оценки с большей вероятностью проистекают из сравнения того, как люди думают, когда мотив актуализирован, и того, каковы их мысли, когда он не проявлен. Такие измерения обеспечивают более уникальный показатель силы мотива, так как они в известной мере не поддаются воздействию со стороны ценностей, отклонений в реакциях и других детерминантов поведения. Они, судя по всему, надежны, как и оценки по самоотчетам, если должным образом осознан критерий надежности. Несомненно и то, что оценки, выносимые по образам воображения, обеспечивают валидность по критериям, принятым в теории поведения для определения того, мотивировано поведение или нет. Большая сложность с измерениями такого типа заключается в том, что они весьма зависимы от ситуационных воздействий. Особое внимание следует обратить, когда истории сообщают люди, пребывающие в непринужденном состоянии и не испытывающие напряжения. Измерения силы мотива по самоотчетам заслуживают доверия и не требуют ощутимых затрат с точки зрения проведения. Кроме того, они обеспечивают хороший показатель ценностной ориентации личности. Однако именно как измерения силы мотива они демонстрируют плохую валидность — практичность. В то же время клинические заключения о силе мотива кажутся более валидными, так как они учитывают все, но практически в таком плане они бесполезны, и именно потому, что слишком многое здесь берется в расчет. То есть достаточно сложно будет узнать, насколько оценка отражает силу мотива или же иные переменные.

По этим причинам внимание в этой книге сфокусировано на исследованиях, в которых сила мотива определялась по оценке образов воображения, потому что они точнее касаются самого вопроса мотивации. Однако и роль информации, получаемой по самоотчетам, рассматривается в главе 12, когда речь заходит о когнитивном влиянии мотивации, и в главах 13 и 14, которые касаются взаимодействия мотивов и ценностей в определении силы реакции и изменении поведения.

Примечания и вопросы

1. В экспериментах по мускульному напряжению обычно оценивается нарастающее напряжение, каким-либо образом прямо воздействующее на научение. Выявленный результат возможно пояснить в терминах теории мотивации. Попытайтесь провести такой анализ. Вспомните, что испытуемый пытается угодить экспериментатору, нажимая на динамометр и выучивая бессмысленные слоги. Насколько увеличивается сила мотива в первом задании при первой фасилитации и чем блокируется эффективность деятельности во втором случае? Предполагает ли такой анализ, что эффект

обратного *U* может быть получен при требовании к субъекту сделать *какое-нибудь* из двух заданий, даже если первое не предполагает непосредственной психологической актуализации?

2. В книге было указано несколько причин, почему очень высокие требования могут сделать исполнение деятельности менее эффективным. Каковы они? Страдает ли ваша эффективность деятельности, если вы сами или другие люди ждут слишком многого от вас? Почему?
3. Здесь утверждается, что денежный стимул неоднозначен в зависимости от включенности мотива людей. Приведите примеры. Так что может означать денежный стимул для бедных людей, для людей с сильным драйвом достижения или для тех, кто прежде всего беспокоится о честности?
4. При каких условиях направленность на что-либо или желание того скорее станет показателем наличия актуализированного мотива? Согласно рис. 6.1, такая ситуация может встречаться, когда минимизируются или сохраняются константными другие детерминанты направленности. Опишите такие ситуации, в которых происходит подобное.
5. Если разные побуждения актуализируют мотив достижения для различных групп людей, означает ли это, что нужно говорить о разных видах мотивации достижения? Например, у некоторых женщин мотив достижения не актуализируется при указании на их способность к лидерству, но при обращении к их социальным навыкам он актуализируется; предложенное денежное вознаграждение повышает оценки мотива достижения в большей мере среди людей рабочего класса, нежели среднего (см. Douvan, 1956). Что же именно это значит? Сам ли по себе мотив различается в разных группах или же отличаются способы его выражения?
6. Некоторые организации пытаются научить людей мотивации «успеха». Существует ли такой феномен, как мотивация успеха? Как это связано с мотивом достижения или другими мотивами, измеряемыми психологами?
7. Как вы думаете, почему побуждающие инструкции, усиливающие мотив достижения у американцев, также вернее приводят к его актуализации у женщин в других странах, чем в США?
8. Кровяное давление достаточно сильно меняется в зависимости от того, что люди делают, однако врачи верят, что оно надежно. Что они предпринимают, чтобы заручиться большей надежностью этого измерения? Какие аналогичные шаги следует предпринять, дабы подстраховаться с надежностью измерения силы мотива, полученного при анализе образов воображения?
9. Критерий валидности — практичности иногда определяется как соответствие того, что измеряется, тому, что должно измеряться (т. е. выводятся ли *истинные* оценки рассматриваемых характеристик?). Но как узнать, что же обеспечивает *истинное* измерение мотива? Если человек из раза в раз говорит: «У меня сильная потребность в достижении», не будет ли признаком валидности то, что данный человек имеет сильный мотив достижений? Обоснуйте свой ответ.
10. Допустим, экспериментатор (из числа сотрудников факультета) говорит студенту: «Я хочу, чтобы в этом эксперименте, где вы испытаете определенный шок от ошибок, вы выполнили все настолько хорошо, как только мож-

но». Завершите описание всех естественных и приобретенных мотивов, которые «включаются» у студентов. Если ваша картина мотивационной ситуации оказывается сложной, объясняет ли это, почему результаты таких экспериментов часто представляют собой некое смешение?

11. Если оценки состояния тревожности возрастают под угрозой электрического шока, полагаете ли вы, что значения тревожности по самоотчетам обеспечивают хорошие оценки мотива ее избегания? Например, предположим, что люди, подвергаемые опасности шока, чаще говорят, что они «нервничают». Означает ли это, будто люди, признающие, что они вообще нервные, даже если нет опасности испытать шок, обладают более сильным мотивом избегания тревоги? Объясните свой ответ. Другими словами, может ли реакция свидетельствовать о чувствительности, не будучи уникальной?
12. При оценке мотивов по образам воображения прибегают к изложенным в письменной форме фантазиям, Фрейд же основывался на анализе ночных сновидений. В чем преимущество и в чем недостатки опроса людей об их сновидениях и оценивания их? (Об этом см. LeVine, 1960.)

Часть III

Основные мотивационные системы

ГЛАВА 7

Мотив достижения

В главе 6 мы подробно рассмотрели вопрос о том, как лучше всего измерять индивидуальные различия в силе мотива, поскольку в науке измерение имеет огромное значение. Без измерения мы до сих пор, как Макдугалл, лишь умозрительно рассуждали бы о том, что такое мотивы и как они влияют на поведение. В этой главе и в следующих главах части III мы попытаемся обобщить то, что было обнаружено в отношении ряда социальных мотивов, которые оцениваются методом, описанным в главе 6, — кодированием паттернов воображения и спонтанных мыслей[1]. Описывая каждый мотив, мы начнем с объяснения того, как был разработан метод его измерения на материале воображения, затем, используя критерии валидности из главы 6, приведем доказательства того, что этот метод действительно измеряет мотив, и, наконец, обобщим данные о поведении людей, имеющих по результатам такого измерения высокие показатели по соответствующему мотиву. Естественно, большой интерес представляет то, как у человека формируется тот или иной устойчивый мотив, поэтому каждую главу завершает раздел, обобщающий данные о возникновении такого мотива.

Пристальное внимание к измерению может показаться скучным или излишним, однако в действительности прогресс в изучении мотивации связан с возникновением стандартизированной формы измерения. До этого момента исследователи получали разные или противоречивые результаты либо утверждали, что то, что подразумевается под неким мотивом, например мотивом достижения, отличается от того, что под этим мотивом понимал кто-то из их предшественников. Например, как вы считаете, была ли у Христа выраженная потребность в достижении? Безусловно, он был неутомим в своем стремлении спасти мир. Фактически он пожертвовал ради этого своей жизнью. Главная мысль этой главы заключается в том, что как только определяется и получает общее признание метод измерения потребности в достижении, появляется возможность получить эмпирический ответ на упомянутый выше вопрос о Христе. Его высказывания можно оценить на предмет образов достижения, а частоту появления этих образов можно сравнить с частотой их появления в высказываниях других людей. Если Христос получит высокий показатель, значит, *по определению* он имеет выраженную потребность в достижении. В противном случае он таковой не имеет. Дальнейшие рассуждения по этому вопросу излишни.

Таким образом, прежде всего необходимо определить, как измеряется мотив. Научное значение такого понятия, как потребность в достижении, определяется

[1] Кодирование, по Макклелланду, это придание тем или иным словам мотивационного значения (см. табл. 6.4).

тем, как оно измеряется. Безусловно, метод измерения можно поставить под сомнение или предложить другой метод, однако какой бы метод ни использовался, он должен соответствовать критериям измерительного метода, рассмотренным в главе 6. Методы измерения, описанные в этой и последующих главах, в большинстве своем соответствуют этим критериям, что приводит к накоплению новых, весьма любопытных данных относительного влияния ряда ключевых социальных мотивов на наше индивидуальное и социальное поведение.

Измерение потребности в достижении

О силе мотива достижения обычно судят по показателю потребности в достижении, который получают на основе кодирования содержания рассказов испытуемого, как это разъяснялось в главе 6. Показатель потребности в достижении обычно получается путем анализа рассказов, написанных по картинкам, однако его можно получить и путем анализа рассказов, написанных к тематическим предложениям, например «Отец с сыном смотрят на поле» (McClelland, 1977a), или с помощью инсайт-теста (*Test of Insight*; French, 1958a). Суть последнего сводится к тому, что испытуемого просят объяснить, почему некий человек повел себя определенным образом в представленном коротком рассказе, например «Джо всегда готов выслушать» или «Рей работает намного упорнее, чем большинство других людей». Хекхаузен (Heckhausen, 1963) использовал формат картинка-рассказ, однако разработал несколько иную систему кодирования для оценки потребности в достижении, которая позволяет получить четыре показателя: надежда на успех (НУ), боязнь неудачи (БН), разница между ними (НУ – БН, или показатель итоговой надежды) и их сумма (НУ + БН).

Аткинсона (Atkinson, 1958) и его последователей также интересовал негативный аспект мотивации достижения или боязни неудачи. Они разработали метод оценки результирующего показателя мотивации достижении (*Resultant Achievement Motivation — RAM*), который был получен путем многомерной классификации показателей потребности в достижении и показателей по опроснику тестовой тревожности (*Test Anxiety questionnaire*; Mandler & Sarason, 1952). Испытуемые с показателями выше среднего по потребности в достижении и ниже среднего по тестовой тревожности считаются наиболее ориентированными на достижение, тогда как испытуемые с показателями ниже среднего по потребности в достижении и выше среднего по тестовой тревожности считаются наиболее ориентированными на избегание достижения (или на боязнь неудачи; см. Atkinson & Litwin, 1960). Значительная часть результатов, которые приводят Аткинсон и его последователи, получена путем сопоставления успешности деятельности этих двух групп.

Однако ни при теоретической, ни при эмпирической основе отнюдь не очевидно, что боязнь неудачи является прямой противоположностью потребности в достижении (как она понимается при использовании этой процедуры). Поэтому в данной главе мы рассмотрим, насколько это возможно, влияние на поведение только мотива достижения, а в главе 10 — боязнь неудачи и другие мотивы избегания.

Для оценки потребности в достижении с определенным успехом используется еще один метод. Он основан на результатах Аронсона (Aronson, 1958), свидетельствующих о том, что спонтанные рисунки лиц с выраженной потребностью в достижении отличаются от таковых у лиц со слабо выраженной потребностью

в достижении. Первые изображают более дискретные S-образные и косые линии, а последние изображают более «расплывчатые» множественные волны. Иными словами, люди со слабо выраженной потребностью в достижении «рисуют больше каракулей», не стремятся вводить в рисунок разнообразие и удовлетворяются простыми повторяющимися движениями. Оценить это различие можно, быстро показав испытуемому несколько слайдов с едва заметными пометками и попросив его их воспроизвести. Поскольку на слайде почти ничего не видно, то, что нарисует испытуемый, будет представлять его спонтанные тенденции, которые можно закодировать и получить показатель потребности в достижении путем прибавления единицы за косые линии и S-образные линии и вычитания единицы за множественные волны и некоторые другие подобные характеристики.

Этот показатель имеет то преимущество, что он даже в еще меньшей мере, чем рассказ по картинке, подвержен влиянию установок испытуемого, связанных с условиями предъявления теста (Lundy, 1981a). В кросснациональном исследовании, включавшем разных предъявителей тестов в разных странах, Макклелланд (McClelland, 1961) обнаружил, что данный показатель лучше, чем вербальный показатель, коррелирует с теоретическими поведенческими коррелятами потребности в достижении. Он также используется для оценки потребности в достижении в древних цивилизациях, особенно в цивилизациях, не имевших письменности, поскольку с минимальной адаптацией он применим для изучения рисунков на керамике (см. главу 11). Однако в связи с недостатком «очевидной валидности», т. е. в связи с тем, что сам по себе он не обладает очевидным значением, данный метод не получил широкого применения.

Как указывалось в главе 6, предпринимались и предпринимаются многочисленные попытки определить «объективные» показатели силы мотива достижения посредством использования разнообразных опросников. Ни один из этих опросников не оказался более валидным способом оценки силы мотива достижения, чем показатель потребности в достижении (в смысле соответствия критериям метода измерения, описанным в главе 6).

Примером подобных попыток может служить решетка мотива достижения Шмальта (*Schmalt's Achievement Motivation Grid*, 1976). Следуя процедуре, Шмальт предлагал испытуемым посмотреть на картинки, разработанные несколько лет до этого для Айовского теста интерпретации картинок (Iowa Picture Interpretation Test) (Johnson, 1957), и выбрать утверждения, описывающие мысли изображенных на них персонажей. Утверждения к картинкам представляют различные аспекты системы оценки потребности в достижении. Полученные таким образом показатели мотива достижения обладают определенной прогностической ценностью в отношении целеустремленности, но не для других известных характеристик мотивации достижения, измеряемых путем кодирования спонтанных рассказов испытуемых. Это вполне типично для исследований такого рода, поскольку при выборе вариантов ответов когнитивный, оценочный компонент значительно более выражен, чем при спонтанных реакциях на картинки или тематические предложения. Этот когнитивный, оценочный компонент сам по себе не является частью мотивационной системы, хотя и оказывает на нее влияние (см. главу 12). В обычной речи он отражает скорее ценности (т. е. меру значимости достижения для человека), а не мотивы (т. е. меру, в какой человеку доставляет удовольствие в мыслях или реально достигать лучших результатов; см. также главу 5).

Доказательства того, что показатель потребности в достижении измеряет мотив

Познакомившись с бихевиористской традицией в главе 3, мы убедились, что благодаря мотивам осуществляются побуждение, ориентирование и выбор поведения. В главе 6 были приведены предварительные данные, свидетельствующие о том, что поведение лиц, получивших высокие показатели по методикам с различными системами кодирования материалов воображения, обычно отличается по трем этим параметрам от поведения тех, кто получает низкие показатели по тем же методикам. По сравнению с людьми, имеющими низкий показатель потребности в достижении, лица с высокими показателями потребности в достижении обнаруживают разнообразные признаки более высокого уровня физиологической активации: у них выше уровень мышечного напряжения при сосредоточении на выполняемом задании (Mucher & Heckhausen, 1962); более интенсивная кожногальваническая реакция, указывающая на более интенсивное потоотделение вследствие активации симпатического отдела нервной системы (Raphelson, 1957; Vogel, Baker, Lazarus, 1958); более высокая критическая частота слияния мельканий (Wendt, 1955). То есть если две близко расположенные лампочки создают быструю последовательность световых вспышек, то в конечном счете, когда интервал между вспышками станет достаточно мал, они начнут восприниматься как движение от одного источника света к другому. Одним из показателей активации, тонуса центральной нервной системы является интервал между вспышками, необходимый для того, чтобы в восприятии обследуемого они слились или превратились в движущуюся световую точку. Лица с высоким показателем потребности в достижении начинают воспринимать слияние при значительно меньшем интервале между вспышками, свидетельствующем о повышенной бдительности, по сравнению с лицами, имеющими низкие показатели потребности в достижении.

То обстоятельство, что лица с низкими показателями потребности в достижении демонстрируют признаки большей физиологической активации (см. Raphelson, 1957; Vogel et al., 1958), по-видимому, объясняется тем, что эти лица очень часто имеют высокие показатели выраженности другого мотива — боязни неудачи, который, вызывая тревогу, приводит к физиологической активации.

Лица с выраженной потребностью в достижении также более ориентированы на определенные стимулы, более восприимчивы к ним. По сравнению с людьми, имеющими низкие показатели потребности в достижении, они лучше воспринимают слова, связанные по смыслу с достижением, когда эти слова предъявляются им быстро с помощью тахистоскопа (McClelland & Liberman, 1949; Moulton, Raphelson, Kristofferson & Atkinson, 1958). То есть они уделяют больше внимания сигналам, связанным с повышением успешности деятельности. Бартман (Bartmann, 1965) показал, что по результатам периода программируемого обучения они успевают достичь большего, чем лица с низкими показателями потребности в достижении. Обычно они вспоминают больше прерванных задач в контексте, где прерывание выполнения задачи интерпретируется как неудача (Atkinson, цит. по: McClelland et al., 1953).

Это повышенное внимание к успешности деятельности и приводит к более эффективному обучению. По сравнению с лицами, имеющими низкие показа-

тели потребности в достижении, лица с высокими показателями лучше справляются с задачами, подобными анаграммам и зашифрованным словам (см. главу 6), с арифметическими задачами (Wendt, 1955), а также сложными теоретическими задачами на сообразительность (см. Heckhausen, 1967). Все эти задачи сближает то, что они хотя бы в умеренной степени трудны. Со слишком простыми или стандартными задачами, например вычеркиванием букв *е* и *о*, лица с выраженной потребностью в достижении не всегда справляются лучше, как и с задачами запредельной трудности, о чем мы скажем чуть позже. В любом случае, имеются обширные доказательства того, что показатель потребности в достижении, измеряемый описанным способом, связан с более успешным обучением и результативностью деятельности, что соответствует третьему критерию наличия мотива, а именно: можно ли использовать его для отбора и повышения вероятности определенных реакций после их вознаграждения.

Прикладываются большие усилия, чтобы определить, существует ли связь между показателем потребности в достижении и отметками в школе. Обычно подобная связь оказывается недостаточно статистически значимой; это заставило многих исследователей (см. Entwisle, 1972) заключить, что показатель потребности в достижении невалиден, поскольку не позволяет прогнозировать успеваемость. Однако нет никаких теоретических оснований для предположения, что высокий показатель потребности в достижении должен приводить к высокой успеваемости при любых условиях, точно так же как нет оснований полагать (на что мы уже указывали ранее), что высокий показатель потребности в достижении должен всегда ассоциироваться с более успешной деятельностью вне зависимости от наличия стимулов (табл. 7.1). В условиях большой необходимости достижения (McKeanchie, 1961; Wendt, 1955) или любого рода внешних побудителей достижения связь между показателями потребности в достижении и отметками и не должна обнаруживаться, как и в случае, когда предлагаемые задания очень просты или слишком трудны. Иными словами, эта связь должна обнаруживаться только при наличии стимула достижения или трудного задания. Предполагать иное — это все равно что предполагать, будто голод должен приводить к более успешной деятельности даже при отсутствии его побудителя — пищи (McClelland, 1980).

Что является побудителем мотива достижения?

Если пища — это награда или побудитель для того, кто испытывает голод, что можно считать наградой в отношении мотива достижения? Мы неоднократно подчеркивали, что естественный побудитель мотива достижения — желание «сделать что-то лучше». Пора уточнить это утверждение, поскольку повышать успешность своей деятельности можно по разным причинам: угодить учителю, избежать критики, заслужить похвалу любимого человека или просто ради того, чтобы иметь свободное от работы время. Мотив достижения подразумевает, что нечто делается лучше ради самого этого факта, из-за внутреннего удовольствия от улучшения собственной деятельности.

Это наглядно иллюстрирует эксперимент, проведенный Френч (French, 1955). Получив прежде всего показатели потребности в достижении на основании результатов завершения рассказов в стандартной процедуре инсайт-теста, Френч на втором сеансе стала варьировать побудители улучшения деятельности при вы-

полнении задачи на замену цифр-символов. Ее испытуемыми были кандидаты на офицерское звание в школе одной из баз воздушных сил США. Используя код, указывавший пары цифр и букв, испытуемые должны были поставить нужную цифру под каждой из длинного ряда букв, напечатанных под кодом. Одной группе испытуемых Френч непринужденно и дружелюбно сообщила: «Сегодня мы только экспериментируем. Мы выражаем вам признательность за ваше сотрудничество. Нас просто интересует, какие показатели обычно получают люди по этим тестам». В табл. 7.1 эта мотивационная последовательность представлена в терминах, которые использовались для ее описания на рис. 6.1. *Требование* выполнить задачу представлено здесь как *побудительный* стимул доставить удовольствие экспериментатору, что соответствует мотивационной диспозиции к аффилиации с другими людьми (потребность в аффилиации; см. главу 9). Это означает, что *активизированная мотивация* справиться с заданием должна быть наивысшей у лиц, у которых активизирована потребность в аффилиации.

Второй группе испытуемых офицер сухо и серьезно сообщил, что тесты, которые они будут выполнять, измеряют «очень важную способность — способность оперативно и точно справляться с незнакомым материалом. Она связана с общим интеллектом и повлияет на вашу карьеру. Каждый должен постараться выполнить предлагаемое задание как можно лучше». Иными словами, в качестве *побудительного мотива* для испытуемых выступала возможность продемонстрировать свои способности, которая должна быть связана с потребностью в достижении.

Таблица 7.1

Влияние на действие разных побудителей в сочетании с потребностью в достижении (по French, 1955)

Группа	А. Требование →	Б. Побудитель →	В. Личность →	Г. Активизированная мотивация	Результат работы: среднее количество замен цифра-символ
1	Выполнить эту задачу	Оказать мне любезность	Потребность в одобрении или аффилиации	Работать, чтобы получить одобрение	16,5: высокий показатель потребности в достижении = 17,7 низкий показатель потребности в достижении = 15,4
2	Выполнить эту задачу	Продемонстрировать свой интеллект и лидерские способности (на что вы способны)	Потребность в достижении	Работать, чтобы лучше справиться	23,5: высокий показатель потребности в достижении = 29,8 низкий показатель потребности в достижении = 16,7 $p_{\text{различий}} < 0{,}01$
3	Выполнить эту задачу	Лучшие пять могут освободиться раньше	Потребность в отдыхе, уклонение от работы	Работать, чтобы освободиться	20,3: высокий показатель потребности в достижении = 18,2 низкий показатель потребности в достижении = 22,5

Наконец, третьей группе было сказано, что «те пять человек, которые за пять минут успеют сделать больше всех, смогут тут же уйти, а остальным придется еще потренироваться и выполнить еще несколько тестов». Здесь в качестве *побудительного мотива* выступает возможность пораньше уйти и меньше работать, что особенно привлекательно для тех, кому не нравится работать, и для тех, кто нуждается в отдыхе.

Френч также измеряла степень активации мотивов аффилиации и достижения предъявлением второй формы инсайт-теста сразу после инструктирования с упоминанием разных побудительных мотивов разным группам. Как и ожидалось, она обнаружила, что использование стимула, связанного с проявлением своих способностей, оказывало наибольшее влияние на мотивацию достижения у лиц с высоким уровнем личностной потребности в достижении по результатам первого теста (средний уровень = 6,27). Уровень мотивации достижения, активизированной у этих испытуемых другими побудителями, оказался ниже (среднее значение = 4,20 для «непринужденной» ситуации и 5,40 — для ситуации с возможностью ухода). Уровень мотивации достижения, активизированной у лиц с низким уровнем личностной потребности в достижении, как и ожидалось, оказался значительно ниже при любых побудительных условиях. В отношении лиц с выраженной потребностью в достижении картина вполне закономерна и объяснима: *требование* выполнить задание в выражениях, связанных с *побудительным стимулом «реализации способностей»*, затрагивало их выраженный *личностный мотив* достижения и в большей мере активизировало *мотивацию* достижения, которая выражалась в более успешном выполнении заданий.

Как видно из табл. 7.1, введение побудителя достижения — возможности продемонстрировать свои способности — приводило к наиболее успешному выполнению задания замены цифр буквами, однако его эффект был особенно выражен у тех, кто обнаружил выраженную личностную потребность в достижении при первом тестировании. При воздействии этого побудителя испытуемые с сильной потребностью в достижении делали почти в два раза больше замен цифр буквами, чем лица со слабо выраженной потребностью в достижении. С другой стороны, при воздействии двух других побудителей — предполагающих аффилиацию и освобождение от работы — успехи лиц с сильной потребностью в достижении не превосходили успехи лиц со слабо выраженной потребностью в достижении.

Для первой группы упоминание аффилиационного стимула к выполнению задания («доставьте мне удовольствие») подразумевало значительно лучшие результаты у лиц с активизированным мотивом аффилиации. В этой группе коэффициент корреляции между активизированной аффилиационной мотивацией и последующими результатами выполнения задания составлял 0,48 ($p < 0,01$) по сравнению с аналогичными показателями 0,02 и 0,13 в двух других группах. Иными словами, любая аффилиационная мотивация, активизированная в других условиях, не способствовала более успешному выполнению задания, поскольку в данных условиях успешность выполнения задания не была связана с аффилиационным побудителем. Если сформулировать это иначе, активизированная аффилиационная мотивация приводит к более высоким результатам деятельности, если более высокие результаты деятельности рассматриваются субъектом как способ удовлетворить потребность в аффилиации (т. е. угодить экспериментатору). Это лишний раз подчеркивает, что более высокие результаты деятельности не всегда озна-

чают более активизированную мотивацию достижения. Человек может проявлять старательность для удовлетворения самых разнообразных потребностей.

Какого рода мотивация была активизирована в группе, которой обещали освобождение от дальнейшей работы, точно сказать трудно, поскольку в эксперименте оценивалась только мотивация достижения и аффилиации. Лица со слабо выраженной личностной потребностью в достижении имели в этих условиях наиболее высокий уровень активизированной мотивации достижения, однако вполне вероятно, что проявить усердие, чтобы освободиться от работы, их заставила мотивация избегания (которая могла появиться в одной из методик оценки боязни неудачи; см. главу 10). Также вероятно, что у этих людей мотивация достижения активизировалась преимущественно под внешним давлением или что в указанных условиях активизировался тип мотивации, который не оценивался в исследовании.

Главное заключается в том, что лица с выраженной потребностью в достижении в ситуации обещанного отдыха обычно справлялись с заданием несколько хуже, чем лица со слабо выраженной потребностью в достижении. Таким образом, лица с высокими показателями потребности в достижении не всегда справляются с работой лучше, чем лица со слабо выраженной потребностью в достижении. По-видимому, лучше всего они работают в ситуации, когда присутствует побудитель достижения. Как следует из приведенных выше результатов, побудитель достижения — это такой побудитель, который позволяет человеку получить удовлетворение от успешной деятельности *ради нее самой* или от демонстрирования окружающим своей способности сделать что-то. Как было показано в ряде экспериментов (Deci, 1975), при введении внешних побудителей к деятельности внутренняя удовлетворенность от ее выполнения снижается, причем в этих условиях лица с выраженной потребностью в достижении не демонстрируют лучших результатов.

Доказательства важности внутренней удовлетворенности для лиц с высокими показателями потребности в достижении приводятся во многих источниках. Например, было обнаружено, что при выполнении сложных арифметических задач лица с выраженной потребностью в достижении справляются с заданиями значительно лучше, чем лица со слабо выраженной потребностью, только когда выполняют их самостоятельно (Wendt, 1955). Однако когда экспериментатор структурирует работу, постоянно напоминая испытуемому, что он должен делать, преимущество лиц с выраженной потребностью в достижении исчезает. В совершенно другой ситуации Маккичи (McKeachie, 1961) изучал совместное влияние стиля преподавания и уровня мотивов студентов на их успеваемость в колледже. Он обнаружил, что в ситуации, когда внешние побудительные признаки в классе расценивались как высокие, студенты с высокими показателями имели несколько более низкую успеваемость, чем студенты с низкими показателями потребности в достижении. Иными словами, если внешние стимулы достижения были слабо выражены, т. е. если преподаватель не старался поощрять конкуренцию или устанавливать стандарты достижения, студенты с выраженной потребностью в достижении справлялись с задачами лучше, чем студенты с низкими показателями потребности в достижении. То есть они легко получали внутреннее удовлетворение от достижения, однако внешние стимулы либо отвлекали их, либо способствовали улучшению результатов студентов со слабо выраженной потребностью в достижении.

Умеренная трудность задачи как побудитель достижения

В эксперименте Френч, результаты которого представлены в табл. 7.1, суть стимула достижения разъяснялась экспериментатором. Однако во многих работах, посвященных данной теме, побудитель мотивации определяется трудностью задачи. Если побудитель заключается в том, чтобы «сделать лучше», то ни очень легкое, ни очень трудное задание не даст возможности удовлетворить потребность в достижении. Если задача проста, выполнить ее лучше всех невозможно, поскольку ее может выполнить каждый; если же задача очень трудна, сделать лучше также невозможно, поскольку никому, скорее всего, не удастся ее выполнить.

Из этого следует, что умеренно трудные задачи предоставляют людям наилучшие шансы доказать, что они могут сделать что-то лучше остальных. В большом количестве эмпирических исследований было доказано, что лица с выраженной потребностью в достижении предпочитают работать над умеренно трудными задачами, вероятность успешного выполнения которых составляет 30–50%. Это объясняется тем, что они должны предпочитать работу в условиях максимального побудителя достижения. Лица с низким уровнем потребности в достижении обладают совершенно иными предпочтениям относительно трудности задачи.

Типичные результаты, получаемые в исследованиях этой проблемы, представлены на рис. 7.1 и 7.2 (deCharms & Carpenter, 1968).

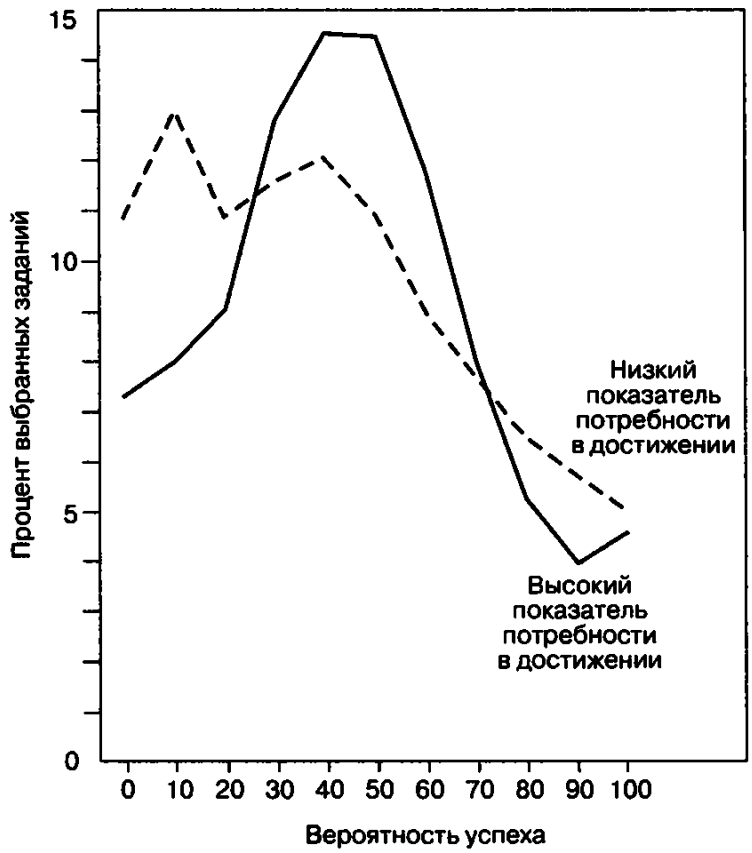


Рис. 7.1. Процент заданий каждого уровня вероятности успеха, выбранных при выполнении арифметических задач испытуемыми с показателем потребности в достижении выше и ниже медианы значений (по deCharms & Carpenter, 1968)

Испытуемыми были более 200 детей, учащихся 5–7-х классов городских школ. После того как дети выполнили стандартный тест для оценки потребности в достижении, им предложили ряд слов для проверки грамотности и ряд арифметических задач, которые были ранжированы по степени трудности: «После того как все дети попробовали выполнить все задания, им разъяснили различия в уровне трудности и каждому ребенку были сообщены его показатели успешности на каждом из уровней в соответствии с тем, сколько заданий каждого уровня он выполнил» (deCharms & Carpenter, 1968). Затем ученикам сказали, что они будут тестироваться индивидуально и смогут сами выбрать уровень трудности заданий, которые захотят решить. За правильное выполнение задания более высокого уровня трудности они получат больше баллов. Испытуемые знали, каковы их шансы на успех на выбираемом уровне трудности, поскольку могли посмотреть на свои прежние результаты, полученные на данном уровне. То есть на каждом уровне трудности предлагалось по 10 заданий, и если прежде они выполняли на этом уровне 2 задания, вероятность успешного выполнения составляла 2 из 10, или 0,20.

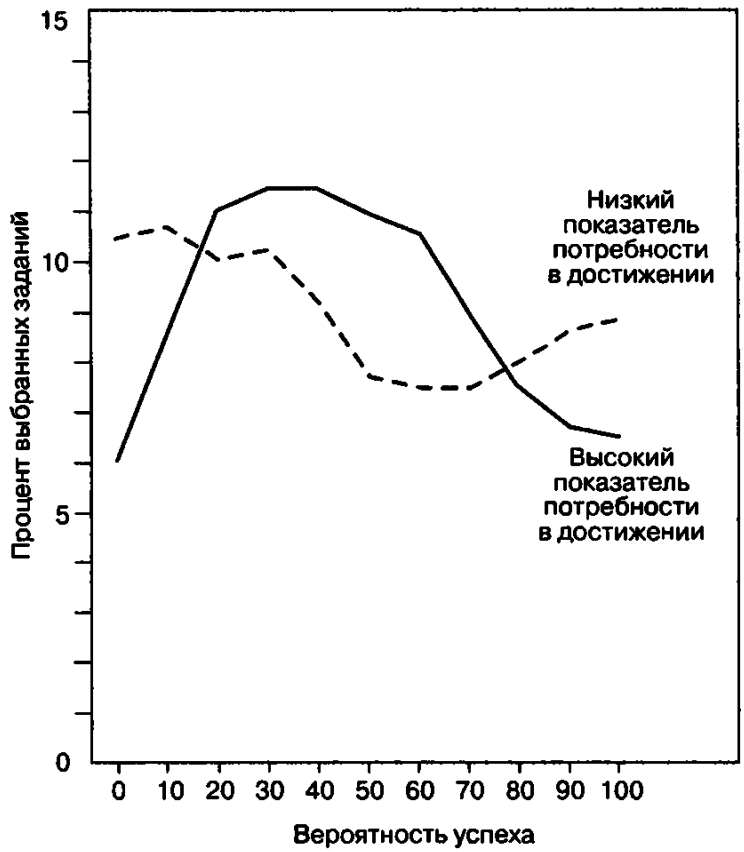


Рис. 7.2. Процент заданий каждого уровня вероятности успеха, выбранных при выполнении орфографических задач испытуемыми с показателем потребности в достижении выше и ниже медианы значений (по deCharms & Carpenter, 1968)

На рис. 7.1 и 7.2 показано, что испытуемые с выраженной потребностью в достижении обычно выбирали задания на уровне трудности со средней вероятно-

стью успеха (от 0,30 до 0,50), тогда как испытуемые со слабо выраженной потребностью в достижении не обнаруживали подобных предпочтений. Если и проявлялись какие-то предпочтения, эти испытуемые были склонны выбирать очень трудные задания, где вероятность успеха была невелика (от 0 до 0,20). В случае орфографических заданий испытуемые со слабо выраженной потребностью в достижении были склонны выбирать очень простые слова, что обнаруживается и в других исследованиях (см. McClelland, 1958a).

Модель прогнозирования предпочтения умеренного риска Аткинсона

В своей классической работе Аткинсон (Atkinson, 1957) представил модель, объясняющую эти результаты. Он предположил, что сила тенденции к достижению при выполнении определенной задачи (или сила предпочтения в отношении разных задач) — это функция от мотива достижения, ожидания или вероятности успеха (P_s) и побудительной ценности успеха (I_s), где побудительная ценность успеха определяется как единица минус вероятность успеха ($1 - P_s$). Иными словами, предполагается, что ценность успеха прямо пропорциональна трудности его достижения. Как показано в табл. 7.2, при умеренной вероятности успеха, т. е. 50 на 50, произведение $P_s \times I_s$ максимально, что объясняет, почему умеренно трудные задачи обладают самой большой побудительной силой. Из табл. 7.2 также следует, что если мотив достижения (M_s) выше, как, например, при выраженной потребности в достижении, предпочтение умеренно трудных задач легким и чрезмерно трудным должно быть более выраженным (0,75 : 0,27 по сравнению с 0,25 : 0,09). Рассматриваемая модель также предполагает, что даже лица со слабо выраженной потребностью в достижении должны отдавать предпочтение умеренно трудным задачам, что, однако, не соответствует действительности, как видно из рис. 7.1 и 7.2. Аткинсон разрешил эту проблему, предположив, что испытуемые со слабо выраженной потребностью в достижении в действительности боятся неудачи и склонны поэтому избегать задач умеренной степени трудности, т. е. отказываясь от этого предпочтения (см. главу 10).

Таблица 7.2

Активизированная тенденция достижения как функция от мотива достижения (M_s), ожидания или вероятности успеха (P_s) и побудительной ценности успеха (I_s), где $I_s = 1 - P_s$ (по Atkinson, 1957)

Задача	Низкий показатель потребности в достижении: $M_s \times P_s \times I_s$ = выбор задачи	Высокий показатель потребности в достижении: $M_s \times P_s \times I_s$ = выбор задачи
Задача А (трудная)	$1 \times 0{,}10 \times 0{,}90 = 0{,}09$	$3 \times 0{,}10 \times 0{,}90 = 0{,}27$
Задача Б	$1 \times 0{,}50 \times 0{,}50 = 0{,}25$	$3 \times 0{,}50 \times 0{,}50 = 0{,}75$
Задача В (легкая)	$1 \times 0{,}90 \times 0{,}10 = 0{,}09$	$3 \times 0{,}90 \times 0{,}10 = 0{,}27$

Модель Аткинсона, как уже говорилось, внесла определенную путаницу в терминологию, и ее необходимо разъяснить во избежание недоразумений. Иногда он

называет произведение трех переменных, представленных в табл. 7.2, *активизированной мотивацией к достижению*, смешивая тем самым активизированную мотивацию достижения с тем, что мы назвали *импульсом к действию* (или выбору предпочтительной задачи), который является произведением мотивационных и немотивационных переменных и который Халл назвал *потенциалом возбуждения* (*excitatory potential*) (см. главу 3). Уровень мотивации достижения, активизированной в той или иной ситуации, можно определить, предъявив ТАТ в условиях активации (и сравнив полученный показатель потребности в достижении с этим показателем в нормальных условиях тестирования), однако Аткинсон не имел в виду (и не продемонстрировал), что измеренный таким образом уровень активизированной мотивации достижения является функцией от трех детерминантов, представленных в табл. 7.2. Он предполагал прогнозировать с помощью своей формулы тенденцию выбирать или активно работать над различными задачами, которую следует отличать от реально активизированной мотивации достижения, как это показано в мотивационной последовательности на рис. 6.1.

Как явствует из табл. 7.3, модель Аткинсона довольно убедительно объясняет реальное распределение выборов заданий разной степени трудности. Для ее проверки Литвин (Litwin, 1958) использовал игру в бросание колец, при которой выбор позиции на различном удалении от колышка отражал выбор уровня трудности задачи.

Таблица 7.3

Теоретическая и реальная привлекательность задач различной степени трудности в игре по бросанию колец (по Litwin, 1958)

Расстояние от колышка[a]	Ценность		Вероятность успеха P_s		Побудительная ценность (прогнозируемая привлекательность, ценность × ожидание)		Соотношение
	Центы за попадание	Трудность ($1 - P_s$)	теоретическая	реальная	Центы × P_s	Трудность × P_s	Реальный выбор из 400
1–3	$0,04	0,01	0,99		0,04	0,01	0,00
4–6	0,14	0,12	0,88	0,70	0,12	0,11	0,05
7–9	0,29	0,30	0,70	0,31	0,20	0,21	0,09
10–12	0,50	0,45	0,55	0,20	0,27	0,25	0,33
13–15	0,62	0,62	0,38	0,15	0,24	0,24	0,34
16–18	0,81	0,75	0,25	0,14	0,20	0,19	0,18

[a] За минимальное расстояние было принято 10 дюймов[1] от колышка, последующие рубежи различались на 10 дюймов.

Опросив группу студентов, в какую денежную сумму до $1 должно быть оценено точное попадание с разных расстояний, Литвин определил побудительную

[1] 1 дюйм = 25,4 мм. — *Примеч. перев.*

ценность таких попаданий. Во второй графе табл. 7.3 представлены полученные им ответы. Литвин также просил испытуемых оценить, каковы шансы на точное попадание с тех же расстояний у среднего человека. Полученные результаты рассматривались как вероятность успеха (P_s), они представлены в четвертой графе табл. 7.3.

Литвин заметил, что графа денежного вознаграждения соответствовала субъективно оцениваемой трудности задачи, вычисленной как обратное вероятности успеха ($1 - P_s$). Следовательно, выбор задачи должен быть функцией от ожидания успеха (P_s), умноженному на ценность успеха на соответствующем уровне трудности, вычисленному либо с точки зрения вознаграждения, либо с точки зрения трудности ($1 - P_s$). Литвин перемножил две переменные $P_s \times (1 - P_s)$ и сравнил прогнозируемую привлекательность различных расстояний с распределением расстояний, с которых студенты действительно решили бросать кольца. Кривые оказались очень похожими. Уравнение ценность успеха, умноженная на его вероятность, позволяет предположить, что большинство выборов должно попасть в диапазон между линиями 10 и 15, мало выборов — на меньшее и большее расстояние. Именно так и произошло.

Другие психологи пытаются найти самый лучший способ для оценки побудительной ценности задач разной степени трудности. Вычисление ее по формуле ($0{,}9 - P_s$), а не ($1 - P_s$), дает в этом случае результаты, которые в большей мере соответствуют реальности, поскольку люди склонны недооценивать объективную трудность того, что они пытаются сделать. То есть, как показывает сравнение столбцов 4 и 5 в табл. 7.3, они оценивали вероятность успеха выше, чем она оказывалась в действительности. Они чаще выбирали позицию от колышка дальше, чем следовало согласно модели. Это также справедливо в отношении результатов, приведенных на рис. 7.1 и 7.2. Реальный пик предпочитаемой трудности задачи находится в границах 0,30–0,40, а не равняется 0,50, как предполагает модель (см. Schneider, 1978).

Тиван, Бердик и Стодард (Teevan, Burdick & Stoddard, 1976) даже утверждают, что побудительная ценность не всегда обратно связана с трудностью задачи. Они обнаружили, что хотя испытуемые действительно склонны связывать большую побудительную ценность с большей трудностью задачи (меньшей вероятностью успеха), этого не происходило, когда испытуемых *заранее* спрашивали, насколько для них важно успешно выполнить задачи разной степени трудности. В этих условиях испытуемые говорили, что им важнее успешно выполнить самые легкие, а не самые трудные задания, что противоречит предположению Аткинсона. Однако это может означать всего лишь то, что они боялись показаться неуклюжими, не выполнив простейших заданий, а не то, что они *ценили* успешное выполнение легких заданий выше в том смысле, в каком это понимал Аткинсон.

В этом эксперименте Аткинсон и Литвин (Atkinson & Litwin, 1960) также разделили испытуемых по уровню потребности в достижении. Лица с выраженной потребностью в достижении выбирали задачи умеренной степени трудности (броски с отметок 10–15) значительно чаще, чем лица со слабо выраженной потребностью в достижении. Иными словами, они демонстрировали ту же тенденцию, что и вся группа, только более отчетливо. Именно так и должно было быть согласно модели, описанной в табл. 7.2. Следующий пример внесет еще большую ясность.

Сила мотива	×	P_s	×	I_s или 1 – P_s	=	Итоговая тенденция выбора
4	×	0,50	×	0,50	=	1,00
4	×	0,70	×	0,30	=	0,84
				Различие	=	0,16
1	×	0,50	×	0,50	=	0,25
1	×	0,70	×	0,30	=	0,21
				Различие	=	0,04

То есть разница между привлекательностью задач умеренной степени трудности (P_s = 0,50) и привлекательностью легких задач (P_s = 0,70) больше (0,16) у лиц с выраженной потребностью в достижении, чем у лиц со слабой потребностью в достижении, у которых она равна 0,04. Более выраженное предпочтение задач умеренной степени трудности испытуемыми с сильной потребностью в достижении подтверждает целый ряд других исследований (см. рис. 7.1 и 7.2). Например, Хекхаузен (Heckhausen, 1963) обнаружил, что обычно они выбирают лабиринты лишь несколько более трудные (не легче и не намного труднее), чем лабиринты, с которыми они справились ранее.

Когнитивное объяснение предпочтения умеренного риска

Вайнер (Weiner, 1980a) утверждает, что причина предпочтения лицами с выраженной потребностью в достижении задач умеренной трудности заключается в том, что подобные задачи позволяют получить больше информации относительно успешности их деятельности. Если задание легкое, они не узнают, явился ли успех результатом их усилий, поскольку любой может выполнить это задание, а если задание трудное, они также не смогут сказать, каков оказался эффект их усилий, поскольку они его не выполнят. Таким образом, они предпочитают задания умеренной степени трудности, чтобы получить информацию о влиянии своих усилий на результат. Иными словами, они предпочитают эти задания не потому, что получают больше удовольствия от работы в том смысле, в каком это подразумевает Аткинсон, а потому, что эти задания позволяют узнать, объясняется ли их успех собственными усилиями, и именно так определяет Вайнер потребность в достижении (см. главу 12).

В другом исследовании (Trope, 1975) была создана ситуация, при которой диагностическая ценность задачи независимо варьировалась в отношении ее уровня трудности. Диагностичность варьировалась путем сообщения испытуемым, что предлагаемое задание выполняют 90% лиц с высокими способностями по сравнению с 60% лиц с посредственными способностями. В отношении другой задачи соответствующие показатели составляли 52% успеха у лиц с высокими способностями и 48% — у лиц с посредственными способностями. В этих условиях испытуемые с предполагаемым сильным мотивом достижения чаще выбирали работу над более легкой задачей с высокой диагностической ценностью (90% против 60%), а не умеренно трудной задачей с низкой диагностической ценностью (52% против 48%).

Есть некоторые свидетельства того, что лица с выраженной потребностью в достижении предпочитают умеренно трудные задания, поскольку они позволяют получить более информативную обратную связь. Мейер (Meyer, 1975) приводит следующие данные эксперимента, проведенного с участием группы полицейских, проходящих профессиональную подготовку в Германии:

> Каждого из испытуемых попросили представить такую ситуацию: ему необходимо попасть в мишень из десяти окружностей с девяти расстояний. Для каждого расстояния предлагались социальные нормы, указывающие, какой процент потенциальных полицейских попадает с данного расстояния в «десятку» (2, 6, 13, 32, 52, 73, 81, 85 и 98% соответственно). Затем испытуемым предлагалось представить, что они должны выстрелить по одному разу с каждого расстояния, и поэтому им необходимо максимально сконцентрироваться на каждом выстреле. Испытуемых просили оценить вероятность попадания в «десятку» с каждого расстояния. После того как испытуемые оценили шансы на успех, им сказали: «Предположим, что сразу после выстрела с каждого расстояния мишень исчезает. Вы не знаете, попали вы в "десятку" или нет. Допустим, что вы можете узнать о попадании или непопадании в "десятку" только с *одного расстояния* (предположите, что ни о каком другом своем выстреле вы не сможете получить информацию). О результате выстрела с какого расстояния вы бы предпочли узнать?»

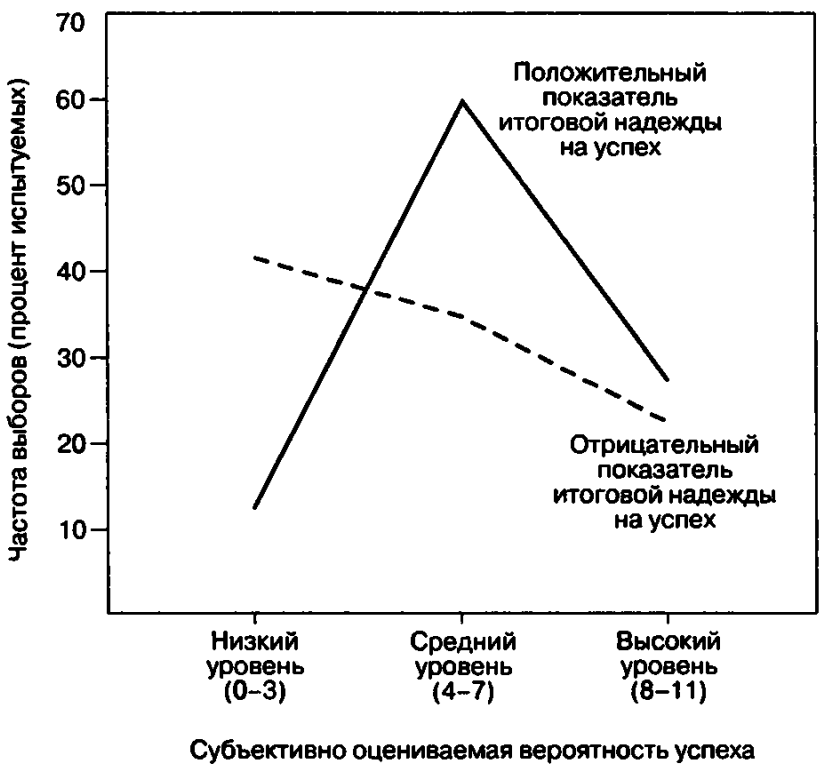


Рис. 7.3. Частота выбора информации при низком, среднем и высоком уровне P_s у испытуемых с положительными и отрицательными показателями итоговой надежды (по Heckhausen, 1974)

Рисунок 7.3 отражает данные, полученные в этом исследовании, в интерпретации Хекхаузена (Heckhausen, 1975) и показывает, что испытуемые с более выраженной потребностью в достижении чаще выбирали получение информации о результатах выстрела на уровне, соответствующем умеренной трудности. Испыту-

емые со слабо выраженной потребностью в достижении не обнаружили какой-либо определенной тенденции, а если таковая проявлялась, предпочтение отдавалось результатам на уровне низкой вероятности успеха. Это предполагает, но не доказывает то, что испытуемые с выраженной потребностью в достижении осуществляли выбор, ориентируясь на обратную связь, поскольку возможно, что тенденция выбирать уровень умеренной трудности в данной ситуации была лишь частным проявлением их стремления всегда выбирать умеренный уровень трудности вне зависимости от инструкции, в которой им предлагалась обратная связь. К сожалению, попытки Вайнера доказать, что испытуемые с выраженной потребностью в достижении предпочитают более диагностичные задания, неубедительны, поскольку он использовал объективный показатель оценки потребности в достижении, а не обычный показатель потребности в достижении, основанный на анализе спонтанных мыслей.

Как высокая потребность в достижении влияет на деятельность

Влияние трудности задачи

Результаты исследований свидетельствуют о том, что лица с выраженной потребностью в достижении предпочитают работать на уровне умеренного риска, где вероятность успеха колеблется в пределах от 0,30 до 0,50. Задачи умеренной степени трудности их привлекают, но справляются ли они с ними лучше остальных? Во многих исследованиях было показано, что они действительно справляются с ними лучше. Характерные результаты представлены на рис. 7.4.

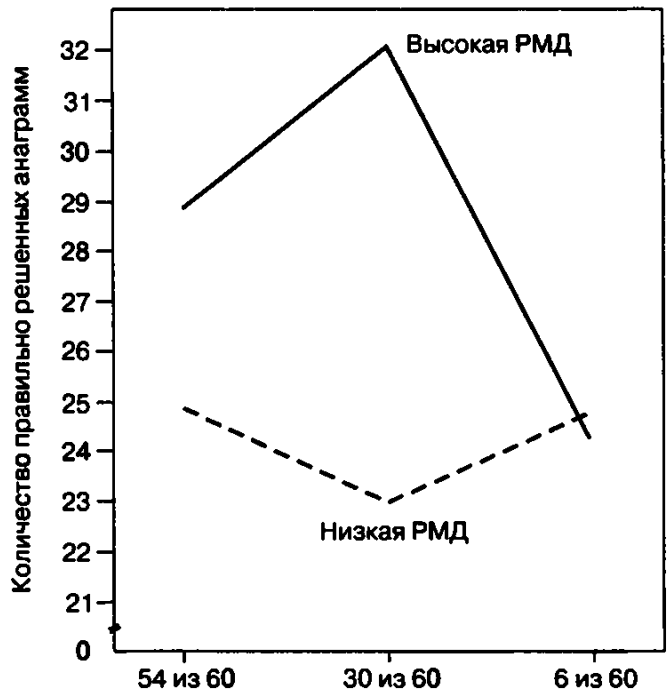


Рис. 7.4. Количество правильно решенных анаграмм как функция от результирующей мотивации достижения (РМД) и критерия перехода к следующему заданию (по Raynor & Entin, 1982b)

В этом исследовании испытуемых просили попытаться разгадать 60 анаграмм, помещенных на одной странице (Raynor & Entin, 1982b). Им было сказано, что для того, чтобы задание было сочтено успешно выполненным и они получили возможность перейти к следующему, нужно в отведенное время успеть разгадать либо 54, либо 30, либо 6 анаграмм из 60 предложенных. Как видно из рис. 7.5, когда критерий перехода к следующему заданию был умеренной трудности (решение половины анаграмм), лица с выраженной потребностью в достижении справлялись с задачей намного лучше, чем в случае, когда критерий перехода к следующему заданию был легким или слишком трудным. Кроме того, результаты лиц со слабо выраженной потребностью в достижении не обнаруживали подобной закономерности. Карабеник и Юсеф (Karabenick, Youseff, 1968) также показали, что испытуемые с выраженной потребностью в достижении справлялись с заданиями лучше только тогда, когда запоминаемые пары слов-ассоциаций соответствовали уровню умеренной трудности.

Рис. 7.5. Успешность деятельности как функция от потребности в достижении и ожидания успеха при отсутствии денежного стимула (по Atkinson, 1958)

Аткинсон (Atkinson, 1958) уже приходил к подобному выводу по итогам одного из экспериментов, результаты которого были представлены в табл. 6.1 в главе 6. В этом исследовании испытуемые понимали, что у них есть разные шансы на успех, поскольку они соревновались с большим или с меньшим числом студентов. Как видно из рис. 7.5, испытуемые с выраженной потребностью в достижении значительно лучше справлялись с заданиями на среднем уровне вероятности победы (1 из 3 или 1 из 3) по сравнению с незначительными шансами на выигрыш (1 из 12) или почти гарантированной победой (когда денежное вознаграждение получают три лучших студента из четырех). В этом случае вероятность успеха 50 на 50 приводила к лучшим результатам даже у лиц со слабо выраженной по-

требностью в достижении, как должно было быть в соответствии с моделью Аткинсона, представленной в табл. 7.2. На рис. 7.5 особо выделен эффект внутренней побудительной силы заданий разной степени трудности, поскольку эффект внешнего денежного побудителя оказался сравнительно мал. Но даже в этих условиях он, возможно, объяснял дополнительные усилия лиц со слабо выраженной потребностью в достижении на уровне P_s = 0,50 по сравнению с результатом, представленным на рис. 7.4, поскольку, возможно, они полагали, что имеют больше шансов на получение денежного вознаграждения.

Один из затруднительных моментов, возникающих при попытке обобщить данные о поведении лиц со слабо выраженной потребностью в достижении, заключается в том, что они работают в разных ситуациях под воздействием разнообразных создаваемых инструкциями и обстановкой побудителей, отличных от побудителя достижения как такового. Кроме того, определение слабой потребности в достижении неодинаково в разных исследованиях: в исследовании Аткинсона низкий уровень потребности в достижении — это просто уровень ниже медианы. Другие же ученые (Raynor & Entin, 1982b) следовали усовершенствованной процедуре Аткинсона, предполагающей сочетание показателя потребности в достижении с показателем тестовой тревожности; при этом человек с низким результирующим уровнем мотивации достижения (РМД) определялся как индивид с низким уровнем показателя потребности в достижении и высоким уровнем тревожности, свидетельствующим о боязни неудачи. Каковы бы ни были результаты исследования лиц со слабо выраженной потребностью в достижении, данные относительно лиц с выраженной потребностью в достижении сходятся и свидетельствуют о том, что успешность их деятельности выше в ситуации умеренной трудности.

На первый взгляд результаты в отношении наиболее легкого соревнования, когда шансы на успех составляют 3 из 4, или 0,75, должны были бы поставить под сомнение модель Аткинсона, описанную в табл. 7.2, поскольку в этих условиях испытуемые со слабо выраженной потребностью в достижении справлялись с заданием несколько лучше, чем испытуемые с выраженной потребностью в достижении. Этот результат не предполагается моделью, которая допускает только мультипликативное сочетание силы мотива с P_s, поскольку, согласно модели, лица с выраженной потребностью в достижении должны лучше справляться со всеми заданиями вне зависимости от их трудности.

В данной же ситуации лица с выраженной потребностью в достижении *воспринимают* простое задание как даже еще более простое, поэтому оно не имеет для них побудительной ценности, чтобы сочетаться с их высоким уровнем силы мотива. Обратите внимание на приведенный далее конкретный пример.

M_s	×	P_s	×	I_s или 1 − P_s	=	Тенденция выбора
		Фактическая = 0,75				
3	×	Субъективно оцениваемая = 0,95	×	0,05	=	0,14
1	×	Субъективно оцениваемая = 0,75	×	0,25	=	0,19
		Разница в пользу низкого уровня потребности в достижении			=	0,05

В приведенном примере предполагается, что фактическая вероятность успеха, составляющая 0,75, оценивается лицами с выраженной потребностью в достижении как $P_s = 0{,}95$. Это приводит к тому, что по результатам умножения тенденция выбора оказывается меньше у лиц с выраженной потребностью в достижении, чем у лиц со слабо выраженной потребностью в достижении, несмотря на меньшую силу мотива последних. В целом люди с выраженной потребностью в достижении изначально оценивают задания как более легкие (McClelland et al., 1953; Pottharst, 1955), и поэтому они, в отличие от лиц со слабо выраженной потребностью в достижении, тяготеют к более трудным задачам и работают над ними более усердно.

Реагирование на умеренные трудности в повседневной жизни

Хойос (Hoyos, 1965) применил модель риска Аткинсона к такому виду деятельности, как вождение автомобиля. Он предположил, что лица с выраженной потребностью в достижении должны быть более успешными водителями, поскольку они должны избегать чрезмерного риска.

Таблица 7.4

Мотивационные эффекты разделения учеников по способностям на 6 категорий: процент учеников, демонстрирующих значительное (выше среднего) повышение уровня интеллекта в чтении и арифметике по Калифорнийскому тесту достижений (по Atkinson & Birch, 1978; по O'Connor, Atkinson & Horner, 1966)

Результирующая мотивация достижения (потребность достижения – тестовая тревожность)	Однородные классы		Неоднородные классы	
	N	Процент выше среднего	*N*	Процент выше среднего
IQ 125 и выше				
		Обе сферы		Обе сферы
Высокая	24	71	37	46
Низкая	10	50	27	37
IQ от 113 до 124				
		Обе сферы или одна из сфер		Обе сферы или одна из сфер
Высокая	11	90	17	41
Низкая	17	65	19	58
IQ 112 и ниже				
Высокая	8	88	8	38
Низкая	23	52	14	36

Примечание. При объединении всех уровней интеллекта различия между мотивационными группами в однородных классах и различие между классами в группе высокой мотивации соответствуют уровню статистической значимости.

Хойос действительно обнаружил, что они реже были замешаны в автомобильных авариях и реже нарушали правила дорожного движения. Вместе с тем они чаще прибегали к более продуманному риску с точно рассчитанными шансами на успех, например перегружали машину, ездили без прав или нарушали правила парковки.

О'Конор, Аткинсон и Хорнер (O'Connor, Atkinson & Horner, 1966) использовали модель риска, чтобы объяснить влияние разделения учеников по способностям на успеваемость. Они предположили, что в обычном классе, где собраны дети с разной степенью одаренности, более одаренные дети выше оценивают шансы на успех, а менее одаренные — ниже. В таких классах ученики с выраженной потребностью в достижении, если сравнить их успеваемость с успеваемостью других учеников, не сталкиваются с трудностями, поскольку понимают, что могут легко превзойти менее одаренных учеников и не имеют шансов превзойти очень одаренных учеников. Однако если класс разбить на группы, однородные по уровню способностей, их шансы превзойти других учеников чаще будут равны 50%. Эта ситуация соответствует оптимальной побудительной ценности достижения согласно модели Аткинсона. Результаты сравнения успеваемости учеников с выраженной и слабо выраженной потребностью в достижении в однородных и неоднородных классах представлены в табл. 7.4. Очевидно, что на любом уровне способностей в однородных классах испытуемые с выраженной потребностью в достижении справляются с заданиями лучше учеников со слабо выраженной потребностью в достижении, тогда как в неоднородных классах их превосходство незначительно. Этот результат наглядно подтверждает прогностическую ценность модели Аткинсона.

Упорство

Модель риска также используется для объяснения склонности проявлять *упорство* при работе над задачами разного уровня трудности. Сначала считалось, что лица с выраженной потребностью в достижении должны проявлять бóльшее упорство при работе над любыми задачами. Например, Френч и Томас (French & Thomas, 1958) обнаружили, что 47% испытуемых с выраженной потребностью в достижении пытались решить нерешаемую задачу вплоть до истечения установленного времени по сравнению с 2% лиц со слабо выраженной потребностью в достижении.

Однако Фитер (Feather, 1961) высказал предположение, что, согласно модели Аткинсона, упорство должно зависеть от вероятности успеха. То есть испытуемые с выраженной потребностью в достижении должны проявлять большее упорство, когда сталкиваются с трудностями при решении легких задач, чем в случае, когда им не удается решить очень трудную задачу. Это подтвердило и его исследование, которое иллюстрирует рис. 7.6. Данный рисунок объясняет также, почему возникает это различие: когда испытуемый начинает затрудняться при решении простой задачи с вероятностью успеха 0,70, субъективно оцениваемая вероятность успеха также начинает снижаться и переходит в область максимальной привлекательности для испытуемых с выраженной потребностью в достижении, а именно в область умеренной вероятности успеха. С другой стороны, очень трудная задача с вероятностью успеха только 0,05 должна мало привлекать испытуемых с выраженной потребностью в достижении; по мере того как они начинают сталкиваться

с затруднениями при ее решении, она становится для них все менее привлекательной, и их упорство ослабевает. Таким образом, упорство лиц с выраженной потребностью в достижении в ситуации затруднений при выполнении задачи в значительной степени зависит от субъективно оцениваемой трудности этой задачи.

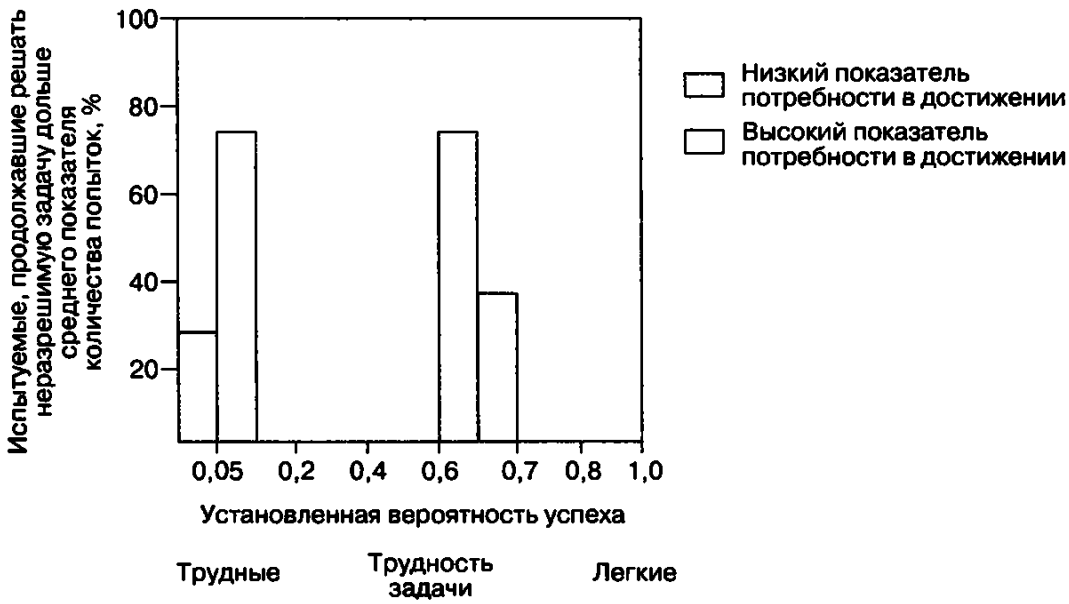


Рис. 7.6. Связь между потребностью в мотивации и упорством при решении легких и трудных задач после неудачи (по Feather, 1961)

Фитер спрогнозировал и эмпирически подтвердил обратный результат у лиц со слабо выраженной потребностью в достижении: они проявляли бóльшее упорство после неудачи при выполнении трудного, а не легкого задания (см. также Feather, 1963). Этот результат соответствует и модели Аткинсона, поскольку лица со слабо выраженной потребностью в достижении расцениваются как лица, испытывающие страх перед неудачей и избегающие задач умеренной степени трудности (см. главу 10). Из этого следует, что успех при выполнении легких и успех при выполнении трудных задач должен иметь противоположный эффект. Поскольку успех при выполнении легкого задания (P_s = 0,70) еще более повышает вероятность успеха, привлекательность продолжения работы над этой задачей для лиц с выраженной потребностью в достижении будет меньше, и они прекратят решение. С другой стороны, успешное выполнение очень трудной задачи перемещает вероятность успеха в область большей привлекательности для лиц с выраженной потребностью в достижении.

Влияние чрезмерной мотивации на деятельность

Как отмечалось в главах 3 и 6, психологи обнаружили свидетельства того, что чрезмерная мотивация может негативно отразиться на успешности деятельности. Пока никто из исследователей не доказал криволинейную или обратную U-образную зависимость между потребностью в достижении и успешностью деятельности, которая бы свидетельствовала о том, что чрезмерно высокая потребность в достижении приводит к несколько худшим, чем средний уровень потребности

в достижении, результатам деятельности. Однако в некоторых исследованиях было показано, что если показатель потребности в достижении связан с высоким уровнем потребности в аффилиации, а в ситуации присутствуют побудители для обеих этих потребностей, это может снизить успешность деятельности. Так, например, мальчиков — учеников старших классов просили решить арифметические задачи в двух ситуациях предоставления обратной связи (Entin, 1968). В первом случае им сообщали об их результатах в личной беседе, что подразумевалось соответствующим мотиву достижения. Во втором же случае результаты испытуемых вывешивались на стенде, так, что их все могли видеть, что было релевантным мотиву аффилиации, поскольку испытуемые с выраженной потребностью в аффилиации ориентированы на социальное одобрение (глава 9).

Проанализировав результаты описанного выше исследования (Entin, 1968), Аткинсон и Берч (Atkinson & Birch, 1978) предположили, что испытуемые со слабо выраженной потребностью в достижении и выраженной потребностью в аффилиации, узнававшие результаты в частном порядке, должны иметь минимальный уровень мотивации, тогда как ученики с выраженными мотивами и достижения, и аффилиации, узнающие результаты публично, должны иметь наивысший уровень мотивации. Испытуемые с другими сочетаниями силы мотива и способом получения обратной связи должны были быть умеренно мотивированы. Данные этого исследования, которые иллюстрирует рис. 7.7, представляют обратную U-образную кривую, характеризующую отношения между возрастающей мотивацией и успешностью деятельности. Ни испытуемые с самым низким уровнем мотивации, ни испытуемые с самым высоким уровнем мотивации не превзошли по результатам испытуемых с сочетанием умеренных мотивов и побудителей.

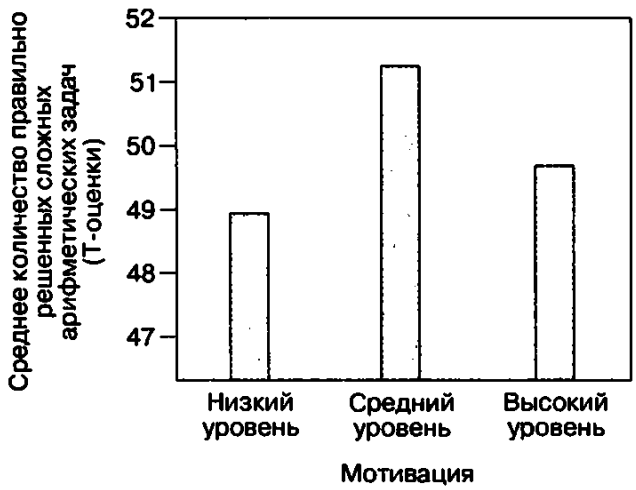


Рис. 7.7. Влияние возрастающей мотивации на результативность (по Atkinson & Birch, 1978; по Entin, 1968)

Аналогичные результаты были получены в исследовании Соррентино (Sorrentino, 1974). В качестве побудителя он использовал не личную/публичную обратную связь, а зависимый/независимый способ перехода к следующему заданию, соответствующий критерию перехода к следующему заданию, использованному в эксперименте, который иллюстрирует рис. 7.4. В зависимых условиях от испы-

туемых требовалось достичь определенного уровня результативности, прежде чем они могли продолжить выполнение других заданий эксперимента. На рис. 7.8 изображены результаты испытуемых с выраженной потребностью в достижении, низким либо высоким уровнем потребности в аффилиации в условиях зависимого/независимого перехода к следующим заданиям. В этом эксперименте мотивацию можно рассматривать как продукт трех мотивационных факторов: выраженной потребности в достижении, выраженной потребности в аффилиации и зависимого побудителя. На первой точке кривой результативности действует только один мотивационный фактор (выраженная потребность в достижении). На двух других точках на кривой действуют два из трех мотивационных факторов (выраженная потребность в достижении и либо выраженная потребность в аффилиации, либо зависимость побудителя). На четвертой точке кривой действуют все три мотивационных фактора. Опять-таки, суммарная сила мотивации обнаруживает обратную U-образную связь с результативностью. В ситуации умеренного мотивационного давления ученики решили больше арифметических задач, чем в ситуации либо слабого, либо слишком сильного мотивационного давления.

Рис. 7.8. Результативность деятельности у лиц с высокими показателями потребности в достижении – низким уровнем тестовой тревожности в условиях зависимости (З)/независимости (НЗ) перехода к следующим заданиям при учете выраженной или слабо выраженной потребности в аффилиации (по Sorrentino, 1974)

Другие особенности лиц с выраженной потребностью в достижении

Личная ответственность за успешность деятельности

Исходя из теоретических предпосылок, исследователи всегда считали, что лица с выраженной потребностью в достижении должны предпочитать личную ответственность за результаты деятельности, поскольку только в таких условиях они могут ощутить удовлетворение от того, что сделали нечто лучше остальных. Горо-

виц (Horowitz, 1961) осуществил эмпирическую проверку этого теоретического предположения. Он разработал настольную игру, в которой игроки в качестве продавцов якобы ездили по США, пытаясь заработать как можно больше денег в переговорах, будто бы проведенных во многих городах. При любых переговорах игрок должен был выбрать один из двух вариантов, каждый из которых давал умеренную возможность (P_s = 0,33) заработать определенную сумму денег. Один из вариантов предполагал выполнение определенной работы, т. е. необходимость взять на себя ответственность за результат. Испытуемые могли предпочесть решение арифметической задачи, причем решить ее за отведенное время, как им говорилось, может примерно один из трех учеников. Если испытуемые успешно решали задачу в отведенное время, то считалось, что они совершили сделку и получили соответствующее финансовое вознаграждение. Они также могли выбрать другой вариант, предоставляющий, к примеру, возможность инвестировать деньги в буровую вышку, где шансы на нахождение нефти также составляли 1 : 3. Чтобы узнать, выиграли они или проиграли в результате инвестирования, испытуемые бросали игровые кости, понимая, что если выпадет хотя бы одно из двух загаданных чисел, они выиграли. Иными словами, игравшим периодически предоставлялась возможность пойти на риск либо бросив кости, либо взяв на себя ответственность за достижение результата, причем оба варианта предполагали равные шансы на успех. В этих условиях испытуемые с выраженной потребностью в достижении выбирали личную ответственность в ситуациях умеренного риска значительно чаще, чем испытуемые со слабо выраженной потребностью в достижении.

В ряде исследований было показано, что модель риска Аткинсона неприменима к ситуациям, когда риск предполагает полную случайность, а не личную ответственность. То есть испытуемые с выраженной потребностью в достижении не слишком склонны к играм с умеренной степенью риска, но основанных на случайности, например к игре в кости (Hancock & Teevan, 1964; Littig, 1963; Raynor & Smith, 1966). Однако в одном из исследований (McClelland & Watson, 1973) было показано, что это не всегда так. Макклелланд и Уотсон обнаружили, что при игре в рулетку испытуемые с выраженной потребностью в достижении предпочитали умеренный риск, будто результат зависел от них лично (см. рис. 8.5). Возможно, у лиц с выраженной потребностью в достижении настолько сильна тенденция выбирать умеренный риск, что они переносят ее на некоторые ситуации, в которых речь идет о случайности.

Одним из объяснений меньшей интерперсональной чувствительности в сфере достижений у лиц с выраженной потребностью в достижении (Berlew & Williams, 1964) может быть их сосредоточенность на собственной способности достичь высокого результата. В одном эксперименте испытуемым предоставлялась возможность получше узнать друг друга, работая над общей задачей в группах по пять человек. В конце испытуемые оценивали себя по тому, насколько у них выражены такие качества, как сообразительность, практичность, доброжелательность и авторитетность. Каждого испытуемого также попросили предположить, как бы другие члены группы оценили себя по этим качествам. Испытуемые с выраженной потребностью в достижении менее точно оценивали то, как другие члены группы оценили бы себя по таким качествам, как сообразительность и практичность, особенно когда экспериментаторы акцентировали важность работы для определения

лидерских способностей и интеллекта. Иными словами, они так сосредоточивались на том, чтобы блеснуть самим, что не обращали внимания на выполнение задания другими участниками группы.

Потребность в обратной связи

Теоретически лица с выраженной потребностью в достижении должны предпочитать работу в ситуациях, где они получают обратную связь относительно успешности своей деятельности. Иначе у них нет возможности узнать, лучше или хуже остальных они справляются с работой. Ряд исследований разного типа подтверждает важность обратной связи для лиц с выраженной потребностью в достижении. В одном из ранних исследований Френч (French, 1958b) использовала два вида обратной связи для двух групп, работающих над общей задачей. В одной группе она акцентировала внимание на вкладе участников в итоговую успешность выполнения задачи, в другой — на аффилиативном поведении, способствовавшем слаженной работе команды. Она обнаружила, что по сравнению с испытуемыми со слабо выраженной потребностью в достижении испытуемые с выраженной потребностью в достижении работали более эффективно после «действенной», а не «аффилиативной» обратной связи. Им хотелось знать, насколько хорошо они справились с задачей, а не насколько хорошо они взаимодействовали с другими участниками группы.

Еще одно подтверждение этого заключения было получено в лонгитюдном исследовании мальчиков с выраженной потребностью в достижении, у которых обнаруживался больший, чем у мальчиков со слабо выраженной потребностью в достижении, интерес и способности к технической работе, такой как плотничество или конструирование моделей. Возможно, это объясняется тем, что техническая деятельность позволяет получить вполне конкретную обратную связь. Мальчики знали, насколько хорошо они справляются с работой, так как видели, действует ли сконструированная ими модель или хорошо ли соединены детали модели самолета, который они делали. Социальное же поведение и даже обучение в школе не позволяет получить немедленно и непосредственно обратную связь относительно успешности деятельности. И поэтому дети с более высокими показателями потребности в достижении не отличаются от детей со слабо выраженной потребностью в достижении бóльшими социальными успехами или успехами в обучении.

Еще один вид конкретной обратной связи относительно успешности деятельности обеспечивает программируемое обучение, при котором обучающая машина немедленно предоставляет обратную связь относительно правильности каждого действия, предпринимаемого при освоении чего-либо. В одном из исследований (Bartmann, 1965) было показано, что испытуемые с выраженной потребностью в достижении извлекают из обучения в таких условиях больше пользы, чем испытуемые со слабо выраженной потребностью в достижении.

Деньги представляют собой типичный способ предоставления обратной связи относительно успешности деятельности человека. Есть данные, свидетельствующие о том, что хотя деньги не являются стимулом для лиц с выраженной потребностью в достижении, они используют их как информацию об успешности своей деятельности. Например, в одном из экспериментов Аткинсона (Atkinson, 1958), часть результатов которого представлена на рис. 7.5, испытуемые с выра-

женной потребностью в достижении успешнее, чем испытуемые со слабо выраженной потребностью в достижении, справлялись с заданиями на всех уровнях ожидания успеха до тех пор, пока денежный стимул составлял $1,25. Однако когда денежный стимул был увеличен до $2,50, кривые лиц с сильной и слабой потребностью в достижении при различных уровнях ожиданиях успеха почти совпали и никаких различий в общей успешности деятельности не обнаруживалось. Кроме того, при денежном стимуле $2,50 испытуемые с выраженной потребностью в достижении работали не намного лучше, чем при денежном стимуле $1,25. Испытуемые же со слабо выраженной потребностью в достижении значительно лучше справлялись с заданием при большем денежном вознаграждении. Это и ряд других исследований (например, Douvan, 1956) свидетельствует о том, что денежное вознаграждение лиц с сильной внутренней мотивацией достижения не увеличивает их усердия. В действительности, как отмечалось ранее, использование внешних стимулов для лиц, внутренне мотивированных к достижению, может снизить их продуктивность.

Однако в эксперименте с метанием колец, описанном в табл. 7.3, сумма, причитающаяся за попадание с разных расстояний, у лиц с выраженной потребностью в достижении повышается быстрее, чем у лиц со слабо выраженной потребностью в достижении (рис. 7.9). Это, по-видимому, означает, что для испытуемых с устойчивым мотивом достижения важнее, чем для лиц со слабо выраженной потребностью в достижении, чтобы выполнение более трудной задачи оценивалось выше. То есть испытуемые с более высокими показателями потребности в достижении склонны воспринимать деньги как меру успеха, а не как стимул к приложению больших усилий.

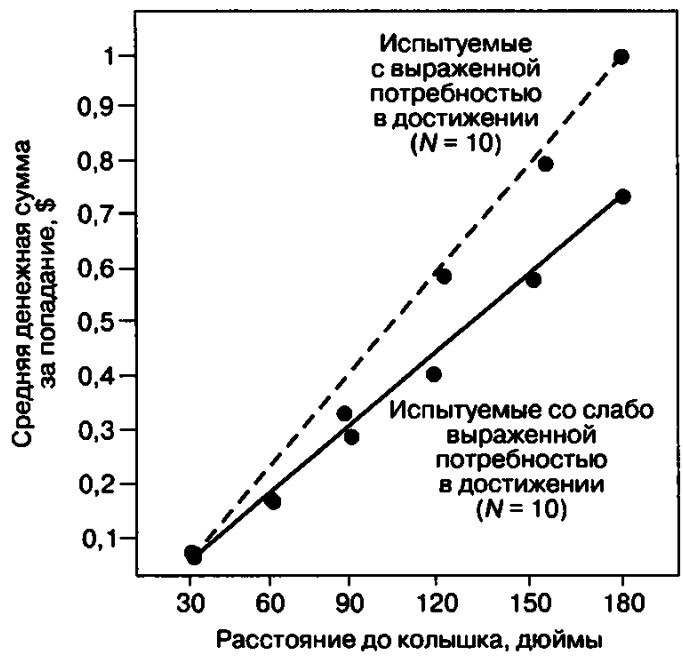


Рис. 7.9. Средние суммы денежного вознаграждения за попадания с разных расстояний при метании колец по оценкам испытуемых с выраженной и слабо выраженной потребностью в достижении (по Litwin, 1958)

Новаторство

Делать что-то лучше нередко означает делать что-то не так, как раньше. Это можно сказать и о поиске нового, более короткого и эффективного пути к цели. Для этого необходимо произвести оценку затрат и выгод, задавшись, например, следующими вопросами: «Как мне достичь того же результата, прилагая меньше усилий?» или «Как при том же объеме работы можно добиться более высоких результатов?» В действительности было бы правильнее назвать мотив достижения *мотивом эффективности* (*efficiency motive*), поскольку «делать что-то лучше» предполагает оценку эффективности, тогда как *достижение* — это более общий термин, применимый к достижению целей при любом мотиве.

Из этого следует, что лица с выраженной потребностью в достижении должны быть более деятельны и избегать рутины. Они должны быть более склонны к поиску более эффективного выполнения задач. Они должны быть более изобретательны. Сам факт, что они предпочитают задачи умеренной степени трудности, означает, что они постоянно ищут способ перейти от того, что они делали раньше, к чему-то несколько более трудному. Рассмотрим вновь результаты, представленные на рис. 7.6. Если человек с выраженной потребностью в достижении находит задачу чрезмерно трудной, он не будет проявлять особой настойчивости, пытаясь ее решить. Если ему удается решить задачу средней трудности, она становится для него менее трудной, а следовательно, и менее привлекательной, поэтому он стремится сделать что-то еще.

Эту гипотезу подтверждает целый ряд исследований. Так, среди индийских фермеров, посмотревших телепередачу о новом методе ирригации, обнаружившие сильную потребность в достижении в отличие от фермеров со слабо выраженной потребностью в достижении запомнили больше из того, о чем рассказывалось в передаче (Sinha & Mehta, 1972). В свете этих данных вполне закономерным представляется тот факт, что фермеры таких разных стран, как Индия и Колумбия, внедряют в практику более современные сельскохозяйственные методы, если у них выражена потребность в достижении (Rogers & Neill, 1966; Rogers & Svenning, 1969). Рассматривая совершенно иную профессиональную категорию, Шепард и Белицки (Sheppard & Belitsky, 1966) также показали, что лица с выраженной потребностью в достижении более активны в поиске новой информации, чем лица со слабой потребностью в достижении. Они обнаружили, что уволенные по сокращению производственные рабочие с выраженной потребностью в достижении быстрее начинают искать новое место работы, и значительно большее их число использует при поиске работы по крайней мере пять из восьми методов, например связь с большим количеством компаний, поиск работы за пределами города, просмотр газет из других городов и т. д. Работники же со слабо выраженной потребностью в достижении обычно сидели и ждали, когда компания позовет их обратно.

Используя совершенно иной метод оценки новаторства, Дешармс и Моллер (deCharms & Moeller, 1962) доказали, что колебания показателей потребности в достижении по результатам анализа популярной литературы в США (см. главу 11) тесно связаны со сходными повышениями и понижениями показателей количества патентов на миллион населения (см. рис. 11.10 в главе 11). Если предположить, что количество образов достижения в популярной литературе в целом отражает

число людей с выраженной потребностью в достижении в данной стране, то это можно рассматривать как свидетельство того, что чем больше подобных людей, тем вероятнее появление инновационных идей, которые фиксируются в патентном каталоге, по совершенствованию какого-либо вида деятельности.

Поиск коротких путей может также приводить к мошенничеству, и есть данные о том, что лица с выраженной потребностью в достижении более склонны к недобросовестным поступкам. Мишел и Джиллиган (Mischel & Gilligan, 1964) провели исследование, в котором просили детей в отсутствие экспериментатора самостоятельно подсчитывать заработанные баллы в игре с игрушечным автоматом. Дети не знали, что автомат тоже подсчитывает их баллы. Дети с выраженной потребностью в достижении чаще, чем дети со слабо выраженной потребностью в достижении, давали завышенные оценки своей результативности. Макклелланд (McClelland, 1961) утверждает, что именно этим объясняется тот факт, что группы предпринимателей с выраженной потребностью в достижении обычно приобретают репутацию нечистых на руку; по-видимому, они так стремятся найти кратчайший путь к цели, что оказываются не слишком разборчивы в средствах для ее достижения.

В других исследованиях было показано, что лица с выраженной потребностью в достижении более деятельны. Они больше путешествуют и чаще мигрируют (Kolp, 1965). Склонность к изменчивости проявляется даже в их рисунках. Как отмечалось ранее, было обнаружено (Aronson, 1958), что лица с выраженной потребностью в достижении изображают одиночные дискретные неодинаковые S-образные и прямые линии, тогда как лица со слабо выраженной потребностью в достижении склонны изображать расплывчатые линии и множественные волны, рисуя их поверх друг друга. Характеристики рисунков лиц с выраженной потребностью в достижении, по-видимому, отражают их стремление к разнообразию и новаторству в деятельности.

Социальные последствия выраженной потребности в достижении

Профессиональный успех

Психологи прилагают немалые усилия, исследуя выполнение студентами колледжей разнообразных задач в лабораторных условиях. Первые исследования мотивации достижения не являются исключением из этого правила. На основе полученных таким образом данных были сделаны обобщения о том, что люди с выраженной потребностью в достижении предпочитают и лучше выполняют задачи умеренной трудности, берут на себя ответственность за результаты своей деятельности, стремятся получить обратную связь относительно ее успешности и пытаются изобрести или освоить новые, более эффективные способы выполнения различных задач. Затем ученым пришла в голову мысль, что данные характеристики должны оказывать влияние на поведение людей в реальной жизни, в социальном мире. Поэтому был проведен целый ряд исследований, позволивших сделать вывод о том, что мотив достижения является ключевым фактором в экономическом росте. Все это изложено в оставшейся части данной главы и в главе 11. Теперь психологи получили возможность продемонстрировать: то, что начиналось как

простое академическое или теоретическое изыскание на тему влияния мотива достижения на успешность деятельности, применимо к реальной жизни и позволяет лучше понять, каким образом базовый мотив влияет на экономическое состояние страны.

С самого начала было понятно, что если лица с выраженной потребностью в достижении обладают описанными выше характеристиками, их поведение должно при определенных условиях приводить к большей успешности в реальном мире (McClelland, 1955). Например, Махони (Mahone, 1960) утверждал, что они должны быть более реалистичны при определении своих профессиональных притязаний. То есть они не должны ни занижать свои притязания (выбирать профессии ниже их способностей), ни завышать их (выбирать профессии выше их способностей). В соответствии с моделью риска Аткинсона они должны стремиться к работе, которая бы предоставляла им умеренные шансы на успех относительно их способностей. Махони проверил эту гипотезу, попросив экспертов оценить профессиональные притязания группы студентов Университета штата Мичиган: соответствуют ли их притязания показателям интеллекта, средним отметкам и выбранной специализации? Результаты оказались ошеломляющими. Среди студентов с выраженной потребностью в достижении 81%, по мнению экспертов, был реалистичен в своих профессиональных притязаниях по сравнению только с 52% студентов со слабо выраженной потребностью в достижении, причем указанное различие достигало уровня высокой статистической значимости. Это должно давать лицам с выраженной потребностью в достижении лучшие предпосылки для профессионального успеха, поскольку они чаще выбирают профессии, соответствующие на момент выбора их способностям и продуктивности.

Крокетт (Crockett, 1962) проверил эту гипотезу с помощью другого источника данных. Использовав мотивационные показатели, которые были получены в широкомасштабном национальном исследовании (Veroff, Atkinson, Feld & Gurin, 1960), он обнаружил, что лица с выраженной потребностью в достижении демонстрируют большую профессиональную мобильность в продвижении по карьерной лестнице. Рисунок 7.10 обобщает эти результаты. Крокетт определил, соответствуют работы испытуемых более высокому, такому же или более низкому уровню престижности, чем работа их отцов. Как видно из рис. 7.10, лица с выраженной потребностью в достижении чаще продвигались вверх по карьерной лестнице. Более того, полученный результат нельзя рассматривать как результат, обусловленный действием некоего общего «мотивационного» фактора, поскольку не было обнаружено каких-либо различий по показателям потребности в аффилиации и потребности во власти. В другом исследовании (Guncan, Featherman & Duncan, 1972) выводы Крокетта нашли свое подтверждение после тщательного анализа и перекодировки классификаций профессий.

Как и следовало ожидать, на основании подобных выводов в другом широкомасштабном национальном исследовании, проведенном в 1976 г. в США, было обнаружено, что мужчины с выраженной потребностью в достижении позитивно относятся к работе (Veroff, 1982). Они более удовлетворены работой, чаще оценивают ее как интересную, не воспринимают как препятствие в семейной жизни и предпочитают работу отдыху. Возможно, благодаря хорошей адаптации к работе они обнаруживают меньше симптомов болезней, выше оценивают свое душевное благополучие, чаще посещают церковь и не принимают психоактивные веще-

ства для снижения напряжения. В том же исследовании было показано, что высокий показатель потребности в достижении не связан с удовлетворенностью работой у женщин, вероятно, в связи с тем, что работа женщин, в сущности, не так интересна, как работа мужчин, или, как полагает Верофф (Veroff, 1982), вступая в конфронтацию с женским движением, в связи с тем, что женщины все еще в большей мере ориентированы на успех в традиционно «более женских» ипостасях. Так, например, женщины с выраженной потребностью в достижении чаще занимались активным отдыхом, придавали большое значение общению и взаимодействию с мужем и беспокоились о том, хорошо ли они исполняют родительские обязанности. Как и мужчины с выраженной потребностью в достижении, они чувствовали себя более благополучными, проявляли большее жизнелюбие, а это свидетельствует о том, что они пытались удовлетворить потребность в достижении если не на работе, то в обычной жизни.

Рис. 7.10. Профессиональная мобильность в продвижении по карьерной лестнице у лиц с выраженной/слабо выраженной потребностью в достижении, потребностью в аффилиации и потребностью во власти (по Crockett, 1962)

Возможно, благодаря тенденции продвигаться вверх по карьерной лестнице или добиваться лучших результатов в профессии мужчины — представители среднего класса в целом имеют более высокие показатели потребности в достижении, чем представители менее обеспеченных слоев населения (Nuttall, 1964; B. C. Rosen, 1956, 1959; Veroff et al., 1960). На высшем социально-экономическом уровне показатели потребности в достижении несколько снижаются (Rosen, 1959), что, по-видимому, объясняется меньшим количеством трудностей, требующих преодоления, в условиях процветания и преуспевания. Любопытным исключением из этого правила, лишь подтверждающим подобную интерпретацию, являются чернокожие жители США. Их показатели потребности в достижении тем выше, чем выше они поднимаются по социально-экономической лестнице (Rosen, 1959). У чернокожих представителей двух высших социальных классов не обнаруживается снижения потребности в достижении, характерного для представителей

большинства этнических групп. Однако данные результаты согласуются с представлением о том, что на этом социально-экономическом уровне возможности достижения для этого притесняемого в США меньшинства остаются широкими. В действительности даже на высших профессиональных позициях афроамериканцы не равны в своих возможностях с другими людьми, занимающими сходные позиции. С другой стороны, чернокожие американцы с низким социально-экономическим статусом имеют самые низкие средние показатели потребности в достижении, что Макклелланд (McClelland, 1961) объясняет частично их опытом зависимости в рабовладельческом обществе и частично — недостатком возможностей для достижений.

Был проведен ряд исследований, направленных на оценку успешности в реальной жизни лиц с выраженной потребностью в достижении. Кальтенбах и Макклелланд (Kaltenbach & McClelland, 1958) обнаружили, что люди, воспринимаемые как лидеры в небольших городках, имеют более высокие показатели потребности в достижении, чем те, кто так не воспринимается. В другом исследовании (Andrews, 1967) в течение трех лет прослеживался профессиональный путь рядовых менеджеров, работающих в одной крупной компании. Было выявлено, что работники с высокими показателями потребности в достижении имели больше повышений за истекший период, чем работники с низкими показателями потребности в достижении.

Однако это касалось только фирмы, ориентированной на достижение, т. е. фирмы, в которой тем, кто хорошо справлялся с профессиональными обязанностями, предоставлялась возможность карьерного роста. В другой фирме, владелец которой руководил ею в авторитарном стиле, связь между потребностью в достижении и продвижением по службе не обнаруживалась. В более поздних исследованиях было продемонстрировано, что в одной крупной компании показатель потребности в достижении связан с профессиональным ростом только среди менеджеров, в подчинении которых находилось небольшое число людей, вносивших каждый свой вклад в результат дела. Макклелланд и Бойацис (McClelland & Boyatzis, 1982) обнаружили, что потребность в достижении у менеджеров на момент поступления в Американскую телефонно-телеграфную компанию (*AT&T*) связана с продвижением до третьего уровня после 16 лет работы, но не выше этой точки. Авторы считают, что в данной компании на четвертом уровне и выше менеджерская работа предполагает в большей мере влияние на других людей и, следовательно, более выраженную потребность во власти, а не особенно успешное выполнение собственной работы, что характерно для лиц с выраженной потребностью в достижении (см. главу 8).

Успех в предпринимательстве

По Макклелланду (McClelland, 1961), выраженная потребность в достижении должна значительно повышать интерес и способность человека к бизнесу, поскольку бизнес предполагает умеренные риски, личную ответственность за успешность деятельности, пристальное внимание к обратной связи с точки зрения затрат и прибыли, а также поиск способов создания нового продукта или новой услуги. Это, в сущности, характеристики, которыми, как показали лабораторные исследования, в большей мере обладают лица с выраженной потребностью в достижении. Макклелланд (McClelland, 1961) показал, что в целом молодых мужчин с более

высокими показателями потребности в достижении больше привлекают бизнес-профессии. Тесслер, Обар и Спейн (Tessler, O'Barr & Spain, 1973) отмечают, что это справедливо даже для стран с незападной культурой, например культура канури в Нигерии, которая находится в процессе индустриализации и молодые жители которой все больше узнают о бизнес-профессиях.

В другом исследовании (Andrews, 1966) было обнаружено, что уже в колледже студенты с выраженной потребностью в достижении более предприимчивы, чем студенты со слабо выраженной потребностью в достижении. Они действительно получают более высокие отметки (Entwisle, 1972), однако чаще изучают содержание курса, прежде чем записаться на него, чаще говорят с преподавателем о предстоящих экзаменах и критериях его оценки и т. п.

В «Обществе достижений» (*The Achieving Society*; McClelland, 1961) Макклелланд утверждает, что связь между потребностью в достижении и предприимчивостью существует во многих культурах. У 75% примитивных племен, чьи герои преданий отличались выраженной потребностью в достижении, имелось какое-то подобие предпринимательства по сравнению с 38% племен, где в преданиях менее выражены образы достижения. Макклелланд также отмечает, что руководящие работники США, Италии и Польши имеют более высокие показатели потребности в достижении, чем другие специалисты с таким же образованием.

Дальнейшее изучение этого различия показало, что показатели потребности в достижении в этих странах особенно высоки у менеджеров в сфере продаж. Это объясняется, по-видимому, тем же, что и неспособность показателей потребности в достижении выступать в качестве предиктора продвижения по службе до уровня, где на первый план выходит руководство другими людьми, а не успешность собственной деятельности. Менеджеры в области продаж ответственны за собственные результаты, тогда как обычные менеджеры ответственны за деятельность других людей. То есть «продавцы» должны принимать решения относительно перспектив продаж, выбирать умеренный риск, нести личную ответственность за переговоры, тщательно отслеживать успехи и неудачи в продажах, находить новые, новаторские способы убеждать людей покупать предлагаемую продукцию. Сильный мотив достижения должен привлекать их к такого рода деятельности, помогать получать от нее все большее удовольствие и все более высокие результаты. Обычные же менеджеры занимаются главным образом тем, что пытаются повлиять на других людей, а не делают что-то сами (см. главу 8). Как можно было ожидать на основании вышеизложенных результатов, лиц с сильной потребностью в достижении больше интересует инвестирование, а не хранение денег (Regelmann, цит. по Heckhausen, 1973). Они оказываются более успешными инвестиционными менеджерами, чем лица со слабо выраженной потребностью в достижении (Wormley, 1976).

Большинство описанных выше исследований не лонгитюдные. Поэтому, несмотря на наличие веских теоретических оснований считать, что предпринимательский успех объясняется сильным мотивом достижения, вероятно, у людей формируется выраженная потребность в достижении благодаря тем требованиям, которые предъявляет к ним их предпринимательская деятельность.

Вместе с тем есть эмпирические данные, свидетельствующие о возможном существовании причинно-следственной связи между потребностью в достижении и предпринимательским успехом. Один из источников — упомянутое ранее лон-

гитюдное исследование в компании *AT&T*, где показатель потребности в достижении при устройстве в компанию был связан с повышением до третьего руководящего уровня 16 лет спустя.

Еще одно исследование включало в себя оценку студентов колледжа с разным уровнем потребности в достижении профессиональных позиций, занимаемых через 14 лет (McClelland, 1965). По сравнению со студентами с низким уровнем потребности в достижении студенты с высоким уровнем потребности в достижении примерно через 14 лет чаще работали в сфере бизнеса (большинство — в сфере малого бизнеса). А Вайнер и Рубин (Wainer & Rubin, 1969) продемонстрировали, что руководители наиболее успешных небольших компаний по анализу и развитию имели более высокие показатели потребности в достижении, чем руководители менее успешных компаний того же профиля.

Наиболее убедительные результаты были получены Коком (Kock, 1965), который исследовал успешность ряда сопоставимых небольших фирм по изготовлению трикотажных изделий в Финляндии. Он обнаружил, что показатель потребности в достижении владельца-руководителя (или в случае несколько более крупных фирм — трех или четырех топ-менеджеров) может выступать в качестве предиктора увеличения числа работников фирмы, повышения общего объема производства и увеличения инвестиций в расширение производства (McClelland & Winter, 1969/1971). Кроме того, тренинги по повышению потребности в достижении повышают успешность деятельности предпринимателей в сфере малого бизнеса (глава 14).

Связь мотива достижения с протестантской этикой и развитием капитализма

Изучив предприимчивость лиц с выраженной потребностью в достижении, Макклелланд задался вопросом, не лежит ли мотив достижения в основе связи между протестантской реформацией и развитием капитализма, так красноречиво описанной немецким социологом Максом Вебером (1904/1930). Вебер утверждал, что не протестанты изобрели капитализм, однако протестантские торговцы и рабочие были более энергичны и предприимчивы, чем католики. С точки зрения Вебера, основным стремлением протестантов было доказать собственным трудом, что они не обречены на адские муки, а находятся среди избранных. Поправ авторитеты папы и Церкви, они приобрели большую самостоятельность и ответственность за собственные действия, стали более независимы от власти Церкви в даровании индульгенций за нарушение заповедей.

Макклелланд (McClelland, 1961) отметил, что особенности протестантских предпринимателей, как их описал Вебер, близки к особенностям лиц с выраженной потребностью в достижении, а также что протестантская реформа должна была заставить протестантских родителей воспитывать в детях самостоятельность и умение контролировать поведение. Это, в свою очередь (согласно доступным на тот момент данным), должно было способствовать особому развитию потребности в достижении у протестантских детей. Рисунок 7.11 иллюстрирует эти предполагаемые закономерности. Описанную Вебером связь между протестантской реформой и динамичностью современного капитализма следует объяснять,

по мнению Макклелланда, большей склонностью протестантских родителей воспитывать в своих детях независимость и целеустремленность, которые способствовали формированию мотива достижения, что привело к появлению более активных предпринимателей и, как следствие, — к стремительному экономическому росту. Макклелланд приступил к последовательной проверке предполагаемых причинно-следственных связей в этой цепи событий. Связь между блоками *Г* и *Д* на рис. 7.11, т. е. между потребностью в достижении и активной предпринимательской деятельностью, безусловно существует, что было доказано выше.

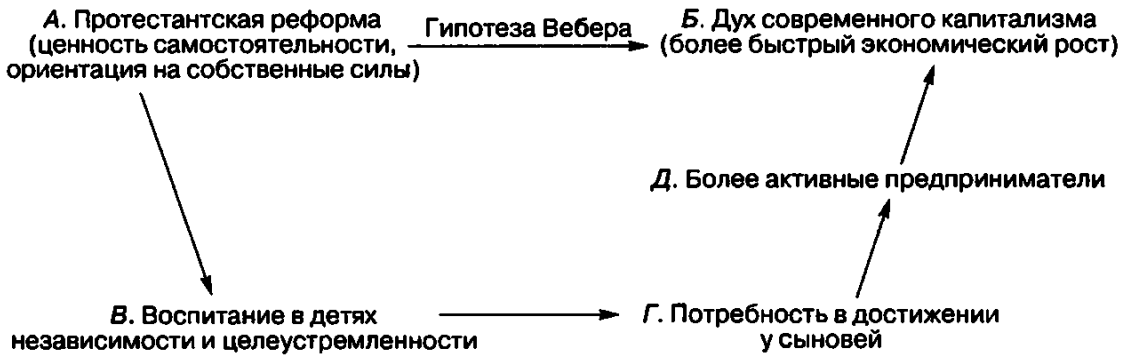


Рис. 7.11. Предполагаемое влияние протестантской реформации на потребность в достижении и экономический рост (по McClelland, 1961)

Протестантская реформа, воспитание самостоятельности и мотив достижения

А что можно сказать о связи между *В* и *Г* на рис. 7.11 — между воспитанием независимости и целеустремленности и потребностью в достижении у сыновей? В одном из ранних исследований (Winterbottom, 1958) было показано: матери 8–11-летних мальчиков с выраженной потребностью в достижении чаще, чем матери детей с низкой потребностью в достижении, ориентированы на активную деятельность детей с раннего возраста (результаты опросов представлены на рис. 7.12). Они придерживаются мнения, что к 5–6 годам мальчики должны быть активны и энергичны, должны пробовать сделать что-то трудное для них, хорошо учиться в школе, следить за своими вещами и т. п.

Дальнейшие исследования показали, что требовательность матерей ограничивается областью достижений и не охватывает сферу самообслуживания, например умения самостоятельно раздеться и лечь спать, а также что слишком раннее, как и слишком позднее, предъявление требований достижения может быть связано с более низкими показателями потребности в достижении (McClelland, 1961). Так, Хаяши и Ямауши (Hayashi & Yamaushi, 1964) обнаружили, что в Японии низкий уровень мотивации достижения у маленьких детей связан с высокой требовательностью матери, хотя у детей более старшего возраста эта связь имеет обратное направление. По-видимому, матери, стимулирующие мотив достижения, предъявляют требования, лишь незначительно превышающие то, что ребенок может с легкостью выполнить. Иными словами, они максимизируют для детей стимулы достижения, ставя перед ними задачи, вероятность выполнения которых не слишком мала и не слишком велика, т. е. задачи среднего уровня трудности.

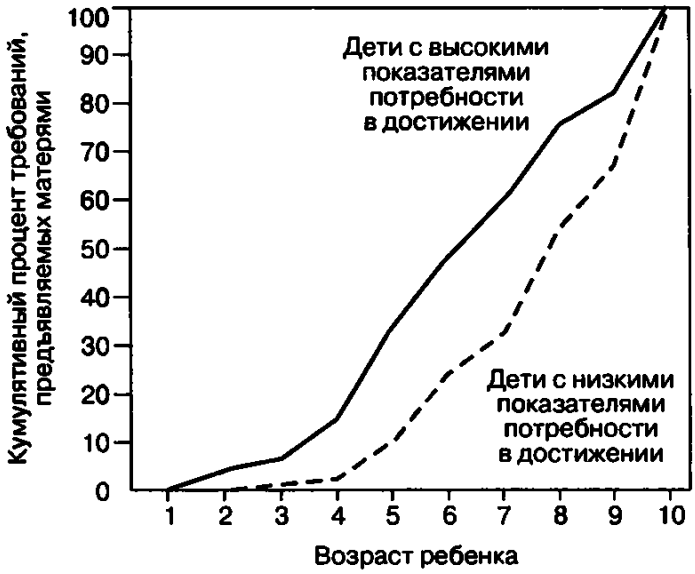
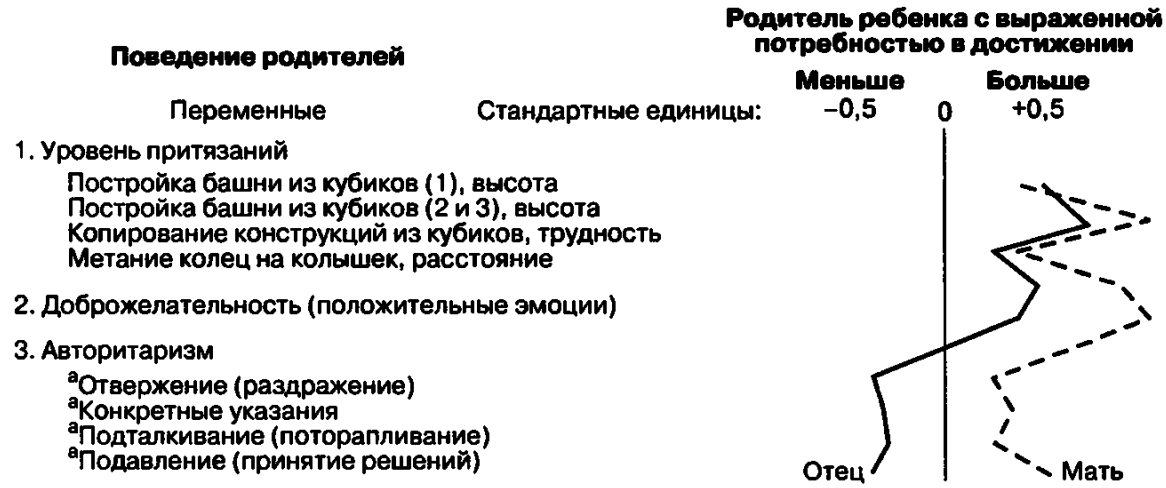


Рис. 7.12. Кумулятивные кривые, отражающие долю требований к детям каждой возрастной категории по отчетам матерей детей с высокими и низкими показателями потребности в достижении (McClelland, Atkinson, Clark & Lowell, 1953, по Winterbottom, 1958)

Макклелланд сообщает (McClelland, 1961), что в Бразилии, где матери в целом начинают предъявлять требования достижения к сыновьям довольно рано, показатели потребности в достижении у сыновей положительно связаны с возрастом, в котором их матери начинают предъявлять требования достижения: матери, предъявляющие требования достижения в более позднем возрасте, имеют сыновей с более высокими показателями потребности в достижении. Для Германии, где средний возраст предъявления тех же требований к сыновьям почти на год больше, чем в Бразилии, характерна обратная зависимость. Иными словами, существует возраст, в котором матерям лучше всего предъявлять перечисленные в опроснике требования, чтобы сформировать потребность в достижении. Если мать требует достижений слишком рано (вероятность успеха слишком мала) или слишком поздно (вероятность успеха слишком велика), ребенок вряд ли будет получать удовольствие от выполнения поставленных задач, а потому у него не сформируется высокая потребность в достижении.

Розен и Дандраде (Rosen & D'Andrade, 1959) изучали поведение родителей, наблюдавших за работой своих сыновей над определенным заданием. Мальчиков просили, например, выстроить из кубиков как можно более высокую башню, причем сделать это левой рукой и с завязанными глазами. Родители следили, как их сыновья выполняют задание. Их спрашивали, насколько успешно, по их мнению, сын справится с задачей, а затем, когда ребенок пытался выстроить башню, фиксировались и кодировались их замечания. Результаты этого исследования представлены на рис. 7.13, где прочерчены отдельные кривые для матерей и отцов. И матери, и отцы детей с более высоким показателем потребности в достижении несколько выше оценивали шансы на успех своих сыновей, чем родители детей с более низким уровнем потребности в достижении. Более того, они демонстрировали большую теплоту и доброжелательность по отношению к своим сыновьям. Наконец, матери детей с выраженной потребностью в достижении были более

авторитарны, давали более конкретные подсказки и указания, чем матери детей со слабо выраженной потребностью в достижении, в то время как для отцов была характерна обратная зависимость. Отцы детей с выраженной потребностью в достижении были значительно менее авторитарны, чем отцы детей со слабо выраженной потребностью в достижении. В этих результатах важно то, что доминирующее поведение матери не препятствует потребности в достижении, а доминирующее поведение отца — напротив. С точки зрения рассматриваемой гипотезы стремление воспитывать независимость, т. е. готовность позволять сыну действовать самостоятельно, характерна для отцов сыновей с более высокими показателями потребности в достижении, но не для их матерей.



[a]Родители детей с выраженной потребностью в достижении, предсказавшие низкие показатели и допускающие бóльшую независимость

Рис. 7.13. Средние различия в поведении родителей сыновей со слабо выраженной и выраженной потребностью в достижении, выполняющих определенные задания (по McClelland, 1961, по B.C.Rosen & D'Andrade, 1959)

Другие результаты, приводимые Макклелландом (McClelland, 1961), подтверждают тесную связь между родительским авторитаризмом и низкими показателями потребности в достижении. В Турции, например, бизнесменами с высокими показателями потребности в достижении были лишь те, кто избежал родительского авторитаризма в раннем возрасте.

Возвращаясь к рис. 7.11, можно задать вопрос: какова связь между блоками *A* и *B*, т. е. между протестантизмом и воспитанием самостоятельности и целеустремленности? В одном из исследований приводятся данные о значительно более позднем возрасте предполагаемой независимости в итальянских и ирландских католических семьях по сравнению с протестантскими и иудаистскими семьями (McClelland, Rindlisbacher & deCharmes, 1955). Более глубокое исследование показало, что эти различия обычно исчезают в некоторых группах и могут быть связаны с социально-классовыми различиями. Обобщив полученные результаты, Макклелланд заявил, что хотя в некоторых традиционных католических группах существует связь авторитарных установок и слабо выраженной потребности в достижении, другие католические группы сумели перейти к более общим нормам

воспитания независимости и целеустремленности, поэтому в настоящее время неправомерно ожидать глобальных различий в показателях потребности в достижении у протестантов и католиков. В действительности ни в 1950-е (Veroff et al., 1960), ни в 1970-е гг. (Veroff, Depner, Kulka & Dowan, 1980) в США не было обнаружено подобных различий.

Что представляется более важным, так это *дух реформаторства* или обновления, который изначально был свойствен протестантам XVI в., а также что многие протестантские церкви исчезали, как только «пускали корни». Дух реформаторства передается последователям новой веры, которые приобретают уверенность в том, что они лучше, чем последователи старого образа жизни. Этот акцент на усовершенствовании превращается в более высокие индивидуальные стандарты и стандарты для детей, а также в более высокий уровень потребности в достижении. Макклелланд (McClelland, 1961) обнаружил, что в дописьменных культурах, где в преданиях подчеркивается воспитание независимости, а контакт с божественным осуществляется без посредничества Церкви, в среднем выше потребность в достижении (McClelland & Friedman, 1952). Когда люди устанавливали стандарты собственного поведения, опираясь на личные откровения, а не на церковный авторитет, они были более ориентированы на достижения и в большей мере стремились лично понять, как им себя вести.

Более того, Макклелланд (McClelland, 1961) наблюдал за тем, что произошло с двумя мексиканскими деревнями, когда одна из них была обращена в радикальную форму протестантского христианства — современная версия протестантской реформации. Вновь обращенные протестанты стали считать, что они во всем превосходят «невежественных» традиционных католиков, живущих в соседней деревне. Чтобы читать Библию, они обучились грамоте; перестали поклоняться «идолам» и употреблять алкоголь, стали более сдержанными; они начали интересоваться методами улучшения здоровья и ведения сельского хозяйства, в чем им помогали протестантские миссионеры. Иными словами, они значительно повысили уровень своих целей по сравнению с жителями соседней (традиционной) деревни. Эта ориентация на достижения, безусловно, влияла на живущих в деревнях детей, поскольку те из них, кто воспитывался в протестантской деревне, обнаруживали значительно более выраженную потребность в достижении. Таким образом, протестантская реформа с этой точки зрения представляет собой лишь частный случай любого идеологического движения, побуждающего людей ставить более высокие цели для достижения. Итак, гипотеза Вебера, т. е. связь между блоками *А* и *Б* на рис. 7.11, превращается в связь между идеологией достижения и более быстрым экономическим ростом. Дальнейшие попытки проверить эту гипотезу рассмотрены в главе 11.

Тем не менее необходимо отметить, что приведенные данные свидетельствуют о следующем. Реформистская идеология так быстро переходит в мотив достижения, более энергичное предпринимательство и экономический рост, что опосредованность влияния реформы способами воспитания детей становится маловероятной. То есть из рис. 7.11 следует, что *А* (дух реформаторства) должен влиять на *Б* (экономический рост) напрямую, а *В* (воспитание детей) — опосредованно, через поколение влияя на *Г* (потребность в достижении), *Д* (предприимчивость) и *Б* (экономический рост).

Главная ценность этого исследования заключается в том, что утверждения Вебера были переведены в измеряемые величины, благодаря чему появилась возможность научной проверки его гипотез. В ходе этой проверки было установлено, что протестантская реформация является частным случаем повышенного социального акцентирования превосходства и достижения, которые, как и в других подобных случаях, стимулировали развитие мотива достижения, предприимчивости и экономический рост, а также косвенно какое-то время влияли на стиль воспитания детей — до тех пор, пока реформа не подвергалась институционализации. Не все социологи согласны с этой интерпретацией гипотезы Вебера: одни — потому, что с подозрением относятся к психологическим объяснениям сложных социальных феноменов; другие — потому, что не одобряют научное измерение переменных и проверку отношений между ними.

Другие факторы, влияющие на мотив достижения в ранние годы жизни

Некоторые исследователи пытались найти истоки мотивации достижения в первых годах жизни ребенка. Кортес и Гатти (Cortes & Gatti, 1972) предположил существование неких наследственных факторов, поскольку установил, что мальчики с мезоморфным телосложением (с более выраженной мускулатурой по сравнению с жировой тканью) имеют значительно более высокие показатели потребности в достижении (а также потребности во власти). Их лучшее мышечное развитие, по-видимому, уже в раннем детстве позволяет им успешнее и с большим удовольствием выполнять многие виды двигательной активности, что формирует позитивные эмоциональные ассоциации, создающие потребность в достижении посредством успешной деятельности.

Наблюдая за успехами и неудачами детей, выполняющими различные задачи, Хекхаузен (Heckhausen, 1967) сделал вывод о том, что мотивация достижения начинает проявляться в возрасте 3–3,5 года, когда «успех или неудача собственных действий доставляют удовольствие или неудовольствие уже не столько в связи с результатом как таковым, сколько в связи с собственным «Я», так что с успехом ребенок ощущает удовольствие из-за своих умений, а с неудачей — стыд из-за их недостатка».

Верофф (Veroff, 1969) согласен с тем, что оценка успешности деятельности является неотъемлемой частью мотивации достижения и отличает ее от простой радости от использования некоего умения или того, что немецкие психологи раньше называли *функциональным удовольствием*. Однако, по его мнению, ребенок начинает оценивать успешность своей деятельности еще раньше, в возрасте 1,5–2,5 лет, когда развивается речь и он получает возможность сказать себе: «Это сделал я». Верофф заключает, что «автономные цели достижения берут свое начало из повторяющегося опыта ребенка, который обнаруживает собственную способность делать то, на что он раньше не был способен» (Veroff, 1969). Верофф изучал стремление ставить перед собой такие цели, оценивая то, в какой мере дети с ранних лет жизни выбирают задачи умеренной трудности в противовес очень легким или очень трудным. Он обнаружил, что понятие достижения в сравнении с тем, что могут делать другие дети, формируется несколько позже, а также то, что и это

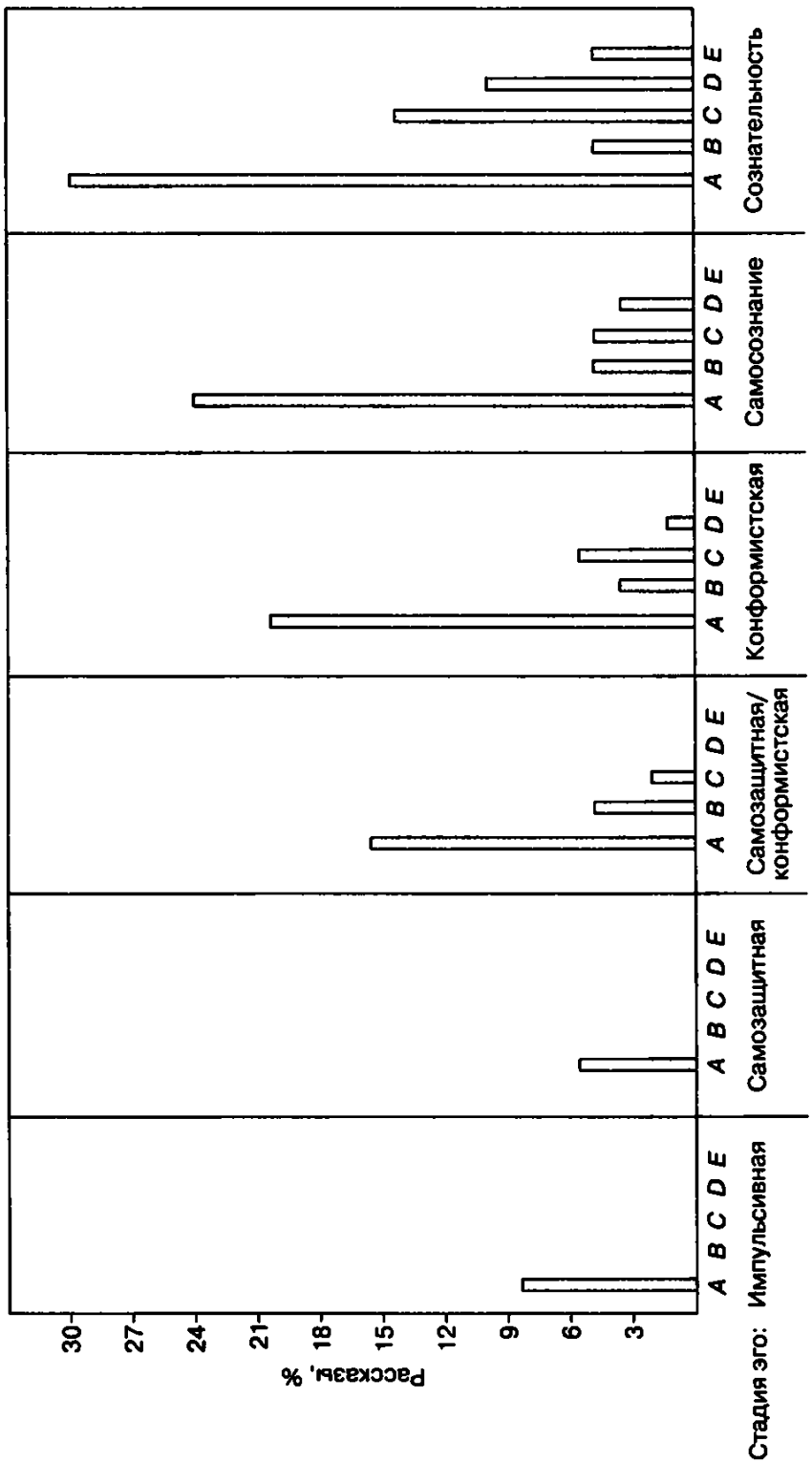


Рис. 7.14. Гистограмма процентных показателей представленности рассказов разных типов, содержащих образы достижения, на разных стадиях развития эго по Левингер (Loevinger, 1976) (по Lasker, 1978)

понятие, и чувство удовольствия от успешной деятельности в конечном счете интегрируются в показателе потребности в достижении, измеряемом по мыслительным процессам и постепенно возрастающем по мере взросления — от детского сада до 6-го класса.

Есть и другие доказательства того, что формирование мотива достижения связано с созреванием. Было, например, продемонстрировано, что показатели потребности в достижении тесно связаны со стадиями развития эго, оцениваемым по методике Левингер (Loevinger, 1976) в выборках с острова Кюрасао и из Чикаго. На самых ранних, или импульсивной и самозащитной, стадиях, по Левингер, потребность в достижении не обнаруживается; на средних, или самозащитной и конформистской, обнаруживается умеренная потребность в достижении; а на высшей, или сознательной, стадии развития эго обнаруживаются высокие показатели потребности в достижении.

Это свидетельствует о том, что только на стадии зрелости возможны действительно высокие показатели потребности в достижении. Безусловно, возрастная тенденция, выявленная Вероффом, подтверждает представление о возрастании показателей потребности в достижении по мере созревания. Ласкер также доказывает, что этот результат частично объясняется тем обстоятельством, что некоторые характеристики оценки системы потребности в достижении имеются только или преимущественно в данных, полученных Левингер на испытуемых с более высоким уровнем зрелости. Ласкер делит категории оценки на следующие пять блоков: (*А*) «образы» и «темы»; (*Б*) категории блока *А* + действие и ожидание успеха; (*В*) категории блока *Б* + потребности и препятствия в окружающем мире; (*Г*) категории блока *В* + личные препятствия и помощь; и (*Д*) категории блока *Г* + позитивные и негативные чувства и ожидание неудачи.

В исследованиях других ученых (например, Nakamura, 1981) некоторые из этих категорий переходят из одного блока в следующий, однако в целом они подтверждают результаты, которые приводит Ласкер. Рисунок 7.14 показывает, что появление элементарных категорий оценки происходит на низших уровнях развития эго, тогда как категории типа *Б* и *В* возникают только на конформистских стадиях, а категории типа *Г* и *Д* — только на высших стадиях. Это объясняется тем, что мысли о возможных препятствиях на пути достижения представляют довольно высокий уровень развития эго, а мысли о собственных качествах как возможных препятствиях представляют еще более высокий уровень самосознания. Способность человека определить, как он будет чувствовать себя касательно достижения, или даже предвидение неудачи отражает еще большую дифференциацию «Я» от развития событий. Однако какова бы ни была интерпретация, результаты убедительно свидетельствуют о том, что высшие уровни потребности в достижении зависят от общей зрелости.

Внимание родителей к обучению навыкам контроля физиологических функций

Есть ли что-то, что способствует развитию мотива достижения у одних людей в большей степени, чем у других? Исследование, которое провели Макклелланд и Пилон (McClelland & Pilon, 1983), свидетельствует, что родители могут оказывать влияние на формирование этого мотива значительно раньше, чем предполагалось по результатам исследований о материнском стиле воспитания детей до-

школьного и школьного возраста. Авторы предложили стандартный тест оценки потребности в достижении (рассказы к картинкам) испытуемым в возрасте 31 года, с матерями которых Сирс, Маккоби и Левин (Sears, Maccoby & Lewin, 1957) 26 лет назад проводили углубленную беседу на предмет используемых ими приемов воспитания их 5-летних детей. Макклелланд и Пилон сопоставили оценки 68 приемов воспитания по отчетам матерей с показателями потребности в достижении их детей 26 лет спустя. Некоторые из результатов этого исследования представлены в табл. 7.5.

В крайнем левом столбце перечислен ряд приемов воспитания, которые, как можно предположить на основании теории и результатов более ранних исследований детей дошкольного и школьного возраста, могут быть связаны с потребностью в достижении у взрослых. Ни один из этих приемов не обнаружил устойчивой связи с потребностью в достижении у взрослых. Единственный результат, согласующийся с результатами прежних исследований, заключался в том, что у матерей, которые считают важным для ребенка хорошо учиться, — особенно если это сыновья и речь идет о семье работников умственного труда, — вырастают дети с более выраженной потребностью в достижении. Это подтверждает результаты прежних исследований, в большинстве из которых обследовались мальчики из семей среднего класса.

Результаты относительно трех новых приемов воспитания также представлены в табл. 7.5. Два из них обнаружили статистически значимые связи с потребностью в достижении у взрослых в нескольких подгруппах общей популяции. Поскольку эти результаты оказались неожиданными и могли объясняться случайностью вследствие большого количества исследуемых корреляций, необходимо удостовериться в том, что они справедливы для разных групп испытуемых. Соблюдение режима кормления и строгость приучения к туалету связаны с более выраженной потребностью в достижении не только в семьях «синих» и «белых воротничков», а также у мужчин и женщин, но и в двух случайным образом сформированных подгруппах испытуемых из общего числа 78. Интересно в этих результатах то, что они имеют отношение к очень раннему периоду жизни ребенка; регулирование режима питания обычно начинается с рождения, а приучение к туалету (в данной выборке) — со второго года жизни. Это заставляет искать истоки мотива достижения в более раннем возрасте, чем предполагали Хекхаузен или Верофф, хотя их рассуждения относительно важности внимания родителей к воспитанию навыков самостоятельности и целеустремленности применимы и к этим сферам поведения. Оба воспитательных приема связаны с ранними задачами, которые ставят перед детьми их родители: в одном случае — для регулирования их чувства голода таким образом, чтобы согласовать его появление со временем кормления, а в другом — для регулирования работы их сфинктеров, так чтобы процесс опорожнения происходил лишь в предназначенных для этого местах.

То, чему ребенок учится в этих сферах, отличается от остальных сфер поведения двумя характеристиками. Во-первых, это обучение предполагает контроль физиологических функций, прежде чем ребенок приобретет способность осмысливать происходящее, разовьет самосознание, начнет понимать, что это сделал «Я». Поздние когнитивные дополнения к аффективным ассоциациям вокруг успехов ребенка в этих ранних видах поведения, возможно, более тесно связаны с ценностью, сознательно приписываемой достижению.

Таблица 7.5

Корреляционные связи способов воспитания в раннем детстве с социальным классом и потребностью в достижении у взрослых (по McClelland & Pilon, 1983)

Воспитательные приемы (шкала 1–8 либо 1–9)	Корреляционные связи с потребностью в достижении для					
	социального класса[а] (N = 78)	всех испытуемых (N = 78)	семей работников умственного труда[б] (N = 46)	семей работников физического труда[в] (N = 32)	мужчин (N = 38)	женщин (N = 40)
Первые задания	–0,18	–0,10	–0,05	–0,13	–0,05	–0,15
Мать приучает к самостоятельности	0,30**	–0,12	–0,05	–0,28	–0,01	–0,24
Подчеркивание важности высокой успеваемости в школе	–0,13	0,16	0,30*	0,01	0,24	0,10
Система денежного поощрения	0,05	–0,12	–0,04	–0,28	0,05	–0,37*
Использование логического рассуждения	0,24	–0,06	–0,09	–0,07	–0,21	0,14
Режим кормления	0,06	0,33**	0,25 †	0,45**	0,29	0,38*
Строгость приучения к туалету	–0,37***	0,41***	0,57***	0,28 †	0,43*	0,38*
Стандарты чистоты и опрятности	–0.05	0,23*	0,39**	0,03	0,36*	0,10

Примечание. N варьирует в связи с отсутствием некоторых оценок воспитательных приемов. Показатель потребности в достижении корректировался в соответствии с длиной протокола. Корреляция потребности в достижении с социальным классом исходной семьи составила 0,06.

[а] На основании престижности работы отца и уровня доходов по шкале от 1 до 9 (Sears, Maccoby & Lewin, 1957, p. 424; направление обратное)

[б] Социальный класс по шкалам с 6 по 9.

[в] Социальный класс по шкалам с 1 по 5.

† $p < 0{,}10$ в ожидаемом направлении.

* $p < 0{,}05$.

** $p < 0{,}01$.

*** $p < 0{,}001$.

Во-вторых, приятный опыт в этих сферах проистекает из *постепенного овладения* или прогресса в регулировании голода или опрятности. В главе 5 мы предположили, что потребность в достижении проистекает из побудителя естественного разнообразия, из удовольствия, которое испытывают люди, сумев справиться с задачами, подразумевающими умеренное ожидание успеха. Обширный эмоциональный опыт такого рода, основанный на разных ожиданиях, должен привести

к формированию мотива разнообразия или мотива игры, однако не мотива достижения. Что характерно для потребности в достижении, так это удовольствие от *постепенного усовершенствования* в определенной сфере, а не удовольствие от нескольких не связанных между собой сфер деятельности. По-видимому, то, что делают родители, акцентируя внимание на постепенном приобретении контроля над физиологическими функциями, имеет отношение к установлению ограничения на потребности в разнообразии путем сосредоточения получаемого от него удовольствия на повышении вероятности успеха в определенной сфере поведения.

Мы сомневаемся, что эти ранние воспитательные приемы действительно сами по себе способствуют формированию мотива достижения. Возможно, они являются частью общих установок матери, которая продолжает формировать мотивацию достижения ребенка на протяжении всех последующих лет. Оба эти приема действительно являются частью более общих симптомокомплексов строгости — либеральности, однако ни один из этих глобальных симптомокомплексов и ни один из других их компонентов не связаны с показателями потребности в достижении у взрослых. Только режим кормления и приучение к туалету оказались связаны с дальнейшими показателями потребности в достижении (McClelland & Pilon, 1983).

Подобные результаты помогают понять, почему предполагаемое раннее эмоциональное научение, формирующее потребность в достижении, недостаточно отражается в сознательном выборе ценностей достижения, поскольку это научение происходит *до* того, как приобретаются навыки, делающие возможным когнитивное представление ценностей достижения. Наиболее вероятным представляется то, что сильное или слабое аффективное ядро потребности в достижении формируется очень рано на основании опыта постепенного освоения навыков регулярного питания и контроля выделительных функций и что это аффективное ядро совершенствуется, т. е. либо подкрепляется, либо подавляется дальнейшим опытом и развивается в ходе естественного когнитивного развития. Безусловно, нет никаких оснований считать, что цели достижения, устанавливаемые родителями дошкольникам и школьникам, не могут также усиливать или ослаблять ядро мотива достижения, сформированное на более ранних этапах развития. Так, например, специально разработанные обучающие программы способны привести к усилению мотива достижения и других мотивов уже у взрослых людей (см. главу 14). То, в какой мере ребенка учат или он сам в дальнейшем учится сознательно придавать значение достижению, в данной модели считается относительно независимым от мотива достижения, основанного на удовольствии или боли в связи с успешностью поведения в самом начале жизни.

Примечания и вопросы

1. Попытайтесь оценить Нагорную проповедь Христа или другие его проповеди в соответствии с системой оценки, описанной в главе 6, и попробуйте определить, была ли выражена потребность в достижении у Христа.
2. В данной главе описаны несколько признаков людей с выраженной потребностью в достижении. Попытайтесь объяснить, каким образом эти характеристики объясняют их манеру рисования.

3. Считаете ли вы, что люди, усердно и добросовестно работающие, имеют выраженную потребность в достижении? Почему?
4. В целом ученики с выраженной потребностью в достижении учатся не лучше остальных. Почему, по вашему мнению, так происходит? Какие мотивы, с вашей точки зрения, должны повышать успеваемость в школе?
5. Есть люди, которых можно назвать «врожденным неудачниками»; они постоянно оказываются в проигрышных ситуациях или на их долю выпадает много несчастий. Есть ли в этой главе информация, которая могла бы объяснить, почему им так не везет и какого рода мотивация для них характерна?
6. Оцените свою потребность в достижении на основании рассказа, который вы написали для главы 1. Составьте список характеристик, которыми обладает человек с выраженной потребностью в достижении, и определите, проявляются ли эти характеристики у вас в различных ситуациях (вспомните конкретные случаи из жизни). Совпадает ли количество образов достижения в ваших рассказах с количеством проявляющихся у вас черт человека с потребностью в достижении? Как по-вашему, у вас высокая или низкая потребность в достижении? Не удивили ли вас ваши результаты? Совпадает ли то значение, которое вы придаете достижению, с вычисленным показателем потребности в достижении?
7. Из табл. 7.4 следует, что лица с выраженной потребностью в достижении чаще обладают высоким интеллектом, по крайней мере в однородных классах. Может ли, по вашему мнению, быть так, что у некоторых учеников в однородных классах успеваемость выше благодаря более высокому интеллекту, а не более выраженной потребности в достижении?
8. Экономисты часто говорят, что в целом люди делают то, что им выгодно, т. е. при выборе они руководствуются рационально оцениваемой вероятностью успеха. Например, если три года подряд неурожай, фермер бросит сельское хозяйство, поскольку вероятность преуспеть в нем крайне мала. Опираясь на модель отношений между потребностью в достижении и вероятностью успеха Аткинсона, объясните, кто скорее всего будет продолжать заниматься фермерством после ряда неудач и при каких условиях.
9. Какого склада человек вероятнее всего сможет быть счастлив на необитаемом острове — человек с выраженной потребностью в достижении, потребностью во власти или потребностью в аффилиации? Почему? Чем он скорее всего, будет там заниматься?
10. Считается, что хотя деньги — это не все, на них все покупается. Справедливо ли это по отношению к человеку с выраженной потребностью в достижении?
11. Как вы думаете, писатели и изобретатели чаще других имеют выраженную потребность в достижении? Почему?
12. Если любое реформаторское движение способствует формированию мотива достижения, не должно ли население стран с недавно внедренной коммунистической идеологией отличаться более выраженной потребностью в достижении? (В главе 11 представлены сведения по этому вопросу.)
13. Опираясь на уже известные вам сведения о том, как формируется и действует мотив достижения, попробуйте объяснить, почему чернокожие амери-

канцы из необеспеченных слоев населения имели низкие показатели потребности в достижении в 50-е гг. XX в.

14. Считается абсурдным делать вывод о том, что чернокожие из малообеспеченных слоев населения имеют более низкие показатели потребности в достижении, когда они очевидно хотят преуспеть, хотя и не в том, в чем стремятся преуспеть белые представители среднего класса. Прокомментируйте это утверждение. Был бы справедлив этот аргумент, если бы мотив достижения называли *мотивом эффективности*?
15. Почему отцовский авторитаризм снижает потребность в достижении у сыновей в большей мере, чем материнский?
16. Психологов чрезвычайно интересует, каким образом культурные «катастрофы» могут стать непредвиденным следствием развития человеческих мотивов, например мотива достижения. Макклелланд (McClelland, 1961) полагает, что зажиточные семьи Древней Греции или американского Юга неумышленно снижали уровень потребности в достижении у своих детей, держа в доме рабов, которые во всем потакали детям, что препятствовало развитию независимости и целеустремленности, необходимых для формирования потребности в достижении. Вендт (Wendt, 1961, 1974) считает, что тенденция появления на свет выдающихся личностей в определенное время года объясняется более высоким уровнем потребности в достижении, случайно приобретаемой выдающимися людьми, потому что они учились ходить в летние месяцы, когда появлялось больше возможностей получить удовольствие от самостоятельного освоения этого важного навыка.

    Теперь, когда получены данные о том, что мотив достижения формируется под влиянием родительского акцента на приучении к туалету, подумайте, каково возможное побочное влияние на потребность в достижении появления легкозаменяемых памперсов. Как, по вашему мнению, можно проверить это предположение?
17. При каких условиях католицизм может быть связан с вниманием к успешности деятельности и более высоким уровнем потребности в достижении?

ГЛАВА 8

Мотив власти

Измерение потребности во власти

Почти все, кто занимался проблемой личности, — от Фрейда до Макдугалла, Мюррея и Кеттелла, считали, что людям свойственна потребность во власти, агрессивность или потребность в доминировании. Внимание антропологов, биологов и философов, например Ницше, всегда привлекали агрессивные побуждения человека.

История создания метода оценки мотива власти намного сложнее, чем история создания метода оценки мотива достижения. У первого метода, разработанного по образцу метода для оценки мотива достижения, были обнаружены недостатки, поэтому он был модифицирован, расширен и усовершенствован до своего нынешнего вида. История его разработки иллюстрирует процесс развития науки через пробы и исправление ошибок и опять-таки подчеркивает, насколько важно точное измерение в науке.

Исходная система кодировки для оценки потребности во власти была составлена Вероффом (Veroff, 1957) на основе анализа содержания рассказов, написанных кандидатами, которые претендовали на роль студенческих лидеров своих колледжей, во время ожидания итогов выборов. Идея заключалась в том, что студенты, претендующие на избрание, обладают более выраженной потребностью во власти и что их потребность во власти в большей мере, чем в нейтральной ситуации, актуализируется при ожидании результатов выборов. Истории, сочиненные в период актуализации потребности во власти, содержали больше мотивов *контроля средств влияния*, чем истории, написанные сопоставимой контрольной группой.

В итоге Верофф определил как цель мотива власти *оказание влияния* и приступил к поиску подкатегорий, аналогичных тем, что были определены как часть целеустремленного поведения в отношении мотива достижения (см. табл. 6.4). Он обнаружил, что такие категории, как *инструментальная активность*, направленная на достижение власти, или *препятствия* на пути ее достижения, чаще присутствовали в рассказах тех, кто ожидал результатов выборов. Однако он не старался обнаружить новые категории, специфичные для мотивации достижения.

Полученная таким образом система оценки потребности во власти была валидизирована путем анализа поведения испытуемых с высокими показателями потребности во власти в разнообразных ситуациях, когда эта потребность не активизировалась. Например, Верофф (Veroff, 1957) обнаружил, что, по мнению преподавателей, студенты с высокими показателями потребности во власти чаще стараются убедить окружающих в собственной правоте, чем студенты с низкими показателями потребности во власти. Однако, как показали дальнейшие исследо-

вания, оцениваемая таким образом потребность во власти иногда связана с ассертивным, а иногда — с противоположным стилем поведения. Например, в мультинациональной ролевой игре (Terhune, 1968a, 1968b) члены команд, состоявших из лиц с высокими показателями потребности во власти, были более ассертивны, менее склонны к сотрудничеству и более склонны к обману. В то же время ранее было продемонстрировано (Berlew, 1959), что лица с выраженной потребностью во власти в малых дискуссионных группах проявляют *меньшую ассертивность* и менее склонны высказывать свое мнение и свои предложения. Кроме того, высокие показатели потребности в достижении могли получать как наделенные социальной властью в обществе люди, так и не наделенные.

Означает ли это, что измеряемая таким образом мотивация власти актуализируется обладанием или необладанием социального статуса или власти? В широкомасштабном исследовании Верофф, Аткинсон, Фельд и Гурин (Veroff, Atkinson, Feld & Gurin, 1960) обнаружили, что мужчины с более низким уровнем образования обладают более выраженной потребностью во власти, чем мужчины с более высоким уровнем образования, а женщины, наоборот, при более высоком уровне образования имели более выраженную потребность во власти. Верофф и Верофф (Veroff & Veroff, 1972) объяснили такое явное несовпадение, предположив, что показатель потребности во власти в действительности отражает выраженность опасения показаться слабыми или опасения лишиться власти. Таким образом, и менее образованные мужчины, и более образованные женщины, по-видимому, должны были ощущать некоторое притеснение или относительную слабость в борьбе за власть в американском обществе. Поэтому более высокие показатели потребности во власти должны были представлять своего рода защитную реакцию, призванную компенсировать относительную ущемленность или слабость.

Рассуждая таким же образом, можно объяснить несоответствие между поведением в малых группах и поведением в мультинациональной ролевой игре, поскольку в последнем случае участники не имели возможности напрямую контактировать друг с другом. Они писали друг другу ноты, как дипломаты, и могли проявить напористость, не рискуя лично столкнуться с оппонентами. В дискуссионных группах, напротив, люди реагировали друг на друга в личном взаимодействии и, возможно, избегали агрессивного поведения из-за страха получить отпор и публично опозориться.

Такая интерпретация показателя потребности во власти предполагала, что он содержит больший элемент тревоги, чем это было бы желательно. Бесспорно, условия, в которых активировалась мотивация власти, включали существенный компонент тревоги: «студенты-политики» писали рассказы, ожидали результатов голосования и беспокоились о том, удалось ли им победить. Это предполагало, что мотивация достижения должна была активироваться у тех, кто испытывал большую уверенность в отношении результата своих претензий на власть. В исследовании Ульмана (Uleman, 1966) мотивация власти активировалась путем назначения студентов «экспериментаторами» в азартной игре один на один с небольшими ставками. Экспериментаторам сказали, что цель игры состоит в изучении эффектов фрустрации, и научили их выигрывать, тем самым фрустрируя соперника. Как отмечает Орн (Orne, 1962), роль экспериментатора создает у человека сильное чувство власти. Предполагалось, что в студентах, зачисленных в группу экспериментаторов, активируется мотив власти, поскольку они были осведомле-

ны о том, как выиграть у соперников. Так и оказалось. Рассказы, написанные студентами-экспериментаторами, содержали значительно больше образов, связанных с успешностью и влиятельностью, чем рассказы, написанные в контрольных условиях (Uleman, 1966). В отличие от Вероффа, Ульман пытался обнаружить новые категории для оценки, категории, специфически не связанные с последовательностью действий по решению задачи, которая подразумевалась в системе оценки потребности в достижении. Ульман выявил несколько новых подобных категорий, например более частые ссылки на престиж в рассказах экспериментаторов. Он разработал систему кодировки для оценки потребности во влиянии, с помощью которой были продемонстрированы весьма многообещающие связи с уверенным стилем межличностного влияния (см. Uleman, 1972).

Столкнувшись с этими несколько противоречивыми результатами, Винтер (Winter, 1967, 1973) осуществил основательную ревизию системы оценки потребности во власти, включив в нее категории из системы Вероффа и Ульмана и добавив несколько новых категорий. Винтер получил эту систему, обнаружив новые тенденции в содержании рассказов в двух новых ситуациях активации мотива власти, а затем попытавшись выяснить, выявляются ли те же тенденции в условиях активации мотива власти, которые использовали Верофф и Ульман. В новых экспериментах испытуемые наблюдали за действиями некоего персонажа, наделенного властью. В одном случае этот персонаж был гипнотизером, уверенно и успешно добивавшимся того, чтобы загипнотизированные им люди выполняли всевозможные действия перед классом, после чего учащиеся писали свои рассказы. В другом случае персонажем, наделенным властью, был Джон Кеннеди, произносивший свою инаугурационную речь в качестве президента. Запись его выступления была показана учащимся бизнес-колледжа.

В отличие от рассказов, написанных в контрольных условиях, рассказы, написанные под впечатлением сцен с персонажем, облеченным властью, содержали больше ссылок на людей, которые были заинтересованы в «оказании влияния, воздействия на другого человека, группу людей или окружающий мир в целом» (Winter, 1973). Эти характеристики стали новыми признаками наличия образов власти в рассказе. В табл. 8.1 дано более подробное объяснение этих характеристик, а также представлены подкатегории, которые чаще появляются в рассказах во всех или в большинстве ситуаций активации мотивации власти. Обратите внимание также на то обстоятельство, что Винтер разграничивает надежду на власть (активный компонент мотива власти) и боязнь власти (компонент избегания).

Таблица 8.1

Краткая версия системы оценки потребности во власти (по Winter & Stewart, 1978)

Образы власти. Баллы начисляются, если персонажа рассказа или группу персонажей интересует обретение, удержание и восстановление власти, т. е. влияние, воздействие на другого человека, группу людей или мир в целом. Примеры:

1) некто проявляет заинтересованность властью через действия, непосредственно демонстрирующие власть;
2) некто делает нечто, что вызывает у других людей сильные положительные или отрицательные эмоции;
3) кому-то приписывается стремление поддерживать свою репутацию, высокое положение.

Таблица 8.11 (окончание)

Подкатегории. Оцениваются, только если были выявлены образы власти.

- *Престиж.* Описание персонажей повышает или снижает их престиж. Проявления престижа включают в себя обстановку, титулы, атрибуты статуса, репутацию, брак с влиятельной персоной, принадлежность к некоему социальному институту и т. п.
- *Декларируемая потребность во власти.* Открытое заявление о том, что персонаж хочет добиться именно власти. Не совпадает с простой деятельностью по достижению некоей цели.
- *Инструментальное действие.* Внешняя или умственная деятельность персонажа, свидетельствующая о том, что он делает нечто, направленное на достижение власти.
- *Внешнее препятствие.* Явное препятствие или подрыв попытки добиться власти.
- *Антиципация власти.* Персонаж думает о власти, предвосхищая положительный или отрицательный результат.
- *Состояния.* Переживания и эмоции, связанные с достижением или недостижением власти.
- *Эффект.* Отчетливая реакция кого-либо на властные действия с чьей-либо стороны или свидетельство глобального влияния чьих-либо действий на мир.
- *Надежда/боязнь.* Рассказ квалифицируется как проявление надежды на власть, если он не содержит один или несколько из перечисленных признаков (в этом случае он квалифицируется как проявление боязни власти):
  1) власть напрямую или косвенно приносит пользу третьему лицу;
  2) персонаж сомневается в своей способности оказать влияние на других людей;
  3) автор рассказа полагает, что власть обманчива или зыбка, используя, например, контраст, иронию или явные указания на это. Сюда же включаются случаи, когда персонажи испытывают радость от потери власти или грусть от ее обретения.

Примечание. Эта краткая версия представлена здесь только в качестве иллюстрации. Ее нельзя использовать для реальной оценки потребности во власти. Полная версия системы оценки потребности во власти, а также иллюстративные рассказы и описание процедур для освоения системы представлены в работе Винтера (Winter, 1973, Appendix 1). Scoring system Copyright. David G. Winter, 1973.

Система оценки потребности во власти в редакции Винтера в настоящее время является одной из наиболее широко используемых. Она применяется в большинстве исследований, рассмотренных в этой главе. С системами оценки Вероффа и Ульмана она коррелирует на уровне примерно 0,44 (Winter, 1973). То есть в действительности она не измеряет какую-то совершенно новую переменную, а представляет собой усовершенствованный вариант прежних систем оценки. Поведение, которое она фиксирует, свидетельствует о том, что она в меньшей степени связана со страхом слабости, как показатель потребности во власти в понимании Вероффа. Например, в широкомасштабных национальных исследованиях, проводившихся в 1957 и 1976 гг., по системе Винтера менее половины выпускниц колледжей получили высокие показатели потребности во власти, а по системе Вероффа — более половины. Именно этим объяснялось заявление Вероффа о том, что их потребность во власти являлась реакцией на относительное ущемление во власти. В то же время по системе Винтера более высокие показатели потребности во власти получают женщины публичных профессий и работающие в сфере продаж, т. е. в тех сферах, где особенно требуется напористость и уверенность в себе (Veroff, Depner, Kulka & Douvan, 1980). Более того, в исследовании 1976 г. мужчины, получившие высокие показатели страха слабости (по системе Вероффа),

имели также более низкую самооценку (при наличии образования на уровне колледжа), употребляли алкоголь и психоактивные вещества для снятия напряжения, а также реже посещали церковь; вместе с тем они воспринимали отцовство как нечто очень важное и позитивно оценивали свою профессиональную компетентность, что Верофф (Veroff, 1982) рассматривает как свидетельство компенсации скрытого ощущения слабости. В том же исследовании мужчины с высокими показателями потребности во власти (по системе Винтера) не обнаруживали подобных характеристик, за исключением тенденции к более частому употреблению алкоголя. (Проблема употребления алкоголя рассматривается далее.)

Доказательства того, что показатель потребности во власти отражает мотив

Энергетическая функция мотива власти

С точки зрения теории благодаря мотивам осуществляется побуждение, ориентирование и выбор поведения. Каковы свидетельства того, что мотив власти, измеряемый таким образом, оказывает побудительное, энергетическое влияние на организм? Стил (Steele, 1973, 1977) провел эксперимент, позволивший прояснить этот момент. Он актуализировал мотив власти у студентов, давая им прослушать кассету, на которой актер читал отрывки из известных «воодушевляющих» речей, например из речи Уинстона Черчилля в Дюнкерке или речь Генриха V из пьесы Шекспира «Жизнь короля Генриха V». В контрольной группе испытуемые слушали описание неких путешествий. Стил также попытался актуализировать у испытуемых потребность в достижении, предложив им перед написанием рассказа выполнить несколько заданий, которые, как сообщалось, позволяли оценить уровень интеллекта и внимательность.

Как и ожидалось, рассказы, написанные после «вдохновляющих» речей, соответствовали более высоким показателям потребности во власти, чем рассказы, написанные после прослушивания путевых заметок. В то же время показатели потребности в достижении, полученные после стимулирующих инструкций, оказались не намного выше показателей потребности в достижении, полученных при более непринужденном инструктировании, что, по-видимому, объяснялось тем, что средний показатель потребности в достижении при «непринужденном» инструктировании оказался не столь мал по сравнению с результатами других групп, как можно было ожидать.

Стил измерял активацию у испытуемых, оценивая либо изменение их настроения с помощью Контрольного списка прилагательных Тейера (Thayer Adjective Checklist, 1967), либо изменение концентрации адреналина в моче до и после прослушивания магнитофонной записи. Его интересовало изменение уровня адреналина, поскольку эмоциональная или физиологическая активация обычно связана с активацией симпатического отдела нервной системы, стимулирующего продуцирование определенных нейрогормонов — например, катехоламинов адреналина и норадреналина, — выделяемых с мочой (см. Frankenhaeuser, 1978). В табл. 8.2 представлены результаты, касающиеся изменения уровня адреналина. Наиболее существенное повышение уровня адреналина происходит после прослушивания «воодушевляющих» выступлений. Повышение уровня адреналина в трех других

случаях меньше или несущественно. Обращает на себя внимание то обстоятельство, что повышение уровня адреналина в условиях актуализации мотивации достижения незначительно по сравнению с контрольными условиями. По-видимому, это означает, что либо стимулирующее инструктирование не имело эффекта, либо активация мотивации достижения не связана с изменением уровня катехоламинов настолько тесно, насколько с ним связана активация мотивации власти.

Таблица 8.2

Связь между повышением уровня адреналина и мотивационным содержанием рассказов после разных видов экспериментальной активации (по McClelland, 1976, по Steele, 1973)

Условия	*N*	Среднее изменение уровня адреналина, нанограмм в минуту	Коэффициенты корреляции изменения уровня адреналина с показателями выраженности мотива	
			Потребность во власти	Потребность в достижении
Активация мотива власти (записи с «воодушевляющими» выступлениями)	16	+1,51	0,71*	0,04
Контрольные условия для мотива власти (записи путевых заметок)	14	+0,27	0,38	0,06
Активация мотива достижения (стимулирующие задания)	19	+0,35	–0,02	0,25
Контрольные условия для мотива достижения (непринужденное инструктирование)	14	+0,47	0,10	0,36

* $p < 0{,}05$.

Наиболее очевидный из результатов, отраженных в табл. 8.2, заключается в том, что представленность образов власти в рассказах, написанных после прослушивания «воодушевляющих» выступлений, тесно связана с повышением уровня адреналина. Иными словами, испытуемые, обнаружившие наиболее отчетливые признаки физиологической активации, ввели в свои рассказы наибольшее количество образов, связанных с достижением власти. Повышение уровня норадреналина также оказалось тесно связано с показателями потребности во власти после прослушивания «воодушевляющих» выступлений ($r = 0{,}66$; $p < 0{,}01$). Обратите также внимание на то, что изменение признаков физиологической активации не связано с мотивационным содержанием рассказов в каких-либо иных условиях. Больше всего Стила удивило то обстоятельство, что изменение уровня адреналина в условиях актуализации мотивации достижения не было связано с показателями потребности в достижении после активации, поскольку, по мнению автора, любой вид мотивационной активации должен был иметь аналогичные физиологические последствия. Полученные результаты неоднозначны, поскольку корреляция хотя и статистически незначима, но отражает ту же тенденцию;

кроме того, Стилу не удалось в достаточной мере актуализировать мотивацию достижения. Тем не менее его результаты указывают на возможность того, что изменение уровня катехоламинов более тесно связано с мотивацией власти, а не достижения.

Косвенным доказательством того, что мотив власти особенно тесно связан с функцией катехоламинов, может служить одно мое наблюдение. Я обнаружил, что из тех студентов, которые в аудитории неизменно садились справа от меня (если смотреть с их стороны), 66% имели высокие показатели потребности во власти по сравнению с 25%, садящимися слева от меня ($p < 0,05$). Сидя справа, студенты должны чаще смотреть налево, где находится преподаватель. Направление взгляда налево связано с доминированием правого полушария мозга (см. P. Bakan, 1978). Есть свидетельства того, что концентрация норадреналина в правом полушарии мозга выше (Oke, Keller, Mefford & Adams, 1978; Robinson, 1979).

Связь мотива власти с функционированием правого полушария головного мозга подтвердили также данные о ведущей роли правого полушария в распознавании эмоциональных стимулов (Ley & Bryden, 1982) и данные о связи показателей потребности во власти с более точным распознаванием эмоционального тона специально подобранных выступлений в записанной на магнитофон версии теста невербальной коммуникации Розенталя (*Test of nonverbal communication*; Rosenthal, 1979). При выполнении этого теста испытуемые прослушивают короткие отрывки из разговора, которые фильтруются таким образом, что они не слышат, *что* конкретно говорится, но могут распознать эмоциональный тон высказываний. К примеру, испытуемый может решить, принадлежат ли высказывания, которые они услышали, матери, отчитывающей ребенка, или мужчине, признающемуся женщине в любви. Некоторым людям лучше удается угадывать суть подобных ситуаций. Это свидетельствует о высоком уровне развития у них правого полушария, и такие люди обычно имеют более высокие показатели потребности во власти. Поэтому мы можем заключить, что у лиц с высокими показателями потребности во власти доминирует правое полушарие, которое также более тесно связано с продуцированием норадреналина, чем левое полушарие.

Во втором исследовании для оценки активации Стил (Steele, 1977) использовал контрольный список прилагательных, а конкретно — методику для оценки общей активации (General Activation) Тейера, которая позволяет оценить, насколько испытуемый склонен описывать свое состояние как бодрое, живое, энергичное. Стил измерил уровень общей активации и показатель потребности во власти до и после прослушивания путевых заметок и «воодушевляющих» выступлений. Как видно из рис. 8.1, прослушивание «воодушевляющих» выступлений привело к более значительному повышению показателя потребности во власти и уровня общей активации. Кроме того, было обнаружено, что у тех, кто сначала слушал «воодушевляющие» выступления, степень повышения уровня общей активации коррелирует ($r = 0,79$; $p < 0,01$) с показателями потребности во власти, полученными при анализе рассказов, написанных позже. Этот результат аналогичен результатам опыта, представленным в табл. 8.2, с использованием в качестве индикатора активации уровня адреналина. Стил также получил сходные результаты при использовании методики TAT: те, кто получил наибольшие показатели выраженности потребности во власти по методике TAT, демонстрировали наибольшее увеличение уровня общей активации после прослушивания «воодушев-

ляющих» выступлений ($r = 0{,}65$; $p < 0{,}01$). Иными словами, физиологическая активация в ответ на действие стимулов, отражающих тему власти, тесно связана с выраженностью темы власти в воображении.

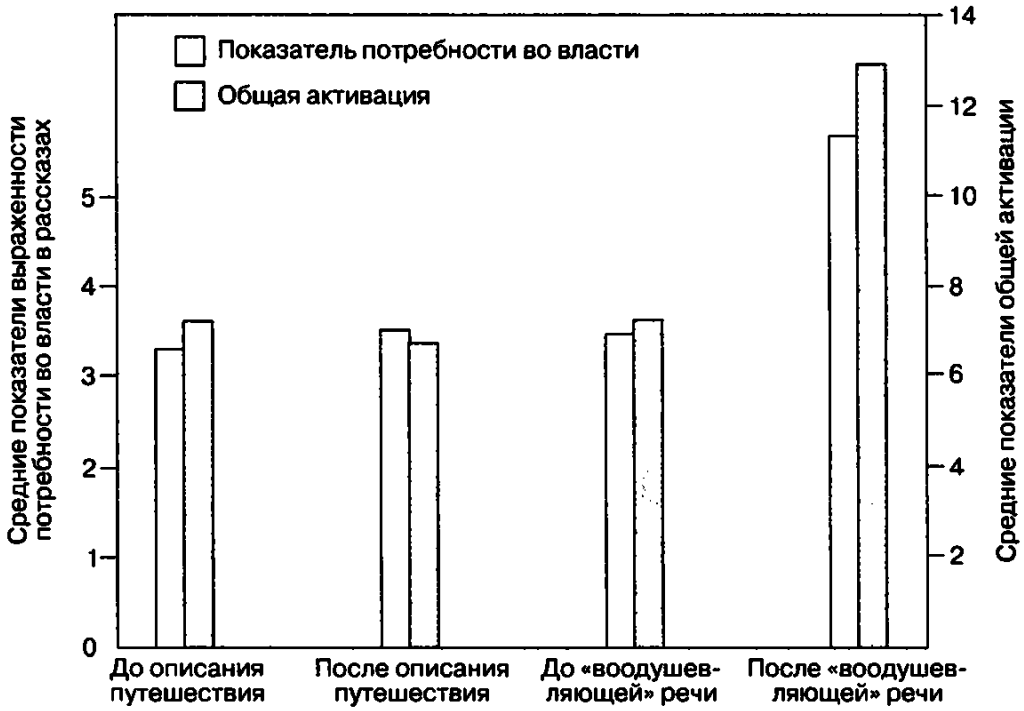


Рис. 8.1. Влияние «воодушевляющих» выступлений на показатели потребности во власти и общей активации (данные Steele, 1977)

Хотя лиц с высокими показателями потребности во власти в большей мере активизируют стимулы, связанные с темой власти, обычно они склонны избегать новых ощущений, а не искать их, — возможно, по тем же причинам. В исследовании Стила (Steele, 1973) испытуемые, оказавшиеся наиболее восприимчивыми к стимулирующему воздействию «воодушевляющих» выступлений, описывали себя как людей, не склонных к поиску острых ощущений. То есть они получили низкие показатели по шкале поиска ощущений Цукермана (Zuckerman's Sensation Seeking Scale; 1974) (см. рис. 5.7). Коэффициент корреляции между показателями потребности во власти в данных активирующих условиях и показателями по шкале поиска ощущений составлял $-0{,}57$ ($p < 0{,}05$), тогда как в других условиях подобной связи не обнаруживалось. Аналогичные результаты приводят и другие авторы (Davidson, Saron & McClelland, 1980), которые для оценки реакций испытуемых на стимуляцию использовали метод вызванных потенциалов. В этом эксперименте испытуемые с низкими показателями потребности во власти реагировали на повышение интенсивности звуков увеличением амплитуды электрических потенциалов по данным электроэнцефалографии. У лиц же с высокими показателями потребности во власти наблюдалась противоположная тенденция. На слабые звуки они реагировали сильнее, чем лица с низкими показателями потребности во власти, однако по мере повышения интенсивности звуков амплитуда потенциалов, связанных с событием, у них снижалась. Они были менее вос-

приимчивы к интенсивной стимуляции. Вероятно, это объясняется тем, что уровень активации у них и так высок, и они реагируют снижением силы реакции на стимуляцию.

Ориентирующая функция мотива власти

Лица с высокими показателями потребности во власти более чувствительны к стимулам, связанным с темой власти, чем к нейтральным стимулам, что подтверждают данные, полученные при оценке электрической реакции мозга на разнообразные стимулы. В экспериментах такого рода к поверхности головы испытуемого, к разным ее участкам, прикрепляются электроды, которые позволяют зафиксировать незначительные изменения электрических потенциалов в ответ на определенную стимуляцию. В одном из экспериментов (McClelland, Davidson & Saron, 1979) испытуемым показывали картинки, тематика которых была связана с властью (например, боксер или автомобильная авария), вперемешку с картинками нейтрального содержания (например, пожилой мужчина, стоящий в лодке, или мальчик, лежащий на кровати). Показателем электрической реакции на картинки с темой власти и нейтральные картинки служила сумма амплитуды первого негативного отклонения (N_1) и второго позитивного отклонения (P_2) в электрическом потенциале (см. рис. 8.2, где представлен пример выявленных отклонений).

Если существует некое различие в том, как испытуемые с высокими и низкими показателями потребности во власти реагируют на стимулы, связанные и не связанные с темой власти, то, по данным электроэнцефалографии, это различие должно проявляться прежде всего в показателях, снятых с затылочной области, поскольку именно затылочная область мозга ответственна за переработку визуальной информации. Результаты исследования подтвердили это предположение. По сравнению с испытуемыми с низкими показателями потребности во власти испытуемые с высокими показателями потребности во власти имели большую суммарную амплитуду реакции $N_1 + P_2$ (отмечены точками на рис. 8.2) на картинки с тематикой власти, чем на нейтральные картинки, причем только по данным, снятым с затылочной области. Обратите внимание на то, что различие в восприимчивости к стимулам власти проявляется очень быстро — в первую четверть секунды после воздействия стимула. Это, по-видимому, происходило прежде, чем испытуемые успевали переработать ощущения, полученные от картинок. То есть испытуемые реагировали на них более интенсивно, поскольку те активировали ассоциации, связанные с властью. Скорее всего, лица с выраженной потребностью во власти имеют некоторую «готовность» реагировать на стимулы, связанные с властью, как только они появляются.

На рис. 8.2 показаны различия в электрических потенциалах, вызываемых стимулами власти у человека с выраженной и у человека со слабо выраженной потребностью во власти. Эти кривые отражают электрические потенциалы, вызванные словами, связанными с темой власти (не картинками). Они фиксировались на фронтальной зоне (Davidson, Saron & McClelland, 1980). У испытуемого с высоким показателем потребности во власти суммарная амплитуда $N_1 + P_2$ выше, чем у испытуемого с низким показателем потребности во власти. Разница проявляется примерно через 100–150 миллисекунд после начала воздействия стимула. Это реакция, зафиксированная в лобной, а не затылочной области, как в описан-

ном выше исследовании: значение слов перерабатывается главным образом в лобных долях головного мозга, тогда как визуальные стимулы перерабатываются прежде в затылочной области. Разница в амплитуде $N_1 + P_2$ между лицами с высокими и низкими показателями потребности во власти в их реакциях на слова, связанные и не связанные с властью, обнаруживалась только тогда, когда интенсивность стимула была мала. Когда же интенсивность произносимых слов повышалась, проявлялась такая особенность лиц с выраженной потребностью во власти, как отсутствие склонности к поиску ощущений.

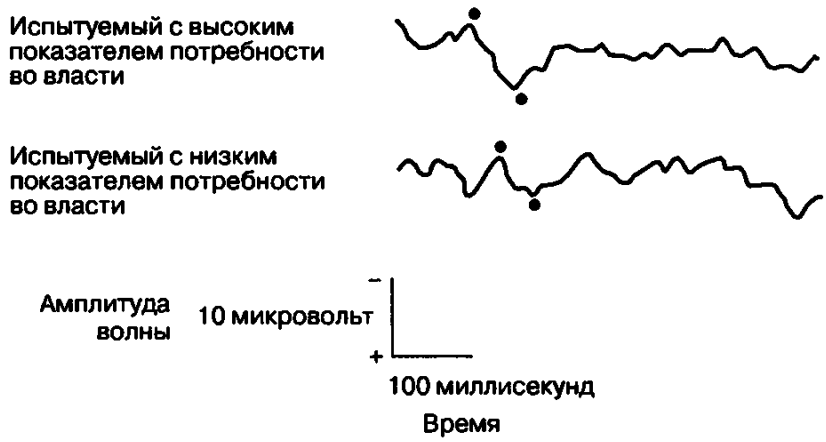


Рис. 8.2. Потенциалы, снятые с лобной зоны при реагировании на слова, связанные с властью, которые произносились умеренно громко как для испытуемого с высоким показателем потребности во власти, так и для испытуемого с низким показателем. Кривые потенциалов построены на основании усредненных показателей по 20 словам. Начало воздействия стимула совпадает с началом кривой. Точками обозначены первый негативный (N_1) и второй позитивный пики (P_2). В качестве зависимой переменной использовалась амплитуда между пиками (по Davidson, Saron & McClelland, 1980)

Селективная функция мотива власти

Макадамс (McAdams, 1982b) отмечает, что опыт испытуемых с высокими показателями потребности во власти содержит больше «напряженных» эпизодов, которые они описывают в терминах власти. Напряженный эпизод — это эпизод, которому человек приписывает большую эмоциональную значимость. Например, студент может описать в качестве напряженного эпизода ситуацию, когда он испытывал эмоциональный подъем, принимая участие в некоей игре и слыша громкие аплодисменты публики. Эту ситуацию можно расценивать как напряженный эпизод, связанный с властью, поскольку на студента, очевидно, произвело впечатление воздействие на других людей.

Прежде всего, люди с выраженной потребностью во власти имеют в своей жизни больше напряженных эпизодов, связанных с властью. Макадамс и Макклелланд (McAdams & McClelland, 1983) провели эксперимент, в котором испытуемые прослушивали запись человека, рассказывающего некую историю о картине, на которую они, испытуемые, смотрели. Эта история содержала 30 фактов, связанных с властью, 30 — связанных с близкими межличностными отношениями, и 15 нейтральных фактов. По завершении рассказа испытуемые заполняли Контрольный перечень прилагательных, характеризующих настроение (*Mood Adjective*

Checklist), а затем без предупреждения их просили воспроизвести услышанное, причем как можно более подробно. Чтобы учесть различия, связанные с памятью, количество воспроизведенных фактов о власти сравнивалось с количеством воспроизведенных нейтральных фактов. Испытуемые с выраженной потребностью во власти вспомнили значительно больше фактов, связанных с властью, в соотношении с нейтральными фактами, чем испытуемые с низкими показателями потребности во власти. Это различие, как было показано в другом эксперименте с отсроченным воспроизведением и заполнением временного интервала другим видом деятельности, сохраняется по крайней мере в течение 20 минут.

Избирательное воспроизведение должно приводить к более быстрому запоминанию информации, связанной с властью, людьми с выраженной потребностью во власти. Эта тенденция была выявлена в одном из экспериментов (McClelland, Davidson, Saron & Floor, 1980). Испытуемых из описанного выше эксперимента с использованием метода вызванных потенциалов попросили запомнить сочетания слов, связанных или не связанных с властью, со стимульными картинками, также связанными или не связанными с властью. То есть при появлении стимула испытуемым давали 2 секунды, чтобы произнести слово, прежде чем оно появится. После ряда предъявлений 20 пар «картинка — слово» большинство испытуемых запомнило бóльшую часть сочетаний. Для проверки относительной скорости запоминания разных сочетаний испытуемыми с высокими и низкими показателями потребности во власти было произведено сравнение количества правильных ответов на третьей и четвертой попытке. По сравнению с испытуемыми с низкими показателями потребности во власти испытуемые с высокими показателями потребности во власти при третьей и четвертой попытке дали значительно больше правильных ответов на пары, в которых один из элементов был связан с властью, т. е. на пары «власть — нейтральный» или «нейтральный — власть». В то же время группы не различались по количеству правильных ответов на пары «власть — власть», возможно, потому, что их было легко запомнить всем испытуемым, а также на пары «нейтральный — нейтральный». На рис. 8.3 показано, что испытуемые с выраженной потребностью во власти лучше запоминали сочетания «слово, связанное с властью, — нейтральная картинка».

Данное исследование также позволило установить связь между потребностью во власти и продуцированием катехоламинов, которое оценивалось по степени увеличения 3-метокси-4-гидроксифенилгликоля (МГФГ) в моче после эксперимента. В сущности, МГФГ является метаболитом мозга, а не периферического обмена норадреналина (Maas, Hattox, Greene & Landis, 1979). В этом эксперименте было обнаружено значительно лучшее запоминание пар с элементами, связанными с властью, испытуемыми с выраженной потребностью и имеющими более интенсивный обмен норадреналина в мозге (более значительное повышение уровня МГФГ после эксперимента) по сравнению с испытуемыми, имеющими низкие показатели по обоим параметрам. Более того, запоминание большего количества фактов, связанных с властью, чем нейтральных фактов из истории, использовавшейся в описанном ранее эксперименте, также связано с более высокими показателями потребности во власти и более интенсивным обменом норадреналина в мозге в ходе эксперимента (McClelland & Maddocks, 1984). То обстоятельство, что интенсивный обмен норадреналина в мозге ни в одном эксперименте не связан — в сочетании с выраженной потребностью в аффилиации — с лучшим запоминани-

ем аффилиативных фактов, свидетельствует о том, что полученные данные нельзя объяснить более высоким уровнем общей активации. Здесь задействована активация, специфичная по отношению к мотивации власти.

Поскольку введение в мозг крысы норадреналина повышает у нее самостимуляцию (см. главу 4) и поскольку стимулирующие наркотики, такие как амфетамин (или «спид»), повышают концентрацию норадреналина в синапсе, можно сделать вывод, что мозговой норадреналин представляет собой физиологическую систему подкрепления не для всех систем побуждения, как утверждает Стайн (Stein, 1975), а специфически для мотива власти. Говоря обычным языком, обмен норадреналина в мозге (о котором судят по показателю МГФГ в моче) отражает меру, в какой стимулы, связанные с властью, «задевают» человека или вызывают у него «приятные чувства». Безусловно, картинки, использовавшиеся в данном эксперименте, способны затронуть чувства одних людей в большей степени, чем других. Поэтому полученные результаты означают, что лица с выраженной потребностью во власти будут лучше запоминать материалы, связанные с властью, если эти материалы способны затронуть их чувства; говоря более конкретно, им будет легче запомнить материалы, связанные с властью, чем людям со слабо выраженной потребностью во власти, поскольку эти материалы не способны затронуть чувства последних.

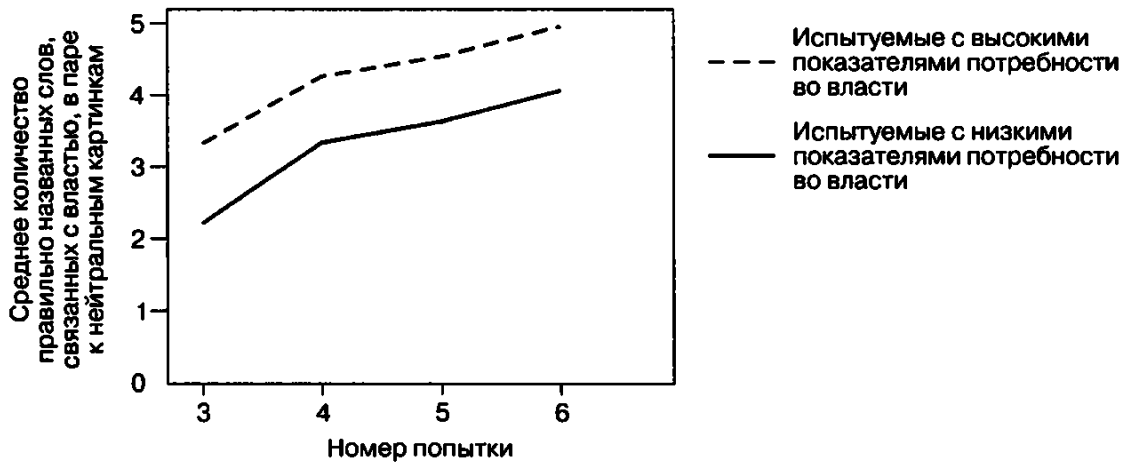


Рис. 8.3. Среднее количество правильно названных слов, связанных с властью, в паре к нейтральным картинкам в последовательности попыток запоминания (McClelland, Davidson, Saron & Floor, 1980)

Ситуация аналогична помещению голодных крыс в лабиринт с пищей, которая им либо нравится, либо не нравится. Голодные крысы, которым нравится предлагаемый корм, освоят путь быстрее, а крысы, которые не голодны и не любят предлагаемый корм, будут осваивать лабиринт медленнее всего. С этой точки зрения обмен норадреналина в мозге можно рассматривать как показатель *побудительной ценности* стимулов, связанных с властью. Похожие результаты, полученные на животных, описаны некоторыми исследователями (Weiss, Stone & Harrell, 1970). Очевидно, подобная интерпретация несколько спекулятивна, поскольку основана пока лишь на двух экспериментах с относительно небольшим числом испытуемых. Вместе с тем есть косвенные доказательства, а также теоретические обоснования связи потребности во власти с обменом катехоламинов.

Способы удовлетворения потребности во власти

Агрессивность

Точно так же как и в случае мотива достижения, внимание исследователей привлекает вопрос о том, как ведут себя люди с выраженной потребностью во власти в разных обстоятельствах. Особенно это интересует тех, кто склонен определять мотивы с точки зрения характерных поступков. Как только стало ясно, что выраженная потребность во власти не обязательно сопряжена с агрессией, которая в современном обществе жестко контролируется и регулируется, акценты переместились на более изощренные способы проявления ассертивности.

Можно предположить, что люди с выраженной потребностью во власти должны быть более ориентированы на конкуренцию и более агрессивны. Некоторые ранние исследования действительно свидетельствуют об этом. Так, было обнаружено (Winter, 1973), что студенты, занимающиеся «соревновательными» видами спорта, имеют значительно более высокие показатели потребности во власти, чем остальные молодые люди. Под «соревновательными» видами спорта понимались те виды, в которых присутствовало непосредственное соревнование между двумя игроками или двумя командами — например, в футболе, теннисе, хоккее. Впоследствии Макклелланд (McClelland, 1975) получил аналогичные результаты при обследовании мужчин более зрелого возраста, не учащихся. Мужчины с более высокими показателями потребности во власти были более склонны заниматься соревновательными видами спорта, чем мужчины с более низкими показателями потребности во власти. Более того, в той же выборке зрелых мужчин показатели потребности во власти оказались тесно связанными с декларируемой испытуемыми частотой участия в спорах.

Однако ни одна из этих закономерностей не обнаруживалась у женщин, и это вновь напоминает нам о том, что мотив — лишь один из детерминантов поведения. Ценности, обычаи и навыки также влияют на то, будет ли мотив власти реализован в ассертивном действии. Откровенная ассертивность ценится в мужчинах, а не в женщинах, поэтому даже если у некоей женщины, имеющей выраженную потребность во власти, возникает побуждение вступить в спор, она может подавить его, поскольку разделяет полоролевую ценность доброжелательности и мягкости.

Ни в чем это так не проявляется, как в агрессии. И мужчины и женщины с выраженной потребностью во власти, по собственным признаниям, чаще остальных испытывали побуждение к агрессии, которое они, однако, были способны подавить (см. табл. 8.6). Испытуемых спрашивали, испытывали ли они когда-либо потребность совершить какое-то агрессивное действие, например крикнуть на водителя или пешехода, разбросать вещи по комнате, унести с собой полотенца из гостиницы; затем их спрашивали, осуществляли ли они когда-нибудь такое свое намерение. Мужчины и женщины с выраженной потребностью во власти чаще признавались в том, что испытывали чувство гнева и подумывали о том, чтобы совершить агрессивный поступок, но в действительности совершали их не чаще, чем люди со слабо выраженной потребностью во власти (McClelland, 1975).

Совершит ли человек агрессивный поступок в реальности, в значительной мере, как показал Винтер (Winter, 1973), зависит от ценностей социального класса. Он обнаружил, что выраженность потребности во власти тесно связана с реализацией агрессивных побуждений у мужчин — представителей рабочего, но не сред-

него класса. Таким образом, между потребностью во власти и агрессивными действиями нет прямой однозначной связи. Будут ли совершены агрессивные поступки людьми с выраженной потребностью во власти, зависит от других детерминантов поведения, в частности от навыков, привычек и ценностей человека.

Верофф (Veroff, 1982) также отмечает, что мотив власти, как никакой другой мотив, зависит от ситуации, поскольку его цель — «произвести эффект», а то, как это можно сделать, в значительной мере зависит от ситуации. Таким образом, из исследовательских данных о мотиве власти постепенно проступает образ человека, стремящегося проявлять ассертивность в соответствии с ситуацией или не в соответствии с ситуацией, а потому испытывающего чувство вины и тревоги в связи с агрессивными побуждениями. Не подлежит сомнению общее заключение, что люди с выраженной потребностью во власти стремятся быть ассертивными.

Негативный образ «Я»

Предрасположенность к агрессии или ассертивности заставляет человека воспринимать себя негативно из-за наличия того, что считается антисоциальными тенденциями. Выборку мужчин и женщин, средний возраст которых составлял 31 год, попросили заполнить Контрольный список прилагательных Гоуга (Gough & Heilbrun, 1975). Задача заключалась всего лишь в том, чтобы пометить любое из трех сотен прилагательных, которые, по мнению испытуемого, характеризуют его самого.

Таблица 8.3

Коэффициенты корреляции между частотой выбора характеристик, описывающих Я, и показателем потребности во власти у мужчин и женщин

Мужчины (N = 38)		Женщины (N = 40)	
Прилагательные	**Коэффициенты корреляции с показателем потребности во власти**	**Прилагательные**	**Коэффициенты корреляции с показателем потребности во власти**
Грубый	0,47**	Циничная	0,35*
Сложный	0,42*	Сложная	0,35*
Недисциплинированный	0,49**	Недисциплинированная	0,29†
Нервный	0,43*	Колкая	0,40*
Дерзкий	0,43*	Жалующаяся на судьбу	0,44*
Обидчивый	0,41*	Обидчивая	0,39*
Угрюмый	0,52**	Своенравная	0,35*
Вспыльчивый	0,39*	Естественная	0,35*
Торопливый	0,38*		

† $p < 0{,}10$.
* $p < 0{,}05$.
** $p < 0{,}01$.

В табл. 8.3 представлены прилагательные, которые чаще выбирали мужчины и женщины с высокими показателями потребности во власти. Мужчины с выраженным мотивом власти признавали за собой ассертивность — *дерзкий, обидчивый, угрюмый* — и, очевидно, расценивали эту особенность как негативную. Самовосприятие женщин с выраженной потребностью во власти было сходным, хотя выбранные ими прилагательные несколько отличались. Они считали себя более *циничными, колкими* и *обидчивыми.*

Что особенно удивительно в этих самоописаниях, так это то, что они имеют столь явственную негативную окраску. У испытуемых была возможность выбрать такие прилагательные, как *активный, адаптирующийся, рисковый, контактный* или *отважный*, которые свидетельствовали бы об ассертивности. По-видимому, люди с выраженной потребностью во власти осознают свои агрессивные побуждения; оценивают их негативно, как их оценило бы общество; а также, как следствие, имеют негативный образ «Я». Агрессивно-ассертивное поведение наказывается с самого раннего детства, поскольку часто носит антисоциальный характер. Человек усваивает, что во многих, хотя и не во всех, ситуациях быть агрессивным плохо. Херманн (Hermann, 1980) нашла подтверждение этим закономерностям, проанализировав на предмет потребности во власти выступления членов руководящего органа СССР — Политбюро. Она обнаружила, что члены Политбюро с выраженной потребностью во власти были против разрядки напряженности в отношениях с США ($r = 0{,}34$; $p < 0{,}05$), т. е. они ратовали за более жесткую внешнюю политику, а также имели более негативный образ «Я» ($r = 0{,}51$; $p < 0{,}01$).

Данные широкомасштабного национального исследования, проведенного в США, также свидетельствуют о том, что люди с выраженной потребностью во власти имеют негативный образ «Я» (Veroff et al., 1980). И мужчины и женщины с устойчивой мотивацией к власти были более склонны считать себя неполноценными или неудовлетворенными различными аспектами своей жизни, они чаще употребляют алкоголь и наркотические вещества для снятия напряжения. (О связи между мотивацией власти и употреблением алкоголя будет рассказано далее.) Что очевидно, так это то, что люди с выраженной потребностью во власти имеют больше эмоциональных проблем, и это подтвердило еще одно исследование, в котором была обнаружена связь выраженной потребности во власти с проблемами со сном у мужчин и более частыми ночными кошмарами у женщин (McClelland, 1975).

Выбор профессии, наделяющей властными полномочиями

Один из способов оказания влияния на людей в рамках социальных норм — выбор соответствующей профессии. Винтер (Winter, 1973) обнаружил, что студенты, планирующие сделать карьеру в сфере преподавания, психологии, бизнеса, журналистики или теологии, имеют более высокие показатели потребности во власти, чем студенты, планирующие заняться другими видами деятельности, включая юриспруденцию и медицину. Эти результаты в целом получили подтверждение в лонгитюдных исследованиях, где было продемонстрировано, что мужчины, которые действительно стали заниматься видами деятельности из первой группы,

ранее, на последних курсах колледжа, имели более высокие показатели потребности во власти, чем мужчины, выбравшие иные профессии. Соответствующие данные обобщены в табл. 8.4, и они, по-видимому, справедливы не только для США, но и для небольшой выборки выпускников Оксфорда в Великобритании.

Таблица 8.4

Средние показатели потребности во власти у выпускников колледжей, планирующих заниматься определенными видами профессиональной деятельности, и у мужчин, занимающихся этими видами профессиональной деятельности

Профессия	Средние показатели потребности во власти		
	Выпускники: Уэслианский университет, Т-баллы (*N*)	Работающие: Гарвард, «сырые» баллы (*N*)	Бывшие выпускники: Оксфорд «сырые» баллы (*N*)
Преподавание	53,7[a] (48)	4,85[a] (27)	
Педагогика и теология			10,13[a] (15)
Психология и теология	54,1[a] (31)	4,18[a] (17)	
Бизнес и журналистика	52,4[a] (34)	6,60[a] (15)	13,86[a] (7)
Юриспруденция	49,0 (27)	3,59 (29)	
Медицина	46,4 (14)	3,35 (20)	
Другие	47,0 (26)	3,06 (65)	5,44 (16)

[a] Значительно выше, чем у всех других.

Винтер утверждает, что эти результаты согласуются с теорией, поскольку профессии, умозрительно и реально выбранные мужчинами с выраженной потребностью во власти, предоставляют более широкие возможности для осуществления власти и оказания влияния на других людей. Говоря более конкретно, преподавателям и священникам официально дано право оказывать влияние на аудиторию. Психологи и журналисты имеют больший доступ к закрытой информации: им известно то, что не известно другим, и через это особое знание они получают возможность влиять на других людей. Данные Зонненфельда (Sonnenfeld, 1975) подтвердили стремление лиц с выраженной потребностью во власти занимать должности, позволяющие оказывать влияние на других людей. Он обследовал студентов, вызвавшихся работать на радиостанции колледжа, и обнаружил связь между показателями потребности во власти и временем, которое уделялось работе на станции ($r = 0{,}53$; $p < 0{,}01$; $N = 30$). Показатели потребности в достижении, напротив, отрицательно коррелировали со временем, уделяемым работе на радиостанции ($r = -0{,}65$; $p < 0{,}01$), что, по-видимому, объясняется отсутствием ощутимого, зримого результата работы. В другом исследовании (Mueller, 1975) также было обнаружено, что женщины-музыканты, выступающие публично, имеют более высокие показатели потребности во власти, чем женщины, обучающие музыке.

Менеджеры тоже имеют возможность применять власть, хотя, как мы в дальнейшем увидим, есть некоторые нюансы, касающиеся связи мотива власти с успехом на руководящих постах разного уровня. Врачи и юристы, напротив, оказывают влияние скорее посредством своих навыков, а не власти убеждения, хотя это, очевидно, зависит от характера юридической деятельности. Юристы, выступающие в суде, должны иметь более высокие показатели потребности во власти, чем юристы, занимающиеся урегулированием имущественных вопросов, однако данные Винтера не позволяют провести такое сравнение.

В целом результаты широкомасштабных национальных исследований, проводившихся в 1957 и 1976 гг., подтвердили эти результаты (Veroff et al., 1980). Мужчины интеллигентного труда (включая учителей) и рабочие имеют более высокие показатели потребности во власти; фермеры и конторские служащие — более низкие. Результаты, касающиеся рабочих, свидетельствуют о том, что потребность во власти заставляет человека выбирать профессию, где он имеет возможность воздействовать не только на людей, но и на вещи, хотя Винтер утверждает, что мотив власти носит *межличностный* характер. Действительно, в систему оценки мотива власти включены только межличностные категории. Вместе с тем, если побудительную силу имеет факт оказания воздействия, как отмечалось в главе 4, можно предположить, что человек будет получать удовольствие от воздействия не только на людей, но и на неодушевленные вещи. К сожалению, результаты, касающиеся фермеров, не согласуются с подобным ходом рассуждений: фермеры также имеют широкие возможности для воздействия на вещи, однако их показатели потребности во власти в целом невысоки. Вероятно, они испытывают некоторую беспомощность перед капризами природы и не имеют достаточно возможностей для оказания влияния на людей, что и объясняет выбор фермерства людьми со слабо выраженной потребностью во власти. Этот вопрос заслуживает тщательного изучения.

Тяга к престижу

Один из способов демонстрирования власти в социально приемлемой форме — приобретение символов власти, или, как их назвал Винтер (Winter, 1973), *престижных атрибутов*. По его данным, полученным в Гарвардском университете и в Университете Уэсли, показатели потребности во власти коррелируют с количеством принадлежащих студентам престижных атрибутов, таких, например, как автомобиль, винные бокалы, флаг колледжа, магнитофон, настенная драпировка, диктофон и т. п. Лица с более высокими показателями потребности во власти, описывая свои предпочтения, касающиеся автомобилей, чаще выбирали иномарки и более маневренные машины. Аналогичные результаты были получены в отношении 59 взрослых мужчин в возрасте около 33 лет при использовании несколько иного перечня престижных предметов, таких как цветной телевизор, ружье или пистолет, а также автомобиль с открывающимся верхом. Их показатели потребности во власти коррелировали с количеством принадлежащих им предметов такого рода (McClelland, 1975).

Кредитные карточки — еще один символ престижа. Они свидетельствуют о возможности пользоваться дорогими услугами, часто в престижных отелях, ресторанах и магазинах. Винтер (Winter, 1973) обнаружил тесную связь между количест-

вом кредитных карточек в бумажнике и показателями потребности во власти в группе менеджеров одной крупной промышленной компании. Аналогичная связь была обнаружена у мужчин — представителей более низких слоев среднего класса и у представителей рабочего класса (McClelland, Davis, Kalin & Wanner, 1972). Макклелланд (McClelland, 1975) приводит данные о наличии корреляции между показателями потребности во власти и количеством кредитных карт, которыми обладали 115 обследованных женщин. Аналогичная зависимость в отношении мужчин в данном исследовании не была установлена. Представляется очевидным, что мотив власти заставляет человека стремиться к приобретению любых атрибутов престижа, адекватных позиции, занимаемой им в обществе.

Поведение, направленное на признание в малых группах

Отметки, получаемые в школе, являются одним из важных способов для учащегося добиться признания, поэтому неудивительно, что в одном из исследований (Costa & McClelland, 1971) была установлена корреляционная связь между показателями потребности во власти у учащихся 8-х классов и успеваемостью в 12-м классе ($r = -0{,}27$; $N = 64$; $p < 0{,}05$). Учащиеся с более выраженной потребностью во власти учились более усердно и при выпуске имели более высокие отметки. Значимость этого результата становится еще выше в свете данных о том, что показатели потребности во власти не коррелируют с показателями *IQ* — другим важным предиктором успеваемости; данных о том, что показатель потребности в достижении в обследованной выборке, как и во многих других выборках (см. главу 6), не связан с успеваемостью; а также данных о том, что выявленная связь имеет *прогностическое* значение. То есть можно было бы предположить, что ученик, получающий более высокие отметки, испытывает гордость, в результате чего, возможно, формируется более выраженная потребность во власти. Однако в данном случае более высокие показатели потребности во власти позволяют сделать прогноз относительно более высокого уровня успеваемости спустя 4 года. Этот результат весьма интересен и согласуется с теорией, но на его проверку необходимо потратить столько же сил, сколько было потрачено на то, чтобы продемонстрировать *отсутствие* связи между показателями потребности в достижении и уровнем успеваемости.

Винтер (Winter, 1973) полагает, что в малых группах лица с выраженной потребностью во власти должны работать более усердно, чтобы приобрести известность и союзников. Автор попросил студентов, слушавших курс психологии, назвать четырех своих друзей. Затем он составил из всех этих имен свой список и передал его учащимся, попросив при этом пометить, кого из перечисленных персон они знают. Показатель узнавания для каждого из списка определялся путем начисления за каждое узнавание кем-либо из класса по баллу. Винтер установил, что чем выше у человека показатель потребности во власти, тем ниже средний показатель узнавания у названных им четырех друзей. Иными словами, учащиеся с выраженной потребностью во власти (в данной выборке в основном мужского пола) выбирают друзей не особенно известных или не способных конкурировать с ними. По-видимому, они склонны окружать себя менее известными людьми, которые готовы исполнять роль ведомых.

Еще более убедительные доводы в пользу этой гипотезы были получены в другом исследовании (Fodor & Farrow, 1979), где в лабораторных условиях испытуемых-школьников заставляли поверить в то, что они следят за тремя работниками в соседнем помещении. Испытуемым сообщили, что посредством системы двусторонней коммуникации они могут говорить что угодно, что повышало бы продуктивность работников, изготавливавших определенные фигуры из конструктора. При этом они слышали высказывания работников, которые в целях стандартизации условий были записаны на магнитофон. В первой ситуации работник *С* высказывался таким образом, чтобы снискать расположение «контролера»: «Знаете, мне нравится, как вы руководите. Вы будете хорошим начальником». В другой ситуации комментарии работника носили нейтральный характер. Авторы (Fodor & Farrow, 1979) обнаружили, что испытуемые с более высокими показателями потребности во власти оценивали работников, пытавшихся снискать их расположение, более благосклонно с точки зрения их способностей и ценности для компании и чаще рекомендовали их к приему на работу или повышению по службе. В отношении других работников или работника *С*, когда его высказывания были нейтральны, такие закономерности не проявлялись. Лицам с высокими показателями потребности во власти нравятся люди, которые их уважают и поддерживают.

Более того, лица с выраженной потребностью во власти склонны действовать в группе таким образом, чтобы привлекать к себе внимание. Участников проводившегося в Индии тренинга по развитию мотивации достижения (см. главу 14) попросили перечислить имена тех, кого они знали до прохождения тренинга, и тех, с кем они познакомились на тренинге. Разница между количеством узнаваний до и после тренинга — степень возрастания известности — оказалась связанной с выраженностью потребности во власти. По-видимому, лица с выраженной потребностью во власти старались быть более заметными среди других участников (Winter, 1973).

Макадамс, Хили и Краузе (McAdams, Healey & Krause, 1982) прояснили характер этого поведения в исследовании дружеских отношений между студентами колледжа. Они обнаружили, что молодые люди с выраженной потребностью во власти чаще пребывают в компании из четырех или более приятелей. Это, вероятно, позволяет им каким-то образом выделиться из толпы в большей мере, чем общение с приятелем тет-а-тет. Кроме того, студенты обоего пола с более высокими показателями потребности во власти чаще описывали свою роль в дружеских контактах как «активную» в противовес пассивному выслушиванию и сочувствию: «Человек с выраженной потребностью во власти в дружеских отношениях склонен занимать активную позицию, понимая дружбу с точки зрения возможности исполнения доминантной, контролирующей, организующей роли... При активном подходе отношения оцениваются с точки зрения власти. Я и другие воспринимаются разобщенно... Такие друзья используют всякую возможность, чтобы показать себя, расширить границы своего влияния в рамках дружеских отношений» (McAdams, Healey & Krause, 1982).

Шнекерс и Клейнбек (Schnackers & Kleinbeck, 1975) продемонстрировали механизмы использования человеком других людей, попросив трех человек, один из которых имел выраженную потребность во власти, поучаствовать в игре, предполагавшей возможность обмана. В ходе игры выяснялось, кто из игроков сможет

достичь цели, бросая кости и используя «магические карты» разного достоинства, причем эти показатели перемножались. Допускался сговор между двумя игроками, который, при сохранении коалиции, неизменно приводил их к победе над третьим игроком. Однако в любой момент эта коалиция могла быть разрушена. Как и ожидалось, авторы обнаружили, что испытуемые с выраженной потребностью во власти чаще вступали в сговор, а также чаще разрушали коалицию с тем, чтобы взять верх над партнерами. Они также выиграли больше очков. Полученные результаты представлены на рис. 8.4. Коэффициент корреляции между показателями потребности во власти и заработанными очками в третьем раунде составлял 0,45 ($p < 0{,}005$). Очевидно, что в игре, допускавшей сговор, испытуемые с выраженной потребностью во власти использовали окружающих при всяком удобном случае. Обратите внимание на то обстоятельство, что люди с выраженной потребностью во власти, не будучи агрессивными в любых условиях, все же проявляют агрессию, когда правила поведения в создавшейся социальной ситуации это допускают.

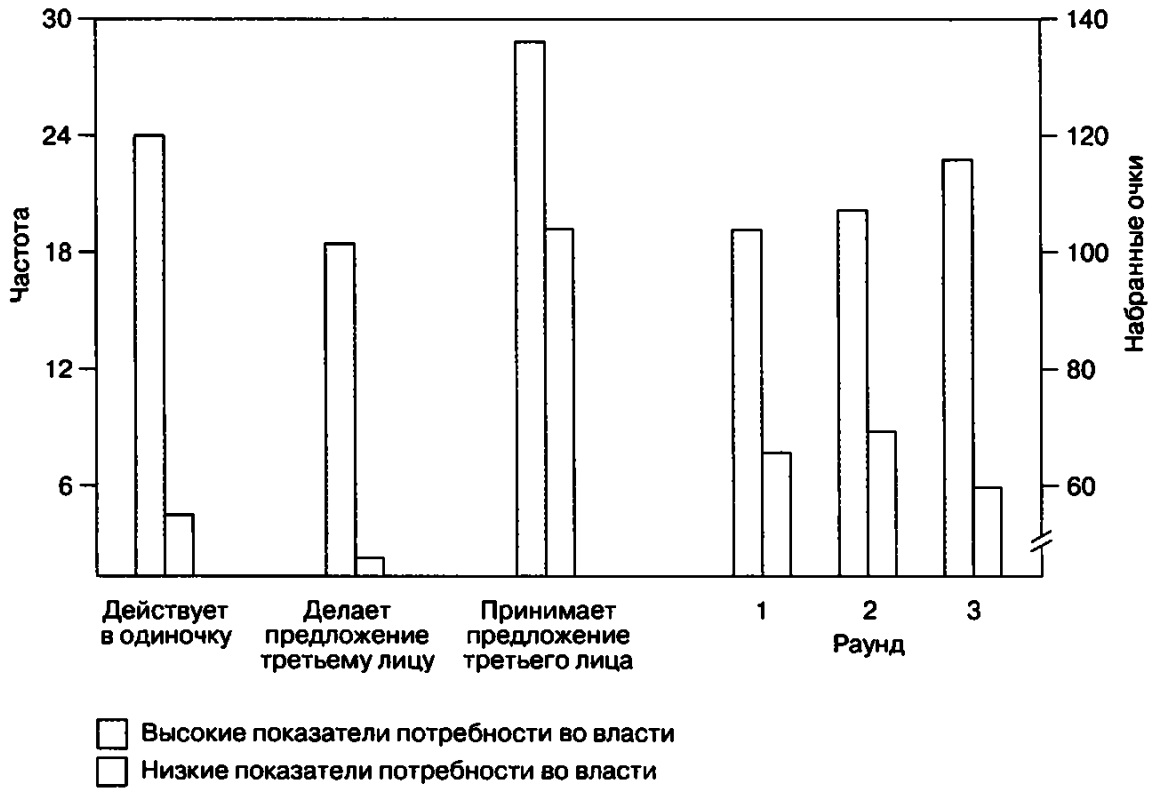


Рис. 8.4. Поведение испытуемых с высокими и низкими показателями потребности во власти в игре. *Слева* – частота использования трех способов вступления в сговор; *справа* – баллы, заработанные в трех раундах (по Heckhausen, 1980, цит. по: Schnackers & Kleinbeck, 1975)

В исследовании малых групп незнакомых друг с другом людей, которым было необходимо взаимодействовать какое-то время, было обнаружено (Jones, 1969), что лица с выраженной потребностью во власти больше говорят и, по оценкам участников, «оказывают на других большее влияние». Однако они не вызывали наибольшую симпатию, а их вклад в работу или в некий удачный результат не

оценивался как наибольший (Jones, 1969). Более того, было установлено (Watson, 1974), что мужчины с выраженной потребностью во власти (с использованием параметра надежды на власть, см. табл. 8.1) чаще давали негативную оценку другим членам группы (Winter & Stewart, 1978). В связи с вышесказанным неудивительно, что их помощь при обсуждении тех или иных проблем в малых группах также оценивается невысоко (Kolb & Boyatzis, 1970). Участники группы считают лиц с выраженной потребностью во власти влиятельными, однако их ассертивность зачастую настолько высока, что мешает им оказывать реальную помощь.

Для того чтобы быть хорошим лидером, необходимо, чтобы потребность во власти сочеталась с другими характеристиками. Так, например, Константиан (Constantian, 1978) исследовала группу, изучающую собственные внутригрупповые процессы. При этом в течение всего семестра отслеживалось поведение участников, которое оценивалось по трем параметрам, используемым Бейлз для классификации поведения в малых группах (Bales & Cohen, 1979). Несколько упрощая, эти параметры можно представить так: вертикальное измерение отражает выраженность доминирующего поведения того или иного человека в группе; измерение «приближение — удаление» отражает выраженность поведения, связанного с решением актуальной задачи; а измерение «позитивность — негативность» — степень выражаемого человеком дружелюбия. По окончании семестра Константиан определила, сколько членов группы назвали каждого из участников «лучшим лидером». Затем она попыталась спрогнозировать дисперсию показателя частоты признания лучшим лидером на основании семи детерминантов: показателей по трем параметрам поведения по системе Бейлза; показателям потребности в достижении, потребности в аффилиации и потребности во власти, а также показателя сдержанности, полученного на основании TAT (см. далее раздел, посвященный мотиву лидерства). Оказалось, что влиянием этих переменных объясняется более 90% дисперсии показателя частоты признания лучшим лидером, однако лишь три переменные самостоятельно вносят значимый вклад в итоговый показатель. Это показатель потребности во власти, позитивность поведенческого показателя и показатель ориентированности на задачу. Иными словами, испытуемые с выраженной потребностью во власти, высокими показателями дружелюбия и ориентированности на задачу чаще всего признавались лучшими лидерами.

В этих результатах особенно важно то, что здесь исключается общий негативный настрой при выраженной потребности во власти, поскольку от человека требуется доброжелательное, ориентированное на задачу поведение в группе. Иными словами, показатель потребности во власти позволяет стать успешным лидером только при сочетании с такими поведенческими особенностями, как позитивность и ориентированность на задачу. Мы вновь сталкиваемся с тем, что поведение определяется не только мотивами, но также ценностями и навыками — в данном случае двумя (позитивностью и ориентированностью на задачу), оцениваемыми по системе Бейлза.

Следует отметить, что, попытавшись провести кроссвалидацию полученных данных в другой анализирующей себя группе, Константиан получила совершенно другие результаты. Те же переменные не позволили спрогнозировать вероятность признания участника лучшим лидером. По-видимому, это объясняется различиями в структуре групп. Лидерство зависит не только от личных характеристик, но и от характеристик других членов группы — средовых детерминант из известного

уравнения Левина, где поведение трактуется как результат совместного влияния личности и среды. Если, например, в группе есть человек с весьма неуступчивым, трудным характером, по-видимому, ни одному из членов группы, насколько бы этому ни благоприятствовали личные качества, не удастся стать эффективным лидером.

Готовность к риску

«Любитель странствий» — обучающая программа, призванная развивать отвагу и уверенность в своих силах перед лицом физических опасностей, которые участники программы должны преодолеть. Им, в частности, приходится карабкаться по стенам, проходить по узким мосткам, подвешенным над землей, связанными сопротивляться попыткам сбросить их в воду, прожить три дня в одиночестве в лесу при отсутствии провианта и технических средств. В одном из исследований (Fersch, 1971) было обнаружено, что некоторым из направленных на эту программу подростков (в основном из малообеспеченных семей) тренинг показался настолько жестким, что они выбыли из него. Однако вероятность выбывания подростков с выраженной потребностью во власти была значительно меньше. Иными словами, подростки с выраженным мотивом власти проявляли большую готовность к столкновению с физическими опасностями. Более того, те из них, у кого показатели потребности во власти остались на высоком уровне после прохождения программы (по данным повторного тестирования в конце лета), год спустя демонстрировали более высокий уровень социальной компетентности в школе.

Макклелланд и Уотсон (McClelland & Watson, 1973) изучили готовность к риску у 72 студентов, добровольно выразивших желание участвовать в исследовании, где результат зависел либо от прилагаемых усилий, либо от случая. При выполнении первого задания испытуемых просили на основании опыта решения аналогичных задач определить уровень трудности задачи, над которой они хотели бы работать. Как и ожидалось, испытуемые с высокими показателями потребности в достижении предпочитали работать над задачами умеренной трудности относительно прежних индивидуальных результатов. В то же время испытуемые с выраженной потребностью во власти не обнаруживали предпочтения ни умеренно трудных, ни чрезвычайно трудных задач.

Во втором задании испытуемые делали ставки при игре в рулетку. При этом вероятность выигрыша варьировала от 50 шансов на 50 (при ставке на красное или на черное) до одного шанса на 35 (при ставке на единственное число из 36). После разъяснения сути игры испытуемым предложили сделать 15 ставок и написать на листе, как бы они их распределили. Этот выбор осуществлялся лично и сохранялся в тайне. Затем испытуемые провели реальную игру в рулетку, выбирая любые 10 из ставок, которые они до этого решили сделать. В этих условиях ставки делались открыто, а о выигрышах и проигрышах тут же узнавала вся группа. В условиях, когда решения сохранялись в тайне, лица с выраженной потребностью во власти на уровне статистически незначимой тенденции были склонны делать более рискованные ставки. Вместе с тем в условиях открытой игры показатели потребности во власти и рискованности ставок статистически значимо коррелировали между собой. Более того, в условиях открытости лица с выраженной потребностью во власти чаще использовали рискованные ставки (17 или 35 к од-

ному), чем в условиях приватности. Шестьдесят один процент испытуемых с выраженной потребностью во власти использовали все или все, кроме одной, из рискованных ставок по сравнению с 34% испытуемых с низкими показателями потребности во власти ($p < 0{,}05$).

На рис. 8.5 показано распределение ставок в соответствии с вероятностью успеха среди лиц с выраженной потребностью во власти, с выраженной потребностью в достижении и с выраженной потребностью в аффилиации. Наибольшие различия отмечаются в отношении самых рискованных ставок, которые наиболее часто использовали только испытуемые с выраженной потребностью во власти. Остальные же предпочитали умеренный риск. Результаты испытуемых с выраженной потребностью в достижении оказались неожиданными, поскольку теоретически они должны были бы делать ставки с умеренной вероятностью успеха только при возможности оказать влияние на исход. Однако эта их тенденция, по-видимому, настолько устойчива, что они продолжают выбирать умеренный риск даже в ситуации, когда все зависит от случая. Кривая испытуемых с выраженной потребностью в аффилиации обнаруживает некоторое смещение в сторону наибольшей надежности: это свидетельствует о том, что их не особенно прельщает такого рода игра.

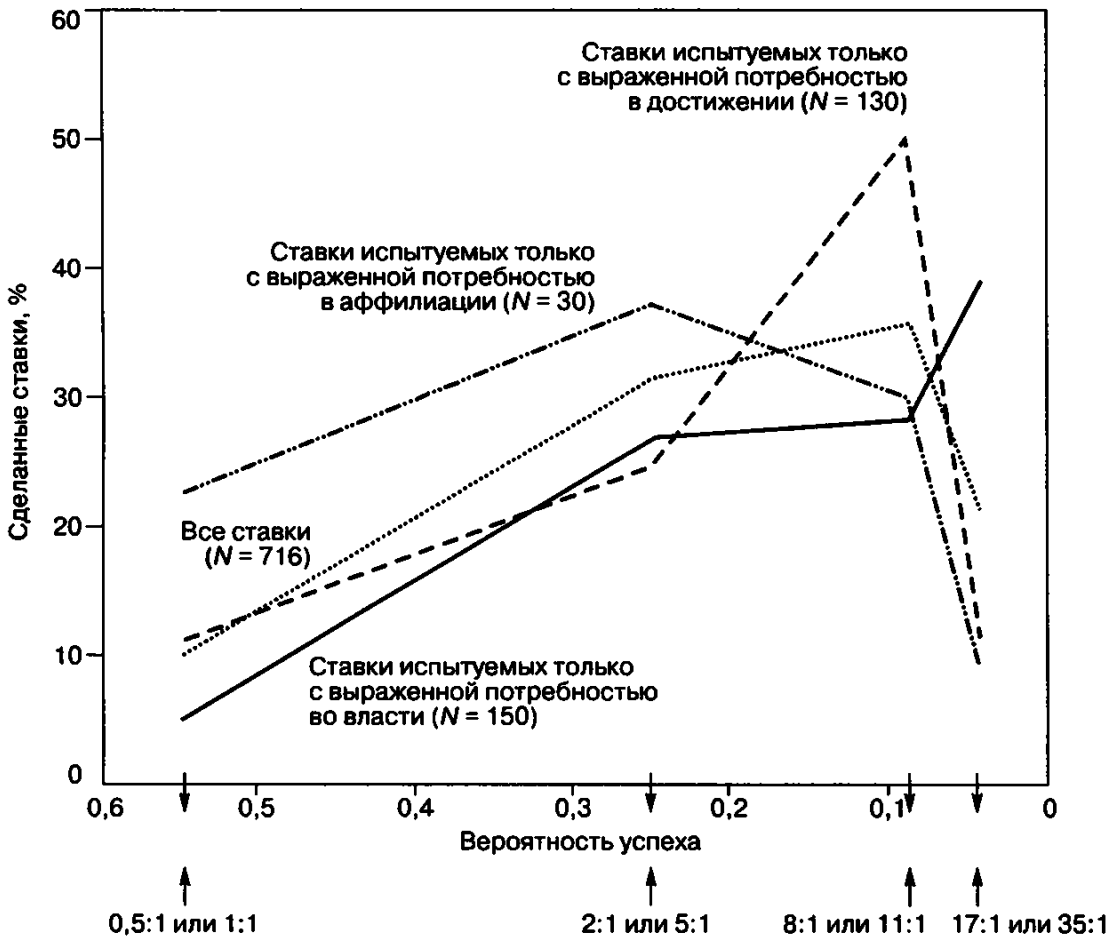


Рис. 8.5. Распределение ставок при разных шансах на успех у всех испытуемых и у испытуемых с выраженной потребностью во власти, в достижении и в аффилиации (по McClelland & Watson, 1973)

Применение модели риска Аткинсона к потребности во власти

На первый взгляд может показаться, что поведение испытуемых с выраженной потребностью во власти не соответствует модели Аткинсона (см. табл. 7.2), согласно которой наиболее привлекательной является умеренная вероятность успеха (P_s = от 0,30 до 0,50). Хотя Аткинсон изначально рассматривал тенденцию выбора задач для достижения, его модель сформулирована достаточно обобщенно, чтобы поставить вопрос о ее применимости к любому мотивационному выбору.

Макклелланд и Тиг (McClelland & Teague, 1975) попытались оценить, насколько точно модель Аткинсона позволяет спрогнозировать выбор испытуемых с высокими и низкими показателями потребности во власти, когда предлагаемые альтернативы подразумевают не достижение более высоких результатов, а оказание воздействия на другого человека. Авторы попросили студентов представить, что они являются членами комитета, который принимает решения относительно неких общественно значимых вопросов. Каждый вопрос достаточно подробно описывался (в одном из вариантов он касался разрешения или запрета на постройку тепловой электростанции, несмотря на загрязнение окружающей среды). Кроме того, описывались четыре варианта решения, которые мог принять комитет (например, построить завод с учетом жестких требований безопасности, отложить его строительство, построить его немедленно для стимулирования экономической активности или вообще запретить строительство). Для контроля переменной «вероятность успеха» в каждом случае примерно указывалось, насколько популярным среди членов комитета является каждый из вариантов решения. Затем испытуемых просили указать, за какой из четырех вариантов они проголосовали бы. Им также предлагалось оценить по 10-балльной шкале, какова вероятность принятия комитетом каждого из вариантов (переменная «вероятность успеха»), а также насколько они были бы довольны, если бы был принят каждый из четырех вариантов (индивидуальная побудительная ценность каждого варианта).

В этом случае модель Аткинсона, согласно которой выбор является функцией от вероятности успеха, помноженной на побудительную ценность, не позволила достаточно точно спрогнозировать выбор того или иного варианта решения. В частности, с ее помощью не удалось спрогнозировать выбор испытуемых с выраженной потребностью во власти, поскольку у них более высокая вероятность успеха не повышала вероятности выбора соответствующего варианта. Фактически у них все было наоборот: чем менее вероятным им казалось принятие того или иного варианта, тем более склонны они были его выбирать. Точно так же как и в игре в рулетку, их привлекал повышенный риск. Возможно также, что они выбирали непопулярные решения, чтобы выделиться из толпы.

Следует отметить, что этот эксперимент не безупречен, поскольку в нем переменная «вероятность успеха» не представляет собой вероятность успеха *испытуемого* в ситуации, когда исход зависит от его выбора. В связи с этим Макклелланд и Тиг (McClelland & Teague, 1975) провели эксперимент с соревнованием по армрестлингу. Испытуемых спросили, с кем они предпочтут бороться: с тем, кто сильнее их, с тем, кто слабее, или с тем, кто равен им по силе. После осуществления выбора испытуемым предложили оценить по 10-балльной шкале, каковы

их шансы на победу (переменная «вероятность успеха»), а также то, насколько приятен им будет выигрыш (побудительная ценность выигрыша). Неожиданным оказалось отсутствие связи между субъективно оцениваемой вероятность выигрыша (P_s) и побудительной ценностью выигрыша и у лиц с выраженной, и у лиц со слабо выраженной потребностью во власти. Это удивительно, поскольку, согласно модели Аткинсона, эти две переменные должны иметь тесную обратную связь, т. е. $I_s = 1 - P_s$. Можно было предположить, что чем меньше вероятность успеха или чем сильнее соперник, тем более приятна будет победа над ним, однако в данном случае это оказалось не так.

Более того, как следовало из полученного результата, у лиц с выраженной потребностью во власти вероятность победы почти не оказывает влияния на выбор соперника. Их выбор был обусловлен побудительной ценностью победы над выбранным соперником. Учет их оценки шансов на победу, как в модели Аткинсона ($P_s \times I_s$), в действительности позволял спрогнозировать их выбор менее точно.

Одна из возможных интерпретаций результатов, полученных в эксперименте с рулеткой и в этих экспериментах, заключается в том, что лица с выраженной потребностью во власти понимают вероятность успеха не так, как лица с выраженной потребностью в достижении: по-видимому, для них важна не вероятность успеха или победы посредством личного приложения усилий, а вероятность получения признания тем или иным способом. Таким образом, возможно, что модель Аткинсона применима к выборам лиц с выраженной потребностью во власти, если исходить из того, что $1 - P_s = P_s$, поскольку чем труднее задание, тем вероятнее, что человек привлечет к себе внимание выбором этого задания. Тогда выбор лиц с выраженной потребностью во власти точнее всего описывает уравнение $1 - (P_s \times I_s)$, хотя I_s нельзя определить так, как в сфере достижений, выражением $1 - P_s$. Этот вопрос требует более глубокого изучения, однако уже доказана необходимость осторожности при применении модели риска Аткинсона к выборам, предполагающим какие-то иные мотивы, нежели мотив достижения.

Специфику отношения к риску у лиц с выраженной потребностью во власти проясняет пример из повседневной жизни. Политики, стремящиеся занять высокие должности, обычно имеют высокие показатели потребности во власти (см. Winter & Stewart, 1978). Они, как правило, умеют привлечь к себе внимание, заставить говорить о себе средства массовой информации, добиваться известности. Они могут выдвинуться и приобрести известность в связи с каким-то спорным вопросом или заняв в чем-либо крайнюю позицию (низкая вероятность успеха).

Предположим, какое-то их число в Конгрессе собирается принять некое решение по проблеме алкоголизма, который ежегодно наносит стране ущерб в миллиарды долларов вследствие несчастных случаев на дорогах, потерь в производительности рабочей силы и необходимости оплачивать лечение. Конгрессмены решают предпринять нечто действительно значимое и ощутимое — создать государственный институт по борьбе с алкоголизмом, на который им удается добиться выделения суммы в 500 млн долларов ежегодно. Вероятность успеха, которая их интересует, — это вероятность приобретения известности благодаря таким масштабным, ощутимым мерам по борьбе с алкоголизмом. То, сможет ли созданный ими институт принести реальную пользу в деле снижения уровня алкоголизма, их волнует в меньшей степени. Это скорее заинтересовало бы людей с выраженной потребностью в достижении. Когда Конгрессу удается добиться выделения

соответствующей суммы, его члены с выраженной потребностью во власти приобретают уверенность в том, что они совершили нечто важное для решения серьезной проблемы. Их выбор обусловлен не столько вероятностью успеха в деле снижения уровня алкоголизма, сколько побудительной ценностью создания крупного института. Фактически, если последующие исследования покажут, что работа этого института не привела к снижению уровня алкоголизма, они могут лишь потерять престиж, тогда как если институт все же будет приносить пользу, то подтвердит их изначальную правоту. Таким образом, обратная связь относительно результатов их деятельности интересует лиц с выраженной потребностью во власти в меньшей степени, чем лиц с выраженной потребностью в достижении.

Катарсис

Давно считается, что удовлетворение мотива или выражение эмоции снижает их интенсивность. Древние греки называли это *катарсисом* и использовали данный термин для обозначения эмоциональной разрядки, происходящей при просмотре пугающих или агрессивных сцен в театральном действе. Эта идея получила подтверждение в наблюдениях, свидетельствующих о том, что в отношении гомеостатических физиологических потребностей (например, голода) консумматорное поведение (принятие пищи) снижает интенсивность побуждения. Фрейд рассматривал инстинкты, или влечения, как стимулы к определенному поведению, которое может уменьшить их интенсивность посредством достижения исходной цели, либо они должны быть удовлетворены хотя бы частично через достижение вторичных или суррогатных целей, и именно таков механизм формирования невроза.

Идея катарсиса привлекает пристальное внимание психологов, однако они сталкиваются с трудностями при попытках точного определения его сущности. В наиболее обобщенном понимании катарсис подразумевает, что любое совершенное действие с меньшей вероятностью будет тотчас повторено. Эта генетически предусмотренная фаза сдерживания повторения (см., например, Telford, 1931) действительно обнаруживается и имеет адаптивное значение, предотвращая повторение ошибочной реакции. Аткинсон и Берч (Atkinson & Birch, 1978) считают данный принцип настолько важным, что в основу своей модели динамики действия они положили следующее предположение: «консумматорная сила (C), снижающая силу поведенческой тенденции (T), происходит из реализации этой тенденции в действии, из осуществления действия как такового».

Следует отметить, что большинство ученых, исследующих катарсис, используют этот термин в более узком смысле, подразумевая разрядку либо снижение интенсивности мотива или эмоции, особенно агрессивных побуждений, посредством некоего действия или его замещения, например, воображением. В частности, интерес вызывает вопрос, каким образом действует на вероятность агрессии просмотр сцен насилия на телеэкране. Если просмотр телевизионных сцен погони и убийства людьми друг друга вызывает катарсис, не должны ли дети, смотрящие подобные телепрограммы, быть менее агрессивными после просмотра, чем до него? Не должны ли они быть менее агрессивными, чем дети с таким же уровнем агрессии до просмотра, но смотревшие другие программы? Или, обобщая с точки зрения понятий, используемых в данной главе, приводит ли то, что мотив вла-

сти (формой которого является мотив агрессии) находит какой-то выход, к временному снижению активации этого мотива или, если это происходит продолжительное время, — к снижению характерологического показателя потребности во власти?

В поиске ответа на подобные вопросы проводится множество исследований, однако, к сожалению, большинство из них не имеет прямого отношения к вопросу о том, каким образом реализация мотива влияет на его силу. Во многих исследованиях, к примеру, обнаруживается, что дети, посмотревшие телепрограмму с эпизодами насилия, затем ведут себя агрессивнее других детей (Feshbach, 1970; Rubinstein & Sprafkin, 1982). На первый взгляд может показаться, что эти данные свидетельствуют об отсутствии катарсиса: просмотр телевизионных сцен насилия не приводит к снижению агрессивности, как думали греки. Он ее повышает. Однако при более детальном анализе выясняется, что результаты, полученные в подобных исследованиях, не подлежат однозначной интерпретации в отношении того, что происходит с *мотивом* агрессии в результате просмотра сцен насилия. Это связано с тем, что мотивы, как уже неоднократно подчеркивалось, — являются ли они следствием характерологической предрасположенности или искусственной актуализации, — это не единственные детерминанты стремления действовать определенным образом (например, агрессивно). Поведение определяется также знаниями, навыками, ценностями.

В одном из характерных исследований (Feshbach, 1970) в течение нескольких недель одна группа детей смотрела телепрограммы со сценами насилия, а другая — телепрограммы иного содержания. При последующей оценке агрессивности было установлено, что дети, смотревшие агрессивные телепередачи, чаще совершают агрессивные действия. Это могло не иметь никакого отношения к тому, что происходило с их *мотивами* агрессии или власти, поскольку они, очевидно, узнали больше других детей о том, *как* быть агрессивными: просмотр агрессивных телепрограмм повысил их уровень знаний об агрессивности и навыках агрессивных действий. Более того, сам факт, что некие авторитетные люди предложили им посмотреть телепрограммы со сценами насилия, мог быть воспринят детьми как свидетельство приемлемости такого поведения, т. е. в эксперименте несколько изменяется значение, которое дети приписывают агрессивному поведению. Поэтому усиление агрессивности могло не иметь никакого отношения к изменению мотива агрессии, который мог оставаться на прежнем уровне или даже ослабевать, в то время как воздействие других детерминантов агрессивного поведения усиливалось.

Во многих исследованиях было показано: будет ли осуществлено агрессивное действие и снизит ли агрессивная реакция одного рода вероятность агрессивной реакции другого рода, зависит от понимания индивидом того, кто его фрустрирует и почему, и от того, поможет ли агрессивное действие одного или другого характера достичь определенной цели (см., например, Zumkley, 1978). Агрессивность обусловлена таким большим количеством факторов, что большинство исследований не позволяют сделать вывод об изменении собственно мотива на основании наблюдаемых изменений в агрессивном поведении.

В некоторых исследованиях была предпринята попытка более точно установить, касается ли катарсис мотивов, как они определяются и как их предлагается оценивать в данной главе. Классическое исследование было проведено Фешба-

хом (Feshbach, 1955). Испытуемых-студентов подвергли оскорблению, и таким образом была актуализирована их мотивация власти. Затем некоторым из них было предложено придумать рассказы по картинкам, а другим — выполнить ряд заданий якобы для оценки их способностей. Затем все студенты выполнили тест завершения незаконченных фраз и ответили на вопросы, касающиеся их отношения к исследованию и оскорбившему их экспериментатору. По сравнению с контрольной группой студентов, которые не подвергались оскорблению, оскорбленные студенты включали в завершающие фразы незаконченных предложений больше образов агрессии и проявляли большее недовольство экспериментатором, т. е. мотив власти действительно был актуализирован. Однако оскорбленные студенты, которым была предоставлена возможность пофантазировать о своем гневе, написав рассказы, включали в предложения значительно меньше агрессивных образов, чем оскорбленные студенты, выполнявшие затем другие задания. Это свидетельствовало о том, что фантазии на тему агрессии привели к катарсису у лиц с актуализированной мотивацией власти. Однако эта интерпретация имеет два недостатка. Возможно те, кто писал агрессивные рассказы, испытывала вину по этому поводу и, завершая незаконченные предложения, подавляла мысли об агрессии. Кроме того, написание рассказов, вероятно, более расслабляющее, более интересное занятие, чем тестирование, поэтому оно могло улучшить отношение испытуемых к исследованию и уменьшить их недовольство. То есть снижение уровня агрессивности могло быть обусловлено не выражением агрессии, а изменением в стимуляции агрессии.

Фешбах (Fechbach, 1961) провел еще один эксперимент, в котором оскорбленные студенты смотрели фильм либо про войну, либо нейтрального содержания, после чего изучались и оценивались на предмет агрессивности их ассоциации. Испытуемые, смотревшие фильм про войну, имели более низкий уровень мотивации власти (меньшее количество агрессивных ассоциаций), чем испытуемые, смотревшие нейтральный фильм. Трудно понять, каким образом различия в просмотренных фильмах могут объяснить полученный результат, как это было в первом эксперименте. У лиц с актуализированной мотивацией власти все же каким-то образом происходил катарсис.

Вместе с тем Фешбах обнаружил, что у испытуемых, которых не оскорбляли (у которых не была активирована мотивация власти), просмотр фильма о войне повышает уровень мотивации власти, о чем свидетельствовало большее, чем в случае просмотра нейтрального фильма, количество агрессивных ассоциаций. Иными словами, у тех, чья мотивация власти была актуализирована, фильм о войне снижал ее уровень, а у тех, у кого она не была актуализирована, — повышал.

Эти результаты были подтверждены в отношении характерологической, т. е. не только ситуационной, мотивации власти (McClelland & Maddocks, 1983). Предварительно обследованные испытуемые смотрели либо фильм, актуализирующий мотивацию власти (об успехах нацистов в Германии и преследовании евреев), либо фильм нейтрального содержания (о садоводстве). После просмотра их показатели потребности во власти вновь были оценены по результатам написанных ими рассказов. Точно так же как и в исследовании Фешбаха, испытуемые с исходно выраженной потребностью во власти обнаруживали более низкий уровень потребности во власти после просмотра фильма о нацистах, чем после ней-

трального фильма, что указывало на наличие эффекта катарсиса. Испытуемые же с исходно низкими показателями потребности во власти обнаруживали более высокий уровень потребности во власти после просмотра фильма о нацистах, чем после просмотра нейтрального фильма: фильм о нацистах активировал у них мотив власти. Таким образом, если мотив или эмоция отсутствуют либо не актуализированы, катарсиса не происходит. Происходит нечто противоположное. При отсутствии мотива или эмоции стимулы, которые их обычно актуализируют, их действительно актуализируют. То есть можно сказать, учитывая все другие факторы, что просмотр агрессивных телепрограмм усиливает мотивацию власти у детей с исходно низким уровнем потребности во власти, но ослабляет мотивацию у детей с исходно высоким уровнем потребности во власти.

Предпринимаются также попытки определить влияние мотивации власти при осуществлении явно агрессивных видов деятельности. Стоун (Stone, 1950; цит. по: McClelland, 1951) оценивал выраженность агрессии в рассказах, написанных футбольными игроками до и после игрового сезона, а также в рассказах студентов мужского пола из подобранной контрольной группы. До футбольного сезона группы не различались по уровню агрессии, тогда как после него у футбольных игроков уровень агрессии оказался ниже. По-видимому, ежедневное участие в санкционированной агрессивной деятельности в течение нескольких месяцев уменьшило выраженность по крайней мере этого аспекта мотивации власти. К сожалению, другие аспекты мотивации власти в описываемом исследовании не оценивались, поэтому невозможно определить, не произошло ли в результате такой деятельности простого изменения направления, по которому канализируется мотивация власти. Как отмечалось ранее, Ферш (Fersch, 1971) также обнаружил снижение общих показателей потребности во власти после участия летом в физических испытаниях в рамках программы «Любитель странствий». Опять-таки, к сожалению, у Ферша не было контрольной группы, поэтому сохраняется вероятность того, что потребность во власти у любых учащихся старших классов снижается за летние каникулы.

Таким образом, получены определенные свидетельства в пользу того, что разрядка мотива власти снижает его силу у лиц с выраженной характерологической потребностью во власти или актуализированным мотивом власти. Однако утверждать это со всей определенностью нельзя, поскольку в большинстве исследований основное внимание уделяется оценке влияния катарсиса на агрессивность, которая имеет ряд немотивационных детерминантов.

Кроме того, недостаточно изучены эффекты катарсиса в отношении других мотивов. Снижается ли, например, потребность в достижении после успешного выполнения задания? Модель Аткинсона, обобщенная в табл. 7.2, предполагает, что в той мере, в какой успех изменяет вероятность успеха (а следовательно, и побудительную ценность достижения), он может изменить и тенденцию к осуществлению действия. Однако что можно сказать о влиянии успеха на мотив как таковой? Макклелланд, Аткинсон, Кларк и Лоуэлл (McClelland, Atkinson, Clark & Lowell, 1953) обнаружили, что после успешного выполнения задач уровень потребности в достижении оказывается незначительно ниже, чем после неудачного выполнения тех же задач. Это обстоятельство заслуживает более глубокого изучения, направленного на разграничение результатов влияния катарсиса на мотивы и результатов влияния катарсиса на поведение.

Роль мотива власти в употреблении алкоголя

Употребление алкоголя как средство для снижения тревоги

В 1940–1960-е гг. большинство психологов и психиатров считало, что мотивом к употреблению алкоголя является снижение напряжения и тревоги. Это мнение имело определенные основания. Алкоголь подавляет активность центральной нервной системы. Поэтому, рассуждали специалисты, люди употребляют его лишь для того, чтобы подавить неприятные эмоции, например тревогу. Кроме того, в то время была популярна бихевиористская модель, в которой побуждение рассматривалось как напряжение, а награда — как средство снижения напряжения (см. главу 3), и алкоголь понимался как нечто, что исполняет функцию награды, снижая напряжение. Более того, люди часто говорят, что пьют, «чтобы забыть о своих проблемах», хотя это более характерно для США, чем для других стран. Наконец, данные целого ряда клинических исследований свидетельствовали о том, что алкоголики испытывают тревогу в связи с фрустрацией потребности в зависимости и употребляют алкоголь, чтобы восстановить душевное равновесие (см. McClelland, Davis, Kalin & Wanner, 1972).

Калин, Кан и Макклелланд (Kalin, Kahn & McClelland, 1965) заявили, что господствующий взгляд на мотив к употреблению алкоголя неправомерен в связи с ошибочной убежденностью психологов того времени в том, что награда снижает напряжение, а также убежденностью общественности (достигшей апогея в период сухого закона) в том, что алкоголь — это безусловное зло, и единственное, что может побудить человека обратиться к спиртному, — это стремление избавиться от чего-то дурного. Хотя чрезмерное употребление алкоголя действительно может привести к притуплению чувств и мыслей, большинство людей во всем мире употребляют алкоголь в небольших количествах. Почему большинство людей за один прием употребляет совсем немного алкоголя? Вряд ли такие дозы способны существенно снизить тревогу.

Кроме того, Калин с соавторами (Kalin et al., 1965) заявили, что исследователи лишь строят предположения относительно того, что происходит в умах пьющих людей, а не изучают этот вопрос напрямую. Наконец, они выразили мнение, что условия, в которых исследовалось влияние алкоголя, значительно снижают вероятность обнаружения позитивных эффектов. Обычно алкоголь употреблялся в лабораторных условиях, при этом экспериментатор, авторитетное лицо в белом халате, выдавал испытуемым строго установленные дозы алкоголя. Для устранения эффекта внушения вкус алкоголя зачастую старались скрыть, так чтобы испытуемый не догадывался о том, что он пьет. В том, что считалось идеально контролируемым экспериментом, ни экспериментатор, ни испытуемый не знали, что получал последний, поскольку ему делалась инъекция либо алкоголя, либо физиологического раствора. Неудивительно, что в этих условиях мало кто из испытуемых ощущал комфорт или оживление. Такие процедуры не «устраняли внушение», как было принято считать, а, в сущности, вводили новые мощные факторы, связанные с экспериментатором как авторитетным лицом, неопределенностью в отношении употребляемой жидкости, вынужденным употреблением заранее определенных доз алкоголя и отсутствием нормальной социальной поддержки, сопряженной с употреблением алкоголя (см. McClelland et al., 1972).

На основании вышесказанного Калин с соавторами (Kalin et al., 1965) пришли к выводу: поскольку алкоголь должен употребляться в какой-то обстановке, лучше всего, если это будет обстановка, в которой алкоголь употребляется в повседневной жизни. Тогда у экспериментатора по крайней мере появится возможность изучить мотивы нормального социального употребления алкоголя. Калин с соавторами устраивали коктейльные вечеринки, которые обычно посещают студенты «мужских» колледжей. На этих вечеринках участникам разрешалось пить столько, сколько они обычно пьют, а не столько, сколько скажет экспериментатор. Время от времени вечеринка прерывалась, и участникам предлагалось написать рассказы к картинкам ТАТ, чтобы понять, о чем они в данный момент думают. Проводились также «контрольные» вечеринки, на которых участники писали рассказы к картинкам ТАТ, когда подавались вкусные блюда и безалкогольные напитки. В других случаях алкогольные или неалкогольные напитки подавались, как обычно, во время вечерних бесед в чьей-либо квартире. Во избежание влияния представлений испытуемых о том, каков должен быть эффект алкоголя, им просто сообщалось, что исследователей интересуют влияние вечеринок или вечерних бесед на процессы воображения (см. McClelland et al., 1972).

Влияние социального употребления алкоголя на мысли о власти и на самоконтроль

Первые результаты этих исследований показали, что по мере того как мужчины употребляли алкоголь, у них значительно усиливались мысли сексуального и агрессивного характера в сравнении с тем, каковы были их мысли в соответствующее время на «контрольных» вечеринках или до начала употребления алкоголя. Стало понятно, что такого рода образы, а также некоторые другие, усиливавшиеся при употреблении алкоголя, в действительности представляют собой подтипы образов власти по Винтеру (Winter, 1967). Проверка этих данных в последующих исследованиях позволила сделать вывод о том, что при употреблении алкоголя повышаются показатели потребности во власти. Создавалось впечатление, что мужчины пьют ради того, чтобы ощутить себя более сильными, а не для снятия напряжения, если судить, по крайней мере, по их мыслям во время употребления алкоголя.

Дэвис (McClelland et al., 1972) проверил это предположение, создав условия, при которых мужчинам казалось, что от них требуются более решительные действия, однако они не были уверены в том, смогут ли их совершить. Дэвис добился этого, попросив испытуемых провести другого испытуемого с завязанными глазами по оживленным улицам города. После выполнения задания, когда пары отдыхали в баре, те, на кого была возложена повышенная ответственность, связанная с необходимостью исполнять функции поводыря таким не слишком удобным образом, выпили больше, чем те, кто шел с завязанными глазами. Иными словами, мужчины, испытывавшие некоторую неловкость и неуверенность в связи с возложенной на них ответственностью, пили больше, чтобы ощутить себя более сильными.

Впоследствии было обнаружено, что женщины реагируют на алкоголь иначе: на вечеринках, где присутствовали оба пола, при употреблении алкоголя их показатели потребности во власти не возрастали (см. Wilsnack, 1974). Напротив, упо-

требление алкоголя создавало у них ощущение, что они более доброжелательны и мягки. Таким образом, алкоголь заставляет мужчин чувствовать себя более сильными, а женщин — более дружелюбными. Пока неизвестно, обусловлено это различие физиологическими механизмами взаимодействия алкоголя и гормонов, соотношения которых неодинаковы у мужчин и женщин, либо неодинаковыми социально-ролевыми ожиданиями. Влияние алкоголя на представителей разных этнических групп также неодинаково (Ewing, Rouse, & Pellizari, 1974).

В том же исследовании было обнаружено, что после четвертого-пятого небольшого бокала происходит значительное снижение самоконтроля, что подтверждает расхожее мнение о растормаживающем воздействии алкоголя (McClelland et al., 1972). Измерялись два параметра самоконтроля. Первый — *контроль времени* — оценивался по тому, насколько часто в рассказе так или иначе упоминалось время: например, сколько времени кому-либо понадобилось на выполнение чего-либо или когда персонаж сделал нечто. Число испытуемых, упоминавших время в своих рассказах в середине и в конце коктейльной вечеринки, оказалось значительно меньше, чем в начале. Вторым параметром была *сдержанность*; она оценивалась по частоте упоминания в рассказах слова *нет* (*не*). Доля рассказов, в которых *нет* появлялось по меньшей мере два раза, значительно уменьшалась к концу вечеринки (McClelland et al., 1972).

Таким образом, употребление алкоголя оказывало двоякое воздействие на мужчин: оно усиливало мысли о власти и ослабляло сдерживающие мысли. Более того, содержание мыслей о власти оказалось зависимым от выраженности признаков самоконтроля. С одной стороны, если испытуемый имел низкий показатель сдержанности, его мысли о власти чаще были связаны с личным доминированием — с однозначной победой над кем-либо, как, например, в игре, где выигрыш одного означает проигрыш другого. С другой стороны, если испытуемый имел высокие показатели сдержанности, мысли о власти чаще были связаны с действиями во благо других, человечества или ради доброго дела. Кроме того, результаты использования власти описывались более неопределенно или с иронией.

Эти различия иллюстрируют два сюжета рассказов, написанных по картинке, на которой был изображен боксер:

1) «Он борется за звание чемпиона — это шанс выиграть крупную сумму, оставить бокс и уехать загорать на Таити»;
2) «Он борется за звание чемпиона — это шанс выиграть крупную сумму. Его ребенок лежит в больнице, ему нужна дорогая операция».

Первый тип образов власти называют образами *персонализированной власти*, поскольку цель связана с личной выгодой. Второй тип образов называют образами *социализированной власти*, поскольку потребность во власти поставлена на службу интересам окружающих.

Рисунок 8.6 иллюстрирует влияние различных доз алкоголя на частоту образов персонализированной и социализированной власти в рассказах, написанных участниками коктейльных вечеринок. Кривые иллюстрируют «двойной эффект алкоголя», который изначально пытались выявить исследователи. После двух небольших бокалов кривая социализированной власти достигает высшей точки, а затем, при дальнейшем употреблении алкоголя, снижается. Кривая же персонализированной власти при употреблении алкоголя неизменно возрастает. Резуль-

тат неудивителен; он предопределяется тем обстоятельством, что по мере употребления алкоголя показатели самоконтроля снижаются, а показатели персонализированной власти связаны с более низким самоконтролем, точно так же как показатели социализированной власти — с более высоким самоконтролем. Таким образом, употребление мужчинами небольших доз алкоголя усиливает у них социализированные мысли о власти — мысли о собственной значимости, авторитетности на работе или в семье, однако продолжение употребления алкоголя приводит к мыслям о господстве — о победе над кем-либо в соревновании или, возможно, даже об избиении кого-либо.

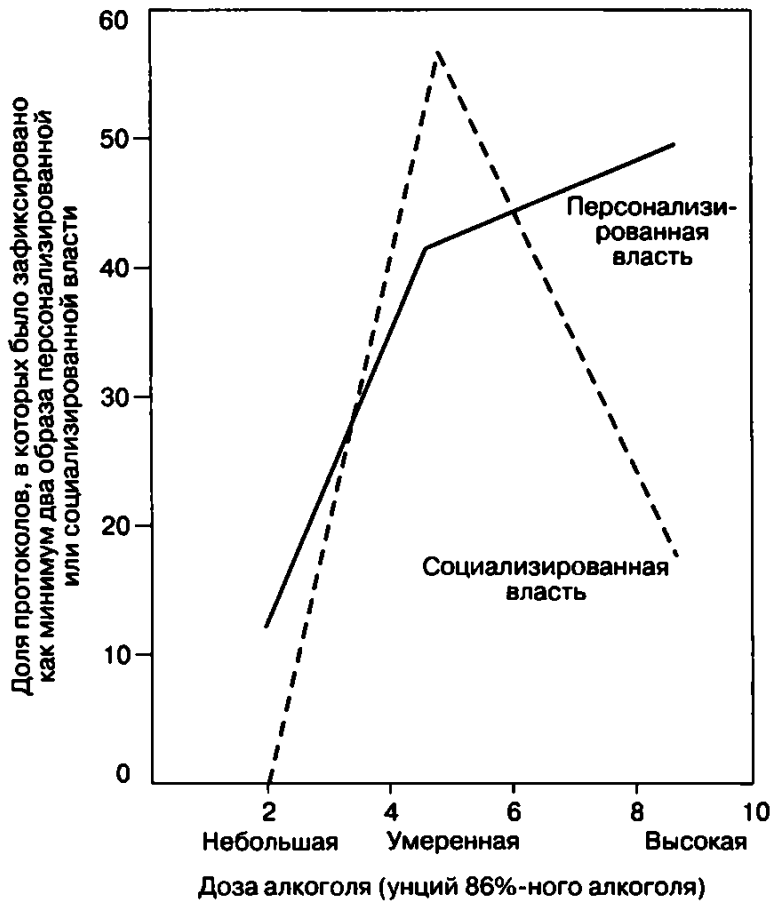


Рис. 8.6. Доля испытуемых, включивших в рассказы образы персонализированной и социализированной власти по мере увеличение доз алкоголя (по McClelland, Davis, Kalin & Wanner, 1972)

Связь мотива власти и самоконтроля со злоупотреблением алкоголем и другими формами поведения

Если мужчины употребляют алкоголь именно ради чувства превосходства, возможно, мужчины с выраженным мотивом власти употребляют больше алкоголя. То есть лица с более высокими показателями персонализированной власти или более высокими показателями потребности во власти и низкими показателями сдержанности, по-видимому, должны пить больше остальных. Именно таково по-

ложение вещей. В двух независимых выборках мужчин показатель персонализированной-социализированной потребности во власти коррелировал с количеством/частотой употребления алкоголя по данным самоотчетов ($r = 0{,}32$; $N = 50$; $p < 0{,}05$ и $r = 0{,}24$; $N = 108$; $p < 0{,}05$).

На рис. 8.7 представлены те же результаты, но в несколько иной форме. Испытуемые из двух выборок были разделены на группы по следующим критериям:

1) высокие показатели потребности во власти и низкие/высокие показатели сдержанности;
2) низкие показатели потребности во власти и низкие/высокие показатели сдержанности.

Очевидно, что в обеих выборках мужчины с высокими показателями потребности во власти и низкими показателями сдержанности чаще, чем мужчины из трех других подгрупп, квалифицировались как лица, злоупотребляющие алкоголем (по данным самоотчетов). Общий уровень употребления алкоголя во второй выборке ниже, чем в первой, однако процент злоупотребляющих алкоголем в разных подгруппах одинаков. Заслуживает внимания то обстоятельство, что выраженная потребность во власти сочетается со злоупотреблением алкоголем только у лиц с низкими показателями сдержанности. Если показатели сдержанности

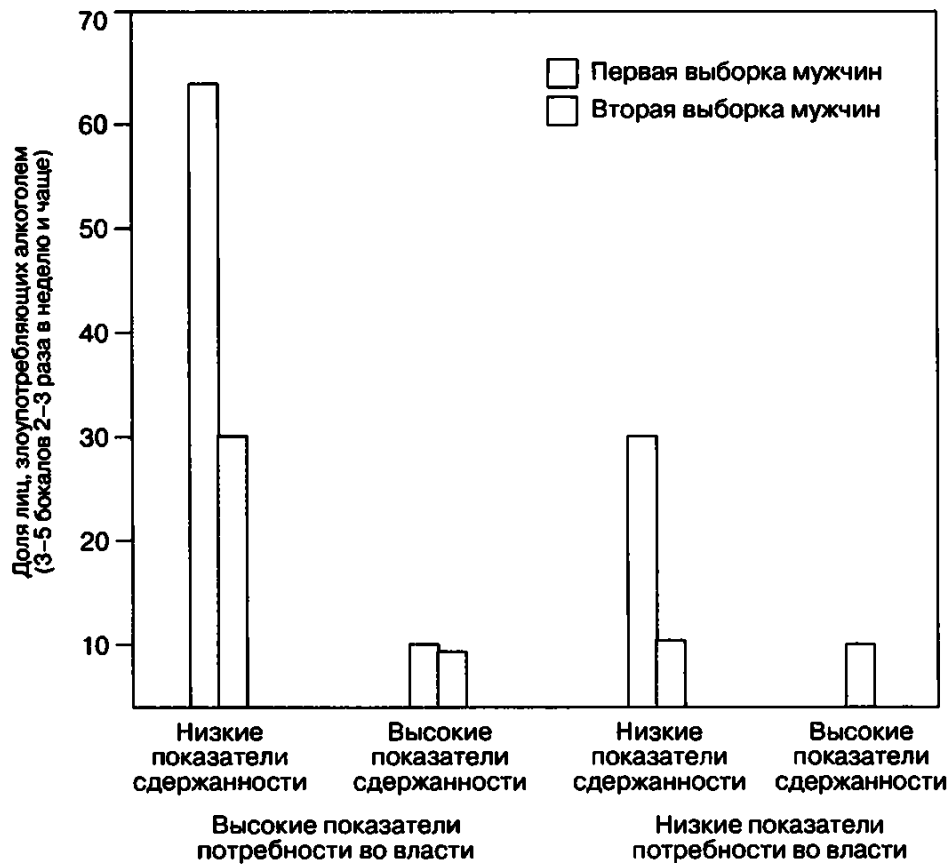


Рис. 8.7. Доля злоупотребляющих алкоголем среди мужчин с высокими/низкими показателями потребности во власти и высокими/низкими показателями сдержанности (по McClelland, Davis, Kalin & Wanner, 1972)

высоки, доля лиц с выраженной потребностью во власти, склонных злоупотреблять алкоголем, крайне мала.

Эти исследования также продемонстрировали, что потребность во власти и самоконтроль влияют на поведение вне зависимости от употребляемых доз алкоголя. На рис. 8.8. представлены результаты факторного анализа разных видов деятельности, которыми занимались 108 мужчин из второй выборки.

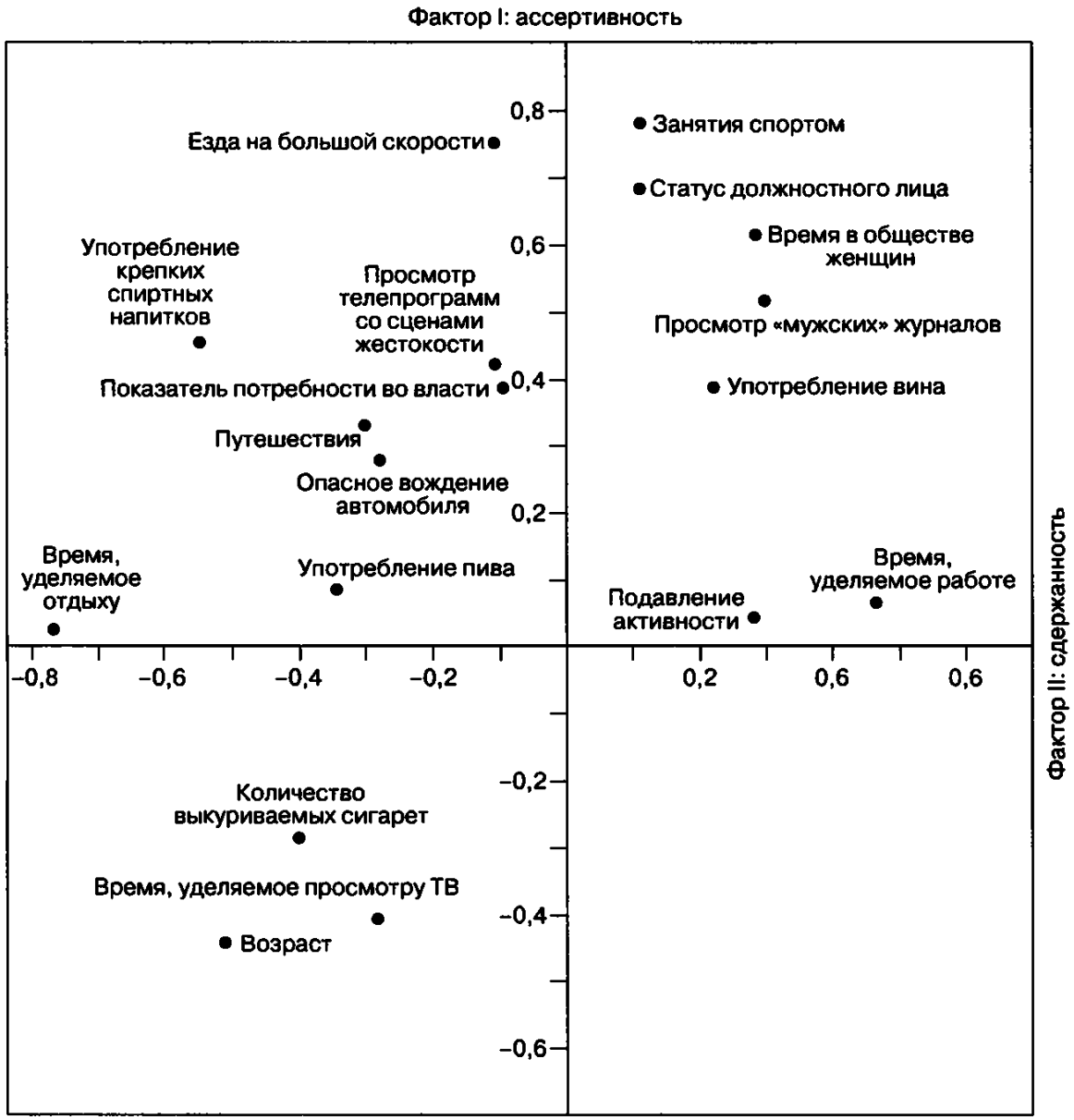


Рис. 8.8. Переменные употребления алкоголя и переменные других видов деятельности в пространстве факторов ассертивности и сдержанности (по McClelland, Davis, Kalin & Wanner, 1972)

Как отмечалось в главе 2, факторный анализ предполагает оценку связей между парами разных видов деятельности (в качестве примеров из этого исследования можно привести более частое употребление вина и более частое употребле-

ние пива или выкуривание большого количества сигарет и продолжительное пребывание за работой). Из всех интеркорреляций пар видов деятельности статистически выделяются факторы, которые наилучшим образом объясняют большинство выявленных связей.

В данном случае два независимых фактора — один, связанный с выраженностью потребности во власти, а второй с самоконтролем — позволили приемлемо объяснить интеркорреляции между всеми переменными. Например, употребление пива и употребление вина оказались не очень тесно связаны: люди, употребляющие много вина, не обязательно употребляют много пива. Употребление вина имеет весьма высокую факторную нагрузку по фактору ассертивности (власти) и фактору сдержанности, тогда как показатели употребления пива — высокую факторную нагрузку по фактору ассертивности и фактору недостаточной сдержанности. Такого рода классификация видов деятельности прояснила некоторые из прежних результатов, касающихся коррелятов показателей потребности во власти. Например, статус должностного лица и употребление вина имеют высокие факторные нагрузки как по фактору ассертивности (потребности власти), так и по фактору сдержанности, тогда как количество употребляемых крепких спиртных напитков имеет высокую факторную нагрузку по фактору ассертивности и низкую — по фактору сдержанности. Аналогично занятия спортом сочетаются с выраженной потребностью во власти и некоторой сдержанностью, но не низким уровнем сдержанности. Быстрая езда на автомобиле и штрафы за превышение скорости вполне закономерно сочетаются с ассертивностью и недостаточной сдержанностью. Результаты факторного анализа показали, что сдержанность является важным модулятором потребности во власти: она определяет, проявляется мотив власти в социально приемлемой форме или в безрассудных попытках произвести впечатление сильного человека.

Каким образом зрелость влияет на проявление мотива власти

Определение показателей социально-эмоциональной зрелости

Еще большую ясность в вопрос о способах удовлетворения мотива власти внесло установление их зависимости от социально-эмоциональной зрелости индивида. Как отмечалось в главе 2, Эриксон (Erickson, 1963) переработал теорию Фрейда о психосексуальных стадиях развития в полноценную концепцию психосоциального, или социально-эмоционального, развития.

Стюарт (Stewart, 1973) пришла к выводу о необходимости разработки метода для оценки выраженности ориентаций, характерных для каждой стадии. Она использовала подход, который доказал свою эффективность при разработке методов оценки человеческих мотивов, таких как мотив достижения и мотив власти. Она отобрала группы студентов-первокурсников колледжей, каждая из которых представляла яркий пример ориентации, характерной для какой-либо стадии, и сравнила содержание написанных ими рассказов. То есть она отобрала шесть первокурсников, которые наиболее очевидно представляли ориентацию ораль-

ной стадии так, как она определяется в психоанализе. Это были студенты, евшие, пившие и курившие значительно больше, чем другие первокурсники, и не получившие высоких показателей по каким-либо поведенческим критериям других психосексуальных стадий. Затем Стюарт разработала систему кодирования для оценки содержательных элементов их рассказов, которые отличали их от первокурсников, не соответствовавших с очевидностью к какой-либо из стадий. Аналогичным образом они отобрала шесть первокурсников, обладавших чертами, наиболее характерными для анальной стадии, о чем свидетельствовало количество «ритуалов», которые они использовали, прежде чем пойти спать, например принимали душ, освобождали карманы, чистили зубы, шли в туалет, заводили будильник, открывали окно и т. д. Фаллическую стадию представляли молодые люди, которые, по их же словам, встречались в старших классах с большим числом девушек и назвали среди важных мотивов отношений с девушками «повышение репутации» и «секс». Студентов относили к группе генитальной стадии, если у них была постоянная подруга, которой они были верны, и если на свиданиях они чаще всего занимались учебными делами и вступали в любовные отношения. Таким образом, они соответствовали постулату Фрейда о том, что зрелость представляют «любовь и труд».

Стюарт обнаружила, что рассказы этих представителей «чистых психосексуальных типов» отличаются от других рассказов так, как можно было бы предположить в соответствии с психоаналитической теорией. Полученные результаты свидетельствовали о том, что найден способ оценки по крайней мере ранних стадий по Эриксону (см. табл. 2.4). Некоторые из результатов Стюарт обобщены в табл. 8.5. Стадии систематизированы по двум критериям: по локализации источника власти (внутри или вне «Я») и по объекту воздействия («Я» или другой человек).

Эта классификационная система позволяет выделить четыре психосексуальные стадии. На первой, оральной, стадии источником власти является другой человек, обычно мать, и объектом воздействия — собственное «Я»; это определяет доминирующую модальность — *потребление*, как, например, при кормлении младенца матерью. На второй стадии источник власти смещается на «Я», но в то же время «Я» остается объектом воздействия, как, например, в случае, когда дети пытаются научиться самоконтролю на стадии, которую Эриксон назвал стадией *автономности*. На третьей, фаллической, стадии источником власти остается «Я», однако теперь воздействие направлено на других, как, например, в ситуации, когда ребенок пытается оказать влияние на других людей. Модальность этой стадии — *уверенность в себе*. И наконец, на четвертой, генитальной, стадии источник власти перемещается с «Я» на кого-либо вышестоящего в окружающем мире, на институциональный авторитет, такой как семья, Церковь или государство, а человек действует под влиянием вышестоящего, чтобы повлиять на других людей. Эриксон (Erickson, 1963) иллюстрирует достижение этой высшей стадии следующим примером: пройдя в подростковом возрасте через эгоцентрические стадии II и III, человек может вступить в брак. Вступив в брак, люди рано или поздно обнаруживают, что находятся в отношениях обязательства или в «институте», который представляет нечто большее, чем они сами как индивидуумы. Супруги делают что-то как представители института брака; возможно, они никогда не сделали бы подобные вещи от собственного имени. Это оказывается еще более очевид-

ным, когда они становятся родителями и начинают делать что-то для ребенка как родители, на что, возможно, они никогда не решились бы сами по себе.

В табл. 8.5 также приведены краткие описания тем в рассказах, характерные для лиц, принадлежащих к разным стадиям. Например, в сфере авторитетов и власти те, кто находится на стадии I, чаще воспринимали власть как источник благодеяния, обеспечивающий людей чем-либо. Те же, кто находится на стадии II, усматривали во власти критичность, требование к людям контролировать себя. На стадии III испытуемые описывали бунт против власти, что вполне закономерно для ассертивной стадии. На стадии IV власть описывалась уже не как нечто личное — прямая попытка одного человека повлиять на другого, — а как неопределенное, безличное, институциональное.

Другие характеристики мышления, выявленные в рассказах лиц на каждой из стадий, соответствовали прогнозам в отношении того, что должны чувствовать и думать эти люди согласно психоаналитической теории. Так, испытуемые, находившиеся на оральной стадии, описывали ожидающих людей, что позволяет провести параллель с ожиданием Фрейда в его оральном сне (см. главу 2). Находившиеся на анальной стадии описывали патологически опрятных людей, что соответствует компульсивности в схеме Эриксона (см. табл. 2.4). Находившиеся на фаллической стадии описывали людей инициативных, но также испытывающих чувство вины из-за неудач и склонность к избеганию, которые, согласно табл. 2.4, могут приводить к подавлению и истерическим симптомам.

Таблица 8.5

Стадии психосексуальной зрелости (по McClelland, 1975)

Объект воздействия власти			Источник власти	
			Вовне	**«Я»**
«Я»	Характеристики мышления[a]		**I. Психосексуальная стадия: оральная**	**II. Психосексуальная стадия: анальная**
		Модальность	Потребление	Автономность
		Формула	«Это придает мне силы»	«Я контролирую себя»
		Власть	Приносит благо	Критична
		Отношение к вещам и людям	Получает то, что хочет	Не получает того, что хочет
		Чувства	Потери, отчаяния	Некомпетентности
		Действия	Пассивен	Патологическая опрятность
	Ценности		Уважение к власти, почитание, послушание	Самостоятельность, сила воли, независимость, отвага
			Быть воодушевляемым, утешаемым кем-то	Знать

Объект воздействия власти			Источник власти	
			Вовне	«Я»
Вовне	Характеристики мышления[a]		**IV. Психосексуальная стадия: генитальная**	**III. Психосексуальная стадия: фаллическая**
		Модальность	Творчество или взаимность	Уверенность в себе
		Формула	«Это заставляет меня служить»	«Я оказываю влияние»
		Власть	Безличная	Бунт против власти
		Отношение к вещам и людям	Разборчивое	Избегание
		Чувства	Смесь радости и печали	Враждебность, гнев
		Действия	Планирует работу	Действия приводят к неудаче
	Ценности		Понимание других, терпимость, служение общему благу	Успешная учеба в школе, успешная работа, развитие навыков, авторитетность
			Выказывать сочувствие	Обладать властью

[a] Эти характеристики кратко описывают систему кодирования, разработанную Стюарт (Stewart, 1973) для оценки стадий социально-эмоциональной зрелости. Указанные ценности — это ценности, которые люди, находящиеся на данной стадии, сознательно разделяют.

Для создания полноты картины в табл. 8.5 также приведены ценности, которые предположительно наиболее важны на каждом из уровней развития (McCleland, Constantian, Pilon & Stone, 1982).

Так, родители подчеркивают важность уважения авторитетов на стадии I, важность самостоятельности — на стадии II, важность развития навыков — на стадии III и важность понимания и учета интересов других людей — на стадии IV. С позиции ребенка дети должны учится ценить поддержку и утешение на стадии I, знания — на стадии II, уверенность в себе — на стадии III и сочувствие — на стадии IV.

Макклелланд (McClellan, 1975) попытался показать, что авторитетные фигуры, такие как гуру или духовные вожди, например Иисус, в описаниях проявляют власть всеми этими способами. Они утешали, демонстрировали незаурядные знания, эффективно влияли на окружающих и проявляли сострадательность.

Другие проявления мотива власти в зависимости от уровня зрелости

Если исходить из теории, мотив власти должен проявляться по-разному в зависимости от уровня зрелости человека. Если человек ориентирован преимуществен-

но на стадию I, мотив власти будет выражаться в модальности потребления, если на стадию III — в модальности уверенности в себе.

Однако нет никаких оснований считать, что человек, ориентированный на стадию III, будет демонстрировать поведение, характерное для других стадий. Поэтому суммировать или усреднять показатели для всех возможных форм выражения мотива власти на всех стадиях для одного человека не имеет смысла. В противном случае каждый получит высокий показатель по формам поведения, характерным для доминирующей стадии, и низкий показатель по формам поведения, характерным для других стадий, в результате чего у всех получатся примерно одинаковые суммарные или средние показатели. Таким образом, вряд ли можно ожидать наличия тесной связи между показателем потребности во власти и суммой всех возможных проявлений мотива власти, характерных для всех стадий. Скорее можно прогнозировать тесную связь между показателем потребности во власти и высоким показателем по одной из форм поведения, характерных для разных стадий.

Для проверки этого теоретического предположения Макклелланд (McClelland, 1975) подобрал виды деятельности, теоретически и эмпирически характерные для каждой из стадий:

- стадия I (модальность потребления): чтение произведений, связанных с властью;
- стадия II (модальность автономности): свидетельства самоконтроля или подавления множественных агрессивных побуждений;
- стадия III (модальность уверенности в себе): часто выражаемый гнев, направленный на других людей;
- стадия IV (модальность взаимности): членство в общественных организациях.

В выборке, состоявшей из 85 взрослых мужчин, ни одна из этих форм проявления мотива власти не коррелировала с показателем потребности во власти. Это соответствует теоретическому предположению, поскольку лица, находящиеся на стадии I, не должны вступать в большое количество общественных организаций, а лица, находящиеся на стадии IV, не должны особенно увлекаться чтением произведений, связанных с властью. Таким образом, в смешанной группе мужчин, представляющих все четыре стадии, нет оснований ожидать наличия тесной связи между любой из этих форм проявления мотива власти и показателем потребности во власти. Кроме того, суммарные показатели испытуемых не должны тесно коррелировать с показателем потребности во власти, поскольку высокий показатель выраженности поведения, характерного для предпочтительной стадии, компенсируется низкими показателями по формам поведения, характерным для других стадий. Фактически в данной выборке мужчин коэффициент корреляции показателя потребности во власти со средними показателями выраженности этих четырех форм поведения составлял лишь 0,19, т. е. не достигал уровня статистической значимости.

В то же время коэффициент корреляции показателя потребности во власти с проявлением мотива, соответствующим индивидуальной стадии каждого из испытуемых, составлял 0,32 ($p < 0,05$). То есть показатели выраженности каждой из альтернативных форм поведения были стандартизированы, что сделало их сопо-

ставимыми, и каждому из испытуемых был присвоен высший стандартизированный показатель, который он получил по одной из этих четырех форм поведения. Мужчины с высокими показателями потребности во власти в целом имели более высокие стандартизированные показатели по той или иной из указанных форм поведения, чем мужчины с низкими показателями потребности во власти. Это подтверждает тот факт, что выраженная потребность во власти приводит к более активному участию в *том или ином* виде деятельности, связанном с властью, хотя то, какой именно вид деятельности изберет человек, зависит от опосредующей переменной, а именно уровня зрелости.

Клиницисты часто отмечают, что мотивы проявляются по-разному. Иногда место исчезнувшего в ходе лечения симптома занимает другой симптом; это объясняется тем, что мотивационная проблема остается неизменной, и когда один путь удовлетворения мотива блокируется, мотив проявляется иным способом. В описанных в главе 2 сновидениях Перри из «Хладнокровного убийства» мотив власти проявлялся сначала в модальности уверенности в себе — в попытке заполучить нечто ценное. Когда этот путь удовлетворения мотива был блокирован проглотившей его змеей, Перри обратился к мыслям, характерным для стадии II, где основной темой является тема самоконтроля. Когда его наказали за недостаточный самоконтроль, он перешел на оральную стадию, стадию потребления, и представлял себе неистощимый запас великолепных яств.

Статистические данные просто подтверждают то, о чем уже давно твердят клиницисты: мотивы проявляются по-разному — в зависимости от стадии зрелости и от того, блокирован или нет тот либо иной путь проявления мотива. Иными словами, мотивы *многолики*. В то же время черты характера, навыки и привычки остаются относительно неизменными. Человек обычно устойчиво застенчив, устойчиво склонен к опозданиям или устойчиво хорошо играет на фортепиано. Поэтому, если кому-то, например, в ходе поведенческой терапии (см. главу 12) удается избавиться от застенчивости, нет никаких оснований полагать, что у него сформируются другие симптомы. По-разному проявляются не черты характера, а мотивы.

При обследовании женщин не были получены такие же результаты, что, по-видимому, объясняется различиями между полами в проявлении мотива на каждой из стадий (McClelland, 1975). Можно предположить: на проявление мотива власти влияют не только стадии зрелости, но и ценности. Макклелланд обнаружил, что ценности женщин отличаются от ценностей мужчин. Вне зависимости от показателей потребности во власти женщины в обследованной им выборке были более социоцентричны, чем мужчины, что подтверждают и другие исследования. Родители девочек были более склонны прививать им социоцентричные представления, чем мальчикам. Женщины состояли в большем количестве общественных организаций. Они чаще давали взаймы деньги и чаще соглашались посмотреть за детьми, поскольку им это нравится.

По сравнению с женщинами, имевшими низкие показатели потребности во власти, женщины, имевшие высокие показатели потребности во власти, чаще придерживались диеты, имели больше кредитных карт, ежедневно потребляли больше жидкости (сока, кофе и других неалкогольных напитков), чаще утверждали, что были бы не против стать донором органов после смерти. Это свидетельствует о том, что женщины в данной выборке в большей мере, чем мужчины, при-

держивались альтруистических ценностей. У них мотив власти пробуждает желание получить доступ к ресурсам, чтобы передать их другим людям. Исходя из того, что они поддерживают свое тело в форме, придерживаясь диет и потребляя больше жидкости, а также в связи с тем, что у них больше кредитных карт, можно предположить, что у них больше возможностей оказывать помощь. Они даже задумываются о том, чтобы использовать свое тело после смерти как ресурс для других людей. С другой стороны, поскольку мужская роль предполагает ценность ассертивности, мужчины с выраженной потребностью во власти скорее ассертивны и настроены на конкуренцию, чем заинтересованы в накоплении ресурсов для их последующей передачи другим людям.

Половые различия в проявлении мотива власти на разных стадиях зрелости

Винтеру (Winter, 1982) удалось получить убедительные доказательства того, что в целом у женщин мотив власти действует точно так же, как у мужчин. Он в той же мере активируется при просмотре сеансов гипноза или прослушивании «воодушевляющих» выступлений. Многие из поведенческих коррелятов мотива власти одинаковы у студенток и студентов колледжей. Лица обоего пола, имеющие высокие показатели потребности во власти, чаще вступают в общественные организации и занимают там ответственные посты, чаще выбирают профессию учителя или журналиста, которая предоставляет большие возможности оказывать влияние на других людей.

Основное различие между поведением мужчин и женщин, связанным с потребностью во власти, определяется тем, что Винтер (Winter, 1982) называет *экспансивным побуждением* (невоздержанностью). Мужчины с выраженной потребностью во власти более склонны участвовать в драках, азартных играх, употреблять алкоголь, пытаться сексуально использовать женщин. (См. один из следующих разделов, посвященных «синдрому донжуана», а также табл. 8.9.) Для женщин это нехарактерно, поскольку, утверждает Винтер, их мотивы власти проявляются более социализированно. В качестве доказательства он приводит данные кросскультурных исследований Уайтингов (Whiting & Whiting, 1975), свидетельствующие о том, что старшие братья и сестры обычно ведут себя более альтруистично, поскольку следят за младшими братьями и сестрами, а чаще всего это делают девочки, поэтому, как уже отмечалось, они вырастают более социально-ориентированными, социоцентричными. Винтер приводит еще одно подтверждение своей гипотезы, указывая на то, что у лиц *любого пола*, не имеющих младших братьев или сестер, высокие показатели потребности во власти связаны с экспансивным побуждением, тогда как у лиц, имеющих младших братьев и сестер, потребность во власти проявляется более социализированно, например в том, что человек занимает ответственную должность. Поскольку в нашей культуре женщинам обычно, хотя и не всегда, прививаются социоцентричные ценности, их мотив власти проявляется реже в экспансивном поведении и чаще — в социализированном. Эта линия рассуждений вновь подчеркивает важность учета ценностей при попытке спрогнозировать, с каким поведением будет связан мотив.

Мотив власти у мужчин и женщин проявляется неодинаково по причине различий полоролевых ценностей. Это иллюстрирует табл. 8.6, в которой обобщены

способы проявления мотива власти на разных стадиях психосоциальной зрелости (McClelland, 1975).

Коэффициенты корреляции, представленные в данной таблице, были вычислены следующим образом. Показатель потребности во власти и показатель для конкретной стадии, полученный с помощью системы кодирования Стюарт, были переведены в стандартные показатели со средним отклонением 50 и стандартным — 10. Затем они были просуммированы, поскольку теперь они имели одинаковый вес, и сумма была соотнесена с определенными характеристиками, например с количеством ориентированных на власть журналов (в частности, *Playboy* и *Sports Illustrated*), которые читал испытуемый. Поскольку в этом исследовании было выявлено множество связей и некоторые из них, по-видимому, оказались случайными, все приведенные в табл. 8.6 коэффициенты корреляции были проверены в двух случайных выборках, полученных при произвольном разделении исходной выборки. Если коэффициенты корреляции, полученные в двух этих выборках, существенно различались, то они исключались. Таким образом, первый коэффициент корреляции в верхнем левом углу табл. 8.6 означает, что мужчины с высокими показателями потребности во власти и поведения, соответствующего стадии I, чаще читали журналы, тематически связанные с властью, чем мужчины с низкими показателями по обоим этим параметрам.

Таблица 8.6

Проявление мотива власти на разных стадиях психосоциальной зрелости у взрослых мужчин (*N* = 85) и женщин (*N* = 115) (по McClelland, 1975)

	Коэффициенты корреляции с показателем потребности во власти плюс показателем стадии			
	Стадия I: потребление	***p***	**Стадия II: автономность**	***p***
Мужчины	Читает литературу, тематически связанную с властью	0,23*	Сдерживает гнев	0,22*
	Делится секретами	0,31**	Отвергает институциональные обязанности	0,22*
	Более «интрацептивен» (психологически сведущ)	0,17	Не просит родителей о помощи	0,19*
	Имеет преэдипальную идентификацию с матерью	0,35*		
Женщины	Чаще стимулирующее воздействие оказывают мужчины	0,22*	Сдерживает гнев	0,17*
	Инвестировала бы подаренные $10 000	0,24*	Стремится к свободе в любовных отношениях	0,20*
	Имеет больше физических симптомов	0,19*	Меньше делится с матерью	0,16†
	Имеет эдипальную идентификацию с отцом	0,29*		

Таблица 8.6 (окончание)

	Коэффициенты корреляции с показателем потребности во власти плюс показателем стадии			
	Стадия IV: творчество/взаимность	***p***	**Стадия III: уверенность в себе**	***p***
Мужчины	Состоит во многих организациях	0,12	Хочет иметь право любить нескольких женщин	0,25*
	Более скромная собственность	0,19†	Больше лжет	0,22*
	Больше делится с женой	0,20†	Собирает ценные предметы	0,22*
			Употребляет больше алкоголя	0,19
			Нездоровая мотивация употребления алкоголя	0,27*
			Не любит ухаживать за детьми	0,25*
Женщины	Состоит во многих организациях	0,30**	Выражает гнев другим людям	0,17†
	Больше делится с мужем	0,20*	Любит путешествовать	0,19*
			Пробует новые блюда	0,25**
			Хранит в секрете сексуальную жизнь	0,20*
			Более «интрацептивна» (психологически сведуща)	0,20*
			Чувствует «всепоглощающее единство» с миром	0,24*

† $p < 0,10$.
* $p < 0,05$.
** $p < 0,01$.

В другой части опросника испытуемым задавался вопрос, насколько часто они говорят со своими родными или друзьями о том, что обычно хранят в секрете, например о проблемах со здоровьем, трудностях на работе, сексуальных проблемах. Мужчины с выраженной потребностью во власти и ориентацией, характерной для стадии I, часто делились подобной информацией. Они также отличались большей «интрацептивностью», т. е. считали свои фантазии важной частью жизни, полагали значимым понимать мотивы поведения других людей и иногда рассуждали об объектах природы так, будто они обладают человеческими качествами. Выявленная тенденция статистически незначима, однако теоретически очень важна, поскольку согласуется со следующим результатом, который свидетельствует о том, что среди мужчин, явственно идентифицирующих себя со своими матерью или отцом, чаще идентифицировали себя с матерью те, кто находился на стадии I. Они утверждали, что похожи на мать больше, чем на отца, и предпочитали такие

метафоры для смерти, как, например, «сострадательная мать», подразумевающую слияние с божественной землей. Этот комплекс называется *преэдипальной идентификацией* с матерью и согласуется с постулатами психоаналитической теории, поскольку лица, находящиеся на стадии орального потребления, должны быть чрезвычайно близки к своим матерям и поглощены «мыслями о том, что конечной реальностью является мир психический, а не материальный» (McClelland, 1975). Они еще как бы не разорвали раннюю симбиотическую связь с матерью и ориентируются на поддержание чувства единства, «слитости» с миром, которое также проявляется склонностью делиться с окружающими своими переживаниями.

На стадии II мужчины с выраженной потребностью во власти также ведут себя в соответствии с теоретическими представлениями. Они более склонны подавлять агрессивные побуждения, отвергают предъявляемые к ним институциональные требования и уже не просят о помощи своих родителей. Они проявляют автономность и независимость.

На стадии III они проявляют типичные ассертивные характеристики, которые Винтер (Winter, 1973) связывает с прославленным соблазнителем Дон Жуаном. Они предпочитают иметь близкие отношения сразу с несколькими женщинами, чаще лгут и больше пьют, причем по неблаговидным причинам (забыть о проблемах). Они коллекционируют предметы, символизирующие их значимость. Неудивительно, что их мало интересует забота о ребенке.

То, как ведут себя мужчины с выраженной потребностью во власти на стадии IV, не совсем ясно, возможно, потому, что в мужских ценностях нашей культуры не поощряется альтруизм, который должен отличать людей на четвертом уровне зрелости. Тем не менее они чаще делятся личной информацией с женами и имеют более скромное имущество, что должно характеризовать людей, преодолевших эгоцентрические стадии II и III. Что касается теоретически наиболее важной характеристики, они демонстрируют лишь слабую тенденцию состоять в большем количестве общественных организаций, хотя в других выборках эта корреляционная связь оказывается значительно более тесной.

В свете схематичности описания мужчин, находящихся на стадии IV, обнадеживают данные исследования, свидетельствующие о том, что те, кто начал работу в крупной корпорации, имея высокие показатели стадии IV, в течение последующих 16 лет получили больше шансов выдвинуться на руководящую должность. Среди выпускников школ с высокими показателями по стадии IV за 16 лет работы в компании 52% были повышены до третьего уровня и выше по сравнению с 27% тех, кто имел низкие показатели по стадии IV ($p < 0,05$; McClelland & Boyatzis, 1982). Иными словами, их ориентированность на интересы компании, а не на личную выгоду (как на стадиях II и III) способствовала более быстрому карьерному росту. Среди выпускников колледжей это различие не достигало уровня статистической значимости, поскольку они, имея соответствующее образование, продвигались по службе автоматически, а не благодаря личным качествам.

У женщин мотив власти проявляется иначе. На стадии I женщины с выраженной потребностью во власти более ориентированы на мужчин, точно так же, как мужчины, находящиеся на стадии I, более ориентированы на женщин. В исследовании Макклелланда (McClelland, 1975) испытуемых просили перечислить инициалы людей, которые в процессе их взросления действовали на них особенно ободряюще, оценить уровень вдохновения, который они получали от каждого из

этих людей, а затем указать их пол. Женщины с выраженной потребностью во власти, находившиеся на стадии I, получали большее впечатление (модальность потребления) от мужчин, а также чаще идентифицировали себя со своим отцом, что определялось таким же способом, как и идентификация с матерью мужчин. То есть женщины с высокими показателями потребности во власти, находящиеся на стадии I, отмечают, что чаще обижались на отца, и предпочитают жестокие метафоры смерти, а не метафору соединения с божественной землей. Получив $10 000, эти женщины предпочли бы их куда-нибудь вложить. Они чаще отмечают у себя симптомы соматических расстройств. Эти данные свидетельствуют о том, что женщины с выраженной потребностью во власти, находящиеся на стадии I, в наибольшей мере ориентированы на восприятие себя как нуждающихся в ресурсах, которыми они бы могли поделиться: они хотят иметь больше денег, чтобы дать их кому-нибудь, а также испытывают большее беспокойство при нарушении функционирования организма.

На стадии II женщины также демонстрируют типичные признаки независимости. Как и у мужчин, находящихся на этой стадии, у них больше агрессивных побуждений, которые они пытаются сдерживать. В любовных отношениях они предпочитают постоянство, однако утверждают свое право встречаться с другими мужчинами по своему желанию. Они меньше делятся переживаниями со своей матерью. То есть и в мужчинах, и в женщинах силен дух независимости, характерный для стадии II.

На стадии III женщины с выраженной потребностью во власти более склонны открыто выражать свой гнев, больше путешествуют, любят пробовать новые блюда и хранят в секрете свою сексуальную жизнь. Очевидно, они более ассертивны, точно так же, как и мужчины, находящиеся на этой стадии. Однако как объяснить то обстоятельство, что они также более интрацептивны, т. е. психологически сведущи? Если мы правильно трактуем психологическую искушенность мужчин, находящихся на стадии I, как проявление слияния с материнским жизненным источником, то должны заключить, что женщины, находящиеся на стадии III, неосознанно стремятся идентифицироваться с собственным полом и разделить чувство «всепоглощающего единства» с миром. Если для мужчин с выраженной потребностью во власти стадия III означает ассертивное поведение, донжуанский стиль, то аналогичным мифическим персонажем для женщин, безусловно, должна быть Диана-охотница, преследующая в окружении нимф добычу в лесу.

Особенности женщин с выраженной потребностью во власти, находящихся на стадии IV, значительно более ясны, чем особенности мужчин. Они более склонны вступать в общественные организации, как и следовало бы предположить исходя из теории. Они чаще делятся секретами со своими мужьями. Возможно, ожидавшиеся связи оказались наиболее выраженными у женщин, поскольку в американской культуре необходимость альтруизма подчеркивается в основном для женщин.

Заслуживает внимания тот факт, что оба пола на стадии I ориентированы в большей мере на противоположный пол, затем на стадии II разрывают эти узы зависимости, становятся уверенными в себе и идентифицируются с собственным полом на стадии III и в конце концов, сформировав устойчивую самоидентичность, приобретают на стадии IV способность делиться с противоположным полом. Это именно то, чего можно было бы ожидать, опираясь на психоаналитическую теорию. Маленькие мальчики на начальном этапе весьма привязаны к ма-

тери; они должны разорвать эту связь (стадия II), сформировать устойчивую мужскую идентичность на стадии II, и только потом, на высшей стадии психосоциальной зрелости, они приобретают способность делиться с женщиной на основе представления о равенстве. Женщины начинают свой жизненный путь с зависимости от отца, разрушают эту связь, формируют женскую идентичность и приобретают способность делиться с партнером-мужчиной в браке. В американских культурных ценностях особое значение придается стадиям II и III.

Психологи, психиатры и учителя чрезвычайно обеспокоены кризисом зависимости: они подчеркивают важность разрыва тесных связей с родителями, обретения самостоятельности и независимости. Они также обеспокоены кризисом перехода со стадии II на стадию III, поскольку их волнует судьба людей, остающихся в одиночестве. Они утверждают, что люди должны становиться более экстравертированными и ассертивными. Однако в американской культуре, за исключением религиозных общин, относительно мало внимания уделяется переходу со стадии III на стадию IV. Фактически шкалы, разработанные другими психологами (Kohlberg, 1969; Loevinger, 1966), останавливаются на стадии III, на которой полная актуализация Я рассматривается как высший уровень развития. В то же время в психоаналитической теории и во всех мировых религиях предусматривается более высокая стадия зрелости, на которой люди поступаются определенными эгоцентрическими интересами ради блага других людей.

Как связана потребность во власти с достижением разных уровней зрелости? Она облегчает достижение стадии IV женщинами и препятствует ее достижению мужчинами. Это было обнаружено путем соотнесения показателя стадии IV либо суммарного показателя стадии IV и потребности во власти с максимальным выражением любой из группы проявлений мотива власти, характерных для этой стадии. У мужчин показатель стадии IV коррелировал с характерными для этой стадии проявлениями мотива на уровне 0,23, однако добавление показателя потребности во власти снижало коэффициент корреляции до 0,14, делая его статистически незначимым. У женщин ситуация была обратной. Добавление показателя потребности во власти к их показателям стадии IV повышало коэффициент корреляции с 0,24 до весьма значимого — 0,39. «Если стадия IV, как утверждает теория, представляет собой переход к взаимности и равенству, нетрудно догадаться, что у мужчин выраженная потребность во власти, акцентуируя ассертивную мужскую роль, будет затруднять поведение, характерное для стадии IV. Для женщин же справедливо обратное: если они движутся к взаимности, то должны вести себя *более ассертивно*, чем это традиционно предписывается женщинам» (McClelland, 1975). Женщины с выраженной потребностью во власти переходят от зависимости от мужчин к способности делиться с ними на равных началах.

Контролируемая и сдерживаемая ассертивность в организационном поведении

Синдром мотива лидерства у менеджеров

Исследователи уделяют пристальное внимание мужчинам, ассертивность которых на стадии III носит либо импульсивный (стадия IIIa), либо контролируемый (стадия IIIb) характер, поскольку изучение употребления алкоголя показало, что

проявление мотива власти в значительной мере зависит от способности к самоконтролю. Теоретически мужчины, находящиеся на стадии IIIa, должны быть импульсивно ассертивны и не должны быть особенно хорошими партнерами или менеджерами, тогда как мужчины, находящиеся на стадии IIIb, должны быть лучшими руководящими работниками, поскольку они способны сдерживать свои властные побуждения. В целом исследования подтвердили эту гипотезу. Среди сервис-менеджеров одной крупной организации 73% тех, кто был отнесен к категории IIIb (стадия III, сдержанность), были выдвинуты на более высокие посты по сравнению с 40% тех, кто был отнесен к категории IIIa (стадия III, недостаточная сдержанность). Однако у линейных менеджеров и менеджеров по продажам ситуация была обратной; 88% тех, кто был отнесен к категории IIIa, были выдвинуты на более высокие посты по сравнению с 63% тех, кто был отнесен к категории IIIb. Различие между этими распределениями статистически значимо (McClelland & Boyatzis, 1982). Иными словами, многое зависит от характера менеджерской работы. Сервис-менеджеры, обслуживающие клиентов, должны быть более сдержанны, тогда как от линейных менеджеров требуется открытая ассертивность.

Для определения мужчин, находящихся на стадии контролируемой ассертивности, необходимо использовать не показатель стадии III как таковой, а более простую систему оценки, тесно коррелирующую с ним. Мужчины с выраженной потребностью во власти — одновременно преобладающей над аффилиативной потребностью, — а также с высоким показателем сдержанности обычно имеют более высокие показатели стадии IIIb. Коэффициент корреляции между этими подгруппами показателей составляет 0,58, $N = 311$, $p < 0{,}001$ (McClelland & Boyatzis, 1982). Сочетание выраженной потребности во власти, слабо выраженной потребности в аффилиации и сдержанности называют *синдромом лидерской мотивации.*

Эквивалент паттерна IIIa (выраженная потребность во власти, низкий уровень потребности в аффилации и сдержанности) называют *синдромом донжуана*, или *конкистадора* (McClelland, 1975). Мужчины, для которых характерен этот синдром, обычно плохие мужья, о чем свидетельствуют оценки супружеской удовлетворенности и способности мужей и жен работать вместе (McClelland, Colman, Finn & Winter, 1978). Этот вывод подтверждают и другие исследования, указывающие на то, что высокий показатель потребности во власти у мужчин связан с неудовлетворительными романтическими отношениями (Stewart & Rubin, 1976), а также с наложением запрета на конкуренцию с ним жены в профессиональной сфере (Winter, Stewart & McClelland, 1977). С другой стороны, мужья, находящиеся на стадии IV или проявляющие синдром лидерской мотивации (эквивалент стадии IVb), обычно имеют более успешные браки (McClelland et al., 1978).

В лонгитюдном исследовании студентов колледжей Винтер, Макклелланд и Стюарт (Winter, McClelland & Stewart, 1982) обнаружили, что те из них, кто демонстрировал паттерн лидерской мотивации в школе, 10 лет спустя проявляли в своем поведении бóльшую ответственность. Они состояли в большем количестве общественных организаций, чаще занимали в них руководящие посты и более активно участвовали в политической деятельности. Это касалось и мужчин и женщин, однако только тех, у кого были *дети*. По-видимому, вынужденная необходимость вести себя более ответственно, например, при воспитании ребенка, помогает изменить характер проявления мотива власти — даже в контролируемой

форме — с эгоцентрического на более социализированный. Этим обстоятельством может объясняться то, что женщины с выраженной потребностью во власти не сталкиваются с теми же трудностями в межличностных (например, романтических и супружеских) отношениях в отличие от мужчин, поскольку женщинам с детских лет чаще поручают следить за младшими (Winter, 1982). Таким образом, они менее склонны использовать межличностные отношения для удовлетворения потребности во власти.

В некоторых исследованиях (Boyatzis, 1982) анализируется влияние описанных выше мотивационных синдромов на поведение менеджеров. Макклелланд и Бернхем (McClelland & Burnham, 1976) показали, что подчиненные мужчин-менеджеров по продажам с синдромом лидерской мотивации оценивают психологический климат на предприятии выше, чем организационную четкость или командный дух. Более высокие оценки психологического климата были связаны с более высоким уровнем продаж, а это свидетельствует о том, что мужчины, обладающие лидерской мотивацией, — более эффективные менеджеры по продажам. В то же время подчиненные менеджеров по продажам с синдромом донжуана оценивали психологический климат на предприятии ниже, чем организационную четкость, и ниже оценивали личную ответственность за работу компании, что свидетельствует о меньшей эффективности их менеджеров. Синдром лидерской мотивации также оказался связанным с большей успешностью старших офицеров в Военно-морских силах США. Успешность деятельности дивизионных и строевых офицеров с синдромом лидерской мотивации оценивалась более высоко (см. табл. 13.2).

Наиболее убедительное исследование такого рода было проведено с мужчинами-менеджерами из компании AT&T, мотивационные показатели которых оценивались в начале работы в ней (McClelland & Boyatzis, 1982). Профессиональный путь этих менеджеров отслеживался в течение 16 лет, при этом был определен уровень, до которого они продвинулись за это время. Как видно из результатов, представленных на рис. 8.9, мужчины, у которых на начальном этапе работы отмечался выраженный синдром лидерской мотивации, достигали более высокого уровня руководства. Лишь немногие оставались на менеджерском уровне 1, на котором они начали работу в компании, а почти половина представителей менеджерского уровня 4 и выше отличались выраженной лидерской мотивацией.

Работники с выраженной потребностью в достижении добирались до пика карьеры на менеджерском уровне 3. Эта нелинейная зависимость весьма значительна. По-видимому, она объясняется тем, что лица с выраженной потребностью в достижении привыкли делать все сами и для себя, что отмечалось в главе 7. Они способны продвигаться по карьерной лестнице лишь до тех пор, пока работа позволяет оценивать их личный вклад в результаты дела. На высших же уровнях руководства основу работы составляет оказание влияния на других людей. Большая успешность лиц с лидерской мотивацией на данном уровне может объясняться тем, что они заинтересованы в том, чтобы влиять на других людей (выраженная потребность во власти), не слишком обеспокоены тем, приятны ли они окружающим (низкий показатель потребности в аффилиации), и умеют себя контролировать (высокий показатель сдержанности). Мужчины с выраженной потребностью в аффилиации, за исключением редких случаев, например в области трудовых отношений, обычно не становятся хорошими менеджерами (McClelland & Burnham,

1976). Это объясняется тем, что они уделяют столько внимания другим людям и поддержанию хороших отношений с ними, что не всегда способы принять жесткие решения, которые могли бы обидеть кого-то. Однако успех в менеджерской деятельности зависит от применения одинаковых стандартов ко всем людям. Менеджеры не могут делать слишком много исключений из-за индивидуальных потребностей, не показавшись кому-то несправедливыми, и именно лица с выраженной потребностью в аффилиации наиболее подвержены влиянию нуждающихся людей.

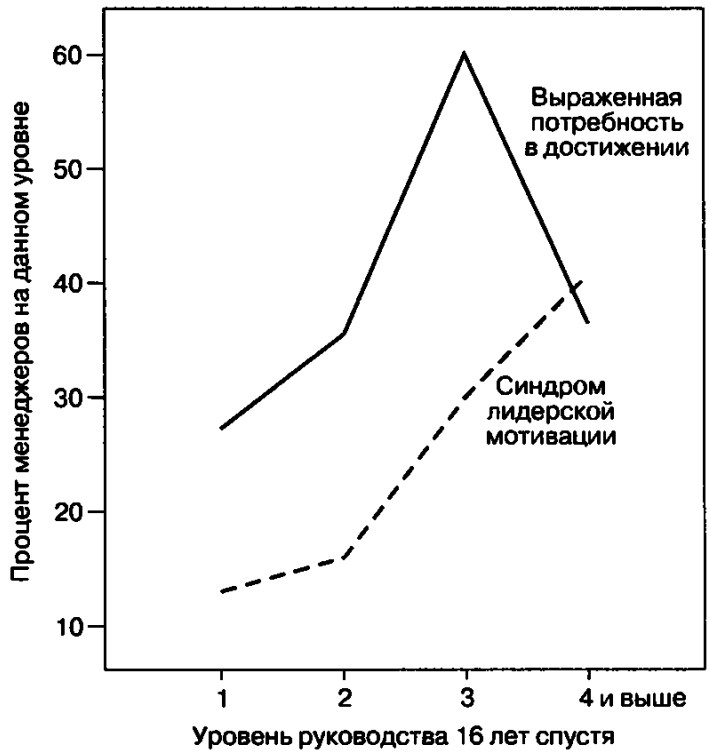


Рис. 8.9. Уровни руководства, достигнутые после 16 лет работы лицами с выраженной потребностью в достижении и лицами с синдромом лидерской мотивации (по McClelland & Boyatzis, 1982)

Лица с синдромом лидерской мотивации обладают и другими характеристиками, повышающими их шансы стать хорошими менеджерами. В табл. 8.7 эти характеристики обобщаются в четырех категориях: уважение к институциональной власти, дисциплинированность и самоконтроль, забота о других, стремление к справедливому вознаграждению (McClelland, 1975). Представленные коэффициенты корреляции были получены с использованием несколько иного способа выявления синдрома лидерской мотивации и синдрома донжуана. Испытуемые были разделены по критерию сдержанности, а затем в каждой из групп показатели потребности во власти и потребности в аффилиации были соотнесены с соответствующими характеристиками. Таким образом, определения двух этих синдромов остались прежними. В первой графе представлены характеристики тех, у кого потребность во власти выражена в большей мере, чем потребность в аффилиации, и сочетается со сдержанностью (синдром лидерской мотивации). Они, например,

склонны вступать в большее количество организаций. Те же, у кого отмечается низкий уровень сдержанности, а потребность во власти преобладает над потребностью в аффилиации (вторая графа — синдром донжуана), значительно реже вступают в организации и т. д. В одном из следующих разделов, в табл. 8.9, лица с синдромом донжуана будут описаны более подробно.

Таблица 8.7

Личностные характеристики, связанные с синдромом лидерской мотивации: высокий показатель потребности во власти[а] > показателя потребности в аффилиации, высокий показатель сдержанности[б] (по McClelland, 1975)

Характеристики мужчин	Коэффициенты корреляции высокого показателя потребности во власти[а] — показателя потребности в аффилиации, при показателе сдержанности		Характеристики женщин	Коэффициенты корреляции высокого показателя потребности во власти[а] — показателя потребности в аффилиации, при показателе сдержанности	
	высоком[б] (N = 29)	низком (N = 42)		высоком[б] (N = 28)	низком (N = 46)
Уважение к институциональной власти					
Вступает в большее количество организаций	0,25†	−0,35*	Избирается на руководящие должности	0,33*	0,05
Предпочитает получать психологическую помощь у психиатра	0,29†	−0,11	Принимает институциональную ответственность	0,37*	−0,11
Дисциплинированность и самоконтроль					
Получает удовольствие от работы	0,41*	0,03	Не считает работу скучной	0,40**	0,01
Не делится своими чувствами	0,31†	−0,12	Не лжет	0,40**	0,04
Забота о других, альтруизм					
Поделится $10 000 на благотворительность	0,23	−0,32*	Поделится подарком в $10 000 с друзьями	0,36*	0,07
Родители прививали социоцентричные ценности[в]	0,30†	−0,24	Включает людей в список наиболее ценного из того, что у нее есть	0,48**	0,02

Таблица 8.7 (окончание)

Характеристики мужчин	Коэффициенты корреляции высокого показателя потребности во власти[а] — показателя потребности в аффилиации, при показателе сдержанности		Характеристики женщин	Коэффициенты корреляции высокого показателя потребности во власти[а] — показателя потребности в аффилиации, при показателе сдержанности	
	высоком[б] (N = 29)	низком (N = 42)		высоком[б] (N = 28)	низком (N = 46)
Стремление к справедливому вознаграждению					
Считает наиболее подходящей метафорой для смерти убийство	0,27†	0,01	Считает наиболее подходящей метафорой для смерти убийство	0,30†	0,20

[а] Показатель 3 и более.
[б] Показатель 2 и более.
[в] Социоцентричные ценности включают доброту и доброжелательное отношение к другим людям.
† $p < 0{,}10$.
* $p < 0{,}05$.
** $p < 0{,}01$.

В целом лица с лидерской мотивацией — и мужчины и женщины — демонстрируют большее уважение институциональной власти, более дисциплинированны и более склонны к самоконтролю. Фактически им нравится работать. Это особенно интересно, поскольку логично было бы предположить, что работу должны любить люди с выраженной потребностью в достижении, что, однако, не соответствует действительности. Как отмечалось в главе 7, лицам с выраженной потребностью в достижении нравится преуспевать на работе, добиваясь большей эффективности. Лица же с синдромом лидерской мотивации, который также называют *синдромом контролируемого мотива власти*, любят работать, поскольку это позволяет им управлять чем-либо или кем-либо. Они также открыто проявляют бóльшую заботу о других людях. Они, например, чаще утверждают, что поделились бы подарком в $10 000. Кроме того, есть некоторые свидетельства того, что их больше волнует справедливое вознаграждение в том смысле, что они считают наиболее подходящими метафорами для смерти метафоры, означающие убийство. По их мнению, если они уважают институциональную власть, организованны и заботятся о других, то имеют право на справедливое вознаграждение. В этом контексте смерть может представляться особенно несправедливой. Как отмечает Макклелланд (McClelland, 1975), институциональная религия, в которой этим темам уделяется пристальное внимание, разрешает проблему «смерти как несправедливости», обещая вознаграждение в загробной жизни (христианство) или перевоплощение на более высоком уровне (индуизм или буддизм). Однако в настоящем контексте ясно, почему эффективные менеджеры верят в централизованную власть, усердный труд, служение другим и справедливость. Лица же с синдромом донжуана, напротив, либо не разделяют эти ценности, либо ведут себя

в полном противоречии с ними, и это, по-видимому, должно означать, что они вряд ли станут эффективными менеджерами.

Человек с потребностью во власти на стадии IIIb — это человек социально ответственный, хорошо справляющийся с делами и часто занимающий лидирующие позиции в организациях или социальных общностях. В каком смысле такого человека нельзя назвать вполне зрелым? Главное, что отличает стадию IV от стадии IIIb, — это причины, по которым люди служат другим. Делают они это от собственного лица или действительно ради высшего блага? Те, кто находится на стадии IIIb, воспринимают власть как нечто исходящее от них самих; они служат другим для расширения своей сферы влияния. Таким образом, они не достигают высшего уровня зрелости, на котором человек становится действительно бескорыстным проводником высшей власти. Иисус говорил, что такие люди молятся и совершают священнодействия публично, чтобы об их поступках узнали. Людей, находящихся на стадии IV, не волнует, узнает ли кто-то об их делах.

Мотивационные профили президентов США

Для дальнейшей проверки этих результатов Винтер (Winter, 1973) проанализировал менеджерскую эффективность президентов США с точки зрения особенностей их мотивации. В табл. 8.8 представлены мотивационные показатели президентов США начиная с Теодора Рузвельта. В таблицу включены показатели потребности во власти, потребности в достижении и потребности в аффилиации, полученные с помощью кодирования мотивационных образов из их инаугурационных посланий (Winter & Stewart, 1978). Можно предположить, что содержание этих выступлений отражает не столько личные особенности президентов, сколько интересы авторов речи и злободневную тематику. Однако полученные данные опровергают это предположение. Исследователи обнаружили, что общий престиж президента, сила его действий или ассертивность в противовес пассивности, независимо оцененные Маранеллом (Maranell, 1997), тесно связаны с показателем потребности во власти президента и отрицательно связаны с его показателем потребности в аффилиации.

Бросив даже беглый взгляд на табл. 8.8, мы увидим, что президенты, которых считают сильными — оба Рузвельта, Вильсон, Трумэн, Кеннеди и Джонсон, — имели более высокие, чем показатели потребности в аффилиации, абсолютные и относительные показатели потребности во власти, что при сочетании с высокими показателями сдержанности (которые Винтер не оценивал) связано с большей эффективностью управления. Относительно менее эффективные президенты либо имели низкие показатели потребности во власти, как Кулидж, либо более высокие по сравнению с ними показатели потребности в аффилиации, как Эйзенхауэр, Хардинг и Форд.

Заслуживает внимания то, что три президента — Гувер, Никсон и Картер, — у которых показатели потребности в достижении были выше двух других, а потребность во власти была ниже потребности в аффилиации, с трудом справлялись со своими обязанностями. Они обладали качествами людей с выраженной потребностью в достижении в том смысле, что самостоятельно обдумывали проблемы и приходили к правильным решениям, однако им плохо удавалось руководить другими людьми и добиваться практической реализации своих идей. То, что Никсон был вынужден снять с себя полномочия президента в связи с использова-

нием незаконных способов достижения своих целей, является наглядным доказательством тенденции лиц с выраженной потребностью в достижении действовать бесчестно, если того требуют их цели, о чем говорилось и в главе 7.

Таблица 8.8

Мотивационные показатели президентов США XX в., полученные при оценке инаугурационных речей (по Winter & Stewart, 1978)

Президент	Стандартизированные показатели выраженности мотивов (среднее = 50, стандартное отклонение = 10)			Потребность во власти минус потребность в аффилиации
	Потребность в достижении	Потребность в аффилиации	Потребность во власти	
Т. Рузвельт	56	45	63	+18
Тафт	35	39	33	–6
Вильсон	43	41	49	+8
Хардинг	40	48	41	–7
Кулидж	38	42	38	–4
Гувер	47	45	38	–7
Ф. Д. Рузвельт	52	40	54	+14
Трумэн	47	41	59	+8
Эйзенхауэр	41	55	43	–12
Кеннеди	58	58	63	+5
Джонсон	61	45	56	+11
Никсон	64	58	48	–10
Форд	40	80	46	–34
Картер	63	53	51	–2
Рейган[a]	62	50	67	+17
Средний показатель на 1000 слов	4,80	3,33	5,53	
Стандартное отклонение	2,53	2,41	2,08	

[a] Показатели, вычисленные позже Дэвидом Винтером.

Винтер также показал, что чем выше президентский показатель потребности во власти (особенно в соотношении с его показателем потребности в аффилиации), тем выше вероятность вступления страны в войну во время его правления и меньше вероятность распоряжений о сокращении стратегического вооружения.

Аналогичные данные, касающиеся соотношения потребности во власти и потребности в аффилиации в популярной литературе, приводятся в главе 11.

Наконец, следует сказать несколько слов о Форде, поскольку его показатель потребности в аффилиации оказался значительно выше, чем у других президентов, перечисленных в табл. 8.8. Его показатель потребности во власти и показатель потребности в достижении ниже среднего. Вполне закономерен вопрос: как ему удалось стать президентом с такими особенностями мотивационной сферы? Ответ, конечно же, заключается в том, что Форд — единственный президент из списка, который не боролся активно за президентство и не избирался напрямую. Принимая должность после Никсона, он произнес фразу прощения, которая может служить яркой иллюстрацией подхода людей с потребностью в аффилиации. Он сказал: «Человек достаточно пострадал», — что, безусловно, было правдой. С более общей точки зрения, это касалось также многих других людей, работавших на Никсона и попавших в тюрьму за аналогичные преступления. Это характерно для менеджеров с выраженной потребностью в аффилиации: они делают исключения из правил, учитывая нужды конкретного человека, что часто воспринимается другими как несправедливость.

Форд стал президентом в то время, когда Америка переживала ряд трудностей — войну во Вьетнаме и Уотергейтский скандал внутри страны. Форд попытался справиться с кризисом, призвав народ к единению: он подчеркнул важность аффилиации, что можно было ожидать от человека с выраженной потребностью в аффилиации. Президент с иным мотивационным профилем — к примеру, Франклин Делано Рузвельт, — наверное, повел бы себя в ситуации кризиса иначе — так, как Рузвельт повел себя во времена Великой депрессии 1930-х гг., выдвинув на первый план темы достижения и власти, которые в конечном счете привели страну ко Второй мировой войне.

Мотивационный профиль радикалов

Ротман и Лихтер (Rothmsn & Lichier, 1978; Lichter & Rothman, 1982) проводят многочисленные исследования, посвященные личностным характеристикам студентов и взрослых, принадлежащих к новым левым радикалам, которые появились в 60-х гг. XX в. Протестующие против притеснения обществом чернокожих, женщин и бедных обычно описывались в то время как люди, свободные от властных устремлений, которыми якобы были движимы те, кто управлял социальной системой. Их называли «детьми цветов», верившими в самоактуализацию, равенство, духовную близость и общность; сочувствующие полагали, что они преданы делу изменения системы управления общества с целью расширения возможностей для притесняемых женщин и меньшинств. Подобные устремления должны были бы сочетаться с сильным социализированным мотивом власти.

Как бы ни точны были эти образы, они не имели ничего общего с радикальными лидерами. Лихтер и Ротман (Lichter & Rothman, 1982) отмечают, что, по сравнению с нерадикальными студентами, студенты — активные радикалы имеют значительно более высокие показатели потребности во власти и ассертивности, характерной для стадии III, а также значительно менее выраженную потребность в аффилиации, в формировании и поддержания близких отношений. Радикалы нееврейской национальности имели значительно более низкие показатели сдержанности (см. также Rothman et al., 1977), чем все остальные студенты. Иными

словами, они демонстрировали мотивационный синдром донжуана, для которого характерно импульсивное агрессивное поведение и отвержение институциональной ответственности. (В табл. 8.9 представлены обобщенные данные о поведенческих коррелятах синдрома донжуана, установленных в выборке взрослых мужчин.)

Таблица 8.9

Личностные характеристики мужчин, связанные с мотивационным паттерном донжуана: высокий показатель разности между потребностью во власти и потребностью в аффилиации, недостаточная сдержанность (по McClelland, 1975)

Характеристики	Коэффициенты корреляции между высоким показателем разности потребности во власти и потребности в аффилиации у мужчин с низким уровнем сдержанности (N = 42)
Фаллическая ассертивность	
Более частые драки	0,23†
Более высокий уровень максимального потребления любого алкогольного напитка	0,27*
Больше обсуждает сексуальную жизнь	0,25†
Не вспоминает обиды, которые сам нанес	0,28*
Более высокие показатели стадии III (фаллической) по шкале зрелости	0,33**
Более высокие показатели по любой из форм поведения, характерных для стадии III (промискуитет, употребление алкоголя, ложь, коллекционирование дорогих вещей)	0,35**
Отвержение институциональной ответственности	
Состоит в меньшем количестве организаций	0,35**
Отвергает институциональную ответственность	0,33**
Не выделил бы из подаренных $10 000 сумму на благотворительные нужды	0,32*

† $p < 0{,}10$ в ожидаемом направлении.
* $p < 0{,}05$ в ожидаемом направлении.
** $p < 0{,}025$ в ожидаемом направлении.

Лихтер и Ротман также обнаружили, что для взрослых радикалов характерен такой же мотивационный паттерн, включающий также менее выраженные тенденции стадии IV, что свидетельствует о неспособности перейти от стадии III к более альтруистической — интегративному уровню зрелости. Иными словами,

если мотивационный профиль наиболее успешных президентов представляет собой социализированную мотивацию власти, что обусловливает эффективность управления, то мотивационный профиль оппозиционеров представляет собой бунтарский тип персонализированного мотива власти на стадии IIIa.

Однако даже в этом случае необходимо помнить о том, что действие, обусловленное тем или иным мотивационным профилем, зависит также и от других переменных во взаимодействии «человек — среда». Грин и Винтер (Greene & Winter, 1971) обнаружили, что чернокожие студенческие лидеры имеют значительно более высокие показатели потребности во власти, чем другие чернокожие, и что среди чернокожих студентов, воспитывавшихся на Севере, выраженная потребность во власти связана с активностью в общине чернокожих и нежеланием работать внутри властной системы «белых». Иными словами, выраженная потребность во власти приводила этих студентов к радикальному протесту. Однако среди чернокожих студентов, воспитывавшихся на Юге, высокие показатели потребности во власти коррелировали с прагматичностью или готовностью работать в действующей системе. Грин и Винтер объясняют эту разницу различием оценок вероятности успеха альтернативных стратегий в зависимости от прошлого опыта расовой дискриминации. Чернокожие студенты из северных штатов выросли в системе, формально интегрированной и открытой в равной степени для всех, однако нередко испытывали на себе дискриминацию по цвету кожи. Поэтому работа в такой системе означала для них принятие существующего положения дел и призрачные шансы добиться большего успеха в борьбе за собственные права. Студенты же с Юга воспитывались в открыто дискриминационной системе, поэтому формально интегрированная, недискриминационная система представлялась им прогрессивной. В обоих случаях высокие показатели потребности во власти приводили к большей активности, но разного рода, в зависимости от представлений студентов об успешности той или иной стратегии в расширении и реализации их прав.

Подавляемый мотив власти и подверженность заболеваниям

Сердечно-сосудистые заболевания

Макклелланд (McClelland, 1976) заметил, что лица с выраженной потребностью во власти, особенно с синдромом лидерской мотивации, ведут себя во многом так же, как люди, подверженные сердечным приступам. Фридман и Розенман (Friedman & Rosenman, 1974) провели ряд исследований, в которых показали, что лица с коронарной болезнью чаще отличаются такими чертами, как раздражительность, напряженность, поспешность, причем нередко из-за подавляемого гнева. Эти характеристики были названы *поведением типа А*, которому противопоставлялось *поведение типа Б*, свойственное людям значительно более спокойным, доброжелательным, готовым воспринимать жизнь такой, какая она есть, и не подверженным сердечным заболеваниям. По мнению авторов, «напряженность» людей с поведением типа А означает хроническую активацию симпатического отдела нервной системы, который создает повышенную нагрузку на сердечно-сосудистую систему, поскольку хроническая симпатическая активация связана с учащенным серд-

цебиением и другими эффектами, например высвобождением адреналина, способного оказывать пагубное воздействие на сердечно-сосудистую систему. Было выдвинуто предположение, что в основе поведения типа А (в первую очередь потому, что оно подразумевает сдерживаемую ассертивность) лежит подавление мотивации власти в том виде, в каком она представлена в лидерском мотивационном синдроме. В пользу этой гипотезы свидетельствуют вовлеченность симпатического отдела нервной системы и высвобождение катехоламинов.

Потенциальное значение переменной сдерживания подтверждает тот факт, что ни выраженная потребность во власти, ни потребность в достижении или аффилиации сами по себе не связаны с поведением типа А (Matthews & Saal, 1978). В трех разных выборках Макклелланд (McClelland, 1979b) обнаружил, что лица, подавляющие властные побуждения, т. е. лица с синдромом лидерской мотивации, значительно чаще имеют повышенное артериальное давление, что свидетельствует о напряжении сердечно-сосудистой системы. Наиболее убедительное из исследований было лонгитюдным. На основании данных ТАТ были определены мотивационные показатели мужчин, окончивших колледж примерно 10 лет назад. Двадцать лет спустя, когда им было уже около 50 лет, у них было проверено артериальное давление. Полученные результаты представлены на рис. 8.10. Испытуемые с выраженным синдромом лидерской мотивации, т. е. с потребностью во власти, преобладавшей над потребностью в аффилиации, и высокими показателями самоконтроля 20 лет спустя имели значительно более высокий уровень диастолического давления. Если диастолическое давление на уровне 90 мм рт. ст. считать признаком клинически значимой артериальной гипертонии, значит, 61% мужчин, обладавших в возрасте 30 лет подавляемой мотивацией власти, 20 лет спустя проявляли признаки артериальной гипертонии в противовес 23% мужчин, принадлежавших к трем другим мотивационным категориям ($p < 0{,}01$).

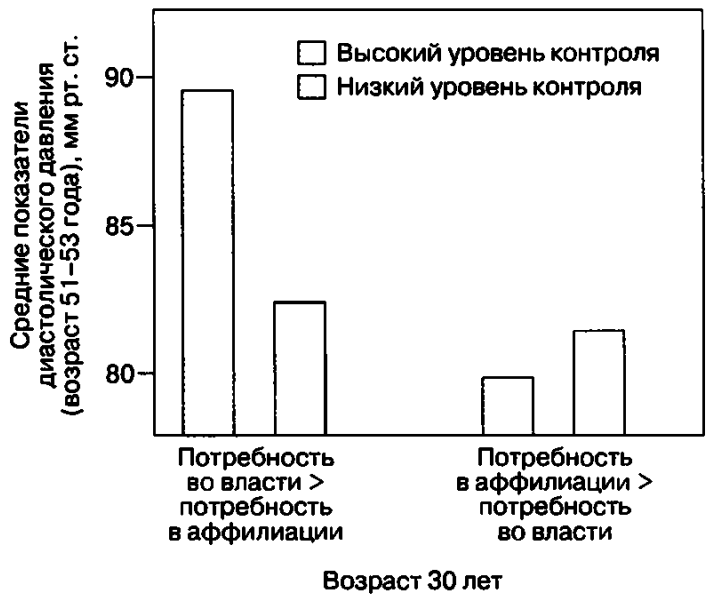


Рис. 8.10. Средние показатели диастолического давления у мужчин в возрасте 51–53 лет, разделенных на группы по критерию относительной выраженности мотива власти в возрасте 30 лет (по McClelland, 1979b)

Нарушение иммунитета и болезнь

Макклелланд, Дэвидсон, Флор и Сарон (McClelland, Davidson, Floor & Saron, 1980) предположили, что хроническая активация симпатического отдела нервной системы может привести к большей подверженности инфекционным заболеваниям, поскольку повышенное выделение адреналина может нарушить иммунитет и таким образом снизить сопротивляемость организма. Обследовав небольшую выборку мужчин, они обнаружили у лиц с подавляемой мотивацией власти повышенный средний уровень адреналина в моче по данным двух измерений, а также связь между повышенным уровнем выделения адреналина и пониженной концентрацией иммуноглобулина А в слюне (S-IgA), являющейся одним из показателей иммунной функции. Кроме того, как и ожидалось, пониженный уровень S-IgA оказался связан с большим количеством заболеваний, перенесенных за последний год, особенно инфекционных заболеваний верхних дыхательных путей, т. е. простуд. Эти данные вполне закономерны, поскольку S-IgA является первой линией защиты против простудных вирусных инфекций, попадающих в организм через рот и нос.

Макклелланд и Джеммот (McClelland & Jemmott, 1980) дополнили эти данные важными свидетельствами о том, что уровень стрессовой нагрузки совместно с подавляемой мотивацией власти повышает риск развития заболевания. Их данные обобщены в табл. 8.10. Студентов просили перечислить все заболевания, которыми они страдали за последний год, и оценить их тяжесть по шкале от 1 до 100 баллов, «где 100 означает, что вы были очень сильно больны, у вас был жар, вы чуть не умерли и т. д.; 50 соответствует эпизоду гриппа, который заставил вас отойти от дел более чем на три дня; 1 означает едва ощутимое недомогание» (McClelland & Jemmott, 1980). Данные о заболеваемости испытуемых были систематизированы в соответствии с их мотивационными диспозициями (превышала потребность во власти потребность в аффилиации или нет), показателем сдержанности (высокий или низкий) и стрессовой нагрузкой, связанной с властью, которая оценивалась по количеству жизненных событий за последний год, в которых важное место занимала тема власти или достижения, например провал на экзаменах, участие в крупном спортивном соревновании или значительное ухудшение материального положения. Как видно из данных, приведенных в табл. 8.10, все три переменные вносили самостоятельный вклад в уровень заболеваемости студентов. Наиболее болезненными были те, кто имел выраженный синдром подавляемого мотива власти и высокую стрессовую нагрузку, связанную с властью (средний показатель заболеваемости = 195,5). Испытуемые же, не обладавшие ни одной из этих характеристик, имели самые низкие показатели болезненности (средний показатель = 47,4). Сравнительные данные, приведенные внизу табл. 8.10, указывают на то, что студенты с любыми двумя из названных характеристик в целом имели больше проблем со здоровьем.

Макклелланд и Джеммот также обнаружили, что другие сочетания «мотива — стресса» не связаны с большей заболеваемостью. Так, например, студенты с выраженной потребностью во власти, испытывавшие аффилиативный стресс (например, разрыв романтических отношений или смерть одного из членов семьи), болели не чаще остальных (точно так же, как и студенты с выраженной потребностью в аффилиации, пережившие серьезный аффилиативный стресс). Особенно силь-

ное негативное влияние на здоровье человека оказывают именно подавленный мотив власти и стресс, связанный с властью.

Дополнительные доказательства наличия этой связи приведены на рис. 8.11, представляющем данные, которые были получены при обследовании мужчин — заключенных тюрем (McClelland, Alexander & Marks, 1982). Мужчины с высокими показателями потребности во власти, превышавшими средние значения показателей стрессовой нагрузки, связанной с властью, в целом пережили больше болезней, чем другие испытуемые, включая лиц с низким уровнем потребности во власти и высокой стрессовой нагрузкой, связанной с властью. Более того, испытуемые с выраженной потребностью во власти и высокой стрессовой нагрузкой, связанной с властью, проявляли признаки нарушения иммунитета, о котором судили по сниженным средним показателям концентрации S-IgA. Таким образом, выявленное различие не могло объясняться тенденцией некоторых испытуемых жаловаться на все и вся, включая недомогание и стресс. И наконец, у 58% испытуемых с показателями концентрации S-IgA ниже среднего тяжесть заболеваний оказалась выше среднего уровня по сравнению с 31% тех, у кого концентрация S-IgA была выше средней ($p < 0,05$). Иными словами, есть основания полагать, что стрессовая активация потребности во власти оказывает пагубное воздействие на иммунитет, что делает человека более подверженным заболеваниям (McClelland, 1982). В другом исследовании было показано, что подавление мотивации власти связано не только с более низкой концентрацией S-IgA, но и с другой характеристикой иммунитета — активностью естественных клеток-киллеров (McClelland, Locke, Williams & Hurst, 1982).

Таблица 8.10

Средние показатели тяжести заболеваний у лиц, различающихся по выраженности потребности во власти, уровню стрессовой нагрузки, связанной с властью, и сдержанности (по McClelland & Jemmott, 1980)

Группы испытуемых	Высокий уровень сдержанности[а]			Низкий уровень сдержанности		
	N	*M* (среднее)	*SD* (стандартное отклонение)	*N*	*M* (среднее)	*SD* (стандартное отклонение)
Потребность во власти > потребности в аффилиации[б]						
Высокая стрессовая нагрузка, связанная с властью[в]	10	195,5	195,1	8	79,9	56,5
Низкая стрессовая нагрузка, связанная с властью	13	103,7	95,9	10	59,3	49,4
Потребность в аффилиации > потребности во власти[г]						
Высокая стрессовая нагрузка, связанная с властью	5	66,4	74,8	11	84,5	64,2
Низкая стрессовая нагрузка, связанная с властью	10	51,7	40,9	8	47,4	23,8
Источники дисперсии между/внутри групп: $df = 7/67$, $F = 2,32$, $p < 0,04$.						

Планируемые сравнения	*N*	Средний показатель тяжести болезни	Значения *F*
Выраженная потребность во власти, высокая стрессовая нагрузка, связанная с властью, высокий уровень сдержанности	10	195,5	
По сравнению с низкими показателями по всем переменным	8	47,4	10,1, $p < 0{,}01$
По сравнению со всеми другими испытуемыми	65	72,9	13,9, $p < 0{,}001$
При неизвестном уровне сдержанности			
Высокие показатели потребности во власти и стрессовой нагрузки, связанной с властью	18	144,1	
По сравнению со всеми другими испытуемыми	57	71,9	6,5, $p < 0{,}02$
При неизвестном уровне стрессовой нагрузки, связанной с властью			
Высокие показатели потребности во власти и сдержанности	23	143,6	11,5, $p < 0{,}01$
По сравнению со всеми другими испытуемыми	52	65,2	

[а] Показатель 2 и более.

[б] Т-оценка ≥ 45 и > Т-оценки потребности в аффилиации.

[в] Свыше медианы либо 4 и более жизненных событий за последний год, связанных с властью и достижением.

[г] Т-оценка потребности во власти ≤ 50 и < Т-оценки потребности в аффилиации.

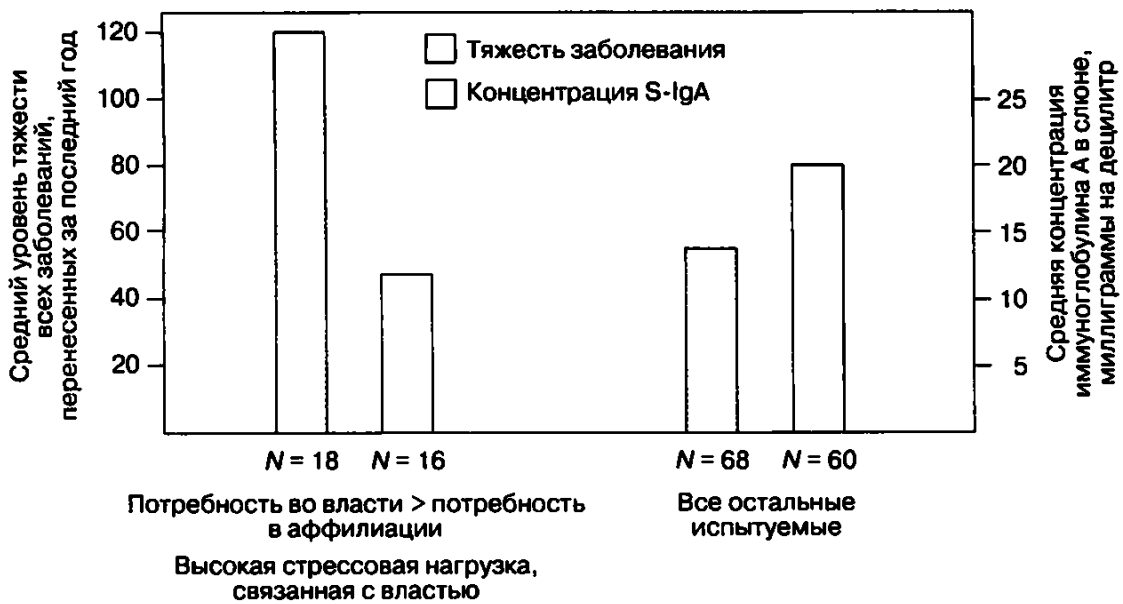


Рис. 8.11. Средний уровень тяжести заболеваний и концентрации иммуноглобулина А в слюне (S-IgA) у мужчин-заключенных с выраженной потребностью во власти и высокой стрессовой нагрузкой по сравнению со всеми другими заключенными (данные по McClelland, Alexander & Marks, 1982)

Вместе с тем следует оговориться: все исследования, включавшие оценку физиологических функций (уровня адреналина и концентрации S-IgA) были проведены на мужчинах. При этом получены предварительные данные, свидетельствующие о том, что указанные закономерности не распространяются на женщин. В одном из последующих исследований, продемонстрировавших характерную корреляцию между выраженной потребностью во власти, высокой стрессовой нагрузкой, связанной с властью, и низкой концентрацией S-IgA у мужчин, подобные зависимости не были выявлены у женщин (McClelland & Kirshnit, 1982).

Истоки мотива власти

Родительский либерализм (пермиссивность) в отношении секса и агрессии

Макклелланд и Пилон (McClelland & Pilon, 1983) проанализировали предпосылки воспитания, способствующие формированию мотива власти у взрослых в исследовании, описанном в главе 7, в котором также были изучены предпосылки для формирования мотива достижения. Было обнаружено, что дети матерей, сообщавших о том, что они были довольно либеральны в отношении секса и агрессии при воспитании своих пятилетних детей, имели в зрелом возрасте высокие показатели потребности во власти. Соответствующие результаты обобщены в табл. 8.11.

Таблица 8.11

Корреляции между стилем воспитания ребенка и показателями потребности во власти во взрослом возрасте (по McClelland & Pilon, 1983)

Методы воспитания	Все испытуемые (N = 78)	Случайная выборка (N = 38)	Подвыборки (N = 40)	Мужчины (N = 38)	Женщины (N = 40)
Либеральность					
в отношении секса и агрессии[a]	0,31***	0,33*	0,30†	0,28†	0,32*
в отношении мастурбации	0,31**	0,39*	0,20	0,33*	0,27†
в отношении сексуальных игр	0,28*	0,22	0,35	0,37*	0,23
в отношении агрессии, направленной на братьев и сестер	0,24*	0,26	0,24	0,32*	0,17
в отношении неадекватной агрессии детей	0,12	0,04	0,18	0,06	0,14
в отношении агрессии, направленной на родителей	0,30**	0,39*	0,20	0,18	0,37*
Требование, чтобы ребенок был агрессивен	−0,05	−0,10	0,03	−0,15	−0,01
Стимулирование ребенка «дать сдачи», когда его обижают	0,16	0,08	0,25	−0,08	0,44*

Методы воспитания	Все испытуемые (N = 78)	Случайная выборка (N = 38)	Подвыборки (N = 40)	Мужчины (N = 38)	Женщины (N = 40)
Похвала за хорошее поведение за столом	−0,32**	−0,26	−0,40*	−0,47*	−0,23

Примечание. Показатель потребности во власти корректировался в соответствии с длиной протокола. Корреляции потребности во власти с социальным классом семьи составила 0,30*, а корреляция социального класса с permissивностью относительно секса и агрессии — 0,59**.

[a] Факторная оценка по Sears, Maccoby & Levin (1957).

† $p < 0{,}05$ в ожидаемом направлении.

* $p < 0{,}05$.

** $p < 0{,}01$.

*** $p < 0{,}001$.

Показатель либеральности в отношении секса и агрессии был получен на основании факторного анализа, который ранее провели Сирс, Маккоби и Левин (Sears, Maccoby & Levin, 1957), проинтервьюировавшие матерей на предмет их методов воспитания. Некоторые из методов воспитания, включенных в итоговую факторную оценку, представлены в табл. 8.11, чтобы было понятно, что в действительности имеется в виду. Результаты, полученные в отношении итоговой факторной оценки, соответствуют результатам случайных подвыборок из общей популяции, согласуются также факторные оценки мужчин и женщин. Они несколько различаются по отдельным компонентам оценки, однако очень близки по либеральности в отношении мастурбации и агрессии, направленной на братьев, сестер и родителей. Матери, спокойно относящиеся к сексуальной и агрессивной ассертивности, имеют наибольшие шансы сформировать в детях выраженную потребность во власти. Макклелланд и Пилон также обнаружили, что потребность во власти развивает не либеральность как таковая, поскольку Сирс с соавторами оценивал также либеральность в отношении кормления, приучения к туалету, режиму сна, шуму в доме, подвижности и зависимости. Ни в одной из этих сфер permissивность не была статистически значимо связана с показателями потребности во власти у взрослых.

Почему либеральность в отношении секса и агрессии особенно важна? Нельзя сказать с полной определенностью, однако в главе 5 обсуждение естественной побудительной силы «оказания влияния», которое, по-видимому, лежит в основе мотива власти, позволяет предположить, что этот побудитель наиболее быстро и постоянно проявляется в симпатической активности в сфере секса и агрессии. Если, как неоднократно отмечалось в данной главе, мотив власти обслуживается катехоламиновой системой, участвующей в симпатической активации, тогда вывод о том, что в основе потребности во власти лежит ранний опыт в области секса и агрессии, также предполагающий симпатическую активацию, полностью согласуется с этой точкой зрения.

То, что имеют значение и секс, и агрессия, согласуется с обширными физиологическими и психологическими данными, указывающими на связь между этими поведенческими феноменами (Barclay, 1971; Moyer, 1976). Результаты исследования свидетельствуют о том, что у детей, которым позволяют создавать приятные ассоциации с оказанием воздействия в сфере секса и агрессии, формируется силь-

ная потребность во власти. Если их наказывают за это поведение, у них формируются негативные ассоциации с оказанием воздействия в сфере секса и агрессии, которые распространяются на все другие ситуации и заставляют избегать оказания влияния. То, что похвала за хорошее поведение за столом отрицательно связана с показателями потребности во власти у взрослых, указывает на то, что некоторые формы подавления импульсивно-ассертивного поведения могут препятствовать развитию мотива власти. Более того, использование физического наказания мальчиков отрицательно связано с показателями потребности во власти у взрослых ($r = 0{,}36$; $p < 0{,}05$); это, однако, не распространяется на девочек, возможно, потому, что девочек реже наказывают физически. Заслуживает внимания также то обстоятельство, что поощрение девочек «давать сдачи» повышает их показатели потребности во власти. Иными словами, общество требует от девочек меньшей ассертивности и агрессивности, так что удовольствие от «оказания влияния» подавляется у них чаще, поэтому для формирования у девочек потребности во власти родителям необходимо использовать дополнительное поощрение.

Источники синдрома лидерской мотивации и синдрома донжуана

Особый интерес представляют методы воспитания, связанные с синдромом лидерской мотивации и синдромом донжуана. Как уже отмечалось, первый синдром, или синдром подавляемой мотивации власти, связан с эффективностью деятельности менеджера, верой в централизованную власть, любовью к работе, контролированием побуждений и развитым чувством справедливости. Макклелланд (McClelland, 1975) утверждает, что на Западе этот синдром наиболее тесно связан с патриархальной системой власти. Мальчики, обнаруживающие впоследствии этот синдром, воспитываются сильными, сдержанными отцами, с которыми они, став взрослыми, по-видимому, идентифицируют себя. Макклелланд и Пилон (McClelland & Pilon, 1983) получили данные, подтверждающие это предположение. В одной части интервью матерей спрашивали, на ком в первую очередь — на них или на отцах — лежала основная ответственность за воспитание ребенка. Если главным «воспитателем» ребенка был отец, во взрослой жизни сын чаще имел синдром лидерской мотивации ($r = 0{,}35$; $B < 0{,}05$). Однако эта закономерность не распространялась на дочерей, точно так же как высокий показатель потребности во власти как таковой не был связан с ведущей ролью отца в воспитании ребенка. У мальчиков, воспитанных отцами, чаще формировался синдром лидерской или социализированной мотивации власти.

Были также получены данные, указывающие на то, что наличие младших братьев и сестер способствует социализированному поведенческому проявлению мотива власти, характерному для синдрома лидерской мотивации (Winter, 1982). Как отмечалось ранее, это объясняется тем, что младшие братья и сестры, требующие присмотра, способствуют формированию чувства ответственности, которое социализирует проявление мотива власти. Единственный же или младший ребенок в семье чаще демонстрируют экспансивность и импульсивность, характерные для синдрома донжуана (выраженная потребность во власти и низкий уровень сдержанности). К сожалению, никто пока не проверил, насколько чаще лица с синдромом лидерской мотивации имеют младших братьев и сестер.

Рассматривая поведение донжуанов, которым свойственны выраженная потребность во власти и недостаточная сдержанность, Винтер (Winter, 1973) выдви-

гает предположение о том, что донжуан чаще всего воспитывается матерью. Он приводит данные о том, что сыновья властных матерей, о властности которых свидетельствует профессиональная деятельность в качестве преподавателей, чаще имеют высокие показатели потребности во власти. Имеются также обширные данные (обзор у McClelland, 1975) о том, что отсутствие отца в качестве субъекта воспитания ребенка приводит к идентификации сына с матерью и формированию своего рода защитной маскулинности, призванной скрывать фемининную идентификацию (Whiting, 1965). Защитная маскулинность предполагает такую же импульсивность — агрессивность, беспорядочность сексуальных связей, демонстративность и антиинституциональную деятельность, что и синдром конкистадора или донжуана (см. табл. 8.9). Это, по-видимому, свидетельствует о том, что материнское доминирование в воспитании ребенка должно быть связано с наличием у него синдрома донжуана во взрослой жизни. Такой вывод позволяют сделать приведенные выше данные. Мальчики, матери которых, по их собственным словам, играли более важную роль в воспитании ребенка, во взрослом возрасте чаще имели синдром донжуана или синдром импульсивной мотивации власти ($r = 0{,}46$; $p < 0{,}05$). На девочек эти закономерности не распространялись, точно так же как материнское доминирование в воспитании не было связано с как таковыми более высокими показателями потребности во власти у их сыновей.

Вместе с тем при интерпретации приведенных данных следует соблюдать известную осторожность, поскольку число людей с указанными двумя мотивационными синдромами в каждом случае было невелико, а также потому, что результаты, по-видимому, справедливы лишь для обществ с преимущественно патриархальным семейным укладом. Так, например, Росс и Гласер (Ross & Glaser, 1970) подтвердили наличие связи между импульсивно-агресссивным поведением и отсутствием отца в мексиканских и испанских американских семьях, проживающих в Лос-Анджелесе. Они сравнили особенности семьи мальчиков с нормальным и делинквентным поведением из одного и того же района, где проживали главным образом малоимущие. Они обнаружили, что 59% «хороших» мальчиков из мексиканских семей имели отцов, которые в семье занимали главенствующее положение, по сравнению с 25% «плохих» мальчиков, у которых в большинстве случаев либо главой семьи была мать, либо вообще отсутствовал отец. Однако данные закономерности не обнаруживались в семьях чернокожих, где соотношение полных и неполных (без отца) семей было одинаково в группе «хороших» и «плохих» мальчиков. Среди чернокожих решающее значение, вероятно, имело наличие сильной фигуры матери. В семьях 73% «хороших» мальчиков главой семьи была мать по сравнению с 39% «плохих» мальчиков. Иными словами, импульсивно-агрессивное поведение донжуанского типа у мальчиков связано с отсутствием культурально типичной авторитетной фигуры, в качестве которой обычно, но не всегда, выступает отец.

Потеря статуса и развитие потребности во власти

Выявить особенности воспитания, связанные с развитием мотива власти, означает поставить новые вопросы. Что заставляет родителей вести себя именно так? В случае мотива достижения родители под влиянием идеологических реформаторских движений, по-видимому, внушают своим детям то, что им необходимо делать что-то с каждым разом все лучше и лучше (см. главу 7).

Что же заставляет родителей стимулировать ассертивность или, по крайней мере, не подавлять ее? Некоторые косвенные данные позволяют предположить,

что потеря или угроза потери статуса связана с компенсаторным усилением потребности во власти. Мужчины, у которых умер один из родителей, а также чернокожие мужчины имеют более высокие показатели потребности во власти (Veroff et al., 1980). В обоих случаях есть основания утверждать, что ощущение собственной полноценности и силы было поставлено под угрозу. Отсутствие работы должно представлять еще большую угрозу для мужчин. Как таковых данных о потребности во власти у безработных мужчин по сравнению с занятыми пока нет, однако Макклелланд (McClelland, 1976) обнаружил статистически значимую корреляционную связь между высоким уровнем безработицы в конкретное десятилетие истории США и высокими показателями потребности во власти, полученными при анализе популярной литературы, вышедшей в те годы (см. главу 11).

Более убедительные данные были получены в исследовании Хеллера (Heller, 1979), который обследовал детей родителей, переживших еврейский холокост в Европе. Он собрал выборку еврейских студентов, родители которых были вынуждены эмигрировать из Европы в США в связи с нацистскими гонениями в Германии и других странах. Хеллер разделил выборку на тех, чьи родственники и близкие члены семьи погибли в концентрационных лагерях, и тех, чьи семьи не пострадали в такой степени. Многие родители из названной автором «стрессовой» группы сами прошли концентрационные лагеря. Хеллер предположил, что те, кто лично пострадал и чьи родственники погибли, испытали значительно более серьезное снижение статуса, чем родители, не пострадавшие в такой мере. Было обнаружено, что 67% детей родителей, переживших больший стресс, имели высокие показатели потребности во власти по сравнению с 44% детей родителей, испытавших меньший стресс ($p < 0,05$).

Более того, были получены дополнительные доказательства того, что более высокие показатели потребности во власти напрямую связаны со склонностью родителей, переживших серьезный стресс, уделять повышенное внимание выживанию евреев как этнической группы. Дети родителей, подвергшихся серьезному стрессу, не были более религиозны ни теоретически, ни практически, однако сообщали, что родители поощряют их расширять свои знания об истории и традициях еврейской нации, причем они действительно были более сведущими в этих вопросах. Кроме того, они были значительно более склонны неодобрительно относиться к межнациональным бракам, чем дети, родители которых были вынуждены эмигрировать из Европы, но подвергались меньшей угрозе. Особенно ярко это проявлялось у женщин. Восемьдесят процентов дочерей родителей из «стрессовой» группы неодобрительно относились к межнациональным бракам по сравнению с 44% дочерей родителей, переживших меньший стресс ($p < 0,01$). Этот результат становится еще более понятным, если вспомнить, что в иудейской культуре национальность передается именно от матери.

По этому вопросу у нас нет точной информации о том, насколько пермиссивны были родители в раннем детстве в отношении пола и агрессии, однако есть все основания утверждать, что родители, в наибольшей мере опасающиеся возможности исчезновения евреев как нации, особенно настойчиво добивались того, чтобы их дети чтили свои еврейские корни, и это приводило к формированию более выраженной потребности во власти. Хеллер также беседовал непосредственно с родителями и обнаружил, что те из них, кто испытал больший стресс, более требовательны к осведомленности детей о еврейской культуре.

В связи с этим следует отметить, что дети родителей, переживших больший стресс, также имели более низкие показатели потребности в аффилиации: их меньше заботила симпатия или антипатия окружающих (см. главу 9). Примечательно, что немцы с выраженной потребностью во власти и слабо выраженной потребностью в аффилиации (см. табл. 11.6), преследуя евреев в Европе, способствовали формированию аналогичного мотивационного синдрома у детей преследуемых в США. Неудивительно, что при наличии такого мотивационного паттерна евреи нередко склонны к реваншизму. Интересно, что лидеры радикальных движений протеста 1960-х гг. были по большей части евреями (Lichter & Rothman, 1982; Rothman, 1981; Rothman & Lichter, 1978) и отличались именно таким мотивационным синдромом.

Хеллер непосредственно не оценивал уровень сдержанности, однако использовал показатели надежды на власть и страха власти по Винтеру. В рассказах, обнаруживающих явную надежду на власть, ярко проявляется тема личного доминирования в игре, предполагающей однозначный выигрыш одной стороны (см. табл. 8.1). Чаще всего у авторов таких рассказов обнаруживается сочетание выраженной потребности во власти и низкого уровня сдержанности (Winter, 1973). Хеллер установил, что еврейские дети родителей, прошедших концентрационные лагеря, т. е. переживших серьезный стресс, имеют значительно более высокие показатели надежды на власть, чем дети переживших меньший стресс. Вместе с тем эти две группы детей не различались по средним показателям страха власти, который проявляется в темах реализации власти от имени других людей, выраженной потребностью во власти и высоким уровнем сдержанности. Таким образом, притеснение приводит к желанию отомстить в импульсивно-агрессивной, а не более социализированной форме. Необходимо дальнейшее изучение различных видов лишения статуса, однако предварительные данные свидетельствуют о том, что оно заставляет родителей стимулировать ассертивность у своих детей, что позволяет им формировать сильную потребность во власти, возможно, затрудняет формирование потребности в аффилиации и способствует импульсивной, реваншистской ассертивности.

Примечания и вопросы

1. Каковы, по вашему мнению, последствия того, что люди с выраженной потребностью во власти обнаруживают «готовность» более интенсивно реагировать на стимулы, связанные с властью? Является ли это признаком предвосхищающей целевой реакции, как называл это Халл? В конце концов, нас не удивляет то, что у голодного человека при виде куска жареного мяса слюноотделение становится более интенсивным, чем при виде булыжника. Однако является ли эта электрическая реакция в одном из участков мозга аналогичной реакции слюноотделения? Является ли большая электрическая реактивность результатом прежнего научения или она отражает какой-то иной процесс?
2. Если мотив власти связан с большей вероятностью доминирования правого полушария, какое другое поведение, с вашей точки зрения, должно быть характерно для лиц с выраженной потребностью во власти? Проанализируйте, к примеру, литературу по леворукости (Gur & Gur, 1974).

3. Почему, по вашему мнению, мужчины и женщины с высокими показателями потребности во власти сами считают себя *сложными* и *недисциплинированными*?
4. Проанализируйте написанные вами ранее рассказы и оцените свой уровень потребности во власти. Затем составьте список типичных проявлений потребности во власти кого-нибудь из ваших знакомых одного с вами возраста и социального положения и проверьте, ведете ли и вы себя так же. Соответствует ли ваш показатель потребности во власти количеству проявляемых вами поведенческих признаков потребности во власти? Попробуйте объяснить любые несоответствия с точки зрения других детерминантов вашего поведения, таких как ценности, навыки или возможности.
5. Спланируйте эксперимент, который позволил бы проверить гипотезу о применимости модели риска Аткинсона к людям с выраженной потребностью во власти, если *вероятность успеха* означает вероятность быть замеченным, а не выполнить некое задание.
6. В одном из экспериментов (McClelland & Teague, 1975) — соревнование по армрестлингу — состязаться с соперниками сильнее себя вызвались лишь мужчины с выраженной потребностью во власти. Как вы объяснили бы этот результат с точки зрения модели риска Аткинсона или других моделей?
7. Как вы считаете, мужчины чаще думают о сексе, агрессии и власти после употребления алкоголя, потому что знают, что выпили, и ожидают, что алкоголь окажет на них именно такое воздействие? Иными словами, является влияние алкоголя на мысли результатом научения, внушения или того и другого? Приведите аргументы в пользу обоих вариантов.
8. В тексте утверждается, что попытка скрыть от испытуемых, что они пьют на самом деле, делает ситуацию неестественной, так что любые результаты, полученные таким образом, не отражают истинного положения вещей. Существует ли какой-нибудь другой способ разграничить влияние алкоголя как такового и влияние ожиданий, связанных с его употреблением? Нельзя ли сравнить эффекты реального употребления алкоголя и эффекты употребления напитков, которые люди считают алкогольными, но которые в действительности таковыми не являются? (См., например, Briddell, Rimm, Caddy, Krawitz, Sholis & Wunderlin, 1978; Lansky & Wilson, 1981.)
9. В сновидении Перри, описанном в главе 2, под влиянием фрустрации он регрессировал (перешел на более ранние стадии), тогда как в сновидении Фрейда фрустрация приводила к переходу на более высокую ступень. Стюарт (Stewart, 1978) отмечает, что важные жизненные события, такие как брак или переход в новую школу, приводят к регрессии, т. е. переходу на более низкую стадию мышления. Как вы считаете, может ли мотив власти каким-то образом модифицировать эту тенденцию?
10. Один из спорных теоретических вопросов заключается в том, соотносятся ли стадии зрелости по Фрейду–Эриксону преимущественно со стадиями развития мотива власти или также со стадиями развития, которые могут влиять на проявление всех мотивов. Какая точка зрения, по вашему мнению, ближе к истине? (См.: McClelland, 1975).

11. Замечали ли вы у себя эволюцию в проявлении мотива власти в разном возрасте, соответствующую изменению вашего уровня зрелости?
12. Что означает тот факт, что великим духовным вождям, например Черному Лосю (Neihardt, 1932/1972), приписывается дар целительства, тайное знание, власть над силами природы, способность объединения нации? Как эти характеристики связаны с проявлением мотива власти на разных стадиях зрелости? (Обсуждение этого вопроса см.: McClelland, 1975.)
13. На какой руководящей должности, по вашему мнению, может быть более полезным работник с потребностью в аффилиации, преобладающей над потребностью во власти? Если вам трудно что-нибудь предложить, прочтите главу 9.
14. Можете ли вы на основании данных, приведенных в табл. 8.10, оценить влияние стресса и подавления побуждений на заболеваемость лиц с потребностью во власти, преобладающей над потребностью в аффилиации?
15. Учитывая различные объяснения механизмов формирования синдрома донжуана и синдрома лидерской мотивации, попробуйте предположить, какие социальные события способны усилить проявления этих синдромов.
16. Спланируйте эксперимент, который позволил бы установить, связана ли выраженная потребность во власти с желанием оказывать влияние не только на людей, но и на неодушевленные предметы.
17. Философы, психологи и социологи нередко исходят из того, что человек по природе своей эгоистичен, что в конечном счете он мотивирован делать что бы то ни было только в собственных интересах. Типичная формулировка этой мысли: «Человек эгоистичен. Он пытается максимизировать свои результаты» (Walster, Walster & Berscheid, 1978). Проанализируйте это утверждение с точки зрения мотивации. Что оно может означать? В каком, например, смысле лица с выраженной потребностью во власти пытаются максимизировать свои результаты, идя на высокий риск? Можно ли сказать, что лица с выраженной потребностью в достижении пытаются максимизировать свои результаты в большей мере, чем лица с выраженной потребностью во власти? Каковы эти результаты?
18. Одно из рекламных объявлений в журнале *Fortune* гласило: «Чтобы преуспеть в бизнесе... вам необходимы все ваши способности и амбиции. Амбиции? Конечно же! Наконец они увидят свет. Теперь вы сможете открыто заявить о своем стремлении к успеху. Вот что такое быстрый рост!» К какому мотиву апеллирует эта реклама?
19. В исследовании монозиготных и дизиготных близнецов были получены данные, свидетельствующие о том, что ассертивность, агрессивность и доминантность частично определяются наследственностью (Loehlin & Nichols, 1976). Опираясь на трактовку мотива власти и его биологические корреляты, представленные в этой главе, сформулируйте гипотезы, объясняющие то, как врожденные биологические характеристики могут повышать вероятность формирования более сильной потребности во власти. Проанализируйте данные Шелдона (Sheldon, 1942) о более высоком уровне ассертивности мезоморфов, отличающихся развитой мышечной системой, а также предположение Корте и Гатти (Cortes & Gatti, 1972) о том, что мезоморфы имеют более выраженную потребность во власти.

ГЛАВА 9

Аффилиативные мотивы

Значение любви

Как и у животных, предпочитающих находиться в окружении представителей своего вида, у людей есть базовая потребность, желание быть с другими людьми. Частично эта потребность имеет сексуальные истоки и биологически адаптивна, поскольку для воспроизведения своего вида два пола должны каким-то образом соединиться. Аффилиативная потребность включает потребность в сексуальных контактах, однако далеко не исчерпывается ею. Она объединяет самые разнообразные эмоциональные межличностные связи, которые формируются на основе естественных побудителей, на что указывалось в главе 4. Наблюдателей всегда удивляет, насколько значима эта потребность для жизни и здоровья, насколько она глубоко укоренена и насколько по-разному проявляется. Слово *любовь* обычно используется для описания различных аффилиативных связей. Любой согласится, что потребность в любви должна удовлетворяться, однако никто не сможет уверенно сказать, что такое любовь. Прежде чем мы приступим к обзору попыток современной психологии ответить на этот вопрос, обратимся к античной трактовке этой темы в «Пире» Платона. Выступавшие на этом пире (в изображении Платона) упомянули большинство проблем, с давних пор обсуждаемых в психологии любви.

Сюжет «Пира» таков: в древних Афинах некие люди собираются на застолье. К ним присоединяется Сократ. Все предвкушают приятное времяпрепровождение, поскольку Сократ славится оригинальностью мыслей, дающих его слушателям пищу для ума. Среди гостей присутствует врачеватель Эриксимах, который предлагает не увлекаться возлияниями, а провести время в разговорах о любви, воспеть ей хвалу, попытаться понять, что это такое. Эриксимах замечает, что медицинская практика предполагает не только умение врачевателя «установить согласие между самыми враждебными в теле началами и внушить им взаимную любовь», но и «знание законов любви, действующих в теле».

Его позиция близка позиции другого врача, Зигмунда Фрейда, который два тысячелетия спустя также убедительно доказал, что психическое и физическое здоровье невозможно без здоровой любви (или, в его терминологии, *либидо*). Оба ученых считали гармонию существенным аспектом любви и здоровья. По Фрейду, дисгармония и болезнь являются результатом нарушения развития любовного инстинкта. По Эриксимаху, любовь является результатом совместного действия элементов души и тела, сопоставимого с благозвучием аккорда или ритмом барабанных ударов в музыке. На этом основании Эриксимах подчеркивал способность музыки творить гармонию: «Музыка, творя взаимную любовь, приводит

к согласию между этими началами, точно так же как это делает медицина в своей сфере, и музыку, в свою очередь, можно определить как знание законов любви в сфере гармонии и ритма». В других трактовках любви мы будем вновь и вновь встречаться с понятиями ритма и взаимности. Вспомним также утверждение Фрейда о том, что ритмичная самостимуляция — стимул, который естественным образом вызывает сексуальную реакцию.

Сознавая, что любовь может приводить к самым разным бедам, Эриксимах различает любовь сакральную и профанную, т. е. любовь небесную и земную. Любовь следует приручать, иначе она приведет к распутству. Любовь должна проявляться надлежащим образом, поскольку «если берет верх неумеренная любовь... то она сеет разрушение и причиняет вред». Свою речь Эриксимах заключает утверждением, что в целом любовь «обладает большим и многообразным, вернее сказать, неограниченным, могуществом, однако только любовь, объект которой прекрасен и воплощению которой сопутствует умеренность и благодетельность... обладает могуществом поистине величайшим и приносит нам всяческое блаженство, позволяя жить в гармонии и дружески общаться между собой». Мало кто из современных психологов оспорил бы данный вывод, хотя это не уменьшает трудностей в поиске способов измерения многообразного влияния любви.

Еще один участник пира, Агафон, сосредоточивается в своей речи не столько на благах, которые людям дарит любовь, сколько на ее влиянии на отношения между людьми: «Любовь совершенна в своей красоте и является источником этих же качеств для прочих». Она творит «мир среди людей... именно любовь избавляет нас от чувства одиночества и наполняет чувством родства; именно она делает возможным такое общение». Когда приходит очередь Сократа, он поднимает тему сублимации, или смены объектов, на которые направляется любовь. Сократ заявляет, что тайны любви ему поведала одна женщина, которая разъяснила, что «сначала мы любим какого-то конкретного прекрасного человека, испытываем к нему благородные чувства и влечение». Затем мы «начинаем любить всю природную красоту», а впоследствии открываем, что красота души ценнее красоты тела. Созерцание примеров моральной красоты в конечном счете делает любовь любовью к мудрости, или «к множеству прекраснейших чувств и идей», пока она не достигает своей конечной цели, «созерцанию абсолютной красоты», вечной и неизменной.

Обобщая речи гостей, можно сказать: любовь способствует здоровью души и тела, приводя в гармонию их враждующие начала, поэтому на благо любви идут музыка и ритм; она становится источником благодетельности окружающих, способствует мирным и дружеским отношениям между людьми; при избытке или будучи направленной на ненадлежащие объекты, она может причинять большой вред; она начинается с любви к физическим объектам, а затем распространяется на более абстрактные цели. Многие из этих тем нашли свое отражение в рассуждениях авторов различных теорий личности, о которых упоминалось в главе 2. В данной главе мы проанализируем, насколько эти темы соотносятся с попытками современной психологии понять любовь. К сожалению, успехи этой области исследования весьма скромны. Об аффилиативных мотивах в их научном смысле нам известно значительно меньше, чем о мотиве достижения, власти или избегания. Практическая ценность анализа вопросов о любви, затронутых в «Пире» Платона, заключается в следующем: это позволяет помнить о том, что психологам следовало бы исследовать то, что они в действительности изучают.

Сексуальный мотив

Биологические основы мужской сексуальности

Как утверждают и Фрейд и Сократ, изучение любви правильнее всего начинать с ее физического компонента — с удовлетворения от контакта как сущности сексуальной реакции. Сексуальное возбуждение или удовольствие при этом виде контакта в значительной степени зависит от гормонов — андрогена у мужчин и эстрогена и в меньшей мере андрогена у женщин. Эти гормоны определяют анатомические различия между полами и их различия в восприимчивости к разнообразным стимулам. Эмбрион, содержащий в каждой клетке *Y*, т. е. мужскую хромосому, приводит к формированию яичек, продуцирующих мужские гормоны (андрогены), которые определяют развитие мужских половых органов и вторичных половых признаков. Если в пренатальный период андроген не секретируется, эмбриональная гонада превращается в яичники, продуцирующие эстроген — женский половой гормон. В научной литературе описываются случаи, когда женский эмбрион по каким-то причинам подвергается воздействию повышенных доз андрогена (Money & Ehrhardt, 1972). Хотя дети, имевшие такой пренатальный опыт, становятся женщинами и воспринимаются окружающими как таковые, они во многих отношениях оказываются более маскулинизированным. В детстве они ведут себя по-мальчишески, они более агрессивны и азартны в спорте, меньше любят детей.

Значение для сексуальной активности андрогена, тестостерона, признается давно. Кастрация животных, при которой у них удаляются яички, продуцирующие тестостерон, значительно снижает их половую активность, а последующее введение тестостерона восстанавливает ее до прежнего уровня (Grunt & Young, 1952). Более того, самцы приматов с более высоким уровнем тестостерона в плазме крови отличаются большей доминантностью и чаще спариваются с самками (Rose, Holaday & Bernstein, 1971). Вместе с тем нельзя сказать, что существует какая-то простая, автоматическая связь между гормонами и сексуальным поведением, поскольку сексуальная реактивность определяется также мозгом, а на действия животного влияет его опыт. Роуз с соавторами (Rose et al., 1971), например, описывает случай, когда поражение в борьбе за доминирование в иерархии у приматов привело к снижению уровня выработки тестостерона. В данном случае опыт привел к уменьшению секреции тестостерона и последующему снижению «соревновательности» поведения.

Очевидно, что мозг вовлечен в сложный механизм регуляции выработки гормонов и сексуальной реактивности. Гипоталамус, отдел среднего мозга, или лимбической системы, продуцирует гонадотропные гормоны, которые стимулируют гонады к выработке тестостерона, влияющего посредством обратной связи на другую часть гипоталамуса, что приводит к повышению сексуальной реактивности. Таким образом, то, что испытывает организм, влияет на гипоталамус в начале цикла и на реактивность организма в конце цикла, когда происходит изменение уровня тестостерона (Klein, 1982).

У людей влияние высших психических процессов приобретает еще большее значение. Так, например, было показано (Bremer, 1959), что только половина выборки мужчин, кастрированных в зрелом возрасте, тут же и целиком потеряла

сексуальный интерес. Другие сохраняли сексуальную активность еще в течение нескольких лет. Чем богаче был предшествующий сексуальный опыт мужчин, тем позже происходила потеря интереса, а это означает, что сексуальный мотив, как мы уже отмечали, предполагает научение, включающее естественные побудители, поэтому он продолжает влиять на поведение даже после того, как эти естественные побудители исчезают. В период полового созревания у мужчин повышается выработка андрогенов и сексуальный интерес. По причине связи с сексуальным интересом при таких биологических феноменах, как кастрация и половое созревание, андроген называют «гормоном либидо» (Money & Ehrhardt, 1972). Но есть ли какие-нибудь доказательства стабильных индивидуальных различий в сексуальном инстинкте, которые, возможно, могли бы проявляться в стабильном, более высоком уровне выработки андрогенов у некоторых мужчин?

Ряд фактов делает такое возможным, несмотря на то, что напрямую его не подтверждают. Клайбер, Броверман и Кобаяши (Klaiber, Broverman & Kobayashi, 1967) сообщают, что уровень андрогена в моче у молодых мужчин тесно связан с различными антропометрическими показателями и показателями силы, например, обхватом груди, талии, бедер, бицепса на правой руке, а также массой тела. Иными словами, мужчины с более высоким уровнем выработки андрогена в целом больше и сильнее. Они также лучше выполняют простые перцептивно-моторные задания, например на скорость называния объектов, т. е. демонстрируют то, что Клайбер, Броверман и Кобаяши (Klaiber, Broverman & Kobayashi, 1968) называют *автоматизированным когнитивным стилем*. Им хуже даются задания, требующие отсрочивания или подавления, например поиск фигур, «спрятанных» в сложном рисунке. Броверман с соавторами (Boverman et al., 1968) не отвечают на вопрос, более сексуально активны мужчины с повышенным уровнем андрогена или нет, однако Айзенк (Eysenck, 1973) в связи с другой проблематикой получил данные, свидетельствующие в пользу этой гипотезы. Он обнаружил, что мужчины и женщины с более высокими показателями экстраверсии, измерявшейся с помощью разработанного им опросника, проявляют большую сексуальную активность.

В табл. 9.1 обобщаются характерные результаты, показывающие, что среди не состоящих в браке немецких студентов экстраверты сексуально активнее, чем интроверты.

Эстравертированные мужчины обычно имеют более высокий уровень андрогена. Этому есть две причины: многие из пунктов шкалы экстраверсии сходны с пунктами шкалы соматотонии Шелдона (Sheldon's Somatatonia Scale; Sheldon & Stevens, 1942), которая, по данным Шелдона, тесно связана с мезоморфным (большим и сильным) типом тела, характерным для мужчин с повышенным уровнем андрогена. Иными словами, и экстраверты и соматотоники любят физическую активность, более энергичны и ассертивны и т. п. Более того, Айзенк (Eysenck, 1973) показал, что для экстравертов характерно адренергическое доминирование, о котором судят по результатам «лимонного теста». Айзенк измерил количество слюны, выделившейся на четыре капли лимонного сока, которые попали на кончик языка. Железы, вырабатывающие слюну, иннервируются и адренергическими и холинергическими волокнами, оказывающими противоположное действие. Адренергическая стимуляция приводит к «сухости во рту», а холинергическая стимуляция — к обильному слюнотечению. У экстравертов капли лимонного сока

вызывают значительно менее обильное выделение слюны, чем у интровертов, что свидетельствует о более сильном адренергическом контроле у первых.

Таблица 9.1

Сексуальное поведение интровертов и экстравертов среди не состоящих в браке немецких студентов (по Eysenck, 1971; по Giese & Schmidt, 1968)

Сексуальное поведение	Мужчины		Женщины	
	интроверты	экстраверты	интроверты	экстраверты
Мастурбация (в настоящее время)	86%	72%	47%	39%
Петтинг (ласки, объятия...)	57%	78%	62%	76%
Коитус	47%	77%	42%	71%
Среднее количество сексуальных контактов в месяц (только у сексуально активных студентов)	3,0	5,5	3,1	7,5

Броверман, Клайбер, Фогель и Кобаяши (Broverman, Klaiber, Vogel & Kobayashi, 1974) обобщили данные, указывающие на сочетание адренергического доминирования и автоматического когнитивного стиля у мужчин с высоким уровнем андрогена. Существует также тесная связь между андрогенами и адренергическим доминированием. Так, например, введение тестостерона восстанавливает адренергическое доминирование. У мужчин, совершивших сексуальное насилие и подвергнутых кастрации, приведшей к прекращению выработки тестостерона, снижается уровень деструктивности и сексуальной агрессии (Hawke, 1950). Однако инъекции тестостерона возвращают их деструктивную агрессивность, свидетельствующую о повышенной активности симпатического отдела нервной системы и адренергическом доминировании. Таким образом, мускулистые андрогенизированные мужчины обычно имеют более сильные сексуальные мотивы, поскольку обладают характеристиками темперамента и гормональными особенностями, общими с сексуально более активными экстравертами.

Не вызывает сомнения лишь то, что некоторые мужчины в сексуальном плане более активны, чем другие: Кинзи, Помрой и Мартин (Kinsey, Pomeroy & Martin, 1948) уже давно это доказали. Правда, нуждается в уточнении роль андрогенов в этих различиях, а также метод измерения различий в силе сексуального *мотива*, более информативный, чем метод оценки количества сексуальных контактов. Это связано с тем, что здесь, точно так же как и в любой другой области поведения, которое мы исследуем, действие определяется не только мотивами, но и привычками, навыками, ожиданиями и ценностями. Таким образом, частота сексуальных контактов человека не является точным индикатором силы его сексуального мотива. Если взять крайний пример, она не может быть использована в качестве индикатора силы сексуального влечения у монахов, давших обет безбрачия. Пока мы можем сделать вывод только о том, что уровень вырабатываемых андрогенов может служить приблизительным индикатором силы естественного побудителя, лежащего в основе сексуального мотива мужчин.

Биологические основы женской сексуальности

Из табл. 9.1 видно, что женщины-экстраверты, как и мужчины-экстраверты, сексуально более активны, однако в отношении мужчин мы утверждали, что это может объясняться адренергическим доминированием, связанным с повышенной выработкой андрогенов. Означает ли это, что андрогены определяют также и женское сексуальное поведение? Да, поскольку в отношении женщин данные о подобной связи даже еще более убедительны. После гистероктомии и удаления яичников, а также в период менопаузы женщинам нередко назначают тестостерон, повышающий их сексуальный интерес (Foss, 1951). По-видимому, это объясняется тем, что тестостерон очень близок по свойствам к другому андрогену, вырабатываемому организмом женщин, — андростенедиону, который секретирует надпочечник и который также тесно связан с женской сексуальной реактивностью (Klein, 1982). Предполагается, что именно более или менее постоянная выработка этого андрогена в небольших количествах делает женщин сексуально реактивными в период менструального цикла, тогда как самки животных сексуально реактивны только при высоком уровне эстрогена.

Сексуальный интерес и сексуальная активность женщин также в некоторой степени зависит от уровня эстрогена и прогестерона. В период нарастания и достижения пика уровня эстрогена (примерно пятнадцать дней спустя после начала менструаций, когда наиболее вероятно зачатие) возрастает также частота сексуальных контактов (Udry & Morris, 1968) и гетеросексуальных фантазий (Baron, 1977). На более поздних стадиях цикла, когда увеличивается секреция прогестерона, оба показателя возрастают. Более того, получены данные, свидетельствующие о том, что прием синтетической формы прогестерона для предотвращения нежелательной беременности ослабляет сексуальное желание (Grant & Meyers, 1967).

Является ли сексуальная реакция мотивом?

Изначально нет. У младенцев мужского пола возникают эрекции с момента рождения, однако было бы неправильно утверждать, что у них есть *сексуальный* мотив, пока в ходе научения у них не сформируются связи между определенными стимулами и удовольствием, вызываемым естественными побудителями. Удовольствие в этом случае опосредуется половыми гормонами. Изначально ритмические ощущения от контакта, например, при трении половых органов или других частей тела, приводят к повышению уровня гормонов; однако потом (естественным образом или в результате научения) то же влияние начинают оказывать другие виды стимуляции. С этими источниками позитивного эффекта начинают ассоциироваться различные стимулы, поэтому на примере взрослых людей можно продемонстрировать, что сексуальная реакция обладает всеми функциональными характеристиками мотива: т. е. она дает энергетическое насыщение поведению, делает человека особенно чувствительным к определенным стимулам и приводит к научению. В ряде исследований было показано, что просмотр порнографических фильмов влияет возбуждающе на большинство мужчин и женщин (Mann, Berkowitz, Sidman, Starr & West, 1974), о чем судят по непосредственным показателям, таким как увеличение в размерах пениса у мужчин или повышенное пульсовое давление во влагалище у женщин (Wilson & Lawson, 1976b, 1978). Аналогичный эффект имеет прослушивание магнитофонных записей откровенно сек-

суального содержания (Heiman, 1975). Кроме того, возбуждение дает энергическое насыщение сексуальной активности, когда она возможна. У мужчин, которых в эксперименте возбуждали с помощью эротических стимулов, после эксперимента повышалась вероятность сексуального контакта (Catwell, Kawash & DeYoung, 1972), если они были женаты, и мастурбации — если они не были женаты (Amoroso, Brown, Pruesse, Ware & Pilkey, 1971).

При актуализации сексуального мотива происходит повышение чувствительности к разнообразным тактильным и визуальным стимулам. Мастерс и Джонсон (Masters & Johnson, 1966) в своем исследовании сексуального поведения людей приводят множество иллюстраций того, как это происходит в ходе сексуальной прелюдии, однако очевидно, что узнать экспериментальным путем, как именно и до какой степени это происходит, весьма затруднительно. Другое доказательство повышения чувствительности к определенным стимулам под действием сексуального мотива — значительное усиление интереса мальчиков и девочек к эротическим стимулам в период полового созревания.

Благодаря сексуальному мотиву также осуществляется отбор соответствующих сексуальных реакций, когда, например, как в исследовании Мастерса и Джонсон (Masters & Johnson, 1966), сексуальное побуждение помогает партнерам становиться сексуально более адекватными. Кроме того, в подростковом возрасте сексуальный мотив делает более эффективным ухаживание и позволяет супругам лучше удовлетворять сексуальные потребности друг друга. Популярность книг «Радость секса» (Comfort, 1974) также подтверждает тот факт, что сексуальный мотив стимулирует многих людей осваивать разнообразные способы его удовлетворения.

Гомосексуализм

Психологов и других специалистов, изучающих человеческое поведение, давно интересует вопрос, почему у некоторых людей сексуальный мотив ассоциируется с лицами одного с ними пола. Сократ полагал, что для мужчин совершенно естественно и желательно начинать любовные отношения с любви к мальчикам. Фрейд, христианская церковь и многие другие считали подобную привязанность аномальной, свидетельствующей о порочности человека. В настоящее время никто с точностью не знает, как и почему формируются гомосексуальные наклонности. Возможно, важную роль играют биологические факторы. К примеру, некоторые утверждают, что гомосексуальность обусловлена гормональными нарушениями, особенно в пренатальный период (см. Bell, Weinburg & Hammersmith, 1981), а также что поведение менее андрогенизированных, более феминнных мужчин оказывается менее привлекательным для женщин. Однако пока нет никаких доказательств гормональных различий между взрослыми мужчинами-гомосексуалистами и гетеросексуалами (Meyer-Bahlburg, 1977).

Важную роль может также играть научение. Например, резюмируя исследования клинических случаев, Бибер с соавторами (Bieber et al., 1962) выдвигают предположение о том, что гомосексуальные мужчины чаще имеют властную, доминирующую мать и отстраненного отца либо вовсе воспитываются без него. Авторы полагают, что гомосексуалисты растут в страхе перед женщиной и испытывают потребность в мужской любви, которую не могут получить от отца. Наиболее очевидным недостатком этой гипотезы является то, что культуры, для кото-

рых характерны доминирующие матери и отсутствие в семье отца — например, семьи чернокожих, проживающих в городах, — не отличаются большей долей мужчин-гомосексуалистов.

Научение, безусловно, может играть определенную роль, поскольку оно происходит очень легко в связи с сексуальным возбуждением. Рэчман (Rachman, 1966), к примеру, продемонстрировал, что прежде нейтральный стимул при ассоциации с эротическим стимулом может быстро приобрести способность вызывать сексуальное возбуждение. В его исследовании испытуемые-мужчины рассматривали фотографии обнаженных женщин и одновременно смотрели на женские туфли. После нескольких попыток обусловливания туфли приобретали способность вызывать сексуальное возбуждение. Таким образом, в результате научения люди того же или противоположного пола могут начать ассоциироваться с сексуальным возбуждением. Неизвестно, действительно ли это приводит к гомосексуальным наклонностям, поскольку для большинства мальчиков в детстве характерны некоторые элементы гомосексуальной активности, однако вырастают они в гетеросексуалов.

Сторм (Storms, 1981) обобщает результаты ряда исследований, свидетельствующих в пользу гипотезы о том, что мужские гомосексуальные наклонности формируются в раннем пубертате, когда происходят изменения в выработке половых гормонов. В возрасте от 8 до 13 лет мальчики играют преимущественно с мальчиками, т. е. формируют гомосоциальные группы. Если в этот период происходит формирование полового влечения, утверждает Сторм, то, согласно теории научения, вероятность возникновения привязанности к мальчикам должна быть выше, чем после 13 лет, когда все более характерным становится гетеросексуальное общение. В подтверждение этой гипотезы Стормс приводит данные, согласно которым 60–80% мужчин-гомосексуалистов указывают на переживание сексуального возбуждения и наличие сексуальных контактов в возрасте до 13 лет по сравнению с 20–30% среди гетеросексуальных мужчин. То обстоятельство, что женщинам гомосексуальность свойственна в меньшей мере (Rosen, 1974), свидетельствует в пользу этого утверждения, поскольку обычно женщины достигают сексуальной зрелости (на которую указывает переживание оргазма) позже, когда круг их общения уже не ограничивается девочками.

Чем в конечном счете ни объяснялось бы гомосексуальное предпочтение, научение должно быть весьма специфичным и необратимым. Энергичные попытки разрушить условные связи и снизить возбуждающую силу гомосексуальных стимулов в большинстве своем не приводят к смене гомосексуальной ориентации на гетеросексуальную (см. Birk, Huddleston, Miller & Cohler, 1971), хотя сочетание гомосексуальных стимулов с ударами электрического тока уменьшает их предпочтительность.

Измерение сексуального мотива на материале воображения

Был проведен ряд исследований, в которых оценивалось влияние актуализации сексуального мотива на возникающие у испытуемых образы. Было показано, что сексуальное возбуждение влияет на фантазии, но не напрямую. Просмотр моло-

дыми мужчинами слайдов с изображениями обнаженных женщин или записи с выступлением привлекательной фолк-певицы *уменьшало* количество явных сексуальных образов в их рассказах (Clark, 1955; Kalin, 1972). Когда же молодые люди подвергались аналогичной эротической стимуляции в непринужденной ситуации вечеринки с употреблением алкоголя, количество сексуальных образов значительно *возрастало*. Это свидетельствует о том, что в нормальных условиях тестирования сексуальные мысли возникали, но подавлялись.

В другом исследовании (Mussen & Scodel, 1955) было обнаружено, что просмотр слайдов с изображениями обнаженных женщин приводит к увеличению количества сексуальных образов, когда в качестве экспериментатора выступает «привлекательный студент, ведущий себя непринужденно и либерально», а не строгий профессор в возрасте за шестьдесят. Однако в ряде исследований было показано, что сексуальное возбуждение увеличивает количество неявных, символических сексуальных образов и в менее непринужденной обстановке тестирования (см. рис. 1.4 и табл. 5.2). Противоречивость этих результатов затруднила разработку системы оценки потребности в сексе, которая бы позволила измерить индивидуальные различия в силе сексуального мотива.

Система Мея для оценки половых различий в паттернах воображения

Однако Роберту Мею (Robert May, 1980) все же удалось разработать систему оценки, которая отвечает возникшему требованию, хотя сам автор этого не утверждает. Мей заметил, что мужчины и женщины придумывают разные рассказы к картинке, на которой изображены гимнаст и гимнастка, исполняющие акробатический номер на трапеции (McClelland, 1963). Вот типичный мужской рассказ:

> На картинке изображены мужчина и женщина, между которыми существуют напряженные, близкие отношения. Поэтому они помещены в центр луча света, а все остальное — в тени. Эта картинка иллюстрирует кульминацию их отношений, когда они стали понимать друг друга. Оба погружены в мысли о своем союзе. Они полностью погружены друг в друга. С такой высоты можно только упасть (McClelland, 1963).

Обратите внимание на то, что за кульминацией отношений (которую Мей назвал *подъемом*) следует падение (в терминологии Мея — *спад*). В рассказах же женщин последовательность подъема и спада обычно обратная, что иллюстрирует следующий пример:

> Мери учится перескакивать с одной трапеции на другую. Она вот-вот прыгнет, а ее учителю, старому мистеру Пикену, внезапно станет плохо, и она спасет его от падения. Потом он станет ее наставником и сделает ее цирковой звездой (McClelland, 1963).

В рассказах мужчин за подъемом следует спад, а у женщин — за падением следует подъем. В своей системе оценки Мей прежде все определяет центральный сюжетный ход, «поворотную точку в повествовании» (May, 1980). Слова и фразы (элементы) оцениваются по категории спада (С), если относятся к физическому напряжению, физическому дискомфорту, травме или причиненному вреду, усилию или стремлению, падению, неудаче и другим неприятным чувствам и событиям. Элементы оцениваются по категории подъема (П), если они относятся к физическому удовлетворению, достижению, подъему, полету, успеху и другим по-

зитивным событиям. «Арифметическая оценка элементов осуществляется в соответствии с их положением до или после центрального сюжетного события так, что рассказ, в котором спад переходит в подъем, получает положительный балл (+1), а рассказ, в котором подъем переходит в спад, — отрицательный (–1)» (May, 1980). Таким образом, человек может получить очень высокий положительный показатель, свидетельствующий о том, что его рассказы чаще соответствуют схеме С — П, т. е. женской схеме, или очень высокий отрицательный показатель, свидетельствующий о том, что его рассказы чаще соответствуют схеме П — С, т. е. мужской схеме. В ряде исследований были получены подтверждения того, что даже в существенно различающихся выборках рассказы мужчин в среднем получают отрицательные показатели (свидетельствующие о преобладании последовательности П — С), а рассказы женщин — положительные (свидетельствующие о преобладании последовательности С — П), причем статистическая значимость этих различий весьма высока (May, 1980).

Более того, это тематическое несовпадение полоролевых стилей не ограничивается нашим временем или нашей культурой. Оно обнаруживается в фольклоре и мифологии других времен и культур. Генри Мюррей (Murray, 1955) назвал последовательность П — С *комплексом Икара*, проводя аналогию с древнегреческим мифом о юноше, попытавшемся долететь до солнца на крыльях из скрепленных воском перьев и упавшем в море, когда воск растаял от солнечного жара. Макклелланд (McClelland, 1963) назвал последовательность С — П *комплексом Персефоны*, проводя аналогию с древнегреческим мифом о девушке, которую похитил Гадес, властитель преисподней, и держал ее в подземелье, пока ее мать, Деметра, не упросила Зевса заставить своего брата Гадеса отпустить ее. Пока Персефона была в заточении под землей, земля находилась в опустошении, однако после ее возвращения все вернулось к жизни. Наступила весна, и цветы вновь зацвели, а животные снова стали резвиться, что служит наглядной иллюстрацией указанной темы (McClelland, 1975).

В одном из исследований (Ogilvie, 1967) было обнаружено, что некоторые элементы, образующие тему Икара, появляются в типичных сочетаниях в мифах дописьменных культур всего мира. Было также показано (Goleman, 1976), что беллетристика, публикуемая в наиболее популярных американских журналах для мужчин и женщин, иллюстрирует темы, характерные для каждого из полов. В рассказах для мужчин герой смел и активен, он отправляется на поиски некоего сокровища, такого, например, как золотое руно из легенды о Ясоне и Медее. Герою почти удается заполучить желаемое с помощью женщины, но в последний момент она обычно предает его — точно так же, как Медея предала Ясона в греческой легенде, — и герой терпит поражение. В рассказах для женщин некая женщина внезапно осознает, что ее родной город и жених ей неинтересны. Она знакомится с загадочным незнакомцем и влюбляется в него. Он оказывается подлецом и причиняет ей множество страданий. В конце концов она предает его, возвращается домой, выходит замуж за своего бывшего жениха и живет с ним долго и счастливо. Истории для мужчин соответствуют схеме П — С, истории для женщин — схеме С — П.

Однако каковы основания связывать эти темы с сексуальностью? Прежде всего Мей отмечает, что они отражают различия между полами в их сексуальном опыте.

То, что мужчины имеют яички и пенис, четко локализует сексуальные ощущения вовне... ощущения в пенисе, его набухание и уменьшение становятся барометром сексуального интереса. Зримый, доступный и чувствительный, пенис быстро становится главной телесной точкой сосредоточения попыток усилить, а затем разрядить напряжение... Направленность вовне и мобильность также делают пенис (и яички) объектом эксгибиционистской гордости... однако эта же направленность вовне делает его уязвимым. Беспокойство по поводу повреждений и функционирования половых органов — удобная метафора для разнообразных страхов по поводу физических повреждений. Аналогично определенные проблемы связаны с силой воли и контролем. Гордость по поводу активности пениса уравновешивается тревожным осознанием того, что его движения не поддаются сознательному управлению... Иными словами, мужские половые органы иллюстрируют темы внешнего фокуса внимания, движения, агрессивной направленности вовне, чувства гордости от власти и стыда от неудачи (May, 1980).

Женские же половые органы, утверждает Мей (May, 1980), не так заметны:

Они не выделяются и чаще воспринимаются как элемент витального, но неопределенного «внутреннего пространства». ...Различия в анатомии половых органов позволяют женщине сосредоточиваться на том, что происходит внутри нее, и стимулируют ее к этому... Наличие влагалища и матки предполагает представление и переживание различных транзакций сквозь этот порог. Менструация, половые контакты, рождение ребенка — такие события, при которых эта граница пересекается — нечто попадает внутрь или выходит наружу.

Нередко боль или трудности могут приводить к удовольствию, как, например, при рождении ребенка, поэтому «у женщин большинство тем имеет внутренний фокус, соотносится с принятием, закрытием, удержанием и верой в благополучный исход» (May, 1980).

Таким образом, в основе схем П — С и С — П, по-видимому, лежат половые различия в переживаниях, связанных с половыми органами. Эриксон (Erickson, 1951) ранее пришел к аналогичному выводу в своем исследовании половых различий в играх детей. Он обнаружил, что мальчики обычно строят высокие башенки и беспокоятся о том, как бы те не упали, или дороги и туннели, по котором могут двигаться игрушечные автомобили.

Девочки же строят более закрытые конструкции, связанные с характерными семейными сценами, которые могут быть разрушены силой извне. Эриксон делает недвусмысленный вывод: «Пространственные особенности этих конструкций соотносятся с морфологией половых органов: у мужчин они направлены *вовне*, *подвержены эрекции*, являются источником крайне *подвижной* спермы; у женщин половые органы направлены *вовнутрь*, имеют *вход* снаружи, который ведет к *статично ожидающим* яичникам» (Erickson, 1951).

Выводы Эриконса были подвергнуты критике, однако недавно Крэмер и Хоган (Cramer & Hogan, 1975) подтвердили их, тщательно воспроизведя исходное исследование. Некоторые из выявленных различий могут объясняться социальным научением. Отцы могут поощрять сыновей интересоваться машинами, а матери — поощрять дочерей заниматься домашним хозяйством. Однако вряд ли можно объяснить все различия социоролевыми ожиданиями. Мей (May, 1980) формулирует это так: «Поощряется ли интерес девочек к входам и интерес мальчиков к башням?» Еще труднее поверить в то, что родители и окружающие способны научить детей мыслить в соответствии со схемами П — С или С — П.

Доказательства: отражение в показателях «спада — подъема» сексуального мотива

Есть ли какие-либо доказательства того, что показатели С — П отражают различия в силе сексуального мотива у мужчин и женщин? Есть, однако они недостаточно убедительны. По мере взросления детей половые различия в паттернах фантазий становятся более отчетливыми; в период половой зрелости, когда усиливается выработка половых гормонов, они достигают максимума. Крэмер и Хоган (Cramer & Hogan, 1975) дважды с интервалом в год протестировали группу детей, у которых как раз начиналось половое созревание. Они обнаружили, что из 28 детей, у которых за год изменились паттерны С — П, у 20 изменение произошло в сторону, характерную для их пола. Более того, Мей (May, 1980) приводит данные о том, что мужчины гомосексуальной ориентации чаще имеют женский паттерн С — П. Однако ему не удалось показать, что показатели С — П у женщин зависят от уровня половых гормонов, вырабатываемых при менструальном цикле. Было также показано (McClelland & Watt, 1968), что для женщин, работающих вне дома, менее характерен паттерн С — П, чем для домохозяек, хотя нет никаких оснований полагать, что первые имеют более слабое половое влечение, чем последние.

Вероятно, наиболее убедительные доказательства связи между паттерном С — П и сексуальностью были получены в исследовании, в котором было показано, что этот паттерн изменяется под влиянием просмотра сексуально возбуждающего фильма (Bramante, 1970). Как явствует из табл. 9.2, просмотра фильма привел к усилению мужского паттерна у мужчин и женского — у женщин.

Таблица 9.2

Влияние просмотра сексуально возбуждающего фильма на мужской (П — С, –) и женский (С — П, +) паттерн в рассказах к картинке с гимнастами на трапеции (по May, 1980; Bramante, 1970)

Характер фильма	Средний показатель С — П				Различие
	Мужчины		Женщины		
	N	Среднее	*N*	Среднее	
Контрольная группа, комедийный фильм (К, Лорел и Харди)	25	–0,59	25	+0,77	1,36
Романтический, сексуально возбуждающий фильм (В)	29	–1,89	31	+1,90	3,79
Различие (К – В)		–1,30		+1,13	2,43; $p < 0,05$

Таким образом, если следовать логике, используемой в других исследованиях мотивационной активации, можно заключить, что мужчины, которые в нормальных условиях тестирования наиболее склонны мыслить по схеме П — С, мыслят таким образом в состоянии сексуального возбуждения, а потому имеют более сильный сексуальный мотив. То же самое можно сказать и о женщинах, демонстрирующих более выраженный паттерн С — П. Это подтверждают и результаты двух других исследований. Калин (Kalin, 1972) приводит данные о том, что в неприну-

женной обстановке тестирования привлекательная певица усиливала не только сексуальные и агрессивные темы в фантазиях мужчин, но также темы негативных личных последствий сексуального контакта. Иными словами, сексуальное возбуждение формировало в сознании мужчин тему подъема, за которым следует спад. А Сара Винтер (Winter, 1969) приводит данные о том, что кормление грудью, вызывающее определенного рода сексуальное возбуждение, связано с усилением тем С — П женского типа.

Если паттерн С — П отражает сексуальные потребности мужчин и женщин, он, вероятно, должен быть каким-то образом связан с сексуальным поведением. К сожалению, определенных данных на этот счет не существует, что частично объясняется недостаточным вниманием к этой проблеме со стороны исследователей, а частично — зависимостью сексуального поведения от множества немотивационных факторов, таких как запреты и возможности. Описанные в исследованиях (May, 1980) клинические случаи мужчин и женщин с крайними показателями для их пола позволяют составить представление о подобных людях. Мужчины с высокими показателями мужского паттерна ближе остальных к образу «мачо». Они высоко ценят сдержанность, твердость, удаль, с восхищением относятся к твердости и опытности своих отцов. Однако нередко они испытывают некоторые сомнения в своей мужественности, физических и сексуальных возможностях: «Они воспринимают мужчин как людей, изначально более жестких и сильных, чем женщины, а потому считают необходимым, чтобы именно мужчины были инициаторами и лидерами в отношениях с женщинами» (May, 1980).

Женщины же с выраженным женским паттерном, с одной стороны, чувствуют требование своих матерей быть милой и женственной, и им претит пассивность, которая приветствуется в женщинах. С другой стороны, их меньше волнуют личные достижения, они более ориентированы на то, чтобы быть заботливыми, отзывчивыми, терпеливыми. Иными словами, крайние показатели связаны с крайними проявлениями полоролевых стереотипов — активный, агрессивный мужчина и отзывчивая, заботливая женщина, а также с определенными сомнениями и ощущением некоторой обременительности такой формы поведения.

Кроме того, Мей (May, 1980) отмечает, что «лица обоих полов с крайними и традиционными паттернами воображения ощущали одиночество, изоляцию, оторванность от своих сверстников в раннем подростковом возрасте». Они чувствовали, что им не удается устанавливать хорошие аффилиативные отношения с другими людьми. Не вполне понятно, что это означает, однако одно из возможных объяснений, заслуживающих рассмотрения, заключается в том, что более сильные сексуальные побуждения этих людей либо заставляют их питать слишком большие надежды в отношении любовных отношений, либо затрудняют формирование аффилиативных отношений. Мей (May, 1980) резюмирует взгляды Салливана, согласно которым в идеале в препубертатном возрасте у ребенка должны сформироваться тесные отношения со сверстником того же пола, к которому он должен испытывать симпатию и дружеское расположение: «Кризис раннего подросткового возраста весьма труден. У подростка возникает физическое влечение к кому-то, *отличному* от него. Это разрушает приятельские отношения и вовлекает его в ситуации, вызывающие сильную тревогу и чреватые унижением».

Если предположить, что выраженные паттерны П — С и С — П отражают различия в сексуальном влечении, тогда отчуждение и трудности, которые испыты-

вают мужчины и женщины с такими паттернами, становятся объяснимы в рамках концепции Салливана. Если у этих людей физическое влечение возникает слишком рано или оказывается слишком сильным, оно может вызывать неловкость и тревогу, тем самым препятствуя формированию нормальных аффилиативных отношений. Однако эта гипотеза нуждается в проверке в ходе тщательных исследований. Отличаются ли, например, андрогенизированные мужчины повышенными показателями выраженности паттерна П — С по методике Мея? И отличаются ли они большей сексуальной активностью, если для того есть возможности? Мей не считал выведенный им показатель индикатором сексуального влечения, однако различия в полоролевом стиле, а также предположение о том, что этот показатель может отражать сексуальную мотивацию, нуждаются в более убедительных доказательствах.

Потребность в аффилиации

Людям, безусловно, нравится общаться друг с другом, и некоторым это нравится больше, чем другим. Концептуальная проблема состоит в том, как перейти от физических ритмических контактных ощущений, сопряженных с сексуальным удовольствием, к удовольствию от более дистанцированного, нефизического взаимодействия. Эта связь была установлена в работе Кондона (Condon, 1979), который провел микроанализ межличностного взаимодействия в звуковом фильме, кадр за кадром. Он продемонстрировал, что движение различных частей тела подкрепляется речевыми паттернами говорящего, движениями его тела, а также речью слушателя: «В сущности, слушатель движется синхронно с речью говорящего, почти так же точно, как говорящий... вся организация изменения движений тела слушающего успевает отразить организацию изменения в речи говорящего почти за 50 миллисекунд» (Condon, 1979).

Эти интеракционные паттерны были выявлены в кадровых последовательностях фильмов в нескольких разных культурах и у новорожденных: «У всех младенцев отмечается выраженная синхронизация движений тела и с магнитофонной записью, и с живым человеческим голосом. Таким образом, интеракционная синхрония существует с первых дней жизни» (Condon, 1979). Очевидно, здесь играют роль ритм и гармония, о чем говорил Платон много веков назад. Кондон уподобляет интеракционную синхронию своеобразному танцу, в котором неосознанно участвуют двое людей. Если танец идет плавно, оба получают удовольствие; если взаимодействие протекает со сбоями — в том случае, когда действие и реакция не синхронизируются, — возникает неудовлетворенность, а в крайних случаях — патология, как, например, у детей, страдающих аутизмом. Таким образом, удовлетворение от контакта можно рассматривать как специфический подвид более широкой категории ритмических межличностных интеракций, которые вызывают удовольствие, если они присутствуют и гармонизированы, и неудовольствие или тревогу, если отсутствуют либо не гармонизированы.

Методы измерения потребности в аффилиации

Именно ли удовольствие стремятся получить люди, взаимодействуя друг с другом, или нет, но с полной определенностью можно утверждать, что лишение человека возможности взаимодействовать вызывает у него то, что называют *потреб-*

ностью в аффилиации, или потребностью быть *с людьми*. Шипли и Верофф (Shipley & Veroff, 1952) изучили влияние на воображение двух видов аффилиативной активации. В одном случае группе студентов, состоящих в одной студенческой общине, предложили оценить привлекательность ряда характеристик, таких как *любящий спорить, любящий развлекать, скромный* и *искренний*. Затем каждый член группы вставал, а другие записывали два прилагательных из предложенного списка, наиболее точно его характеризующие. Эта процедура позволяла определить, насколько нравился или не нравился остальным членам группы каждый из участников. Во втором случае были обследованы 35 первокурсников, не входивших ни в одну студенческую общину колледжа, хотя 95% первокурсников были членами таких общин. То есть этим студентам было лично отказано в возможности общения, которое высоко ценилось в данном колледже. Рассказы, написанные членами эти двух групп, были сопоставлены с рассказами контрольной группы испытуемых, которые не подвергались описанной выше социометрической оценке и не состояли в студенческих общинах. Рассказы, написанные после актуализации потребности в аффилиации, содержали больше ссылок на отвержение, одиночество, просьбы о прощении или изменении способов поддержки межличностных отношений.

Аналогичные изменения в содержании рассказов были обнаружены после актуализации потребности в аффилиации в ходе социометрической оценки в другой группе студентов из Мичиганского университета (Atkinson, Heyns & Veroff, 1954). Исследователи также обнаружили изменения в различных подкатегориях, связанных с решением задач, в системе оценки потребности в достижении (см. рис. 6.6). Аффилиативные образы были определены как образы, связанные с *установлением, поддержанием или восстановлением позитивных эмоциональных отношений с другим человеком или людьми*. У лиц с актуализированной потребностью в аффилиации было также выявлено усиление таких подкатегорий, как инструментальная активность, предвосхищающее целевое состояние и внешние препятствия к установлению позитивных отношений. Частота включения этих категорий в рассказы в нейтральных условиях определяет показатель потребности в аффилиации. Розенфельд и Франклин (Rosenfeld & Franklin, 1966) продемонстрировали, что такая же активация повышает частоту включения этих категорий в рассказы не только мужчинами, но и женщинами. Инсайт-тест Френч, описанный в главе 7, также позволяет получить показатель потребности в аффилиации, имеющий корреляты, сходные с коррелятами показателя потребности в аффилиации, полученного на основе рассказов к картинкам (French & Chadwick, 1956).

Доказательства: показатель потребности в аффилиации отражает мотив

Отличается ли поведение лиц с высокими показателями потребности в аффилиации по трем параметрам, что свидетельствовало бы о большей мотивированности их к аффилиации? Хотя пока нет исследований, демонстрирующих связи показателя потребности в аффилиации с физиологической активацией, лица с высокими показателями потребности в аффилиации более склонны действовать аффилиативно. Лучшее доказательство тому было получено в исследовании, описанном в главе 13 (Constantian, 1981). Студентов снабдили электронными пейджерами и

в течение недели в произвольное время дня подавали им сигналы. Студентов с более высокими показателями потребности в аффилиации сигнал чаще заставал за разговором или написанием письма.

Потребность в аффилиации также делает людей более *восприимчивыми* к аффилиативным сигналам. Аткинсон и Уокер (Atkinson & Walker, 1956) показывали испытуемым слайды объектов, которые были изображены настолько неотчетливо, что их нельзя было распознать. Образы проецировались на четыре сектора слайда, и задача состояла в том, чтобы определить, в каком из секторов изображение было наиболее четким. Расплывчатые образы представляли собой либо лица, либо нейтральные предметы, например лампы, тарелки, близкие по размеру к человеческому лицу. Испытуемые с высокими показателями потребности в аффилиации чаще квалифицировали сектора с лицами как наиболее отчетливые, даже если были не в состоянии распознать представленные стимулы. Особенно ярко эта тенденция проявлялась после актуализации аффилиативного мотива посредством описанной выше процедуры социометрического оценивания. Лица с высокими показателями потребности в аффилиации особенно чувствительны к визуальным стимулам, связанным с аффилиацией, или стимулам-элементам человеческого лица.

Существует также третий критерий для определения того, отражает ли показатель потребности в аффилиации собственно мотив. По сравнению с лицами, имеющими низкие показатели потребности в аффилиации, у лиц с высокими показателями потребности в аффилиации *быстрее формируются аффилиативные ассоциации.* Задание, демонстрирующее этот эффект, предполагает запоминание отношений между людьми. Испытуемым, к примеру, говорится, что есть четыре сотрудника библиотеки — А, Б, В и Г — и предлагается запомнить отношения между ними. После прочтения сообщения о неком событии, происшедшем с данными сотрудниками, испытуемых просят выбрать верное из нескольких простых утверждений, например, «А нравится Б» и «В не нравится Б». Если они выбирают правильный ответ, отмечая его специальным цветным карандашом, на бланке проступает буква В («верно»). В противном случае проступает буква Н («неверно»). Испытуемым предоставляется возможность выбрать другой ответ, сделав несколько попыток. Испытуемые с высокими показателями потребности в аффилиации быстрее получают представление о социальных отношениях между персонажами в подобных заданиях, что, в частности, иллюстрирует рис. 9.1.

В выборке, состоявшей из 74 взрослых людей, общее количество правильных ответов при пяти попытках коррелировало на уровне 0,20 ($p < 0,05$) с показателем потребности в аффилиации; на уровне −0,08 — с показателем потребности в достижении и на уровне 0,08 — с показателем потребности во власти, причем два последних коэффициента корреляции не достигали степени статистической значимости. Способность лиц с высокими показателями потребности в аффилиации быстрее распознавать и запоминать социальные отношения выражена не очень отчетливо, однако она получила подтверждение во второй выборке молодых людей. Это еще один пример в пользу того, что мотив облегчает освоение только того материала, который необходим для его удовлетворения. Ни высокие показатели потребности во власти, ни высокие показатели потребности в достижении не заставляли испытуемых быстрее осваивать и запоминать информацию о социальных связях.

Рис. 9.1. Среднее количество отношений, правильно определенных испытуемыми с высокими и низкими показателями потребности в аффилиации

Особенности людей с выраженной потребностью в аффилиации

Более успешная деятельность при наличии аффилиативных побудителей

Лица с выраженным аффилиативным мотивом также должны лучше справляться с заданиями, не имеющими аффилиативного содержания, в случае, если побудитель связан с аффилиацией, а не с достижением. Обычно в лабораторных условиях испытуемые с высокими показателями потребности в достижении запоминают больше прерванных заданий, чем испытуемые с низкими показателями потребности в достижении (Atkinson, цит. по: McClelland, Atkinson, Clark & Lowell, 1953). Однако Аткинсон и Рафельсон (Atckinson & Raphelson, 1956) продемонстрировали, что эта закономерность распространяется только на ситуации, когда инструкции и обращение с испытуемым предполагают важность успешного выполнения задачи. Авторы намеренно попытались минимизировать подобные стимулы, связанные с достижением, создав непринужденную обстановку и просто попросив испытуемых помочь экспериментаторам в выполнении заданий. В этом случае запоминание прерванных заданий было связано уже не с потребностью в достижении, а с потребностью в аффилиации. Иными словами, испытуемые, для которых побудитель «оказание помощи экспериментатору» был важнее, лучше запоминали задания, при выполнении которых им не удалось помочь экспериментатору, поскольку они с ними не справились.

Френч (French, 1955) приводит очень похожие результаты. Она предлагала задание на замену цифр символами группе кандидатов на офицерское звание на

одной из баз американских военно-воздушных сил. При этом она варьировала побудители к работе, давая неодинаковые инструкции разным группам. В целом испытуемые с высокими показателями потребности в достижении справлялись с заданиями лучше, когда в инструкциях подчеркивалась значимость достижения (см. табл. 7.1). Френч также оценила потребности в достижении и потребность в аффилиации после того, как мужчины окончили работу над заданием, и вновь обнаружила, что лица с наиболее высокими показателями потребности в достижении прежде продемонстрировали наибольшее улучшение результатов в двух из трех ситуаций тестирования. Однако в непринужденной обстановке связь между показателем потребности в достижении после выполнения задания и до него не обнаруживалась. При этом выявлялась тесная связь между показателем потребности в аффилиации после выполнения задания и успешностью его выполнения. Френч предложила следующее объяснение: в непринужденной обстановке женщина-экспериментатор была дружелюбна и попросила о помощи, поэтому в таких условиях лучше должны были справиться те, для кого наиболее значимым оказался побудитель оказания помощи с целью одобрения со стороны экспериментатора. Таким образом, те, у кого побудитель оказания помощи актуализировал аффилиативную мотивацию, лучше справились с заданием.

Влияние смены побудителя достижения на аффилиативный побудитель наглядно иллюстрирует табл. 9.3. Аткинсон и Оконнор (Atkinson & O'Connor, 1966) попытались вновь найти подтверждение того, что лица с выраженной потребностью в достижении и низким уровнем тестовой тревожности в отличие от людей с низкими показателями потребности в достижении и высоким уровнем тестовой тревожности предпочитают умеренный риск, лучше справляются с заданиями и демонстрируют меньшую настойчивость, когда шансы на успех малы. Однако результаты исследования не соответствовали ожиданиям, на что указывает табл. 9.3. Испытуемые с высокими показателями потребности в аффилиации продемонстрировали характеристики, ранее связывавшиеся с выраженной потребностью в достижении. Они предпочитали умеренный риск, были менее настойчивы при выполнении очень трудных задач и справлялись с заданиями лучше, чем испытуемые с низкими показателями потребности в аффилиации. Исследователи предположили: это объясняется тем, что задания предлагались иначе, чем принято при стандартной процедуре. Все испытуемые были мужчинами, а тестировала их в индивидуальном порядке женщина-экспериментатор. При этом она стояла рядом и следила за их работой. Таким образом, в ситуацию вводился аффилиативный побудитель в том смысле, что испытуемые в большей мере хотели угодить экспериментатору, заслужить ее одобрение, чем в ситуации группового тестирования мужчиной-экспериментатором.

В любом случае результаты приобретают смысл, если допустить, что в данной ситуации оказывается: чем труднее задание, тем на большее одобрение могут рассчитывать испытуемые за его выполнение. То есть с точки зрения модели Аткинсона, представленной в главе 7, побудительная ценность одобрения равна $(1 - P_s)$. Если это справедливо в отношении испытуемых с выраженной потребностью в аффилиации, то при умножении побудительной ценности одобрения $(1 - P_s)$ на вероятность успеха (P_s) должна получиться вероятность предпочтения умеренного риска испытуемыми с выраженной потребностью в аффилиации — именно такие результаты представлены в табл. 9.3.

Таблица 9.3

Связь потребности в достижении и потребности в аффилиации с успешностью выполнения задания под присмотром женщины-экспериментатора (по Atkinson & O'Connor, 1966)

Мотив	*N*	Предпочитают умеренный риск	Быстрое выполнение задания по замене цифры — символы	Низкий уровень настойчивости при $P_s = 0{,}05$
Потребность в достижении — тестовая тревожность				
Высокая	9	44%	67%	67%
Средняя	19	53%	59%	47%
Низкая	9	56%	22%	44%
Уровень статистической значимости *p*		Статистически незначим	Статистически незначим	Статистически незначим
Аффилиативная потребность				
Высокая	11	82%	73%	73%
Средняя	12	50%	42%	58%
Низкая	12	25%	42%	25%
Уровень статистической значимости *p*		< 0,05	Статистически незначим	0,10–0,05

Важный теоретический момент в отношении такого анализа заключается в том, что он позволяет увидеть следующее: мотивы, отличные от мотива достижения, не только могут привести к более быстрому выполнению задания при изменении побудителя, но также способны формировать другие поведенческие характеристики, например предпочтение умеренного риска, который ранее связывался с потребностью в достижении. Нам необходимо знать не только мотивацию человека в ситуации, но и побудительные стимулы, ради которых он работает. Женщины-экспериментаторы привносят в ситуацию более выраженные аффилиативные побудители, чем мужчины. В одном немецком исследовании (Jopt, цит. по: Heckhausen, 1980) также было показано, что в присутствии женщины-экспериментатора 16-летние юноши, у которых более выражен один из аспектов потребности в аффилиации, лучше справляются с заданием, чем в присутствии мужчины-экспериментатора.

Галлимор (Gallimore, 1981) проанализировал данные, свидетельствующие о том, что для студентов гавайского происхождения аффилиативные побудители более важны, чем индивидуалистические побудители к достижению. При обследовании этой культурной группы он получил результаты, сходные с результатами, представленными в табл. 9.3. Студенты гавайского происхождения с выраженной потребности в аффилиации более ориентированы на преподавателей, легче завязывают контакты с другими людьми, лучше справляются с заданиями определенного рода, например на скорость чтения, и предпочитают задания среднего уровня трудности. При этом их показатели потребности в достижении не были связаны

с их успешностью по названным характеристикам. Все, что было необходимо для объяснения полученных результатов, это предположить, что, как и в случае, проиллюстрированном табл. 9.3, побудителем, стимулирующим гавайских студентов к выполнению более трудных заданий, является социальное одобрение, а не достижение.

То, как на успешность деятельности испытуемых с выраженной потребностью в аффилиации влияют аффилиативные побудители, наглядно иллюстрирует рис. 9.2. В данном исследовании (McKeachie, 1961) оценки студентов колледжа соотносились с их мотивационными показателями и характеристиками преподавателя. Как видно из рисунка, студенты с выраженной потребностью в аффилиации работали усерднее и получали более высокие отметки по тем предметам, преподаватели которых расценивались как доброжелательные и дружелюбные (проявляли личный интерес к студентам, называли их по имени и т. п.). По предметам же, преподаватели которых не проявляли подобных качеств, студенты с выраженной потребностью в аффилиации не имели таких высоких отметок. То обстоятельство, что студенты со слабо выраженной потребностью в аффилиации в менее дружелюбной обстановке справлялись с предметом лучше, лишь означает, что испытуемые с выраженными мотивами, отличными от аффилиативного, например, с выраженной потребностью в достижении или во власти, справлялись лучше при других условиях обучения.

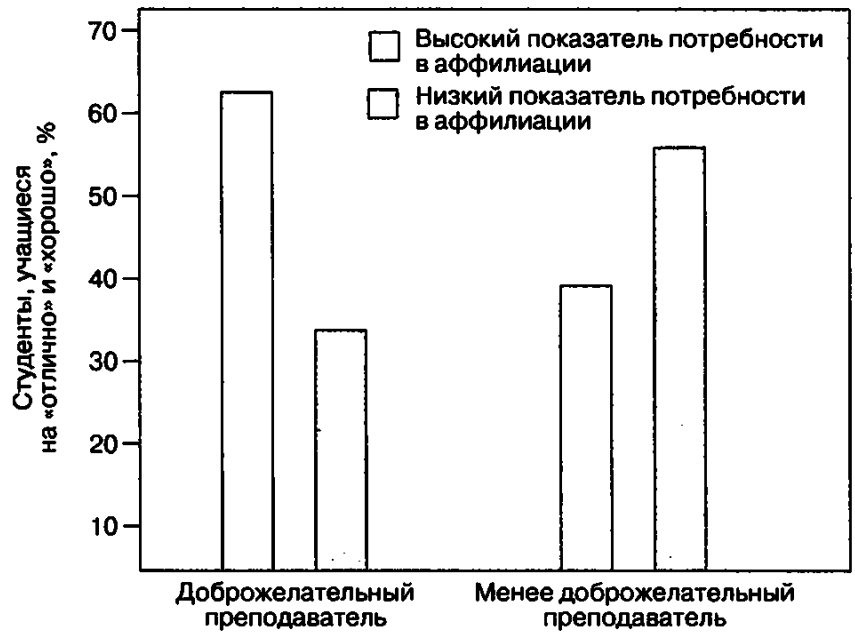


Рис. 9.2. Связь доброжелательности преподавателя и показателя потребности в аффилиации с отметками по психологии (по McKeachie, 1961)

Поддержание межличностных отношений

Поскольку лица с выраженной потребностью в аффилиации быстрее осваивают социальные отношения, более восприимчивы к лицам, чем к другим объектам, и более склонны к общению, можно предположить, что они также стараются поддерживать контакты с другими людьми. Исследования подтверждают это предпо-

ложение. Лэнсинг и Хейнс (Lansing & Heyns, 1959) отмечают, что лица с выраженной потребностью в аффилиации делают больше телефонных звонков, пишут больше писем и чаще гостят у друзей, чем лица со слабо выраженной потребностью в аффилиации. В исследовании с использованием несколько иной методики оценки аффилиативной мотивации было подтверждено, что такие люди чаще звонят по телефону (Boyatzis, 1972). Было также обнаружено (Lundy, 1981a), что учащиеся старших классов с выраженной потребностью в аффилиации состоят в большем количестве клубов, хотя эта закономерность не распространяется на взрослых (McClelland, 1975), вероятно, потому, что многие общественные организации для взрослых объединяют людей по специфическим интересам, и побудитель в этом случае не носит собственно социальный характер.

Для лиц с выраженной потребностью в аффилиации очень важны другие люди. В качестве партнеров по работе они предпочитают друзей экспертам (French, 1956) и при предоставлении экспериментатором обратной связи относительно работы группы предпочитают обратную связь относительно того, как члены группы ладят друг с другом, а не относительно того, насколько успешно группа справляется с заданием (French, 1958b). Оценивая изображения на слайдах и записанные на магнитофон голоса лиц, получающих пособие, испытуемые с выраженной потребностью в аффилиации выбирали более позитивные эпитеты, чем испытуемые со слабо выраженной потребностью в аффилиации. Коэффициент корреляции между показателем потребности в аффилиации и показателем подобной позитивной тенденции при выборе эпитетов для лиц, столкнувшихся с проблемами, составляет 0,22 ($N = 134$, $p < 0{,}01$) (McClelland & Klemp, 1974).

Однако расположение к людям в значительной мере зависит и от других факторов, таких как ожидание успеха от своей попытки наладить контакт с другими людьми, что соответствовало бы модели для прогнозирования тенденции приближения по Аткинсону. В табл. 9.4 представлены средние процентные показатели позитивных действий по отношению к другим людям, совершенных женщинами в малой группе в зависимости от их показателя потребности в аффилиации и их ожидания касательно доброжелательности группы (Fishman, 1966).

Таблица 9.4

Средние процентные показатели позитивных действий в малой группе как функция от потребности в аффилиации и позитивного социометрического ожидания или вероятности аффилиации (по Fishman, 1966)

	Показатель потребности в аффилиации испытуемых-женщин		
	Низкий	**Высокий**	**Статистическая значимость различий (p)**
Низкий уровень позитивного социометрического ожидания[a]	25,8%	23,4%	
Высокий уровень позитивного социометрического ожидания	26,1%	36,8%	< 0,001

[a] Мера, в которой испытуемая воспринимала членов группы как дружелюбно настроенных и ощущала симпатию с их стороны; мера, в которой члены группы воспринимали ее как дружелюбную.

Выраженная потребность в аффилиации не приводила к более частым позитивным действиям, если женщина полагала, что она находится в недружелюбно настроенной группе, которая не ответит ей взаимностью.

Более того, нахождение в доброжелательно настроенной группе как таковое не обусловливает более позитивное поведение вне зависимости от показателя потребности в аффилиации. Если рассматривать позитивное ожидание в отношении социометрической оценки как эквивалент высокой вероятности успеха аффилиативного действия, то к данной ситуации можно применить модель Аткинсона: аффилиативный мотив, умноженный на вероятность успеха аффилиативного действия, приводит к максимальной тенденции приближения или к максимальному процентному показателю реально осуществляемых аффилиативных действий.

Вариативность соотношений показателя потребности в аффилиации с другими переменными в разных выборках может объясняться действием других факторов. Например, при обследовании группы студентов колледжа было обнаружено, что высокий показатель потребности в аффилиации связан с субъективно большей значимостью таких ценностей, как *мир во всем мире* и *настоящая дружба* (Rokeach, 1973). Обе эти ценности предполагают значимость для этих людей позитивных межличностных отношений. Однако в другой выборке взрослых испытуемых в возрасте 31 года с менее однородными социально-экономическими характеристиками соответствующие связи не достигали уровня статистической значимости (McClelland, Constantian, Pilon & Stone, 1982). Показатель потребности в аффилиации в этом исследовании коррелировал с субъективной ценностью *счастья*. Мы можем лишь догадываться о причинах этих различий, однако вполне возможно, что взрослые по сравнению со студентами колледжа считали вероятность *мира во всем мире* столь ничтожной, что даже при выраженной потребности в аффилиации не ставили его очень высоко в своей иерархии ценностей. Они реагировали так, как это делали испытуемые с выраженной потребностью в аффилиации, показатели которых представлены в табл. 9.4: не реагировали позитивно, если считали, что окружены недоброжелательно настроенными людьми.

Сотрудничество, конформность и конфликт

Можно предположить, что те, кого волнуют другие люди, более склонны к сотрудничеству и чаще прислушиваются к мнению окружающих, однако данные по этому вопросу не позволяют сделать каких-либо определенных выводов. Лица с выраженной потребностью в аффилиации, особенно мужчины, полагают, что при разрешении человеческих проблем добрая воля важнее рассудка (McClelland, 1975); женщины с выраженной потребностью в аффилиации при совместном выполнении задания были более склонны реагировать на просьбу партнера: «Пожалуйста, помедленнее» (Walker & Heyns, 1962), однако у мужчин подобная закономерность не обнаруживалась.

Попытки связать потребность в аффилиации с конформностью при наличии и при отсутствии социальной поддержки, а также при столкновении с большинством привели к противоречивым результатам (Hardy, 1957; Samelson, 1958). Лица с выраженной потребностью в аффилиации примиряются с противоположным мнением незнакомого человека, однако только в том случае, если этот человек привлекателен (Burdick & Burnes, 1958). Более того, и Дечармс (deCharms, 1957), и Харрис (Harris, 1969) обнаружили, что усиление внешних аффилиативных по-

будителей повышает успешность совместной деятельности лиц с низким уровнем потребности в аффилиации в большей мере, чем успешность совместной деятельности лиц с выраженной потребностью в аффилиации. Это напоминает ситуацию (Wendt, 1955), когда временно́е структурирование работы над заданием в большей мере повышает успешность его выполнения лицами с низким, а не высоким уровнем потребности в достижении. Однако чего не хватает, так это четких свидетельств того, что лица с выраженной потребностью в аффилиации в целом более ориентированы на сотрудничество и компромиссы.

В то же время ряд исследований указывает на то, что лица с выраженной потребностью в аффилиации всячески пытаются *избегать конфликтов*. Когда испытуемым предложили совместно решить некую задачу, общаясь только при помощи записок, участники с высокими показателями потребности в аффилиации реже указывали на потенциально деструктивные решения относительно необходимых действий группы (Exline, 1962). На политическом уровне было обнаружено (Hermann, 1980), что показатели потребности в аффилиации, полученные на основе анализа выступлений российских политических лидеров, коррелируют на уровне 0,47 ($p < 0,05$) с позитивным отношением к разрядке напряжения в отношениях с Западом: политики с выраженной потребностью в аффилиации стремились избежать конфронтации с Западом. Лица с выраженной потребностью в аффилиации также испытывают большее желание изменить поведение людей, которые с ними не согласны. Испытуемые с выраженной потребностью в аффилиации давали тем больше советов по изменению незнакомым людям, чем в большей мере взгляды последних отличались от их собственных, причем данная закономерность не распространялась на лиц со слабо выраженной потребностью в аффилиации (Byrne, 1962).

Лица с выраженной потребностью в аффилиации избегают таких «соревновательных» игр, как игра в рулетку (см. рис. 8.5). Участвуя в игре, имитирующей международную дипломатическую деятельность, лица с выраженной потребностью в аффилиации обычно довольно пассивны: они совершают меньше действий по конфронтации или сотрудничеству, публикуют меньше ложной информации в газетах и т. п. (Terhune, 1968b). У мужчин потребность в аффилиации негативно связана с предпочтением игры в шашки и шахматы ($r = -0,29$; $N = 78$; $p < 0,05$; McClelland, 1975). Молодые люди с выраженной потребностью в аффилиации избегают вступления в группы по интересам ($r = -0,32$; $p < 0,01$; McClelland, Constantian, Pilon & Stone, 1982). Они также стараются не высказываться критически в отношении других людей ($r = -0,30$; $p < 0,01$). Как и следовало бы ожидать, показатель потребности в аффилиации отрицательно коррелирует с показателем потребности во власти, которая сопряжена с настроем на соревнование. Так, например, в выборке из 685 мужчин-бизнесменов зрелого и пожилого возраста соответствующий коэффициент корреляции составляет $-0,13$ ($p < 0,001$), а в выборке из 125 женщин пожилого возраста $-0,32$ ($p < 0,001$).

Поведение менеджеров

Люди, старающиеся избегать конфликтов и критики, по-видимому, должны иметь меньше шансов стать хорошими менеджерами, и, как свидетельствуют данные, представленные в главе 8, мужчины с выраженной потребностью в аффилиации обычно не добиваются успеха на руководящих должностях. Они тратят на

общение с подчиненными больше времени (Noujaim, 1968), однако это означает лишь то, что они стремятся поддерживать с ними хорошие отношения, а это не всегда возможно, поскольку иногда менеджеру приходится принимать жесткие решения. В частности, в компании AT&T молодых мужчин с выраженной потребностью в аффилиации реже продвигали на более высокий уровень руководства (McClelland & Boyatizis, 1982). Небольшие промышленные предприятия, а также исследовательские фирмы и фирмы по развитию, возглавляемые мужчинами с выраженной потребностью в аффилиации, обычно менее успешны (Kock, цит. по: McClelland & Winter, 1969/1971; Wainer & Rubin, 1969).

Единственное исключение из этого правила — мотивационный профиль менеджеров по трудовым отношениям, у которых показатели потребности в аффилиации связаны с более эффективной деятельностью (Litwin & Siebrecht, 1967). Лоренс и Лорш (Lawrence & Lorsch, 1967) также обнаружили, что эффективные менеджеры по трудовым отношениям имеют более высокие показатели потребности в аффилиации, чем неэффективные менеджеры. В задачи менеджера по трудовым отношениям входит установление продуктивных отношений между руководством и профсоюзами. Очевидно, занимающему такую должность необходимо быть общительным и тратить много времени на ликвидацию разногласий между людьми, что, собственно, теоретически и характеризует поведение человека с выраженной потребностью в аффилиации. С другой стороны, более типичная менеджерская работа предполагает соревновательность, стремление повлиять на других людей, принятие жестких решений, которые могут обидеть сотрудника. Все это довольно проблематично для людей с выраженной потребностью в аффилиации, поскольку они всячески стараются избегать конфликтов.

В группах, члены которых занимаются изучением взаимодействия друг с другом (т. е. в *группах самоанализа*), более эффективную помощь оказывали участники с более высокими показателями потребности в аффилиации. Это свидетельствует о том, что они потенциально являются хорошими руководителями (Kolb & Boyatzis, 1970). *Эффективная помощь* определялась как случай, когда некто сообщал о том, что пытался помочь другому участнику, который по окончании сеанса отмечал значимость оказанной помощи. Однако напомним, что цель подобных групп — анализ группового процесса, а поведение участников не направлено на выполнение какого-либо задания, как это предполагает типичная менеджерская работа. Таким образом, умения, которые продемонстрировали участники с выраженной потребностью в аффилиации, оказались бы более ценными в работе менеджера по трудовым отношениям. Кроме того, участники группы обычно довольно низко оценивали помощь лиц с очень высокими показателями потребности в аффилиации, т. е. полагали, что те не пытались оказать помощь членам группы. Наиболее эффективную помощь оказывали участники с умеренными показателями потребности в аффилиации.

Макклелланд (McClelland, 1975) описывает особый мотивационный синдром, проявляющийся в высокой потребности в аффилиации, высокой потребности во власти и низком уровне сдержанности. Он называет этот мотивационный паттерн «персональным анклавом», поскольку он характерен для жителей таких стран, как Мексика и Италия, где одновременно выражены и потребность во власти, и потребность в аффилиации, а также распространены семейные патерналистские фирмы. Внутри фирм, которые нередко возглавляет некая семья, поддержи-

ваются тесные аффилиативные связи, а мотивация власти и соревновательность позволяют бороться сплоченной команде против внешних врагов. Мужчины и женщины с мотивационным паттерном «персональный анклав» заряжаются энергией от авторитетных фигур, черпают уверенность из тесных личных отношений и чутко реагируют на угрозы извне. Возможно, руководители с подобным мотивационным паттерном добиваются больших успехов в странах, где высоко ценится аффилиация, хотя эмпирические данные по этому вопросу пока не получены. Однако также вполне вероятно, что в этих странах, как и в США, выраженная потребность в аффилиации заставляет принимать излишне индивидуализированные решения в отношении сотрудников фирмы, что может восприниматься другими сотрудниками как несправедливость, подрывающая командный дух и снижающая продуктивность.

Боязнь отвержения

Исследователи на протяжении всей истории использования показателя потребности в аффилиации считают (по разным причинам), что он отражает преимущественно страх отвержения. Как уже отмечалось, лица с выраженной потребностью в аффилиации всячески стараются избегать конфликтов и конкуренции, как будто опасаются негативной обратной связи со стороны других людей. Более того, все методы актуализации аффилиативного мотива при разработке систем его оценки включали угрозу отвержения. В первой системе оценки основное внимание уделялось отвержению и одиночеству (Shipley & Veroff, 1952). Только потом она была дополнена более позитивными формами аффилиативного поведения (Atkinson, Heyns & Veroff, 1954). Испытуемые с высокими показателями по системе оценки 1954 г. чаще оценивались как люди *заискивающие, сосредоточенные на самих себе* и *уверенные*.

Более того, в ряде исследований было обнаружено, что лица с высокими показателями потребности в аффилиации менее популярны (Atkinson, Heyns & Veroff, 1954; Crowne & Marlowe, 1964; Shipley & Veroff, 1952). Авторы объясняют это тем, что лица с выраженной потребностью в аффилиации беспокоятся по поводу отношений с другими людьми, опасаются неодобрительной оценки, всячески стараются получить поддержку, что делает их менее популярными. Так, например, было обнаружено (Mussen & Jones, 1957), что мальчики с поздним половым созреванием, тревожащиеся по поводу своей мужественности, имеют более высокие показатели потребности в аффилиации.

Кроун и Марлоу (Crowne & Marlowe, 1964) установили, что лица с выраженной потребностью в аффилиации имеют более высокие показатели потребности в социальном одобрении, однако другим исследователям не удалось повторить данные результаты (Fishman, 1966; McClelland, Constantian, Pilon & Stone, 1982). Однако есть данные, свидетельствующие о том, что они более восприимчивы к социальной оценке. Если им сообщают, что во время выполнения задания за ними наблюдают через одностороннее зеркало, они испытывают бóльшую тревогу, чем лица с низкими показателями потребности в аффилиации (Byrne, 1961a). Им также меньше нравятся люди, взгляды которых расходятся с их личными (Byrne, 1961b). По-видимому, они стараются избегать общения с теми, кто с ними не согласен. Однако при наличии высокой самооценки они испытывают меньшее беспокойство по поводу социальных контактов. Чернокожие мужчины с выражен-

ной потребностью в аффилиации и высокой самооценкой ниже оценивают социальную дистанцию в их отношениях с белыми людьми (Littig & Williams, 1978).

Некоторые теоретики, в частности Шехтер (Schachter, 1959), утверждают, что аффилиативный мотив и страх отвержения связаны друг с другом, поскольку люди тянутся друг к другу в ответ на угрозу. Шехтер обнаружил, что угроза удара электрическим током повышает время общения студенток в ожидании начала эксперимента. Конечно, ориентированность на общение не свидетельствует о наличии аффилиативного *мотива*: общение с другими людьми может быть просто средством снизить тревогу. Этот момент более подробно рассмотрен в главе 10.

Поскольку была установлена связь между показателем потребности в аффилиации и страхом отвержения, было предпринято несколько попыток разграничить аспект приближения и аспект избегания (Byrne, McDonald & Mikawa, 1963; Mehrabian & Ksionzky, 1974). Дечармс (deCharms, 1957) просто разделил показатель потребности в аффилиации на две части, одна из которых представляла собой сумму всех категорий рассказа, отражающих позитивные аффилиативные темы, а другая — сумму всех категорий, отражающих негативные темы, темы страха отвержения. Проведенное разделение было логичным, однако оно не оправдывалось предшествующими исследованиями, поскольку при актуализации потребности в аффилиации в рассказах усиливались и позитивные и негативные темы, даже когда актуализация мотива предполагала главным образом страх отвержения (Rosenfeld & Franklin, 1966).

Более того, попытки использовать разные показатели не привели к получению сколько-нибудь понятных результатов (Conners, 1961; Fishman, 1966). Лауфен (Laufen, 1966) попытался выделить два аспекта аффилиативного мотива, предложив испытуемым до выполнения TAT опросник, в котором акцентировались либо позитивные, либо негативные аффилиативные темы (Heckhausen, 1980). Однако он обнаружил, что только с помощью опросника, в котором делался акцент на негативных аффилиативных темах (боязнь отвержения), удалось выявить различия, поддающиеся оценке в рассказах, написанных после его заполнения. Бойяцис (Boyatzis, 1972, 1973) использовал для разграничения боязни отвержения и потребности в аффилиации полупроективную методику и априорную систему оценки. Сначала испытуемым предлагалось написать обычный рассказ о человеке, таком как Джон, упомянутом в кратком вводном тексте следующего рода: «Джон поступил на новую работу. Он вместе с семьей только что переехал в другой район». После написания рассказа о Джоне испытуемым предлагался ряд ситуаций, которые могли возникнуть в жизни Джона, при этом испытуемых спрашивали, как бы отреагировал на них Джон. Например, «Получив от Гарри и Джоан (его новых соседей) приглашение на ужин: а) он обрадовался возможности познакомиться с новыми соседями (аффилиативный интерес), или б) он захотел понравиться новым соседям и надеялся, что они станут добрыми друзьями (боязнь отвержения)».

Предполагалось, что при использовании этой методики удастся избежать некоторых искажений, неизбежных в ситуации, когда испытуемые высказываются относительно самих себя, а также высказываний, свидетельствующих либо об аффилиативном интересе, либо о боязни отвержения. Результаты, полученные с помощью этой методики, подтверждают гипотезу о различии коррелятов этих двух аспектов аффилиативной мотивации. Как видно из табл. 9.5, в двух разных исследованиях испытуемые с высоким уровнем аффилиативного интереса имели боль-

ше близких друзей. Эта закономерность обнаруживалась и у мужчин, и у женщин, хотя в первом исследовании больший интерес к близким друзьям проявлялся у женщин лишь в более продолжительном общении с близкими друзьями, живущими далеко от испытуемых. Лиц же с высоким уровнем боязни отвержения больше всего волновало совпадение мировоззрений их друзей с их собственными. Из этого можно сделать вывод, что они хотели быть уверены в согласии с ними их друзей. Кроме того, они избегали проводить время в одиночестве, как будто постоянно нуждались в поддержке со стороны окружающих. В одном исследовании (Constantian, 1981; см. главу 13) при подаче сигнала на пейджер (в произвольное время в течение дня) испытуемые с высокими показателями потребности в аффилиации реже оказывались в одиночестве. Более подробно различные аспекты страха отвержения рассмотрены в главе 10.

Таблица 9.5

Корреляционные связи между аффилиативным интересом (АИ) и боязнью отвержения (БО), с одной стороны, и различными формами аффилиативного поведения — с другой (по Boyatzis, 1972)

Формы аффилиативного поведения	Мужчины				Женщины			
	АИ		БО		АИ		БО	
	Исследование 1[a] (N = 23)	Исследование 2 (N = 75)	Исследование 1 (N = 23)	Исследование 2 (N = 25)	Исследование 1 (N = 52)	Исследование 2 (N = 76)	Исследование 1 (N = 52)	Исследование 2 (N = 76)
Число близких друзей	0,36*	0,25**	0,17	0,02	0,03	0,22*	0,05	0,01
Продолжительность общения с близкими друзьями, живущими далеко	0,45*		0,08	—	0,37*	—	0,13	0,17
Сходство мировоззрений с близкими друзьями	0,12	0,09	0,53***	0,25**	0,20	0,03	0,25*	0,17
Время в одиночестве	0,33*	0,13	0,08	–0,19	0,13	–0,15	0,04	–0,21
Удовольствие, полученное в одиночестве	0,16		0,04			0,11		0,30**

[a] Исследование 1 включало мужчин в количестве 23 человек и женщин в количестве 52 человек; исследование 2 — 75 мужчин и 76 женщин.

* $p < 0{,}05$.

** $p < 0{,}01$.

*** $p < 0{,}001$.

Мотив интимности

Методы измерения мотива интимности

Ввиду того что показатель потребности в аффилиации отражал преимущественно, хотя и не только, боязнь отвержения, Макадамс (McAdams, 1980) пришел к выводу о необходимости совершенного нового подхода к измерению позитивных аспектов аффилиативного мотива. Обратившись к характеристикам любви, предлагаемым множеством авторов, начиная с Платона, он заключил, что при актуализации мотива необходимо акцентировать такие моменты, как открытость, контакт, диалог, радость, общение, забота и внимание.

Он проанализировал рассказы, написанные в четырех ситуациях, приближавшихся к описанным условиям. В первом случае происходило чествование новых членов студенческого сообщества, на котором подчеркивалось значение единства и взаимного расположения. Во втором студенты приятно проводили время на танцевальной вечеринке, и тех, кто выпил не более двух бокалов (во избежание дополнительного влияния алкоголя), попросили написать небольшие рассказы. В третьем случае рассказы писали студенты, только что принявшие участие в сеансе психодрамы, на котором в непринужденной обстановке они познакомились и общались с новыми людьми. Рассказы, написанные во всех этих ситуациях, были сопоставлены с рассказами, написанными теми же испытуемыми в условиях, когда они не находились под влиянием аффилиативных чувств, например в классе (четвертый случай). Макадамс также сравнил рассказы, написанные парами влюбленных студентов (Peplau, Rubin & Hill, 1976), с рассказами, написанными другими студентами, большинство из которых не имело серьезных романтических отношений.

Выделяя категории, которые характеризовали бы рассказы, написанные при актуализации аффилиативного мотива, Макадамс опирался на идеи Мартина Бубера (Martin Buber, 1965, 1970) об отношениях Я — Ты, на введенное Маслоу (Maslow, 1954) разграничение бытийная любовь — дефицитарная любовь, а также на общую концепцию межличностных отношений по Салливану (Sullivan, 1953). Макадамс обнаружил, что рассказы, созданные в описанных выше четырех ситуациях, отличаются от рассказов, написанных в контрольных условиях, по категориям, представленным в табл. 9.6. Различия оказались статистически значимыми при трех из четырех сравнений, причем эти различия были стабильными по своему направлению. Легко заметить, что данные категории очень близки к характеристикам, упоминаемым специалистами со времен Платона. Обратите внимание на то, что категории для оценки мотива интимности не описывают аспекты решения проблемы, как это делала исходная схема для оценки потребности в аффилиации, основанная на прежних работах по потребности в достижении. Выделенные категории отражают главным образом *состояния*, т. е. *качество* взаимодействия, а не выполнение какой-то задачи, предполагаемое при наличии ориентации на достижение. Это согласуется с теоретическими предположениями, поскольку, как отмечает Макадамс (McAdams, 1982a), активный поиск близких отношений «нарушает состояние стремления к цели, делая его менее предпочтительным, менее интимным». Бубер красноречиво сформулировал это: «Встреча с Ты — это дар небес. Ее нельзя целенаправленно достичь».

Таблица 9.6

Категории для оценки мотивации интимности (по McAdams, 1980)

- Отношения или *межличностная встреча вызывают позитивные эмоции* (любовь, дружбу, радость, умиротворение, нежность).
- Происходит *диалог*, «обмен историями» или обсуждение отношений.
- Межличностная встреча приводит к *психологическому росту* и преодолению трудностей.
- Персонаж испытывает чувство *преданности* и *заботы* по отношению к другому человеку, причем это переживание не основано на чувстве вины или чувстве долга.
- Двое или более персонажей имеют *отношения, не ограниченные рамками времени и пространства.*
- Указание на *воссоединение* людей, находившихся врозь.
- Персонажи полагают, что находятся в *гармонии* друг с другом, «настроены на одну волну».
- Персонаж *покоряется* силе чувств, например, «они были безнадежно влюблены друг в друга».
- Персонажи *находят прибежище в близких отношениях*, в которых они вместе могут испытывать умиротворение, свободу и пр.
- Есть указания на *единение с природой*, например, «им нравилось, как ветер ласкал их кожу».

В рассказах, написанных после актуализации мотива интимности, описываются люди, которые получают радость от того, что находятся вместе, преданы друг другу, заботятся друг о друге, чувства которых оказываются вне времени и пространства. Кроме того, испытуемые указывают на гармонию в отношениях, о которой говорят также Эриксимах или Кондон (Condon, 1979), на воссоединение друг с другом, единение с природой, покорение силе чувств. В общем, эта система оценки отражает суть того, что подразумевается под любовью, или позитивным аффилиативным мотивом, значительно лучше, чем система оценки потребности в аффилиации.

Различия между аффилиативным мотивом и мотивом интимности

Показатель мотива интимности, полученный путем оценки описанных выше характеристик в рассказах, написанных в нейтральных условиях, отражает диспозицию, которая отличается от аффилиативной потребности. Коэффициент корреляции между показателем потребности в аффилиации и показателем мотива интимности составляет всего лишь 0,32 ($p < 0,05$) (McAdams & Powers, 1981).

В табл. 9.7 представлены сравнительные данные относительно оценок, которые дают сверстники людям с высокими показателями по каждому из мотивов (McAdams, 1980). Как и следовало ожидать, лиц с выраженным мотивом интимности считают более *доброжелательными, искренними, внимательными* и *любящими*, а также менее *доминантными* и *эгоцентричными*, в то время как ни одна из этих характеристик не оказалась так же тесно связана с показателем потребности в аффилиации.

Еще большую ясность вносят самооценки разных характеристик, представленные в табл. 9.8. Молодые люди с выраженными мотивами интимности и аф-

филиации считают себя более *мягкими, естественными, лояльными, довольными* и *реалистичными*, чем испытуемые с низкими показателями выраженности обоих мотивов. В то же время только испытуемые с высокими показателями потребности в аффилиации считают себя более *самоотверженными, готовыми к сотрудничеству, общительными* и *предупредительными*. Обратите внимание: многие из этих характеристик предполагают, что человек делает нечто ради других. Эти характеристики подразумевают, что человек считает, что он всячески старается угодить другим людям. Лица с выраженным мотивом интимности не придерживаются такого мнения о себе.

Таблица 9.7

Корреляции между показателями мотивов и оценками сверстников (по McAdams, 1980)

Эпитет	Мотив интимности	Потребность в аффилиации
Естественный	0,59***	0,14
Доброжелательный	0,54***	0,27
Искренний	0,50***	0,12
Внимательный	0,37*	0,26
Любящий	0,34*	0,21
Чувствительный	0,27	0,13
Честный	0,49***	0,21
Спокойный	0,44***	0,04
Доминантный	0,43**	–0,05
Прямой	0,41**	–0,02
Эгоцентричный	0,40**	–0,13
С богатой фантазией	0,41**	–0,25

* $p < 0{,}05$.
** $p < 0{,}01$.
*** $p < 0{,}001$.

Таблица 9.8

Корреляции между показателями потребности в аффилиации, мотива интимности и самооценками личностных качеств у лиц молодого возраста (N = 78)

Оба мотива			Корреляции статистически значимы[а] в отношении потребности в аффилиации			Мотив интимности		
	$r^б$	$r^в$		$r^б$	$r^в$		$r^б$	$r^в$
Реалистичный	0,39	0,40	Самоотверженный	0,31	0,05	Уверенный в себе	0,11	0,27

Таблица 9.8 (окончание)

Оба мотива			Корреляции статистически значимы[а] в отношении потребности в аффилиации			Мотив интимности		
	$r^б$	$r^в$		$r^б$	$r^в$		$r^б$	$r^в$
Довольный	0,31	0,24	Готовый к сотрудничеству	0,24	0,07	Предусмотрительный	0,01	0,29
Лояльный	0,30	0,22	Терпеливый	0,27	0,10	Легкомысленный	−0,01	0,26
Мягкий	0,25	0,23	Общительный	0,37	0,12	Бестактный	0,12	0,38
Естественный	0,23	0,27	Стабильный	0,34	0,13	Обидчивый	0,11	0,28
			Уравновешенный	0,30	0,05	Трусливый	−0,03	0,27
			Предупредительный	0,30	0,05			
			Доброжелательный	0,24	0,11			
Позитивные чувства касательно Я и межличностных отношений			Тяготение к другим людям			Восприимчивость к чувствам других людей		

[а] $r = 0{,}28$ при $p < 0{,}05$ и $r = 0{,}30$ при $p < 0{,}01$.

[б] Показатели, представленные в этой графе, представляют собой коэффициенты корреляции выбора соответствующего прилагательного и показателя потребности в аффилиации.

[в] Показатели, представленные в этой графе, представляют собой коэффициенты корреляции выбора соответствующего прилагательного и показателя мотива интимности.

Фактически, как явствует из правой части табл. 9.8, они довольно негативно оценивают себя как людей *легкомысленных, бестактных, обидчивых* и *трусливых*. Из этого следует, что они придерживаются более высоких стандартов относительно своих отношений с другими людьми и поэтому более склонны обращать внимание на ситуации, когда, как им кажется, они задевают чужие чувства. Лица же с выраженной потребностью в аффилиации, по-видимому, не столь восприимчивы к чувствам других людей.

Оценки сверстников, полученные в одном из последующих исследований (McAdams & Powers, 1981), подтверждают эту гипотезу. С одной стороны, лиц с высокими показателями мотива интимности считают значительно более *нервными*, а лиц с высокими показателями аффилиативной потребности почти статистически значимо менее нервными. С другой стороны, сильный мотив интимности обычно сочетается с восприятием человека как более *искреннего, любящего* и *готового к сотрудничеству*, причем все эти характеристики реже приписываются лицам с выраженной потребностью в аффилиации. В данном исследовании испытуемых с выраженной потребностью в аффилиации расценивали как более *восторженных* и *экспрессивных* по сравнению с испытуемыми с выраженным мо-

тивом интимности, которым эти качества не приписывались. В исследовании Макадамса и Константян (McAdams & Constantian, 1982) студенты с высокими показателями потребности в аффилиации в моменты, когда сигнал пейджера заставал их в одиночестве, чаще, чем лица с выраженным мотивом интимности, испытывали потребность в ком-то. Кроме того, представляется вероятным, что выраженная потребность в аффилиации предполагает более активный подход к межличностным отношениям, который сочетается с потребностью в контакте и поддержке.

Доказательства: показатель интимности отражает мотив

Есть ли основания утверждать, что для лиц с высокими показателями интимности характерны более интенсивные действия, связанные с близкими межличностными отношениями? Два научных сотрудника наблюдали и кодировали поведение участников во время сеансов психодрамы, причем большинство сеансов снималось на видео, что позволило в дальнейшем оценить и другие характеристики (McAdams & Powers, 1981). Как явствует из данных, обобщенных в табл. 9.9, студенты с более высокими показателями потребности в аффилиации или мотива интимности вели себя более аффилиативно. Они становились ближе к другим участникам, говоря о сценарии, чаще употребляли слово «мы», чаще вызывали смех у группы и давали меньше указаний другим участникам. Различия между эффектами аффилиативного мотива и мотива интимности наиболее ярко проявлялись при выборе тем для сценария. По сравнению с участниками, имевшими низкие показатели мотива интимности, участники с высокими показателями значительно чаще выбирали тему позитивных эмоций при межличностном общении и покорения чувству. Эти и некоторые другие признаки поведения, характерного для лиц с выраженным мотивом интимности, были объединены в общий показатель *поведенческой* интимности, который оказался тесно связанным с показателем интимности испытуемых, полученных при анализе их рассказов, однако не коррелировал с полученным по рассказам показателем потребности в аффилиации. Возможно, наиболее ярким примером влияния мотивации интимности на поведение является прикосновение. Несмотря на то что часть данных была потеряна в связи с поломкой видеокамеры, очевидно, что участники с сильной мотивацией интимности чаще прикасались к другим членам группы, причем эти прикосновения были мягкими, не угрожающими.

Переходя ко второму типу поведения, свидетельствующему о наличии мотива, необходимо отметить, что другие исследования также подтверждают такой факт: для лиц с высокими показателями интимности характерны более глубокие отношения с другими людьми. Четырех- и шестиклассники с сильной мотивацией дружбы (упрощенный вариант показателя мотива интимности) владели более подробной информацией относительно своих лучших друзей и давали более глубокое описание межличностным отношениям, чем мальчики и девочки со слабо выраженной мотивацией дружбы. Их дружба также оказалась более устойчивой и продолжительной (McAdams & Losoff, 1982). Когда студентов колледжа попросили припомнить подробности ряда эпизодов, связанных с дружескими отношениями, те из них, у кого была более выражена мотивация интимности, чаще описывали эти отношения как предполагающие выслушивание (а не просто личные действия), самораскрытие и взаимное доверие (McAdams, Healey & Krause, 1982).

Таблица 9.9

Корреляции между мотивационными показателями и поведением на сеансах психодрамы: $N = 43$ (по McAdams & Powers, 1981)

Поведение на сеансе психодрамы	Мотив интимности	Потребность в аффилиации
Отдельные формы поведения		
Физическая близость протагониста к ближайшим участникам	0,42**	0,35*
Количество упоминаний «мы» за минуту на вводном этапе	0,39*	0,30
Количество случаев общего смеха за минуту действия	0,32*	0,31*
Количество указаний в минуту на вводном этапе	–0,31*	–0,26
Темы сценария		
Позитивные эмоции	0,68***	0,33*
Диалог	0,55***	0,33*
Покорение чувствам	0,45**	0,12
Неугрожающее прикосновение[a]	0,31†	0,08
Общий показатель интимности	0,70***	0,27

[a] Этот параметр оценивался на основе видеозаписей, позволивших отследить поведение только 28 испытуемых. Он не включается в общий показатель интимности.

† $p < 0,10$.

* $p < 0,05$.

** $p < 0,01$.

*** $p < 0,001$.

Макадамс (McAdams, 1979) обнаружил, что мотив интимности делает человека более восприимчивым к лицам людей. Он показывал испытуемым схематические изображения человеческих лиц, которые Брансвик и Райтер (Brunswik & Reiter, 1928) изначально использовали для того, чтобы показать: суждения о личных характеристиках зависят от расположения глаз, носа и рта. Макадамс установил, что испытуемые с выраженным мотивом интимности значительно более восприимчивы к вариациям в расположении различных черт лица. При изменении конфигурации изображаемого лица 66% испытуемых с выраженной мотивацией интимности по сравнению с 31% испытуемых со слабо выраженной мотивацией интимности ($p < 0,01$) варьировали свои эпитеты, касающиеся изображенных лиц, чаще, чем в среднем по выборке. Эта закономерность распространялась на прилагательные, связанные с интимностью, например, *дружелюбный/враждебный* и *искренний/неискренний*, но не распространялась на прилагательные, с нею не связанные, например *умный/глупый* или *честный/нечестный*.

Полученные результаты согласуются с теориями, в которых контакт лицом к лицу рассматривается в качестве существенного элемента интимных отноше-

ний. Качество такого контакта между матерью и младенцем связано с качеством отношений привязанности между ними год спустя (Blehar, Liebermsn & Ainsworth, 1977). У взрослых о близости отношений сигнализирует контакт лицом к лицу или визуальный контакт (Argyle & Cooke, 1976). Некоторые специалисты полагают, что визуальный контакт выступает в качестве релизинг-механизма (или естественного побудителя) в отношении материнских реакций, связанных с заботой и уходом (Brazelton, Koslowski & Main, 1974), либо с межличностной интимностью в целом (Patterson, 1976). Если это так, то неудивительно, что люди с выраженной мотивацией интимности особенно восприимчивы к вариациям в «лицевых сигналах» даже при схематическом изображении лица.

Мотив интимности также влияет на *избирательность* памяти. В одном из исследований лица с выраженным мотивом интимности вспоминали больше автобиографических эпизодов, связанных с близкими отношениями (McAdams, 1982b). В другом исследовании испытуемых просили внимательно прослушать истории к двум картинкам: «Мы вернемся к ним чуть позже» (McAdams & McClelland, 1983). В истории к первой картинке речь шла о группе старых друзей, отмечающих на природе 25-летие окончания колледжа. В рассказе содержались ссылки на дружбу, диалог, доброжелательность и межличностную гармонию. История ко второй картинке не содержала тем интимности. В ней речь шла о мужчине, который путешествует из Юты в Мехико и в конце концов становится владельцем собственной пиццерии. Рассказы были примерно одинаковы по объему, каждый содержал 33 факта, которые можно было вспомнить. Прослушав рассказы, испытуемые приступали к другим занятиям, длившимся около часа, а затем их попросили припомнить оба рассказа. Мотивация интимности оказалась тесно связанной с количеством припомненных фактов из первого рассказа ($r = 0{,}56$; $p < 0{,}001$), но не была связана с количеством припомненных фактов из нейтрального рассказа ($r = 0{,}07$; статистически недостоверно). Различия между корреляциями оказались весьма значительными.

В другом, похожем исследовании испытуемым показывали на экране одну картинку с комментарием — длинным рассказом, содержащем 30 фактов, связанных с властью, 30 фактов, связанных с интимностью, и 18 нейтральных фактов (McAdams & McClelland, 1983). Испытуемые, у которых показатели мотива интимности оказались выше показателя потребности во власти, вспомнили значительно больше фактов, связанных с интимностью, по сравнению с фактами, связанными с властью. Для испытуемых с более выраженной потребностью во власти была характерна обратная зависимость. Мотив интимности, как и другие мотивы, влияет на избирательность памяти.

Исследование мотива интимности началось совсем недавно, однако результаты двух последних исследований свидетельствуют о том, что это крайне важная характеристика человека. Если продолжающиеся уже веками теоретические рассуждения о любви верны, те, кто в большей мере способны любить, или те, кто любит и любим, должны быть людьми более зрелыми, здоровыми и счастливыми. Макадамс (McAdams, 1982a) отмечает, что лица с более высокими показателями мотива интимности, если рассматривать их как меру способности любить и быть любимыми, отличаются большей психологической зрелостью (по методике незаконченных предложений для оценки развития Эго Левингер; Loevinger Sentence

Completion Measure of Ego Development, 1976) и находятся на более высоком уровне приверженности религиозным убеждениям.

Кроме того, было обнаружено (McAdams & Vaillant, 1982), что показатель мотива интимности тесно связан с личностной адаптацией группы молодых людей — выпускников колледжа. Психосоциальная адаптация 57 выпускников мужского пола одного из престижных колледжей оценивалась, когда им было около 47 лет. До этого примерно 30 лет назад они проходили тестирование и интервью в колледже и с тех пор приглашались на собеседование каждые пять лет. Таким образом, была получена возможность оценить их адаптацию, опираясь на непрерывно получаемую информацию об их жизненном пути: об успехах на работе (о которых можно судить по их доходам, продвижению по службе, удовлетворенности работой); вне работы (о чем можно судить по регулярным отпускам и удовлетворенности отдыхом); о благополучии в семье (о котором можно судить по продолжительности брака — не менее 15 лет при обоюдном удовлетворении супругов); отсутствии серьезных проблем (о чем можно судить по низкой частоте обращения за психиатрической помощью, небольшому количеству дней на больничном, отсутствию проблем с алкоголем и наркотиками).

В один из визитов, примерно 10 лет спустя после окончания колледжа, мужчин попросили выполнить ТАТ, результаты которого впоследствии оценивались на предмет разнообразных социальных мотивов. Испытуемые с высокими показателями мотива интимности в возрасте 30 лет оказались значительно более адаптированными, чем в возрасте 47 лет. Примерно такая же тенденция отмечалась в отношении лиц с более высокими показателями потребности в достижении в возрасте 30 лет, однако подобные различия в отношении потребности в аффилиации или потребности во власти не обнаруживались. Эти результаты убедительно свидетельствуют о том, что способность любить так, как ее отражает показатель мотива интимности, позволяла этим мужчинам жить более счастливо, быть более адаптивными в работе, вне работы, в межличностных отношениях. Основания для подобного вывода были бы еще более убедительными, если бы мотивационные показатели получили при обучении испытуемых в колледже, однако в нынешнем варианте имеются данные, охватывающие период жизни в 17 лет и свидетельствующие о том, что мотив интимности способствует лучшей психосоциальной адаптации.

Аффилиативные мотивы и здоровье

В главе 8 описывается ряд исследований, указывающих на то, что подавление мотива власти (по крайней мере, умеренная потребность во власти, превосходящая потребность в аффилиации, в сочетании с высоким уровнем сдержанности) связано с активацией симпатического отдела нервной системы и ухудшением состояния здоровья. Противоположный результат — лучшее состояние здоровья — в целом связан с противоположным мотивационным синдромом (потребность в аффилиации, превосходящая потребность во власти, в сочетании с низким уровнем сдержанности, или синдромом непринужденности — аффилиации). В исследованиях были получены данные в пользу благотворного влияния аффилиативных мотивов на здоровье. В лонгитюдном исследовании артериального давления показатель потребности в аффилиации, полученный у выпускников колледжа

в возрасте 30 лет и несколько старше, оказался *отрицательно* связан с показателем диастолического артериального давления 20 лет спустя ($r = -0{,}26$; $p < 0{,}05$; McClelland, 1979a). Анализ табл. 8.10 позволяет увидеть, что лица с синдромом непринужденности — аффилиации имеют наиболее низкий средний показатель тяжести заболеваний (47,4), который статистически значимо отличается от среднего показателя тяжести заболеваний всех других испытуемых (94,2).

Аналогично мужчины-заключенные, у которых показатель потребности в аффилиации превосходил показатель потребности во власти и которые также испытывали меньший стресс, имели более низкие показатели тяжести заболеваний, чем все другие испытуемые (McClelland, Alexander & Marks, 1982). Эти результаты иллюстрирует рис. 8.11. Лучшее здоровье этих заключенных проявлялось также в большей устойчивости их иммунной системы: у них отмечался более высокий уровень концентрации иммуноглобулина *A* в слюне (S-IgA), являющегося первой линией защиты против вирусных инфекций, особенно инфекций верхних дыхательных путей.

Такие же и даже еще более наглядные результаты были получены в другом исследовании (Jemmott, 1982). Эти результаты показаны на рис. 9.3. В данном случае мотивационные показатели были получены при обследовании первокурсников-стоматологов перед началом обучения, летом. В течение года в периоды разного уровня стресса обучения у этих студентов измерялась концентрация S-IgA и анализировались данные о болезнях в предшествующие шесть недель. Особенно напряженными для студентов были ноябрь, апрель и июнь, поскольку в эти месяцы у них были экзамены, от результатов которых зависела возможность

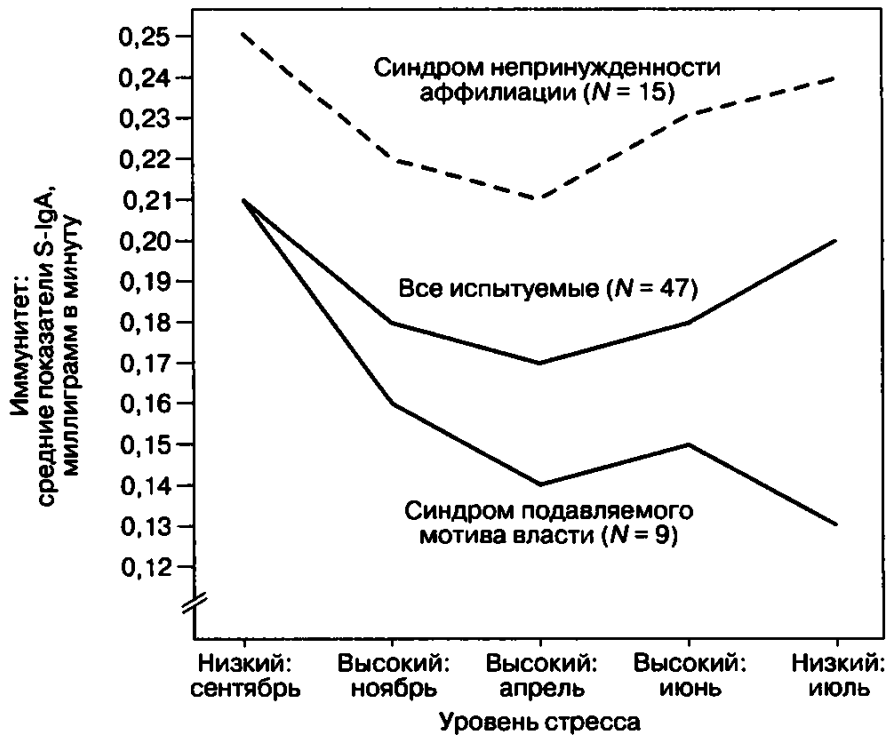


Рис. 9.3. Средние показатели иммуноглоболина А в период высокого/низкого уровня стресса в разных мотивационных группах (по Jermott, 1982)

продолжения обучения. В целом у всех испытуемых концентрация S-IgA значительно снижалась в периоды напряженной учебы и восстанавливалась до прежнего уровня в периоды незначительного стресса, в частности в июле, следующем за первым годом обучения. Рисунок 9.3 также иллюстрирует различия между двумя группами, противоположными в мотивационном плане. Обратите внимание: у студентов с синдромом непринужденности — аффилиации (потребность в аффилиации превосходит потребность во власти, низкий уровень сдержанности) в течение года отмечалась более высокая концентрация S-IgA, что свидетельствует о более устойчивом иммунитете, чем у студентов с синдромом подавляемого мотива власти, для которых был характерен менее устойчивый иммунитет, ослабевающий на протяжении учебного года и не восстанавливающийся. Как можно предположить на основании этих результатов, в период с апреля по июнь испытуемые с синдромом непринужденности — аффилиации реже болели простудами, чем испытуемые с синдромом подавляемого мотива власти.

Есть и другие данные, свидетельствующие о том, что актуализация аффилиативных состояний связана с признаками хорошего состояния здоровья. В одном из исследований (McClelland & Kirshnit, 1983) в один день (день обследования) у испытуемых оценивали мотивационные характеристики и S-IgA. Несколько дней спустя (день воздействия) испытуемых небольшими группами приглашали в лабораторию и показывали фильмы, призванные актуализировать разные мотивационные состояния. Один фильм — «Триумф воли» — представлял собой документальные хроники, живописующие первые успехи Гитлера во Второй мировой войне и его жесткость по отношению к евреям. Этот фильм был призван актуализировать мотивацию власти и оказал влияние на содержание рассказов, написанные после его просмотра. Как видно из рис. 9.4, у большинства испытуемых он не снижал уровень S-IgA. Однако снижение S-IgA наблюдалось у лиц с подавляемым мотивом власти.

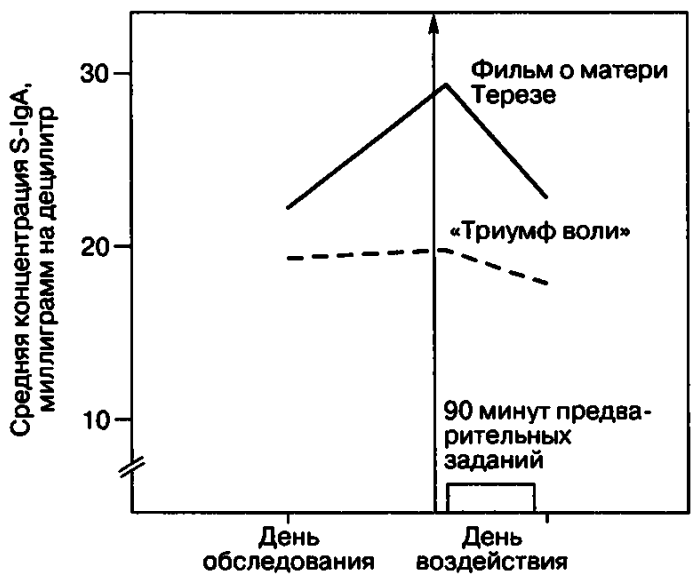


Рис. 9.4. Влияние двух фильмов на уровень иммуноглобулина А в слюне (по McClelland & Kirshnit, 1982)

Другой фильм был документальной хроникой о жизни матери Терезы — монахини, посвятившей свою жизнь заботе о бедных, больных и умирающих в трущобах Калькутты. Этот фильм был призван актуализировать аффилиативные мотивы и также повлиял на содержание рассказов, написанных после его просмотра. Как видно из рис. 9.4, просмотр этого фильма приводил к немедленному повышению уровня S-IgA. Это свидетельствует о том, что способность матери Терезы дарить любовь вызывала аналогичную реакцию у зрителей, что положительно отражалось на защитных силах их организма. Полученные данные требуют дополнительных подтверждений и уточнения, однако они согласуются с общей картиной, складывающейся по результатам аналогичных экспериментов: аффилиативные мотивы, или способность любить и быть любимыми, в определенной мере связаны с лучшим состоянием здоровья, на что указывал и Эриксимах более двух тысячелетий назад.

Истоки аффилиативных мотивов

В лонгитюдном исследовании, в котором были установлены связи между определенной практикой воспитания и показателями потребности в достижении и потребности во власти, не было выявлено каких-либо закономерностей в отношении формирования потребности в аффилиации или мотива интимности, которые соответствовали бы строгим критериям кросс-валидизации (McClelland & Pilon, 1983). Удалось обнаружить лишь два фактора, имеющих отношение к истокам этих мотивов. Утверждение матери, что когда ее ребенку было пять лет, она чаще использовала похвалу в качестве приема социализации, оказалось связано с показателем мотива интимности у взрослых. Хотя коэффициент корреляции был невысок ($r = 0{,}26$; $p < 0{,}05$), он обнаруживался практически во всех подвыборках (мужчины/женщины, средний/низший социальный класс) и, безусловно, согласуется с теоретическими предположениями о благотворном слиянии позитивного ободрения на способность любить. С другой стороны, если мать утверждала, что не всегда реагировала на плач ребенка, такое ее отношение было связано с более высокими показателями потребности в аффилиации у взрослого человека ($r = 0{,}27$; $p < 0{,}05$). Особенно отчетливо эта закономерность проявлялась у представителей среднего класса и у девочек, а у мальчиков и представителей низшего класса эти результаты не достигали уровня статистической значимости. Данный вывод тоже согласуется с представлением о том, что выраженная потребность в аффилиации связана с боязнью отвержения, поскольку представляется вполне закономерным, что у малышей, матери которых отказываются подойти к ним, когда им плохо, скорее сформируется устойчивая неосознаваемая потребность в поддержке, ободрении или боязнь отвержения. Подобная интерпретация также согласуется с данными о том, что дети, воспитывающиеся в детских домах, т. е. окруженные меньшей заботой и лаской, имеют более высокие показатели потребности в аффилиации, особенно ее негативного аспекта — боязни отвержения (Youngleson, 1973).

То обстоятельство, что представленные выше данные об истоках аффилиативных мотивов значительно менее определенны, чем данные относительно потребности в достижении и потребности во власти, свидетельствует либо о том, что в формировании этих мотивов более важную роль играет поздний опыт, либо что группа Сирса, который определял параметры стиля воспитания, была более ори-

ентирована на действия, а не на состояния (Sears, Maccoby, & Levin, 1957). То есть большинство из более чем сотни параметров родительского поведения, которые они оценивали, отражало то, что делали или не делали родители по отношению к ребенку. С теоретических же позиций можно предположить, что формирование аффилиативных мотивов ребенка в большей мере зависит от отношения родителей, а не от конкретных воспитательных приемов. Таким образом, необходимы дополнительные исследования (см. Sroufe & Waters, 1977) отношений между родителями и детьми, которые позволили бы лучше понять, почему одни люди более способны любить, чем другие.

Связь сексуальности с аффилиацией и интимностью

Есть ряд теоретических оснований полагать, что развитие сексуального мотива должно быть связано с развитием мотивов аффилиации и интимности. Эти основания представляют собой информацию, полученную в самых разных исследованиях — от клинических случаев сексуальных дисфункций до исследований Харлоу, показавшего нарушение сексуальной функции у обезьян, лишенных в раннем возрасте ритмических поглаживаний, характерных для нормальных отношений между матерью и младенцем (см. главу 5). Однако эмпирических исследований, которые бы подтвердили наличие подобной закономерности, с использованием методов, описанных в данной главе, пока нет.

Ученых, исследующих аффилиацию и мотив интимности, пока не заинтересовала возможность изучить их связь с сексуальным опытом или сексуальным поведением. Самое большее, что они выяснили по данному вопросу, это то, что по результатам широкомасштабного национального исследования частота любовно окрашенного взаимодействия мужа с женой (предполагающего сексуальную активность) не связана с показателем потребности в аффилиации мужа (Veroff, Depner, Kulka & Douvan, 1980). Не связано с показателем аффилиативной потребности и мотива интимности и отношение матери к сексуальности в детском возрасте (McClelland & Pilon, 1983), хотя можно было бы предположить, что наказание за мастурбацию и сексуальные игры должно подавить развитие мотива интимности. Вероятно, сексуальный мотив относительно независим от двух других, несмотря на их предполагаемое теоретическое родство. В то же время полученные данные никоим образом нельзя назвать окончательными. Они лишь заставляют обратить пристальное внимание на необходимость более глубокого изучения истоков, развития и взаимосвязей сексуального и аффилиативных мотивов.

Примечания и вопросы

1. Фрейд считал, что либидо (сексуальное влечение) проходит в своем развитии несколько стадий, которые можно охарактеризовать привязанностями на оральном, анальном, фаллическом и генитальном уровнях. В главе 8 мы проанализировали систему Стюарт для оценки фиксированности взрослого человека на каком-то из этих уровней. Из данной главы следует, что уровень тестостерона может свидетельствовать о степени активации сексуаль-

ного мотива мужчины. Можно ли тогда проверить теорию Фрейда, оценив количество тестостерона, вырабатывающегося у мужчины в ответ на стимулы, характерные для стадии, на которую они более ориентированы, согласно системе Стюарт? Например, можно ли предположить, что мужчины, ориентированные на стадию I, должны сильнее реагировать на чтение материалов, связанных с властью, чем мужчины, ориентированные на стадию II? Или подобное различие должно проявляться только в отношении более откровенно сексуальных стимулов, т. е., к примеру, мужчины, фиксированные на стадии I, должны интенсивнее реагировать на оральный секс, чем мужчины, фиксированные на стадии II? Что означало бы отсутствие различий в уровне тестостерона, вырабатывающегося в ответ на разные стимулы у взрослых, ориентированных на разные стадии? Опровергали бы эти данные теорию Фрейда?

2. На что указывают данные о том, что мальчики с некоторым отставанием в половом созревании имеют более высокие показатели потребности в аффилиации? Означает ли это наличие связи между сексуальностью и любовью? Это означает лишь то, что поздно созревающие мальчики испытывают одиночество и стараются устанавливать межличностные отношения. Мей отмечает, что молодые люди с выраженным паттерном П — С также испытывают чувство одиночества. Каким образом согласуются эти факты?
3. Большинство людей может сказать, в какой момент они чувствуют хороший контакт с каким-то человеком. Это называют «настроенностью на одну волну», т. е. примерно то же, на что указывает Кондон, описывая гармоничное соответствие голосового и пантомимического взаимодействия. Результаты экспериментов Харлоу с реальными и суррогатными матерями (см. главу 5) свидетельствуют о том, что способность взрослых людей устанавливать подобные гармоничные отношения зависит от качества взаимодействия ребенка с матерью. Если аффилиативные мотивы или мотив интимности формируются на основе удовольствия от гармоничного взаимодействия, не означает ли это, что хорошее взаимодействие матери и ребенка должно быть связано с показателями потребности в аффилиации и мотива интимности у взрослых? Подумайте, какой аспект взаимодействия матери и ребенка скорее всего может привести к усилению аффилиативного мотива в противовес мотиву интимности.
4. Почему, по вашему мнению, так трудно получить устойчивые результаты о связи потребности в аффилиации с готовностью к сотрудничеству или конформностью? Какие иные факторы могут влиять на эти поведенческие характеристики? Попытайтесь, принимая во внимание эти факторы, спланировать эксперимент, который бы позволил продемонстрировать связь потребности в аффилиации с сотрудничеством и конформностью.
5. Если для лиц с выраженной потребностью в аффилиации в определенных условиях характерно предпочтение умеренного риска (о чем говорилось в этой главе), какой можно сделать вывод о том, что предпочтение умеренного риска характерно для лиц с выраженной потребностью в достижении, на что указывалось в главе 7? Объясняет ли это неоднозначность отношений между поведением и лежащими в его основе мотивами? Или есть такое по-

ведение, которое однозначно свидетельствует о наличии определенного мотива, например мотива достижения или аффилиации?

6. Если использование разных побудителей позволяет активизировать поведение людей с разными мотивами, означает ли это, что, например, учителя могут повысить успеваемость учеников, используя широкий диапазон побудителей? Или использование одного побудителя повышает успешность деятельности людей с одним типом мотивации и снижает ее у людей с другим типом мотивации? Проанализируйте работу Маккичи (McKeachie, 1961), упомянутую в этой и предыдущей главах.
7. В главе 8 подчеркивался тот факт, что мотивы проявляются по-разному. Как это распространяется на аффилиативный мотив? Человек с выраженной аффилиативной потребностью может иметь много друзей, проводить много времени с небольшим числом друзей, часто звонить по телефону или писать письма. Если все это подлинные проявления потребности в аффилиации, как можно получить общий показатель, который доказал бы этот факт?
8. В этой и в предыдущей главе утверждалось, что менеджеры с выраженной потребностью в аффилиации более чутко реагируют на индивидуальные потребности и с трудом придерживаются универсальных правил, однако эта гипотеза не была проверена эмпирически. Спланируйте эксперимент для ее проверки.
9. Объясните данные Макадамса и Константян (McAdams & Constantian, 1982), согласно которым испытуемые с выраженной потребностью в аффилиации, а не мотивацией интимности чаще выражают желание быть с кем-то, а не оставаться в одиночестве.
10. При анализе отчетов студентов, получавших сигналы на пейджер через произвольные интервалы времени в течение недели, было обнаружено, что женщины почти в два раза чаще, чем мужчины, думают о межличностных отношениях. Однако мужчины и женщины не различались по средним уровням мотивации интимности и потребности в аффилиации (McAdams & Constantian, 1982). Что это может означать? Каким способом лучше измерять силу мотива — с помощью ТАТ или с помощью сообщений по сигналу пейджера? Какие другие переменные могут влиять на результаты измерения в каждом случае?
11. Медитация, как правило, связана с релаксацией (Benson, 1975) и с усилением потребности в аффилиации (Alexander, 1982). Как вы считаете, связана ли медитация с улучшением здоровья? Попытайтесь обосновать свой вывод.
12. Если любовь связана с улучшением состояния здоровья, можно ли предположить, что любящие пары реже болеют? Как бы вы проверили эту гипотезу?
13. Один аспирант провел исследование, в котором обнаружил, что кареглазые студенты колледжа испытывают большее сексуальное возбуждение (т. е. пишут рассказы с более сексуальным содержанием) при виде фотографии красивой голубоглазой женщины, чем при виде фотографии не менее красивой кареглазой женщины, и наоборот: голубоглазые мужчины испытывают большее возбуждение от фотографии кареглазой женщины. Если бы эти

результаты подтвердились, как вы их объяснили бы? Имеют ли они какое-либо отношение к представлению о том, что глаза играют особую роль при активации аффилиативных мотивов?

14. В главах 4 и 5 утверждается, что мотивы основаны на разнообразных позитивных и негативных эмоциях. Макадамс и Константян (McAdams & Constantian, 1982) обнаружили, что лица с сильным мотивом интимности, взаимодействуя с другим человеком, испытывают больше позитивных эмоций. В ситуациях, не связанных с взаимодействием, подобные различия не обнаруживались. Подтверждают ли эти данные наличие связи между мотивом и эмоциями, или выявленную закономерность можно объяснить как-то иначе?
15. Комментируя исследование влияния алкоголя на содержание мыслей и фантазий женщин, Уилсон и Лоусон (Wilson & Lawson, 1976b) утверждают: «Неясно, что означают эти сомнительные проективные тесты без их валидизации с использованием подходящих объективных методик». В каком смысле содержание мыслей и фантазией «сомнительно»? Предлагаемый критиками подходящий объективный метод оценки сексуального возбуждения — вагинальный фотоплетизмограф, который при его помещении во влагалище измеряет вагинальное пульсовое давление и объем кровотока. Что, если полученные разными способами показатели сексуального возбуждения не совпадут? Можно ли утверждать, что физиологический показатель всегда предпочтительнее и должен использоваться для валидизации методик оценки материалов воображения? Подумайте, например, что может происходить во время изнасилования.

ГЛАВА 10

Мотивы избегания

По ряду исторических причин, о которых говорилось в главе 3, изначально психологи-теоретики рассматривали мотивы как усилия, направленные на избегание дискомфорта и ослабление сильной стимуляции вне зависимости от того, что было причиной — голод, жажда, боль, удар электрического тока, конфликт или фрустрация. Эффекты такой сильной стимуляции они легко наблюдали у своих излюбленных испытуемых — лабораторных животных — и полагали, что психоаналитики, работающие с пациентами, подтверждают их представление о том, что снижение тревоги является своего рода мотивом преодоления. С этой точки зрения говорить о разных мотивах избегания не имело смысла: человек просто осваивает разные способы снижения тревоги, настолько же разнообразные, насколько разнообразны изучаемые люди. Так, например, один человек пытается снизить тревогу, жуя жевательную резинку, другой бегает трусцой, третий идет в кино.

Никто не видел смысла в том, чтобы определить и оценить мотив жевания жевательной резинки, мотив бега трусцой или мотив похода в кино, поэтому в этой области не уделялось особого внимания разработке достаточно точных методов измерения, так, как это было при изучении потребности в достижении или во власти. Вначале ученые удовлетворялись простыми отчетами испытуемых относительно того, насколько сильную тревогу они испытывают. Как отмечалось в предшествующих трех главах, первые доказательства существования других видов мотивов избегания были получены при исследовании мотивов приближения. Все эти работы будут рассмотрены, однако они пока не позволяют составить ясное и четкое представление о том, что такое мотивы избегания и как их следует оценивать.

Генерализованная тревога как мотив

Данные самоотчета и их поведенческие корреляты

Чтобы оценить, насколько нервозен, тревожен или обеспокоен человек, по его собственному мнению, было разработано множество опросников. Они включают вопросы такого рода: «Считаете ли вы себя тревожным человеком?», «Беспокоитесь ли вы о возможных неприятностях?», «Испытываете ли вы беспокойство, когда оказываетесь в лифте, поезде, туннеле?» Это вопросы из Опросника нейротизма Айзенка (Eysenck's Measure of Neuroticism, 1957a) — методики, широко используемой в Великобритании. В США, как отмечалось в главе 3, чаще используют шкалу проявлений тревоги Тейлор (Taylor Scale of Manifest Anxiety, 1953).

В ней испытуемым предлагается согласиться или не согласиться с утверждениями типа «Мне часто снятся тревожные сны» или «Меня легко расстроить».

Другие авторы (Spielberger, Gorsuch & Lushene, 1970) еще более упростили процедуру оценки, предлагая испытуемым сообщить, насколько сильное беспокойство, нервозность, раздражительность они испытывают в противовес спокойствию и расслабленности. Оценивая соответствующие прилагательные, испытуемые указывали, каково их обычное настроение (Спилбергер назвал это показателем *личностной тревожности*) и как они ощущают себя в конкретный момент (он назвал это показателем *состояния тревоги*). Спилбергер считает, что «тревожность как личностная черта подразумевает мотив или приобретенную поведенческую диспозицию, которая предрасполагает человека воспринимать широкий диапазон объективно неопасных ситуаций как опасные и реагировать на них тревогой, интенсивность которой непропорциональна масштабу объективной угрозы» (Spielberger, 1966). Различие здесь такое же, как описанное в главе 6 различие между мотивационной диспозицией, считающейся относительно стабильным аспектом личности, и временно актуализированной мотивацией как нестабильным аспектом личности (Zuckerman, 1976). Все эти опросники, как и некоторые другие, измеряют одно и то же — склонность человека к тревожным реакциям в их разных проявлениях. Они имеют одинаковые поведенческие корреляты и коррелируют друг с другом (Feij, 1975; Shiomi, 1978). Лица с высокими показателями по одному опроснику обычно имеют высокие показатели и по другим.

В исследованиях также получены данные, свидетельствующие о том, что лица с высокими показателями по опроснику проявлений тревоги обнаруживают признаки более сильной мотивации. У них отмечается более высокий уровень активации. В целом и особенно в стрессовой ситуации у них наблюдаются разнообразные признаки повышенной активности автономной нервной системы, такие как расширение зрачка, учащенное сердцебиение, усиленное потоотделение, оцениваемое по кожно-гальванической реакции, учащенное дыхание, больший объем вдыхаемого кислорода и т. п. (Eysenck, 1947). Однако самоотчеты и физиологические показатели тревоги отнюдь не всегда связаны. Самоотчеты некоторых людей, демонстрирующих все физиологические признаки тревоги, не свидетельствуют о том, что они испытывают тревогу (см., например, Salter, Meunier & Triplett, 1976). Таким образом, мы вновь сталкиваемся с проблемой искажения при использовании самоотчетов для оценки мотивации.

Более тревожные люди также обнаруживают избирательную восприимчивость, характерную для ситуации повышенной мотивации. При усилении стимуляции они быстрее, чем испытуемые с низким уровнем тревожности (Shiomi, 1978), сообщают о болезненности и хуже видят в темноте (Eysenck, 1947).

Наконец, у них обнаруживается третий существенный атрибут мотивированности: в определенных условиях они быстрее, чем менее тревожные люди, осваивают определенного рода материал (см., например, рис. 3.7). В целом тревожные люди лучше запоминают легкий материал и хуже — более сложный (см. Weitzner, 1965). С точки зрения теории Халла, это объяснялось тем обстоятельством, что инстинкт (о котором в данном случае можно судить по показателям шкалы проявлений тревоги) — своего рода слепая, нецеленаправленная сила, активирующая те реакции, которые в создавшейся ситуации уже были самыми сильными. Если наиболее сильная реакция способствует научению, как при выполнении простых

заданий, более сильный инстинкт будет облегчать научение, если же более сильные реакции не совместимы с выполнением задания, более сильный инстинкт будет препятствовать научению.

Однако несколько фактов противоречили такой интерпретации. Прежде всего, Айзенк (Eysenck, 1957a) установил, что усиление другого иррелевантного инстинкта (а именно голода) при процедуре обусловливания не облегчало усвоение реакции моргания, как это делала тревога. Как это могло происходить, если усиление инстинкта *в любом случае* должно активировать наиболее сильную естественную реакцию, которой, как было продемонстрировано в исследованиях тревоги, может быть моргание? Кроме того, как отмечалось в главе 3, Вайнер (Weiner, 1966) продемонстрировал, что меньшая успешность тревожных испытуемых при выполнении трудных заданий объясняется совершением большего количества ошибок.

Все вышесказанное заставило предложить более простую интерпретацию особенностей научения тревожных испытуемых. Тревога — это не «слепая», а целенаправленная сила. По сравнению с нетревожными людьми, тревожные люди быстрее научаются тому, что снижает их тревогу. В эксперименте с обусловливанием мигания поток воздуха, направляемый в глаза, вызывает неприятные ощущения, и более тревожные испытуемые быстрее научаются предвидеть его и закрывать глаза во избежание неприятных ощущений (Taylor, 1951). При выполнении простых заданий более тревожные испытуемые, часто добиваясь успеха, продолжают быстрее выполнять задания, чтобы снизить тревогу, которая возникла бы из-за неудачи. При выполнении же более трудных задач они часто сталкиваются с трудностями и пытаются избежать выполнения задачи, что приводит к худшим результатам.

В методах измерения мотива тревоги обнаруживается ряд недостатков (если целью мотива тревоги является та или иная форма уклонения), поскольку они сосредоточены главным образом на тревожных реакциях, а не на том, что снижает тревогу. Мотив лучше всего определять с точки зрения его цели или побудителя, который мог бы его удовлетворить. В исследованиях были получены данные, свидетельствующие о том, что тревожным людям необходимы безопасность или ободрение, которые обеспечивают информацию или знание о том, что следует делать. Например, когда они разговаривают с кем-то, кто кивает или периодически ободряет их, произнося нечто вроде «Угу» каждый раз, как он произносит существительное во множественном числе, они бессознательно начинают употреблять больше существительных во множественном числе (Doherty & Walker, 1966). Или, когда они стоят с закрытыми глазами и экспериментатор внушает им, что они наклоняются вперед, они действительно чаще, чем испытуемые с низким уровнем тревожности, наклоняются вперед, (Eysenck, 1947).

Побудительная ценность пребывания в обществе других людей как способа снижения тревоги

Шехтер (Schachter, 1959) провел серию экспериментов, которые наглядно демонстрируют побудительную ценность присутствия других людей для тревожных индивидов. Шехтер вызывал тревогу у испытуемых — студенток колледжа, включив в эксперимент воздействие электрическим током. В первом случае экспериментатор в белом халате сухо сообщал испытуемым, что удар током будет дейст-

вительно болезненным, однако не причинит вреда. Во втором случае экспериментатор непринужденно сообщал, что удар током будет очень слабым и ощущаться лишь как покалывание. В обоих случаях испытуемым сообщалось, что они могут подождать начала процедуры либо в отдельных комнатах, либо вместе с другими участниками.

Шехтер обнаружил, что те испытуемые, которым угрожали сильными ударами током, чаще предпочитали провести время ожидания в компании с другими участниками. Иными словами, тревога повышала побудительную ценность пребывания с другими людьми. Шехтер также попытался установить, что конкретно успокаивающего было в ситуации пребывания с другими людьми, и заключил: испытуемые хотели обсудить сложившуюся ситуацию с другими участниками, а также снизить свою тревогу и неопределенность в отношении того, как им следует реагировать. В своем эксперименте Шехтер не оценивал личностную тревожность, однако вполне вероятно, что если бы он это сделал, лица с высоким уровнем тревожности изъявляли бы еще большее желание находиться в обществе других людей. Вместе с тем Шехтеру удалось определить индикатор индивидуальных различий в уровне тревоги. Первенцы и единственные дети в семье чаще предпочитали находиться в компании с кем-либо. Шехтер предположил, что первенцы и единственные дети в семье находятся под большим влиянием со стороны родителей, более тревожны, а их родители чаще и быстрее пытались утешить их, когда они плакали. Когда же в семье больше детей, мать не может так быстро реагировать на беспокойство ребенка, подходя к нему. Все данные указывают на то, что для лиц с высоким уровнем тревоги и тревожности характерна потребность в безопасности, ободрении или снижении неопределенности.

Измерение потребности в безопасности на материале воображения

Поскольку опросники для измерения мотивов обычно недостаточно точны, и особенно это касается опросников для оценки мотива тревоги, не учитывающих побудитель данного мотива, возникла необходимость разработать более точные методики с использованием более сложных способов измерения, о которых говорилось в главе 6 и которые используются в других областях. Было предпринято две попытки разработать подобные методики, однако ни одна из них не привела к впечатляющим результатам. Как отмечалось ранее, Уокер и Аткинсон (Walker & Atkinson, 1958) предлагали солдатам написать рассказы к картинкам при разной степени тревоги, вызываемой информацией о степени близости к месту ядерного взрыва. В контрольных условиях испытуемые писали рассказы на военной базе в пустыне прежде, чем узнали о том, что будут участвовать в маневрах, предполагающих взрыв атомной бомбы. Участники другой группы писали рассказы на военной базе после того, как им разъяснили, что через десять часов произойдет ядерный взрыв. В третьей группе участники писали рассказы сразу после взрыва, когда в непосредственной близости распространялось облако от него, т. е. когда они находились «в состоянии тревожного ожидания звуков сирены», сигнализирующей о чрезвычайной ситуации и необходимости как можно быстрее покинуть лагерь. Другие солдаты писали рассказы, когда взрыв был уже давно позади.

Система оценки рассказов была разработана на основе аналогичных работ, посвященных мотиву достижения. Сначала исследователи определяли, связан ли

рассказ каким-либо образом с тревогой или страхом, о чем свидетельствовало наличие *образов угрозы*, которые фиксировались при упоминании об угрозе взрыва, физического вреда или нападения, а также эмоциональной реакции страха. В табл. 10.1 представлены некоторые категории оценки, отражающие различные аспекты действий по снижению тревоги. Обратите внимание на то, что в данном случае в методике уделяется пристальное внимание ослаблению страха — желанию устранить угрозу, сделать что-то, чтобы избежать ее, преодолеть препятствия для уклонения от угрозы, или облегчению вследствие избежания угрозы. В этом смысле данная методика является более адекватной, чем шкала проявлений тревоги, в которой основное внимание уделяется угрозе либо тревоге как таковой. Кроме того, была доказана валидность общего показателя потребности в безопасности, полученного путем объединения этих характеристик, что демонстрирует рис. 10.1, поскольку этот показатель увеличивался при усилении угрозы взрыва и уменьшался при ее снижении.

Таблица 10.1

Подкатегории, оцениваемые только в том случае, когда рассказ содержит образы угрозы (по Walker & Atkinson, 1958)

Категория	Краткое определение	Пример
Потребность (*N — need*)	Некто стремится к чему-то, что могло бы устранить угрозу физического вреда	«Они хотят укрыться от бомбежки»
Инструментальная активность (*I — Instrumental Activity*)	Некто совершает поступок или думает о том, чтобы совершить поступок, цель которого — уменьшить угрозу физического вреда	«Они убегают от огня»
Помощь (*NuP — Nurturant Press*)	Поддержка окружающих	«Будет оказана первая помощь»

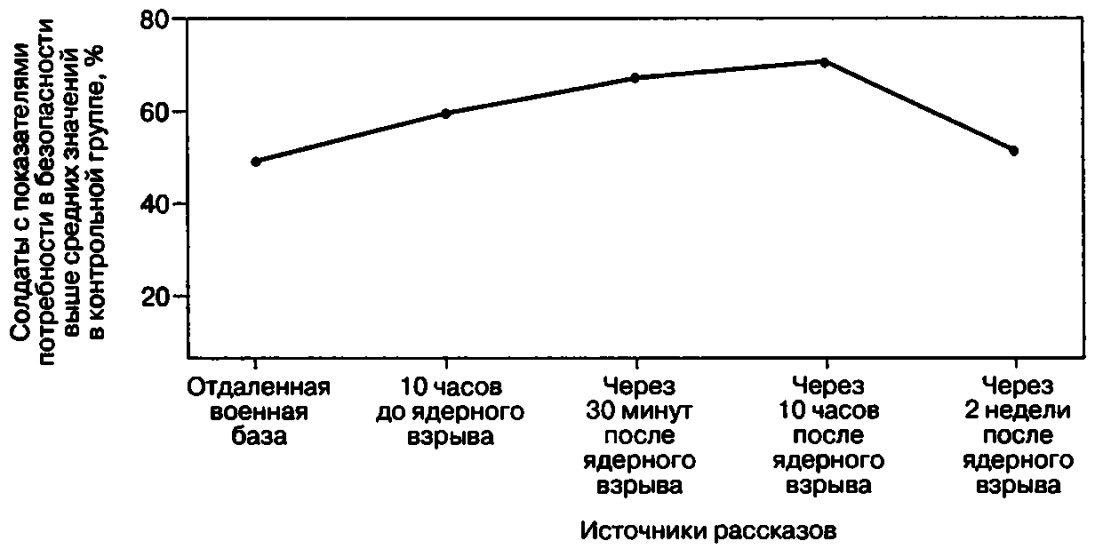


Рис. 10.1. Процент солдат с высокими показателями потребности в безопасности до, во время и после присутствия при ядерном взрыве (результаты по форме B) (по Walker & Atkinson, 1958)

Следует также отметить, что данный метод оценки снижает вероятность искажений в ответах, характерных для опросников тревоги. Эпстайн (Epstein, 1962) показал, что самоотчеты о тревоге изменяются по мере приобретения опыта переживания потенциально опасной ситуации, как, например, в парашютном спорте. Опытные парашютисты отмечают, что испытывают все меньшую и меньшую тревогу, однако у них не обнаруживается соответствующего снижения показателей физиологических признаков тревоги. Иными словами, их организм продолжает демонстрировать признаки тревоги, хотя субъективно они не отмечают сильных тревожных переживаний. Несмотря на перспективность методики, которую предложили Аткинсон и Уокер, она была использована только в одном исследовании.

Влияние на поведение потребностей в безопасности и в самоуважении по Маслоу

Несколько более широко используемую методику для оценки потребности в безопасности разработал Арнофф (Arnoff, 1967). Он использовал тест незаконченных предложений для оценки потребностей из иерархии потребностей Маслоу (см. главу 2), поскольку полагал, что две группы, которые он исследовал на острове Сент-Китс в британской Вест-Индии, отличаются мерой удовлетворения их базовых потребностей. Согласно теории Маслоу, прежде чем актуализируются высшие потребности, такие как потребность в любви и самоуважении, должны быть удовлетворены базовые потребности в пище, воде и безопасности.

Арнофф обнаружил, что большинство мужчин, проживавших на острове, зарабатывают на жизнь уборкой тростника, и лишь немногие занимаются рыболовством, несмотря на то, что рыболовство приносит больший доход. Арнофф предположил, что это объясняется тем, что у жителей острова чрезвычайно выражена потребность в безопасности, которую в большей мере удовлетворяла рубка тростника, а не ловля рыбы. Мужчины обрабатывают поле, выстроившись клином. Темп работы задает ведущий, и никто из работников не может обогнать или отстать от работника, идущего рядом с ним с любой стороны. Им нет нужды брать на себя ответственность за прилагаемые усилия. Им платят за то, что сделала вся группа, поэтому, даже устав или заболев, они получают долю от заработанного другими членами группы за тот день. Кроме того, они поддерживают друг друга, постоянно переговариваются и шутят во время работы. Здесь «нет места для индивидуального достижения. Человек не может сам решить, что в какой-то день или в какую-то неделю он срубит больше тростника, поскольку темпы работы каждого предопределяет схема рубки... Даже если в какой-то день один рубщик смог бы собрать больше тростника, система оплаты такова, что он единолично не смог бы получить больше денег, но лишь прибавил бы дохода своим менее расторопным товарищам» (Aronoff, 1967).

Доход же рыбака целиком зависит от приложенных им усилий. Он должен решить, как часто ему нужно выходить в море, где ловить рыбу, сколько потратить на покупку сетей и т. п. Арнофф предположил, что мужчины занимались бы этим только в том случае, если бы таким образом удовлетворялась их базовая потребность в безопасности, что, по Маслоу, создавало бы возможность заняться удовлетворением потребностей более высокого иерархического уровня, например потребности в повышении самоуважения. Тест незаконченных предложений, который использовал Арнофф для проверки этого предположения, включал фразы

типа «Деньги...», или «Жена...», или «Меня огорчает то, что я...». Потребность в безопасности фиксировалась в том случае, когда испытуемый упоминал об опоре на внешние авторитеты, о потребности в заботе, взаимности, безопасности. Примерами соответствующим образом законченных фраз могут быть следующие: «Моя жена заботится обо мне» или «Друг, если я в чем-то нуждаюсь, поможет мне». Фразами, расценивающимися как проявление потребности в самоуважении, могут быть следующие: «Мне все удается», «Я хочу совершить в своей жизни нечто важное» или «Жена должна подчиняться мужу». Подобная заинтересованность в том, что или кто лучше либо хуже, очень напоминает то, что оценивается при изучении потребности в достижении.

Результаты, представленные на рис. 10.2, подтвердили предположение Арноффа. Среди рубщиков тростника процент мужчин с выраженной потребностью в безопасности оказался значительно выше, чем среди рыбаков, у которых были выше показатели самоуважения. Кроме того, Арноффу удалось получить данные, частично объясняющие, почему рубщики тростника имели более высокие показатели потребности в безопасности. Он зафиксировал число мужчин в каждой профессиональной категории, которые к 12-летнему возрасту лишились одного из родителей, пережили в детстве смерть нескольких братьев и сестер или и то и другое. Арнофф предположил, что те, кто пережил большее количество смертей в детском возрасте, будут иметь более выраженную потребность в безопасности. Как и ожидалось, в детстве рубщики тростника пережили более тяжелые потери в семье, чем рыбаки.

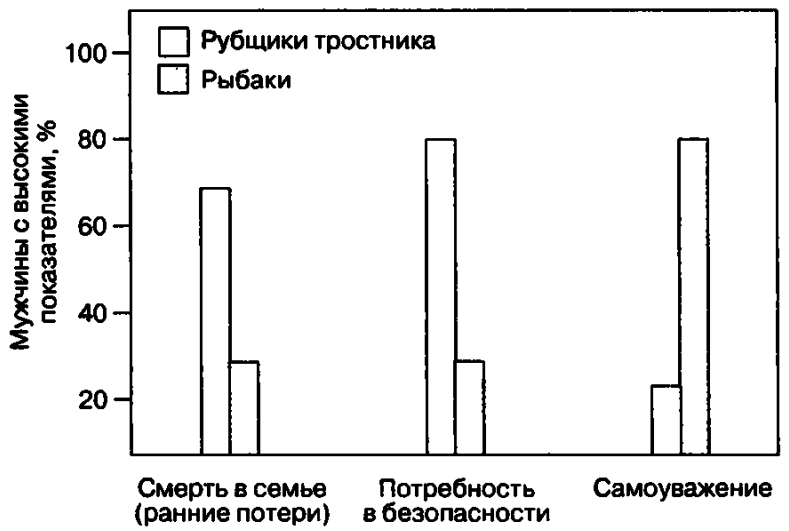


Рис. 10.2. Процент рубщиков тростника и рыбаков с высокими показателями потерь в раннем возрасте, потребности в безопасности и самоуважения (по Arnoff, 1967)

Методика Арноффа использовалась и в ряде других исследований. Например, Уард и Уилсон (Ward & Wilson, 1980) предлагали студенткам последних курсов моральную дилемму так, как будто это было обсуждаемое судебное дело. Испытуемых попросили ознакомиться с представленным случаем и попытаться вынести вердикт, как если бы они были присяжными. Затем они писали эссе на две страницы, в котором должны были привести доводы в пользу своего решения. Их

доводы затем кодировались и оценивались на предмет моральной зрелости с использованием критериев, установленных Колберг (Kohlberg, 1969).

Одни испытуемые проходили эту процедуру в одиночестве. На других оказывалось давление со стороны группы: ознакомившись с делом и высказав свое мнение, испытуемые обсуждали его с двумя другими женщинами, сообщницами экспериментатора, которым было поручено использовать аргументацию, характерную для более низкого уровня нравственных рассуждений. Таким образом, каждая испытуемая в течение двадцати минут выслушивала мнения и доводы, призванные снизить уровень ее моральных рассуждений. Затем испытуемые писали окончательный вариант эссе, в котором обосновывали свой вердикт, точно так же как и испытуемые, принимавшие решение без предварительного обсуждения.

До этого, как и в прежнем исследовании, испытуемые выполняли тест незаконченных предложений, который позволял оценить выраженность их потребностей в безопасности и самоуважении. Как видно из рис. 10.3, потребности в безопасности и самоуважении по-разному взаимодействуют с групповым давлением. У испытуемых с высокими показателями потребности в безопасности уровень моральных рассуждений снижался под влиянием группы, тогда как у испытуемых с высоким уровнем самоуважения — нет. Очевидно, что лица с выраженной потребностью в безопасности в своих действиях в большей мере ориентированы на поддержку и руководство другого, точно так же как лица с высокими показателями тревоги/тревожности.

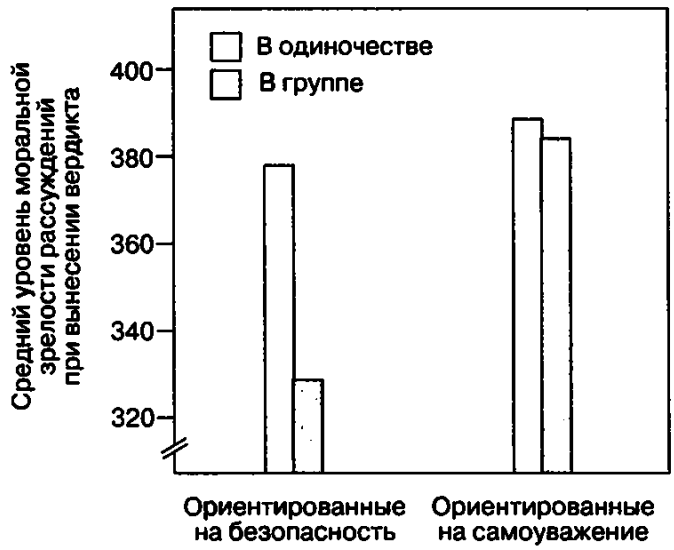


Рис. 10.3. Средний уровень моральной зрелости рассуждений у женщин, ориентированных на безопасность и на самоуважение при вынесении решения в одиночестве и под давлением группы (по Ward & Wilson, 1980)

Боязнь неудачи

Показатели самоотчета и их поведенческие корреляты

В литературе, посвященной мотивации, пристальное внимание уделяется более специфическому виду тревоги, а именно тревоге человека по поводу успешности

своей деятельности. Анализируя мотивационные детерминанты риска, Аткинсон (Atkinson, 1957) рассматривал побудитель к избеганию неудачи как зеркальное отражение побудителя к достижению. Поэтому его формула мотивации к избеганию неудачи была аналогична формуле мотивации к достижению. То есть он понимал тенденцию к избеганию неудачи как произведение мотива избегания неудачи, вероятности неудачи и негативной побудительной ценности неудачи. Это произведение должно было быть прямо пропорционально степени легкости задачи, с которой не справился человек. Иными словами, человека должна значительно больше огорчать неудача при выполнении легкого задания, чем неудача при выполнении трудного задания.

Применение этой формулы показано в табл. 10.2, аналогичной табл. 7.2, иллюстрирующей применение соответствующей формулы в отношении аспекта приближения мотива достижения. Обратите внимание на то, что при выполнении трудной задачи, когда вероятность неудачи велика, негативная побудительная ценность относительно мала, поэтому произведение переменных указывает лишь на слабую тенденцию избегания. Вероятность неудачи и негативная побудительная ценность противоположны при выполнении легкой задачи, что опять-таки приводит к результату, указывающему на слабую тенденцию избегания. Показатель избегания достигает своего максимума при выполнении задач умеренной трудности, которые должны быть максимально привлекательны для тех, кто руководствуется побудительной ценностью успеха.

Таблица 10.2

Актуализированная мотивация избегания неудачи как функция от мотивации (M_{af}), ожидания (P_f) и побудительной ценности (I_f или $-P_s$) (по Atkinson, 1957)

	M_{af}	×	P_f	×	I_f или $-P_s$	=	Избегание
Задание А (трудное)	1	×	0,90	×	–0,10	=	–0,09
Задание Б	1	×	0,50	×	–0,50	=	–0,25
Задание В (легкое)	1	×	0,10	×	–0,90	=	–0,09

Для проверки применимости своей модели Аткинсону необходимо было каким-то образом оценить боязнь неудачи. С этой целью он использовал Опросник тестовой тревоги (Test Anxiety Questionnaire; Saranson & Mandler, 1952). Он состоял из сорока двух утверждений, например: «Насколько сильное беспокойство вы испытываете (или испытывали бы) перед выполнением теста для оценки интеллекта?» или «Насколько, как вам кажется, ваши эмоциональные реакции мешают вам во время экзамена или ухудшают ваши экзаменационные результаты?» Показатели по этому тесту умеренно коррелируют с показателями по шкале проявлений тревоги Тейлор (r = 0,53; Raphelson, 1957) и позволяют конкретизировать, насколько человек опасается ситуации тестирования. Аткинсон решил, что боязнь неудачи лучше всего характеризует сочетание высокого показателя тестовой тревожности и низкого показателя потребности в достижении, свидетельствующих об отсутствии тенденции приближения. С другой стороны, мотив достижения успеха лучше всего характеризует сочетание высокого показателя потребности в достижении и низкого показателя тестовой тревожности. Поэтому

Аткинсон и многие его коллеги, следующие этой традиции, обычно разделяют испытуемых на четыре группы в зависимости от значения каждого из этих показателей.

В этой главе наше внимание будет сосредоточено преимущественно на людях с выраженной боязнью неудачи, поскольку для них характерны высокие показатели тестовой тревожности и низкие показатели потребности в достижении. Как и следовало ожидать (если считать описанный выше способ измерения адекватным), у таких людей уровень физиологической активации при выполнении трудного задания на координацию движения рук и взгляда был выше, чем у людей с высокими показателями потребности в достижении и низкими показателями тестовой тревожности. То есть при выполнении задания у более тревожных испытуемых отмечалось более интенсивное потоотделение, о чем свидетельствовало сниженное сопротивление кожи к электрическому току (Raphelson, 1957).

Ключевой вопрос заключается в том, будут ли испытуемые, у которых указанным выше способом была установлена повышенная боязнь неудачи, избегать задач умеренной степени трудности, как это следует из модели Аткинсона. Иными словами, будут ли наиболее привлекательны для тревожных людей очень легкие и очень трудные задания? Очевидно, как явствует из табл. 10.2, тревожные люди в определенной мере должны избегать всех заданий, однако в дальнейшем было высказано предположение о том, что им часто приходится выбирать какой-то из вариантов по внешним причинам, и в этом случае их меньшая склонность избегать чрезвычайно высокой и чрезвычайно низкой вероятности неудачи должна проявиться в предпочтении именно таких вариантов.

В нескольких исследованиях удалось подтвердить это предположение. Рассмотрим, например, данные, приведенные в табл. 10.3.

Испытуемые с выраженной боязнью неудачи оказались значительно менее реалистичными при выборе предпочтительных для них профессий. Студентов колледжа попросили оценить собственные способности, а также способности, необходимые, по их мнению, для успеха в разных профессиях (Mahone, 1960). Когда был проанализирован их личный выбор профессии, было установлено, что лица с выраженной боязнью неудачи значительно чаще оценивали способности, необходимые для выбранной профессии, выше своих собственных способностей. С точки зрения модели, представленной в табл. 10.2, они демонстрировали предпочтение профессии, в которой у них, по их личному мнению, вероятность неудачи была довольно высока в связи с недостатком способностей. Испытуемые же с выраженной потребностью в достижении и низким уровнем тестовой тревожности, напротив, как отмечалось в главе 7, чаще выбирали профессии, в которых, по их мнению, уровень предъявляемых требований соответствовал их способностям. Более того, испытуемые с выраженной боязнью неудачи чаще давали неточную оценку своим способностям (по сравнению с реальной успеваемостью) и даже выбирали профессии, которые не соответствовали заявленным ими интересам. В целом создается впечатление, что они избегали реалистичного выбора, как и следовало ожидать, руководствуясь моделью Аткинсона.

В исследовании упорства после неудачи (Feather, 1961) были получены результаты, также согласующиеся с моделью Аткинсона. Эти результаты иллюстрирует рис. 7.6. Испытуемые, у которых был выявлен низкий уровень потребности в достижении, имели высокий уровень тестовой тревожности, что, по Аткинсону, предполагает высокий уровень боязни неудачи. Обратите внимание на то, что

если задание оценивалось как очень трудное и эти испытуемые терпели неудачу, они значительно чаще продолжали работу над ним, чем когда они не справлялись с заданием, оцененным как легкое. Причина, согласно модели из табл. 10.2, заключается в том, что, когда они не справляются с заданием В (простым заданием), вероятность неудачи субъективно повышается и оно приобретает способность вызывать реакцию избегания, сопоставимую с аналогичной способностью задания Б, которому соответствует максимальное избегание. Поэтому лица с выраженной боязнью неудачи менее склонны продолжать работу над таким заданием. И напротив, если им не удается выполнить очень трудное задание, как, например, задание А из табл. 10.2, это повышает вероятность неудачи, однако смещает тенденцию избегания еще дальше от задания Б, которое обладает максимальной способностью вызывать у них избегание. Поэтому, согласно модели, они более склонны продолжать работу над трудным, а не над легким заданием после неудачной попытки выполнить его.

Таблица 10.3

Связь между боязнью неудачи и недостаточной реалистичностью в профессиональных устремлениях (данные Mahone, 1960)

Характеристики профессионального выбора	Процент испытуемых в каждой категории	
	Высокий уровень боязни неудачи **Высокий уровень тестовой тревожности** **Низкий уровень потребности в достижении**	**Низкий уровень боязни неудачи** **Низкий уровень тестовой тревожности** **Высокий уровень потребности в достижении**
Позитивное расхождение с целью[а]		
Высокое	61	31
Низкое	39	69
	$\chi^2 = 5{,}69;\ p < 0{,}01$	
Неточность в оценке своих способностей		
Высокая	67	44
Низкая	33	56
	$\chi^2 = 3{,}52;\ p < 0{,}04$	
Реалистичность выбора с точки зрения интереса		
Реалистичность	32	56
Нереалистичность	68	44
	$\chi^2 = 3{,}50;\ p < 0{,}04$	

[а] Разница между оцениваемыми самим испытуемым способностями и оценкой уровня способностей, необходимых в выбранной профессии.

Однако в большинстве исследований, направленных непосредственно на проверку модели Аткинсона, испытуемые с выраженной боязнью неудачи обычно демонстрируют некоторое предпочтение заданий умеренной степени трудности, хотя и значительно менее выраженное, чем у испытуемых с выраженной потребностью в достижении и низким уровнем тестовой тревожности.

Например, в классическом исследовании с выбором испытуемыми расстояния от колышка, на который они должны набросить кольцо (Atkinson & Litwin, 1960) (см. табл. 7.3), около 43% выборов, сделанных лицами с выраженной боязнью неудачи (высоким уровнем тестовой тревожности и низким уровнем потребности в достижении), соответствовали умеренной степени трудности по сравнению с 21% в отношении очень близкой дистанции (простое задание) и 36% в отношении дальней дистанции (трудное задание). Это, казалось бы, вступает в противоречие с моделью, согласно которой такие люди должны всячески избегать средней дистанции. Авторы объясняют это несоответствие либо недостаточной выраженностью боязни неудачи у испытуемых, либо действием внешних мотивационных факторов. Еще один вариант объяснения — недостатки метода оценки боязни неудачи.

Что касается реального поведения, испытуемые с высоким уровнем тестовой тревожности опасаются неудачи и всячески стараются снизить ее вероятность. По сравнению с испытуемыми с низким уровнем тестовой тревожности они хуже справляются с такими лабораторными заданиями, как замена символа цифрой (Mandler & Saranson, 1952), однако иногда, при отсутствии угрозы немедленной негативной оценки, они показывают более высокие результаты. Так, например, они хуже справляются с тестами способностей, но в колледже обычно имеют более высокие оценки (Mandler & Saranson, 1952). По-видимому, это объясняется тем, что в процессе обучения они проявляют большее усердие для избегания неудачи, однако при этом над ними не довлеет угроза немедленной неудачи, как в случае с ограниченным по времени выполнением теста.

Как следует из табл. 10.4, для людей с выраженной боязнью неудачи очень важно, какова вероятность, что их оценят негативно.

Таблица 10.4

Количество правильных ответов при последней попытке выполнения заданий на научение (по Saranson, 1971)

Условия	Высокий уровень тестовой тревожности (H)	Низкий уровень тестовой тревожности (L)	Разница (H – L)
Контрольные (нейтральные)	47,8	46,7	1,1
Ориентация на достижение	34,1	65,1	–31,0**
Ободрение	58,8	42,3	16,5*

* $p < 0{,}05$.
** $p < 0{,}01$.

В эксперименте каждые 2 секунды испытуемым показывали некое слово и просили научиться предугадывать, какое появится слово, и называть его прежде, чем

оно возникнет на экране. В контрольных, или нейтральных, условиях испытуемым просто сообщали, как выполнять задание.

В ситуации, когда они не имели четкого представления о том, какова суть задания, испытуемые с высоким и с низким уровнем тестовой тревожности не различались по успешности его выполнения. Однако когда испытуемым сообщали, что по успешности выполнения теста можно будет судить об уровне их интеллекта, испытуемые с выраженной тестовой тревожностью справлялись с заданием значительно хуже, чем испытуемые с низким уровнем тестовой тревожности. И напротив, когда их заранее ободряли, говоря, что такого рода задания очень трудны, поэтому не имеет значения, насколько быстро они его освоят и сколько ошибок сделают, испытуемые с высоким уровнем тестовой тревожности справлялись с заданием даже несколько лучше, чем испытуемые с низким уровнем тестовой тревожности.

Кроме того, было показано (см. табл. 3.2), что испытуемые с высоким уровнем боязни неудачи справляются с заданием лучше, если считают, что выполняют его успешно. Так, например, если они «выигрывают», то будут показывать более высокие результаты, поскольку это лучший способ избежать неудачи, однако если они «проигрывают», то будут показывать более низкие результаты, поскольку это лучший способ выйти из ситуации неудачи. На основании этого можно сделать вывод, аналогичный выводу о влиянии на успешность деятельности тревоги в более широком смысле, которую можно измерить по шкале проявлений тревоги Тейлор. Человек будет делать все возможное, чтобы избежать переживания тревоги.

Доводы против измерения боязни неудачи методом оценки тестовой тревожности

Против использования тестовой тревожности в качестве индикатора боязни неудачи был выдвинут ряд доводов. Этот метод имеет недостатки, свойственные всем методикам самоотчета: люди, опасающиеся неудачи, не всегда готовы признать свои опасения. Это, в частности, проявляется в том, что некоторые испытуемые с низким уровнем тестовой тревожности в стрессовой ситуации демонстрируют признаки сильной физиологической активации (Salter et al., 1976). Кроме того, как уже отмечалось, испытуемые, у которых таким способом выявлялся высокий уровень боязни неудачи, не всегда избегают умеренного риска, как это должно было бы быть в соответствии с теорией.

Возможно, наиболее слабым местом в том, как последователи Аткинсона измеряют боязнь неудачи, является то, что такой метод не предусматривает возможности сочетания у одного человека высокого уровня и потребности в достижении, и боязни неудачи.

По Аткинсону, у человека с выраженной боязнью неудачи (*H*) может быть только низкий уровень потребности в достижении (*L*). Таких людей объединяют в группу *LH*. Конечно, человек может иметь высокий уровень потребности в достижении (*H*) и высокий уровень боязни неудачи (*H*), или *HH*, однако, по схеме Аткинсона, такой человек не обладает ни такой выраженной потребностью в достижении, как человек из группы *HL*, ни такой выраженной боязнью неудачи, как человек из группы *LH*.

Измерение боязни неудачи на материале воображения

Немецкая методика Хекхаузена

Ввиду предпочтительности методик оценки силы мотива, основанных на анализе материала воображения, был предпринят ряд попыток разбить категории оценки потребности в достижении на подкатегории, более тесно связанные с темой неудачи и с темой успеха (deCharms & Dave, 1965; Moulton, 1958). Однако все эти системы оказались далеки от совершенства.

В Германии Хекхаузен (Heckhausen, 1963) разработал систему оценки, основанную на характеристиках рассказов испытуемых, которые либо использовали, либо не использовали защитные стратегии постановки целей. В эксперименте с оценкой уровня притязаний, в котором испытуемые, узнав результаты предыдущей попытки, ставят цели в отношении своих результатов в следующей, испытуемых считают опасающимися неудачи, если они ставят цель, равную или уступающую по уровню трудности достигнутому результату. Если цель оказывается несколько выше, чем прежний результат, испытуемому приписывают позитивную надежду на успех. Хекхаузен также включил дополнительные картинки авторитетных фигур, таких как учителя, начальники, которые могли восприниматься как фигуры, требующие достижения от другого человека.

Хекхаузен обнаружил специфические различия между рассказами, написанными двумя группами лиц с противоположными стратегиями целеполагания. В рассказах тех, кто ставил для себя осуществимые цели, чаще упоминались позитивные стимулы к достижению, ожидание успеха и концентрация усилий для достижения цели. Ученый объединил эти характеристики, назвав *показателем надежды на успех*, который в такой значительной мере коррелирует с показателем потребности в достижении, описанном в главе 7, что может служить ему заменой. Испытуемые, использовавшие защитную стратегию целеполагания, писали рассказы, в которых чаще упоминалась потребность избежать неудачи, что отражалось во фразах, подобных такой, например: «Он надеется, что учитель не заметит ошибку». Для их рассказов также были характерны упоминания действий, направленных на избежание неудачи, негативных чувств по поводу работы, критики и обвинений со стороны ответственных за работу. Эти категории были объединены в показатель боязни неудачи, который очень слабо коррелирует с американским показателем потребности в достижении и с немецким показателем надежды на успех.

Немецкая методика оценки боязни неудачи имеет ряд преимуществ перед предложенной Аткинсоном системой измерения опросником тестовой тревожности. Она предусматривает возможность сочетания высокого уровня надежды на успех и боязни неудачи. Она не подвержена искажениям в ответах и, как явствует из рис. 10.4, связана с отчетливой тенденцией избегания задач умеренной трудности в соответствии с моделью Аткинсона. В данном эксперименте (Schneider, 1978) варьировались такие внешние факторы, как уровень потребности в аффилиации у испытуемого и присутствие/отсутствие экспериментатора. Изображенная кривая отражает «чистый» случай, когда испытуемый имеет высокий уровень боязни неудачи, низкий уровень аффилиативной потребности и делает выбор в одиноче-

стве, в отсутствие экспериментатора. Результаты строго соответствуют модели Аткинсона. То есть испытуемые с высоким уровнем боязни неудачи предпочитают очень легкие или очень трудные задачи и избегают задач умеренной трудности.

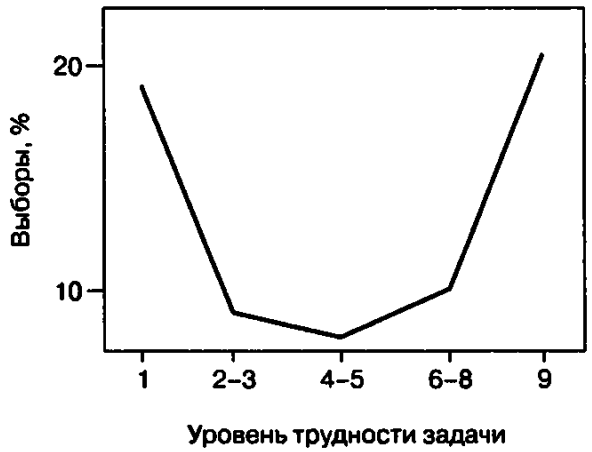


Рис. 10.4. Процент выборов задачи разного уровня трудности испытуемыми с уровнем боязни неудачи, превышающим уровень надежды на успех, и низким уровнем аффилиативной потребности в отсутствие экспериментатора (данные Schneider, 1978)

Поведение, сопряженное с высокими показателями боязни неудачи (по немецкой методике), позволяет составить непротиворечивую теоретическую картину (Heckhausen, 1980). По сравнению с испытуемыми, имеющими низкий уровень боязни неудачи, испытуемые с высоким уровнем боязни неудачи лучше вспоминают задания, которые они выполнили, чем те, которые им не удалось выполнить. Они тратят больше времени на выполнение домашней работы, решают меньше задач при лимите времени, а также имеют более краткосрочную временную перспективу, чем лица с высоким уровнем надежды на успех. Они также лучше работают после положительной обратной связи, касающейся их результатов, что подтверждает сформулированную в предыдущем разделе гипотезу: они будут работать усерднее всегда, когда это очевидно позволяет избежать неудачи. Кроме того, в случае, когда они не справляются с выбранным ими же заданием, это задание теряет для них свою привлекательность, тогда как в тех же условиях оно становится более привлекательным для лиц с высоким уровнем надежды на успех. Даже тогда, когда испытуемому с высоким уровнем боязни неудачи не удается решить задачу, которую он сам не выбирал, задача теряет свою привлекательность для него, в то время как у лиц с высоким уровнем надежды на успех неудачи при решении подобной задачи не оказывают влияния на ее привлекательность для них.

Американская методика

Главным недостатком методики Хекхаузена для оценки боязни неудачи было то, что она была опубликована в Германии и поэтому не использовалась американскими исследователями. Независимо от Хекхаузена Бирни, Бердик и Тиван (Birney, Burdick & Teevan, 1969) разработали новую систему оценки боязни неудачи, сравнив рассказы, написанные в условиях, когда боязнь неудачи актуализировалась через выполнение очень трудных заданий. В выборке студентов колледжа

авторы использовали аппарат для чтения на скорость. Благодаря ему предложения, которые должны были вслух прочитать испытуемые, предъявлялись на все более короткий промежуток времени, пока испытуемый не начинал ошибаться. В выборке учащихся 8-х классов исследователи актуализировали боязнь неудачи, предлагая очень трудный математический тест.

Рассказы, написанные в ситуации актуализированной таким образом боязни неудачи, отличались значительным усилением *враждебного давления* (как назвали его авторы), которое определялось как критика за поведение человека; правовое наказание за некие действия; лишение аффилиативных отношений, «например, когда человек испытываст чувство одиночества или боится отвержения» (Birney et al., 1969), а также враждебное воздействие среды, например пожар или землетрясение. Рисунок 10.5 демонстрирует, что процент рассказов с образами враждебного давления существенно возрастал при актуализации страха неудачи и у восьмиклассников, и у студентов колледжа. Эти результаты аналогичны результатам, полученным группой Хекхаузена: подвергнув свою методику оценки боязни неудачи факторному анализу, они выделили два фактора, один из которых имел отношение к теме избегания неудачи, а другой — к теме критики за неудачу. Было обнаружено, что категории рассказов, связанные с критикой, более характерны для испытуемых, имеющих более высокие общие показатели боязни неудачи (Heckhausen, 1980). В двух независимо проведенных исследованиях было установлено, что выраженная боязнь неудачи тесно связана с темой критики и наказания.

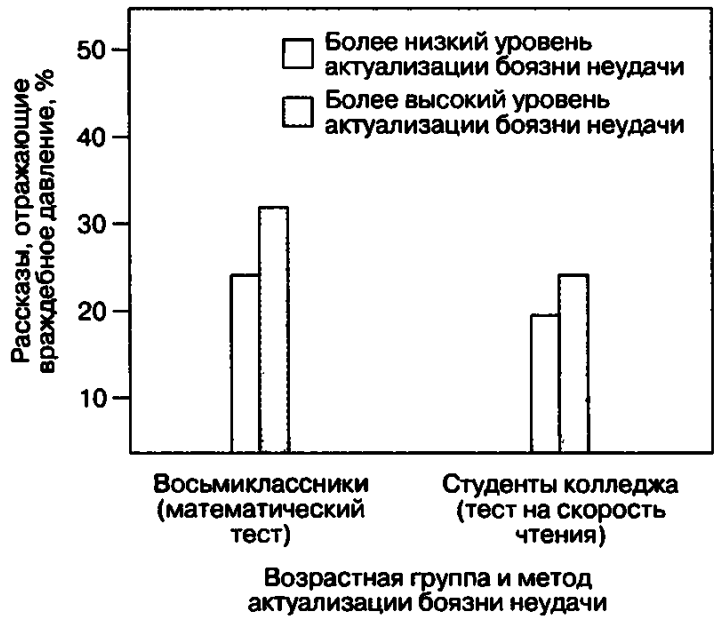


Рис. 10.5. Процент рассказов, отражающих враждебное давление, в группах с разной степенью актуализации боязни неудачи (по Birney, Burdick & Teevan, 1969)

Американская система оценки также включала другие категории, такие как желание избавиться от враждебного давления, инструментальные действия, направленные на избежание критики, и т. д. Было изучено поведение, связанное с общим показателем враждебного давления, объединяющим все указанные кате-

гории. При этом было обнаружено, что оно очень похоже на поведение, связаннос с другими показателями боязни неудачи. Например, испытуемые с высокими показателями враждебного давления легче поддаются давлению группы, как и испытуемые с высокими показателями проявлений тревоги. Пять помощников экспериментатора давали неверные ответы, после чего испытуемых просили определить, какой из двух отрезков длиннее. Испытуемые с выраженной боязнью неудачи чаще давали неправильные ответы, даже если их ошибочность была очевидна (Birney et al., 1969).

Особенности людей с выраженной боязнью неудачи

В табл. 10.5 приводятся данные этого исследования о некоторых закономерностях, обнаруживаемых в разных ситуациях выполнения заданий. По сравнению с лицами с низким уровнем враждебного давления испытуемым с высоким уровнем враждебного давления требовалось больше времени для запоминания верного пути в предъявляемой на короткое время схеме лабиринта. Они реже вызывались участвовать в игре в дротики («покажите, насколько хорошо вам это удается»). В интерперсональных играх они реже проявляли соревновательность. Эта игра предполагала наличие двух участников, каждый из которых пытался получить максимум очков. Однако то, сколько очков будет начислено игроку, зависит не только от его выбора в игре, но и от действий другого игрока. Представленная ниже таблица отражает типичную систему присуждения очков за разные комбинации ходов (Birney et al., 1969).

Начисляемые очки (Игрок 1, Игрок 2)

		Игрок 1	
		Выбор А	Выбор Б
Игрок 2	Выбор А	3, 3	4, 0
	Выбор Б	0, 4	1, 1

Если игрок 1 делает выбор А, то получает 3 очка или 0 очков в зависимости от того, выберет игрок 2 вариант А или Б. Если игрок 1 выбирает вариант А, игрок 2 получает 3 очка за выбор А и 4 за выбор Б. Если игрок 1 выбирает вариант Б, то получает 4 очка или 1 очко в зависимости от того, какой вариант выберет игрок 2. Игрок 2 стоит перед теми же альтернативами, и ни один из игроков не знает заранее, что выберет другой. Лучшая стратегия для обоих игроков — делать одинаковый выбор, однако это означает доверять друг другу, поскольку если один игрок выбирает А, а другой выбирает Б, один из игроков может сразу проиграть. По результатам нескольких ходов появляется возможность определить, склонен ли игрок к защитной стратегии, т. е. пытается ли избежать полного поражения, как, например, в случае, когда игрок 1 выбирает вариант Б, либо он активно, в соревновании, пытается победить другого игрока и выбирает варианты, при которых тот может получить 0 очков.

Испытуемые с высокими показателями враждебного давления, обнаруживая высокий уровень боязни неудачи, не проявляют стремления соревноваться в этой игре и чаще стремятся избежать поражения. И наконец, как явствует из табл. 10.5, испытуемые с высокими показателями враждебного давления получают более вы-

сокие отметки в начальной, средней, старшей школе и в колледже. Это также согласуется с результатами, полученными с помощью других методик оценки боязни неудачи.

Таблица 10.5

Действия испытуемых с высоким и низким уровнями враждебного давления, связанные с достижением (по Birney, Burdick & Teevan, 1969)

Действия	Враждебное давление (уровень)		Статистическая значимость различий (p)
	Высокий	Низкий	
Среднее количество попыток, необходимых для правильного нахождения пути в лабиринте	122,5	102,2	< 0,01
Процент добровольцев игры в дротики («покажите, насколько хорошо вам это удается»)	25%	68%	< 0,01
Процент принимавших участие в интерперсональных играх на основе соревнования	21%	43%	< 0,05
Процент участников, набравших баллы выше среднего:			
начальная школа	76%	24%	< 0,01
средняя школа	71%	29%	< 0,01
колледж	70%	30%	< 0,01

Сравнение методик оценки боязни неудачи

С точки зрения теории Аткинсона наибольшее значение имеет то, что лица с высокими показателями боязни неудачи по американской методике также избегают умеренной степени риска и предпочитают чрезвычайно высокую или низкую вероятность успеха. Черански, Тиван и Калл (Ceranski, Teevan & Kalle, 1979) описывают эксперимент, в котором они использовали три разные методики оценки боязни неудачи, чтобы определить, какая из них наиболее тесно связана с теоретически решающим прогнозом. Полученные результаты приведены в табл. 10.6. Методика для оценки враждебного давления оказалось единственной, которая на статистически значимом уровне позволяла спрогнозировать использование испытуемым защитной стратегии целеполагания и предпочтение чрезвычайно высокой или низкой вероятности успеха. По сравнению с лицами с низким уровнем враждебного давления лица с высоким уровнем враждебного давления значительно чаще ставят цели, которые либо равны, либо ниже, либо значительно выше полученных ими в предыдущей попытке результатов. То есть они ставили перед собой либо очень легко-, либо очень труднодостижимые цели и избегали целей умеренной трудности. В другой части эксперимента они также демонстрировали отчетливое предпочтение задач, характеризуемых либо как очень легкие, либо как очень трудные. Методика оценки тестовой тревожности сама по себе не смогла

спрогнозировать эти предпочтения. Недостаточно прогностичной оказалась и методика Аткинсона, хотя обнаруженные тенденции имели ожидавшееся направление.

Таблица 10.6

Связь трех методик оценки боязни неудачи с предпочтением защитной стратегии и избеганием умеренного риска (данные по Ceranski, Teevan & Kalle, 1979)

Методика оценки боязни неудачи	*N*	Процент испытуемых, использующих защитную стратегию целеполагания в тесте с зашифрованными словами *Scrambled-Words Test*[a]	Процент испытуемых, предпочитающих крайне высокую или низкую вероятность успеха в восьми разных заданиях[б]
Методика оценки враждебного давления (Birney, Burdick & Teevan)			
Высокий уровень враждебного давления	55	62%	53%
Низкий уровень враждебного давления	68	21%	9%
Статистическая значимость различий (*p*)		< 0,001	< 0,001
Методика оценки тестовой тревожности			
Высокий уровень тестовой тревожности по опроснику тестовой тревожности (TAQ)	69	35%	31%
Низкий уровень тестовой тревожности по TAQ	63	38%	21%
Статистическая значимость различий (*p*)		Статистически недостоверно	Статистически недостоверно
Методика Аткинсона			
Низкий уровень потребности в достижении, высокий уровень тестовой тревожности по TAQ	33	36%	33%
Высокий уровень потребности в достижении, низкий уровень тестовой тревожности по TAQ	37	27%	22%
Статистическая значимость различий (*p*)		Статистически недостоверно	Статистически недостоверно

[a] Разница между целью, установленной для следующей попытки, и результатами в предыдущей попытке была либо отрицательной, либо нулевой, либо +3,5 и более.

[б] Эти испытуемые предпочитали задания, в которых вероятность успеха характеризовалась либо как очень высокая (0,85–0,92), либо как очень низкая (0,08–0,15).

Вывод, который можно сделать на основании всех этих работ, заключается в том, что существуют три разные методики оценки боязни неудачи. Все они имеют одинаковые поведенческие корреляты, такие как защитная стратегия целеполагания, низкая результативность деятельности в одних условиях и высокая —

в других, избегание конкуренции, а также подверженность влиянию со стороны других людей. Описанные методики также коррелируют друг с другом, хотя и на довольно низком уровне (Birney et al., 1969). Показатели враждебного давления коррелируют с показателями по немецкой методике оценки боязни неудачи, а также с показателями по методике Аткинсона. Методика Аткинсона имеет наиболее широкое применение, поскольку она менее трудоемка, однако это, возможно по уже отмеченным ранее причинам, самый неподходящий способ оценки из всех трех методик. Немецкая методика оценки боязни неудачи, вероятно, наиболее глубоко проработана и проверена с точки зрения ее связи с разными формами поведения, однако она не используется американскими исследователями. Американская методика оценки враждебного давления используется главным образом ее же создателями, и хотя она обладает рядом преимуществ перед методикой Аткинсона, ей присущи и некоторые недостатки теоретического плана. Одна из категорий в методике оценки враждебного давления предполагает боязнь отвержения или образы, оцениваемые также при исследовании потребности в аффилиации. В результате возникает значимая связь с показателем потребности в аффилиации, однако без ответа остается вопрос, является это артефактом системы оценки либо реальной связью между боязнью неудачи и боязнью отвержения. В немецкой системе оценки нет такой неоднозначности. Еще одна проблема состоит в том, что название системы оценки — враждебное давление — имеет отношение не столько к побудителю, который избавляет от страха, сколько к источнику страха. Как мы уже отмечали, это типичный недостаток всех методик оценки тревоги. Вероятно, он просто отражает то, что мы пока не в состоянии достаточно точно определить побудители мотивов избегания.

Истоки боязни неудачи

При анализе литературы по проблеме измерения боязни неудачи естественно возникает вопрос, почему данные самоотчетов, на которые ориентировалась группа Аткинсона, оказываются достаточно точными, несмотря на их неприемлемость при оценке мотивов приближения (см. главу 6). Это может объясняться фундаментальным различием между мотивами приближения и мотивами избегания. Основы для мотива избегания обычно закладываются под воздействием некой внешней силы — родителя, учителя или ровесника, которые наказывают ребенка. Мать ругает ребенка, если он кладет в рот пищу не должным образом; воспитательница — если он неправильно обувается. Если ребенок не может забросить мяч, его могут высмеять товарищи. Весь этот опыт формирует страх неудачи, однако он основан на очевидных событиях вовне, за которыми следует внутренняя реакция огорчения. Таким образом, методика самоотчета более применима для оценки мотивов избегания, чем мотивов приближения, поскольку события, лежащие в основе первых, гораздо более очевидны. Смысл «умеренно трудной задачи» и удовлетворения от ее решения, который лежит в основе мотива достижения, не столь прозрачен, как смысл строгого порицания за плохие отметки и непосредственно следующей за ним тревоги.

Исследования истоков боязни неудачи подтверждают эту гипотезу. Так, например, было обнаружено (Smith, 1969), что матери мальчиков, которые боятся неудачи, ставят перед ними более высокие стандарты достижения и в то же время

более скептически оценивают их способность к достижению этих стандартов. Они делали своих сыновей более чувствительными к критике и наказанию. Они будто говорили: «Ты *должен* быть лучше всех, но я знаю, что ты этого не можешь».

Бирни с соавторами (Birney et al., 1969) подошли к этому вопросу несколько иначе. Они расспросили и родителей и детей о том, как первые реагируют на успехи и неудачи последних. Полученные ответы были разбиты на две противоположные категории. В одном случае родители реагировали на успех нейтрально, но наказывали ребенка за неудачу, а в другом — поощряли успехи ребенка и относительно нейтрально реагировали на неудачи. Среди студентов с высоким уровнем враждебного давления или боязни неудачи 83% имели родителей, поведение которых соответствовало первому стереотипу — преимущественному наказанию за неудачи — по сравнению с 54% студентов с низкими показателями враждебного давления. Данное различие статистически достоверно. Другие исследования (например, Hassan, Enayatullah & Khalique, 1977) подтверждают общий вывод о том, что у строгих, авторитарных родителей обычно вырастают дети с выраженной боязнью неудачи. Эти данные также свидетельствуют о том, что источники мотивов избегания находятся вовне и легко идентифицируются ребенком, поэтому мотив избегания можно с достаточно высоким уровнем точности измерять с помощью опросника тестовой тревожности.

Боязнь отвержения

Методики самоотчета и их поведенческие корреляты

Исследования потребности в аффилиации, рассмотренные в главе 9, убедительно свидетельствуют о том, что это по большей части показатель боязни отвержения, тогда как аффилиативные тенденции точнее отражают мотив интимности. Тем не менее был предпринят ряд попыток найти более точный способ оценки боязни отвержения. Соррентино и Шеппард (Sorrentino & Sheppard, 1978) применили процедуру Аткинсона для получения более «чистого» показателя боязни неудачи. В качестве эквивалента опросника тестовой тревожности, используемого в этой процедуре, они применили методику самоотчета для оценки боязни отвержения (Mehrabian, 1970). В нее включены утверждения типа «Я предпочитаю не ходить туда, где будут люди, которым я не нравлюсь» или «Мне нравится обсуждать спорные темы, например политические или религиозные». Человек, соглашающийся с первым утверждением и не соглашающийся со вторым, получает высокий показатель боязни отвержения. Испытуемые с высокими показателями потребности в аффилиации и низкими показателями по данной шкале относились авторами к категории лиц с низким уровнем боязни отвержения (или высоким уровнем надежды на аффилиацию), тогда как испытуемые с низкими показателями потребности в аффилиации и высокими показателями по этой шкале относились к категории лиц с выраженной боязнью отвержения. Испытуемым с другими сочетаниями показателей по этим двум методикам приписывается средний уровень боязни отвержения.

Соррентино и Шеппард провели естественный эксперимент, который продемонстрировал, что индивидуальные различия в показателях боязни отвержения влияют на скорость плавания при разных условиях соревнования. В одном случае

пловцам предлагали плыть как можно быстрее, и каждому пловцу тренер давал фору в зависимости от прежних результатов. Ставилась задача — победить остальных. В другом случае пловцам с одинаковой форой сообщалось, что они члены одной команды и их задача — добиться, чтобы результат их команды был выше результатов других команд. Как видно из рис. 10.6, испытуемые с высокими показателями боязни отвержения в ситуации командной борьбы плыли медленнее, чем в ситуации индивидуальной борьбы. Создается впечатление, что они опасались критики со стороны других членов команды, что мешало им в выполнении задания. И напротив, испытуемые с высокими показателями потребности в аффилиации (или низкими показателями боязни отвержения) в командных соревнованиях плыли быстрее, чем в индивидуальных. Разница во времени оказалась хотя и небольшой в абсолютных значениях, но весьма статистически значимой, и существенно повлияла бы на результаты соревнования в разных скоростных видах спорта.

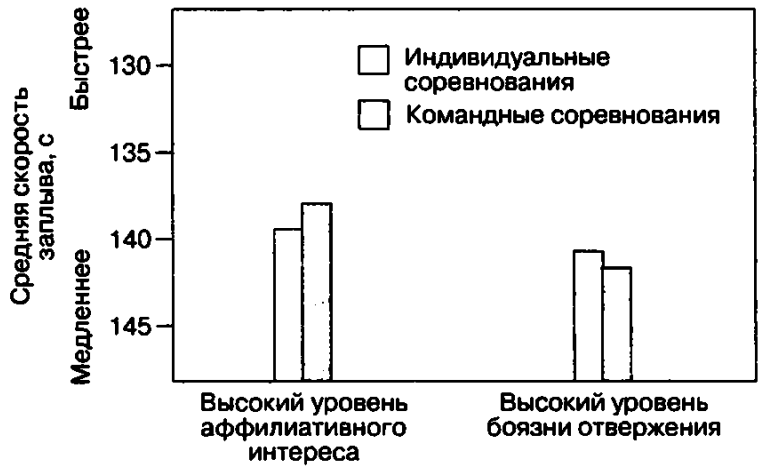


Рис. 10.6. Средние скорости заплыва испытуемых с высоким уровнем аффилиативного интереса и испытуемых с высоким уровнем боязни отвержения в индивидуальных и командных соревнованиях (данные Sorrentino & Sheppard, 1978)

Был проведен ряд других исследований с использованием методики самоотчета для оценки боязни отвержения (Mehrabian & Ksionzky, 1974), которую можно считать достаточно валидной, так как она отражает мотив избегания, несколько лучше осознаваемый человеком. Подобное предположение представляется оправданным в свете полученных при ее использовании результатов, в частности тех, которые иллюстрирует рис. 10.7. В данном эксперименте студентам-испытуемым сообщали, что они примут участие в исследовании процесса взаимодействия не знакомых друг с другом людей. Ожидая встречи с этими незнакомцами, они заполняли социологическую анкету, которая затем оценивалась; испытуемым сообщалось, что с точки зрения уровня дохода и образования их родителей они находится на позициях 2,5 или 8 по 10-балльной шкале, отражающей социальный статус. Им сообщалось, что незнакомец, с которым они сейчас встретятся, находится на позиции 5 той же шкалы. Таким образом, испытуемые знали, выше или ниже их по социальному статусу находится ожидаемый незнакомец. Затем они в течение нескольких минут беседовали с незнакомцем — помощником экспери-

ментаторов, который должен был вести себя определенным образом. Затем испытуемых просили оценить по 9-балльной шкале, насколько им понравился незнакомец.

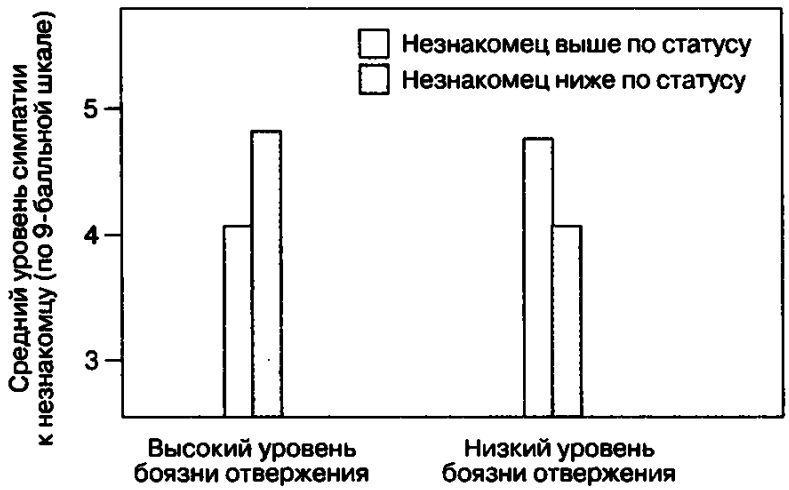


Рис. 10.7. Симпатия к незнакомцу более высокого или более низкого статуса со стороны лиц с высоким и низким уровнем боязни отвержения (по Mehrabian, 1971)

Как видно из рис. 10.7, студентам с высоким уровнем боязни отвержения больше нравился незнакомец более низкого статуса. Можно предположить, что они испытывали большее напряжение в присутствии человека с более высоким статусом, поскольку опасались отвержения, и поэтому данный человек вызывал у них меньшую симпатию. И наоборот, испытуемым с низким уровнем боязни отвержения больше нравился незнакомец более высокого статуса. Хотя методика оценки боязни отвержения, которую предложили Меграбян и Ксионски (Mehrabian & Ksionzky), оказалась весьма многообещающей, ее статус не вполне ясен, отчасти потому, что она очевидно подвержена искажению ответов, а отчасти — из-за отсутствия корреляции с показателем потребности в аффилиации (Karabenick, 1977), который, как было показано, отражает страх отвержения.

Соотношения между боязнью неудачи, боязнью отвержения и мотивом одобрения

Почему человек вообще опасается неудачи? Если мать ругает мальчика за двойки, почему это должно его волновать? С теоретической точки зрения можно предположить, что он боится ее неодобрения и отвержения. В этом случае боязнь неудачи просто переходит в боязнь отвержения. В литературе, посвященной данной тематике, постоянно проскальзывает мысль о том, что эти два мотива избегания связаны друг с другом. Вспомним данные, обсужденные в главе 3 и касающиеся того, что одно присутствие другого человека может вызвать боязнь оценки, которая повлияет на поведение так же, как если бы испытуемый одновременно испытывал страх неудачи и неодобрения или отвержения (см. табл. 3.3.) Кроме того, в предыдущих разделах рассматривалось несколько исследований, свидетельствующих о том, что ободрение или даже инструктирование испытуемого снижает их боязнь неудачи и повышает успешность выполнения задания. Бирни с соавто-

рами (Birney et al., 1969) обнаружили, что экспериментальная актуализация боязни неудачи усиливает мысли об отвержении, поэтому исследователи включили эти мысли в качестве одной из категорий в систему оценки враждебного давления. Возможно, боязнь неудачи и боязнь отвержения тесно связаны и происходят из потребности в социальном одобрении.

Как отмечалось в главе 5, Кроун и Марлоу (Crowne & Marlow, 1964) разработали методику для оценки потребности в социальном одобрении, поэтому данную гипотезу можно проверить. Вполне вероятно, что люди, отвечающие на вопросы опросника исключительно в ключе социальной желательности, стараются избегать неодобрительных отзывов о себе, поскольку боятся неодобрения или отвержения. Это предположение подтверждает, что показатель мотива одобрения, полученный при использовании подобного опросника, тесно связан с показателем потребности в аффилиации (Crowne & Marlow, 1964), который мы рассматриваем преимущественно как методику оценки боязни отвержения. Кроме того, поведение, связанное с выраженной потребностью в социальном одобрении, очень похоже на поведение, связанное с выраженной боязнью неудачи и выраженной боязнью отвержения, о которых судят по показателю потребности в аффилиации. Испытуемые с высокими показателями по любой из этих методик чаще используют защитную стратегию целеполагания, они более восприимчивы к влиянию группы и более склонны корректировать свою речь в ответ на кивок или ободрительное «М-м-м» экспериментатора в экспериментах с вербальным обусловливанием.

Однако тут мы наталкиваемся на неожиданное препятствие. Если все эти методики отражают одинаковые или схожие характеристики, почему показатель потребности в социальном одобрении *отрицательно* коррелирует с показателем проявлений тревоги (Crowne & Marlowe, 1964)? То есть почему те, кто упоминает только свои желательные качества, настолько не склонны признавать за собой каких-либо проявлений тревожности? Они отрицают, что испытывают тревогу. Однако как мы можем тогда утверждать, что они тревожатся по поводу возможного отвержения?

Вместе с тем на более глубоком уровне результаты отнюдь не противоречивы. Человек, опасающийся отвержения, может отвергать собственную тревогу, пытаясь получить одобрение. Противоречия вызывает использование метода самоотчета, который отражает не столько выраженность страха как такового, сколько стратегию преодоления страха (отрицание). Поэтому мы можем лишь заключить, что боязнь неудачи, боязнь отвержения и потребность в одобрении, вероятно, оказались бы связаны друг с другом, если бы у нас были более точные методики для их оценки. Этот вывод подтверждает еще одно исследование. Немецкий исследователь Лауфен (Laufen) попытался разработать метод оценки в рассказах темы надежды на аффилиацию и боязни отвержения, для начала предложив испытуемым заполнить опросник с утверждениями, связанными либо с потребностью в аффилиации, либо с боязнью отвержения. Только ознакомление с утверждениями, отражающими боязнь отвержения, вызывало впоследствии изменение в содержании рассказов в направлении усиления мыслей об отвержении (Heckhausen, 1980). Ключи для оценки рассказов, разработанные Лауфеном, в дальнейшем были использованы в другом исследовании (Jopt, цит. по: Heckhausen, 1980), в котором обнаружилось, что сумма показателей боязни неудачи и боязни отвержения связана с наилучшими результатами работы 16-летних учащихся мужского

пола в присутствии преподавательницы женского пола. То есть юноши работали для преподавательницы более усердно в случае, если имели высокие показатели по методике оценки боязни неудачи Хекхаузена и методике оценки боязни отвержения Лауфена, чем в случае, когда имели высокий показатель лишь по одной из этих методик. В присутствии мужчины-преподавателя не удалось получить такого же результата. Это свидетельствует о том, что в определенных условиях взаимодополнение боязни неудачи и боязни отвержения результативно, хотя они и не являются разными аспектами одной и той же характеристики.

Боязнь успеха

Измерение боязни успеха на материале воображения женщин

Обученная в традиции исследования мотивации достижения по Аткинсону, Хорнер (Horner, 1968) заинтересовалась вопросом, почему женщины не всегда ведут себя так же, как мужчины, в ситуациях достижения, и в частности, почему они имеют более высокие показатели тестовой тревожности. Хорнер отметила, что многие психологи придерживаются мнения, что женщины значительно больше опасаются показаться агрессивными или ориентированными на конкуренцию, чем мужчины (Horner, 1973). Поэтому она разработала тест для оценки этой тревоги, предлагая испытуемым написать рассказ-продолжение к фразе, наподобие такой: «Сдав экзамены за первый семестр, Анна, учащаяся медицинской школы, оказалась первой в своей группе». Для мужчин Хорнер заменила во вводной фразе имя *Анна* на имя *Джон*. Хорнер обнаружила, что женщины сочиняли к имени *Анна* значительно больше негативных рассказов, чем мужчины к имени *Джон*. В рассказах женщин часто описывались негативные последствия успеха или даже отрицалась описанная во вводной фразе ситуация. Вот некоторые примеры:

> Анна — зубрилка с прыщавым лицом. Она подходит к доске объявлений и обнаруживает, что оказалась первой. Как обычно, она начинает умничать. Класс недовольно ворчит в ответ.
>
> Это окупится сполна. Сидеть долгими вечерами по пятницам и субботам за учебниками, когда так хочется пойти на свидание, развлечься... Я буду лучшим на свете доктором среди женщин.
>
> Анна горда и довольна собой. Но все в классе ее ненавидят и завидуют ей.
>
> Анна — это кодовое имя несуществующего человека, созданного группой студентов-медиков. Они по очереди сдают экзамены и пишут контрольные работы за Анну (Horner, 1973).

В целом эти рассказы свидетельствовали о том, что женщины боятся социального отвержения из-за успехов в делах значительно больше, чем мужчины. Хорнер назвала показатель, объединяющий эти негативные характеристики, показателем *боязни успеха*. Она валидизировала свою методику, проверив, действительно ли женщины с высокими показателями боязни успеха будут избегать победы в непосредственном соревновании с мужчинами. Собрав большое число студентов обоего пола, она предложила им посоревноваться в выполнении вербальных и математических задач. Некоторые студенты затем работали в условиях отсутствия соревнования. Если большинство юношей лучше справились с заданиями

в ситуации конкуренции, то среди девушек только 23% испытуемых с высоким уровнем боязни успеха лучше справлялись с заданиями в ситуации соревнования, чем в ситуации отсутствия соревнования, по сравнению с 93% девушек с низким уровнем боязни успеха. На результатах юношей боязнь успеха не оказывала подобного воздействия. Иными словами, студентки, написавшие рассказы о негативных последствиях успеха, сдерживали себя в соревновании с мужчинами, что мешало им добиться тех же результатов, которых они добиваются вне ситуации соревнования.

В исходных данных Хорнер в рассказах 65% женщин по сравнению с 9% мужчин можно было обнаружить тему боязни успеха. Однако в последующих исследованиях эти половые различия не подтвердились (Hoffman, 1974; Zuckerman & Wheeler, 1975). Более того, некоторым исследователям не удалось обнаружить предполагаемой связи между показателями боязни успеха и реальными результатами женщин в ситуации выполнения заданий в классе со смешанным половым составом (Feather & Simon, 1973). По-видимому, исходные данные по боязни успеха у женщин были широко освещены в прессе и стали известны многим студенткам. Примерно в то же время набирало силу женское движение, поэтому есть все основания полагать, что многие женщины сознательно избегали написания негативных рассказов об *Анне*, чтобы доказать, что они не боятся занять лидирующие позиции.

Впоследствии Хорнер с соавторами (Horner, Tresemer, Berens & Watson, 1973) разработали новую систему оценки боязни успеха, основанную на рассказах, которые были написаны после успеха или неудачи в соревновании с неким мужчиной. То есть обратная связь относительно результатов варьировалась таким образом: каждая женщина в условиях активации якобы побеждала соперника-мужчину. В контрольных условиях те же женщины писали рассказы после выполнения того же задания, однако при отсутствии элемента соревнования. Категории, по которым различались рассказы, написанные в этих двух ситуациях, касались проблематичного выражения инструментальной деятельности, проблем, разрешающихся без каких-либо усилий («избавления»), а также приближения к другим людям, вводимым в рассказ. Эти новые индикаторы боязни успеха менее очевидны, чем прежние, и поэтому человеку труднее сознательно изменить их в направлении соответствия личным ценностям. В любом случае, возможно именно по этой причине, результаты, полученные с помощью данной методики, лучше позволяют определить людей, которые будут менее успешны в ситуации соревнования.

Каким образом боязнь успеха влияет на соревновательное поведение женщин

Шинн (Shinn, 1973) использовала новую методику оценки боязни успеха для изучения последствий объединения школы для мальчиков и школы для девочек. Она обнаружила, что до объединения, когда мальчики и девочки тестировались отдельно в сегрегированных школах, они не различались по среднему уровню боязни успеха. Кроме того, показатель боязни успеха не позволял спрогнозировать успешность выполнения вербальных заданий, например анаграмм, в ситуации соревнования. В среднем девочки превосходили мальчиков по результатам вербальных заданий, что согласуется с общей тенденцией к более успешному выполне-

нию вербальных задач женщинами. Однако год спустя после объединения, когда мальчики и девочки стали обучаться в одном классе, соревнуясь друг с другом, результаты оказались иными. Девочки потеряли свое преимущество в выполнении сходного вербального задания — расшифровки слов, а их показатели боязни неудачи резко повысились по сравнению с теми, которые были зафиксированы у них при раздельном обучении. У мальчиков подобное повышение показателей боязни успеха не обнаруживалось. Более того, после слияния только 30% девочек с высокими показателями боязни успеха получили по тесту расшифровки слов показатели выше среднего по сравнению с 72% девочек с низким уровнем боязни успеха, что является статистически значимым различием. Иными словами, теперь, когда девочкам приходилось конкурировать с мальчиками, боязнь успеха ухудшала их результаты. Прежде же, когда девочки конкурировали с девочками, высокий уровень боязни успеха не ухудшал их результаты. У мальчиков подобных изменений не наблюдалось. Их показатель боязни успеха не был связан с меньшей результативностью. Иными словами, именно боязнь последствий соревнования с мальчиками снижала результативность девочек.

Карабеник (Karabenick, 1977) продемонстрировал, что высокий уровень боязни неудачи снижает результаты женщин, соревнующихся с мужчинами, только тогда, когда они считали предлагаемое задание «мужским». Автор характеризовал анаграммы как связанные либо с мужскими, либо с женскими способностями и интересами и утверждал, что либо мужчины, либо женщины особенно хорошо справляются с ними. Задание выполняли разные группы испытуемых, уверенных в том, что оно или «мужское», или «женское». Они выполняли его либо одни, либо соревнуясь с участником того же или противоположного пола. Испытуемым сообщалось, что этот участник справляется с аналогичными заданиями на уровне чуть ниже среднего. Таким образом, испытуемые должны были поверить, что у них есть неплохие шансы победить второго участника. Ключевой вопрос заключался в том, каковы будут результаты испытуемых в условиях соревнования и условиях отсутствия соревнования, когда они находятся в паре с участником того же либо противоположного пола и работают над заданием, которое они считают либо «мужским», либо «женским». Результаты показали, что показатель боязни успеха связан с изменением результатов в условиях соревнования только в одном случае: когда женщины с выраженной боязнью успеха соревновались с мужчинами в выполнении «мужского» задания, то справлялись с этим заданием менее успешно ($r = -0{,}25$; $p < 0{,}01$). Когда они работали над точно таким же заданием, соревнуясь с мужчинами, но полагали, что это задание для женщин, показатели боязни успеха не влияли на их результативность. У мужчин показатели боязни успеха не были связаны с результативностью ни в соревновании с женщинами, ни в соревновании с другими мужчинами.

Способность боязни успеха ухудшать результативность у женщин проявляется не только в лабораторных условиях, но и в отношении к семье и карьере на протяжении всей жизни. Стюарт (Stewart, 1975) получила показатели боязни успеха на материале рассказов, написанных студентками-первокурсницами двух разных колледжей, а затем наблюдала, как эти показатели связаны с различными аспектами жизни этих женщин в последующие 14 лет. Показатели боязни успеха оказались значительно выше в колледже Б, чем в колледже А. Стюарт обнаружила, что девушки из колледжа Б в большей мере опасаются того, что стремление

сделать карьеру может помешать им в супружеской и семейной жизни. В колледже А девушки были более определенно ориентированны на карьеру и меньше заботились о браке. Поэтому вполне закономерным оказалось то, что у девушек из колледжа Б показатели боязни успеха были связаны с ранним вступлением в брак, скорым рождением детей, отсутствием профессиональной занятости и «профессиональными шатаниями», т. е. с отсутствием целеустремленности в работе и четко выстроенного профессионального пути. Стюарт объяснила это тем, что девушки из колледжа Б, опасающиеся последствий успеха, так боялись работать и показаться неженственными, что быстро выходили замуж и заводили детей, чтобы доказать свою женственность.

Стюарт также обнаружила, что у студенток, более определенно ориентированных на карьеру и меньше обеспокоенных необходимостью вступления в брак, высокие показатели боязни успеха могли быть связаны с недостаточно стабильной карьерой. Например, у многих получивших степень докторов философии студенток обоих колледжей высокие показатели боязни успеха были связаны с *отсутствием* полного рабочего дня десять лет спустя после окончания колледжа, в то время как у студенток, получивших лишь степень магистра, такой закономерности не наблюдалось. Это объясняется тем, что женщины, опасающиеся негативных последствий успеха и приложившие серьезные усилия для получения докторской степени, значительно более склонны беспокоиться о работе, чем женщины, не потратившие на свое профессиональное развитие столько времени. Еще один признак подобной тенденции: Стюарт обнаружила, что среди женщин, не вышедших замуж или не родивших рано ребенка, высокие показатели боязни успеха связаны с недостаточной стабильностью карьеры, причем эта закономерность не распространялась на тех, кто вышел замуж или завел ребенка. Стюарт объясняет это тем, что семейные женщины доказали свою женственность, поэтому их боязнь успеха больше не мешает им в карьере. С другой стороны, одинокие женщины, опасавшиеся успеха, продолжают беспокоиться о том, не будет ли препятствовать их работа вступлению в брак и счастливой семейной жизни, поэтому они постоянно прерывают свой профессиональный путь, чтобы добиться некой гармонии между работой и личной жизнью.

Джекэвей и Тиван (Jackaway & Teevan, 1976) предположили, что если боязнь успеха есть следствие боязни неудачи в межличностных отношениях, должна существовать позитивная корреляционная связь между показателем враждебного давления (т. е. показателем боязни неудачи) и показателем боязни успеха. Их предположение подтвердилось. Коэффициент корреляции составил 0,44 у юношей и 0,53 — у девушек — учащихся старших классов. У девушек эта связь оказалась более тесной, как и следовало ожидать в свете большего количества женских рассказов, в которых упоминались аффилиативные неудачи вследствие успеха, хотя различия между коэффициентами корреляции у юношей и девушек не достигали степени статистической значимости. Как отмечают Джекэвей и Тиван (Jackaway & Teevan, 1976), обнаруженная корреляция в определенной мере объясняется частичным совпадением использованных систем оценки, поскольку некоторые события из рассказов испытуемых оцениваются в обеих системах. В частности, как указывалось ранее, в системе оценки враждебного давления фиксируется аффилиативная неудача, которая фиксируется также и в системе оценки боязни успеха. Безусловно, прежде чем предположить, как это сделали

авторы, что «у людей (особенно женщин), чьи аффилиативные потребности и потребности в достижении взаимосвязаны, боязнь неудачи и боязнь успеха могут быть почти эквивалентны, поскольку боязнь отвержения становится у них равноценной боязни неудачи» (Jackaway & Teevan, 1976), следовало бы проверить, связан ли показатель боязни успеха с показателем боязни неудачи по немецкой методике.

Боязнь успеха у чернокожих мужчин и женщин

Флеминг (Fleming, 1974) обнаружила, что у чернокожих мужчин и женщин боязнь успеха действует иначе. Сначала, использовав вербальные стимулы наподобие тех, что использовала Хорнер, она установила, что только у 29% чернокожих студенток колледжа рассказы содержат тему боязни успеха по сравнению с 67% чернокожих студентов. Таким образом, результаты оказались противоположными результатам Хорнер, которые были получены на выборке белых студентов. Чернокожие женщины имели значительно более низкие показатели боязни успеха, чем белые женщины, а чернокожие мужчины — значительно более высокие показатели, чем белые мужчины. Флеминг предположила, что это расхождение объясняется расовой дискриминацией и расовым угнетением. Исторически сложилось так, что чернокожие мужчины подвергаются значительно большей опасности за свою напористость, чем чернокожие женщины. В действительности долгое время чернокожим женщинам было намного легче найти работу по дому и обеспечивать семью, чем чернокожим мужчинам, которые систематически подвергались дискриминации. Поэтому чернокожим женщинам было нечего опасаться негативных последствий своих достижений; фактически они привыкли ожидать награды за усердный труд, тогда как попытки чернокожих мужчин выдвинуться вперед нередко приводили к трудностям, разочарованиям и гневу.

Следует отметить, что в последующих исследованиях с использованием материала Хорнер различия между чернокожими мужчинами и женщинами стали исчезать, точно так же как стали исчезать различия между белыми мужчинами и женщинами. Тем не менее более глубокий анализ рассказов, написанных чернокожими мужчинами и женщинами, а также использование новой системы оценки боязни успеха все же позволили Флеминг (Fleming, 1975b) заключить, что чернокожие мужчины боятся успеха сильнее, чем чернокожие женщины, хотя эмпирические данные не столь убедительны, как хотелось бы. Вот типичные рассказы, написанные чернокожими студентами мужского пола:

> Сэм пытается найти себя в жизни. Он незаметен... Сэм думает, что белые мальчики, несомненно, будут смотреть на него свысока.
>
> Любая фирма с Уолл-стрит будет рада принять Сэма на работу. Белые парни из Гарварда будут умирать от зависти. Преподаватели, конечно, заверят их, что Сэм отнюдь не лучший студент (Fleming, 1975b).

Флеминг (Fleming, 1974) также обнаружила, что показатели боязни успеха негативно связаны с успешностью выполнения заданий в ситуации, когда чернокожие мужчины соревнуются с белыми мужчинами. Сначала Флеминг оценила показатели боязни успеха в нейтральных условиях, а затем, три недели спустя, организовала непосредственное соревнование белого и чернокожего мужчин — выполнение математического теста. Затем она сообщала, что чернокожий

участник выиграл, и предлагала вторую методику оценки боязни успеха, за которой следовало выполнение задания с анаграммами, без соревнования с кем-либо. Флеминг обнаружила, что чернокожие мужчины, у которых показатели боязни успеха существенно повысились после победы над белым мужчиной, значительно хуже справлялись с последним тестом на анаграммы ($r = -0{,}46$; $p < 0{,}001$). Выполнению задания им мешала сильная боязнь успеха. Флеминг также приводит данные о том, что тренинг развития мотивации достижения по типу тренинга, описанного в главе 14, усиливал у чернокожих мужчин не столько мотивацию достижения, сколько боязнь успеха.

В исследовании Флеминг (Fleming, 1974) чернокожие женщины соревновались с черными мужчинами, а не с белыми женщинами. Она обнаружила, что высокие показатели боязни успеха связаны с менее успешным выполнением заданий в соревновании с чернокожими мужчинами, но только среди чернокожих женщин низшего социального класса. По мнению автора, это объясняется тем, что у чернокожих, находящихся на более низком социальном уровне, конфликт между карьерой и браком отличается большей остротой, чем у находящихся на среднем социальном уровне. Например, среди женщин из низших социальных слоев населения 75% тех, у кого был зафиксирован высокий уровень боязни успеха, имели матерей, лучше образованных, чем отцы, по сравнению с 38% тех, у кого был зафиксирован низкий уровень боязни успеха. Это различие предполагает, что в семьях женщин с выраженной боязнью успеха чаще возникали конфликты на тему того, что должна делать женщина, т. е. работать в соответствии с полученным образованием или заниматься семьей. Это расхождение мнений проявлялось также и в том, что у 38% женщин с выраженной боязнью успеха родители были в разводе, и ни у одной из женщин с низким уровнем боязни успеха родители не были разведены.

Чернокожих студентов также просили вспомнить, какие ценности их родители стремились привить им при воспитании. В табл. 10.7 представлены коэффициенты корреляции показателей боязни успеха у чернокожих мужчин и женщин и ценностями, на которых акцентировались их матери или отцы. В отношении женщин наиболее примечательно то, что у тех из них, кто отличался выраженной боязнью успеха, матери и отцы акцентировали внимание на разных характеристиках. У женщин из рабочих семей матери подчеркивали важность достижений и социальной ассертивности, а отцы — самостоятельности. У женщин из семей представителей среднего класса высокий уровень боязни успеха был связан с попытками матери преуменьшить значение самостоятельности и особым вниманием отцов к достижениям. Создается впечатление, что амбивалентность женщин в отношении собственной ассертивности (высокий уровень боязни успеха) обусловлена расхождением мнений отцов и матерей относительно важности этой характеристики.

У чернокожих мужчин единственным значимым результатом оказалось то, что у отцов — представителей и рабочего и среднего класса, настаивавших на социальной ассертивности, вырастали сыновья с *низким* уровнем боязни успеха. И наоборот, если отцы требовали, чтобы сыновья не были слишком ассертивными и напористыми, у них чаще формировалась выраженная боязнь успеха. Эти данные подтверждают общее предположение Флеминг, согласно которому высокий уровень боязни успеха у чернокожих мужчин связан со страхом негативных послед-

ствий, которые влечет за собой ассертивное поведение чернокожего мужчины в белом обществе.

Таблица 10.7

Коэффициенты корреляции показателей боязни успеха и субъективных отчетов о прививаемых родителями ценностях у чернокожих юношей и девушек — студентов колледжа (по Fleming, 1974)

Прививаемые ценности	Девушки				Юноши			
	Рабочий класс		Средний класс		Рабочий класс		Средний класс	
	Мать	Отец	Мать	Отец	Мать	Отец	Мать	Отец
Достижения	0,46*	0,08	0,06	0,30**	−0,07	0,04	−0,23	−0,14
Самостоятельность	−0,22	0,51**	−0,28*	−0,04	0,22	0,16	0,04	−0,09
Социальная ассертивность	0,36*	—[a]	0,20	0,15		−0,38*	—[a]	−0,43**

[a] Недостаточно наблюдений для оценки.
* $p < 0{,}05$.
** $p < 0{,}001$.

Что произойдет, если чернокожего мужчину с высоким уровнем боязни неудачи поместить в соревновательную среду белых людей? В табл. 10.8 сравнивается поведение чернокожих мужчин с выраженной боязнью успеха в преимущественно «белом» колледже и их поведение в колледже, где бóльшую часть студентов составляют чернокожие. Оба колледжа расположены на Юге США (Fleming, 1983). В «белом» колледже чернокожие молодые люди оказывались более успешными, чем обычно. Они занимали больше руководящих постов в студенческих организациях, их чаще характеризовали как открытых, искренних людей, и они были более склонны считать себя экстравертами. В среде белых студентов их повышенная боязнь успеха приводила к социальному успеху. Исследование показывает, что в «белой» среде они были более восприимчивы к критике за излишнюю ассертивность и, как следствие, чаще завоевывали симпатию других студентов. Некоторые чернокожие мужчины, ориентированные на движение «Черная сила», могут считать себя несправедливо обиженными людьми, с которыми лишь мирятся, но не воспринимают как равных. Однако обратите внимание на то, что эта позиция имеет негативные последствия. Мужчины с выраженной боязнью успеха в «белой» среде чаще обращаются за медицинской помощью в связи с психосоматическими заболеваниями. Чернокожие же молодые люди с выраженной потребностью в достижении не достигают особых успехов в «белых» колледжах Юга; им труднее учиться, они чувствуют усталость и растерянность (Fleming, 1983).

Поведение опасающихся успеха чернокожих студентов в «черных» колледжах никак принципиально не отличается от поведения остальных учащихся. Они несколько более ориентированы на мужское доминирование, возможно, чтобы компенсировать свой страх отвержения со стороны женщин, если они превзойдут их в учебе. То есть в колледже с преимущественно чернокожими студентами они со-

ревнуются с чернокожими девушками, а не с белыми, как в среде белых студентов. Таким образом, их опасения относительно негативных последствий успеха связаны скорее с полоролевыми отношениями, а не с отношениями с «белым» миром, где преобладает конкуренция между мужчинами.

Таблица 10.8

Поведение чернокожих мужчин с выраженной боязнью неудачи в колледжах с преимущественно белыми и чернокожими студентами (по Fleming, 1983)

Поведение	Коэффициенты корреляции с показателем боязни неудачи	
	«Белый» колледж	«Черный» колледж
Руководящие посты в студенческих организациях	0,41**	–
Характеризуется как открытый, искренний человек	0,49**	–
«Я-концепция» экстраверта	0,37**	–
Количество обращений за медицинской помощью в связи с психосоматическими заболеваниями	0,34*	–
Выбор профессии, в которой доминируют мужчины	–	0,31*
Уверенность в том, что брак помогает делать карьеру	–	0,31*

* $p < 0,05$.
** $p < 0,01$.

Исследования Флеминг привлекают внимание к тому обстоятельству, что боязнь успеха связана с негативными последствиями попыток человека каким-то образом выделиться из толпы или проявить ассертивность в отношениях с другой группой, которая воспринимается или является более сильной, способной отвергнуть либо наказать человека за ассертивное поведение. То, чего боятся люди, и то, как это отразится на успешности их деятельности, в значительной степени зависит от их пола и цвета кожи. Однако в исследованиях с использованием новейшей методики оценки боязни успеха было показано, что этот показатель связан с меньшими шансами на успех в соревновании с людьми, обладающими большей властью.

Боязнь власти

Измерение боязни власти на материале воображения

В связи с вышесказанным представляется правомерным предположить, что боязнь успеха связана с боязнью власти других людей. Это еще один мотив избегания, для оценки которого Винтер (Winter, 1973) разработал особую систему. Он

попытался получить отдельные показатели аспекта приближения и аспекта избегания мотивации власти. Рассказ испытуемого расценивался им как отражающий боязнь власти, если он содержал какие-либо сомнения относительно прямого выражения ассертивности. Эти сомнения могли проявляться тремя способами: «1) прямое утверждение, что власть — в интересах какого-то другого человека или дела; 2) чувство вины, тревога, сомнения в собственных силах, неуверенность со стороны человека, думающего о власти; 3) ирония, скепсис в отношении власти, проявляющиеся, например, в стиле повествования автора» (Winter, 1973). Использовалась обычная система оценки потребности во власти, и если в любом рассказе обнаруживались сомнения подобного рода, то все категории, оценивавшиеся в нем, заносились в графу «боязнь власти». Если в рассказе не обнаруживались такого рода сомнения, все характеристики потребности во власти заносились в графу «Надежда на власть». В целом показатели надежды на власть и боязни власти не коррелируют друг с другом на достаточно высоком статистическом уровне, а показатель надежды на власть так тесно связан с общим показателем потребности во власти, что его можно рассматривать в качестве эквивалента последнего. Показатель боязни власти лишь умеренно (в пределах 0,30–0,50) коррелирует с общим показателем потребности во власти. Поэтому он заслуживает исследования сам по себе. Мы можем также задаться вопросом, тождественна ли боязнь власти мотиву социализированной власти, который рассматривался в главе 8, поскольку оба они включают образы оказания помощи другим людям. Между ними существует умеренная связь: показатель социализированной власти и показатель боязни власти коррелируют на уровне 0,49, а показатель персонализированной власти и показатель надежды на власть — на уровне 0,46 (McClelland & Watson, 1973), однако эти коэффициенты корреляции недостаточно велики, чтобы указывать на тождественность показателей, поэтому данные показатели следует считать самостоятельными.

Связь боязни власти с атипичным ролевым поведением мужчин

Винтер (Winter, 1973) связал выраженную боязнь власти с паранойей у мужчин. Он проанализировал клинические данные, свидетельствующие о том, что мужчины, страдающие паранойей, чувствуют себя беспомощными в конфликте с властными родителями, а затем связал эти переживания слабости и подчинения с гомосексуальными желаниями и страхами. Такие мужчины жаждут власти и надеются получить ее в гомосексуальной привязанности к сильному мужчине, однако боятся последствий своего желания власти (поскольку оно может привести к гомосексуальности), а также боятся власти других людей над собой. Винтер продемонстрировал, что мужчины, страдающие параноидной шизофренией, имеют значительно более высокие показатели боязни власти по его методике, чем непараноидные шизофреники или контрольная группа при отсутствии различий этих групп в средних значениях надежды на власть. Винтер также обнаружил, что высокие показатели боязни власти не связаны с обычными ассертивными проявлениями мотивации власти, такими как большее количество престижных атрибутов, работа на руководящей должности или игра в карты как соревнование.

Высокие показатели боязни власти оказались связанными со стремлением к автономности, что отражалось в ответах на вопросы следующего типа: сколько

свободы следует предоставлять студентам в выборе предметов для изучения? Кроме того, студенты, которые сдали свои работы в самом конце курса или подали заявление с просьбой о неполном прохождении курса, имели значительно более высокие показатели боязни власти, что, по мнению Винтера, означает их сопротивление принуждению соответствовать учебным требованиям.

Когда Винтер попросил студентов назвать ругательные слова или фразы, которые они обычно используют, те, кто использовали в ругательствах намеки на гомосексуальность, имели значительно более высокие показатели боязни власти, чем те, кто не использовал подобных выражений. Те, кто использовал эти ругательства, также имели несколько более низкие показатели надежды на власть. Винтер сделал вывод, что мужчины, «испытывающие сильный страх власти, имеют гомосексуальные желания или страхи» и что, согласно Фрейду, «боязнь власти является результатом возвращения на эдипальную стадию. На этой стадии мальчик идентифицирует себя с матерью и, следовательно, становится сексуальным объектом для отца» (Winter, 1973). Выводы Винтера основаны на данных небольшой выборки, которые делают неоправданными столь смелые умозаключения, однако они представляются вероятными и заслуживающими проверки.

Поведение, связанное с высоким уровнем надежды на власть и боязни власти, было изучено на большей выборке взрослых мужчин разного социально-экономического статуса (McClelland, 1975). Результаты этого исследования обобщены в табл. 10.9. В отношении предполагаемой недостаточности соревновательности мужчин с выраженной боязнью власти эмпирические данные противоречивы. С одной стороны, этих мужчин меньше, чем мужчин с высоким уровнем стремления к власти, интересуют поездки в новые места или «сексуальный туризм». С другой стороны, они не реже увлекаются такими соревновательными играми, как шашки или шахматы, и чаще участвуют в спорах, что не так характерно для мужчин с выраженным стремлением к власти. Подобные связи ничего не говорят нам об эффективности в спорах мужчин с выраженной боязнью власти, поэтому их нельзя рассматривать как прямое опровержение данных Винтера об отсутствии у этих людей склонности к играм в карты как соревнованию.

Таблица 10.9

Коэффициенты корреляции показателей со стремлением к власти и боязни власти с различными поведенческими характеристиками взрослых мужчин, $N = 85$ (по McClelland, 1975)

Поведенческие характеристики	Стремление к власти	Боязнь власти
Ассертивность:		
• частота участия в спорах	0,04	0,30**
• частота участия в соревновательных играх	–0,04	–0,09
• поездки в новые места	0,20†	0,05
• «сексуальный туризм»	0,18†	0,03
Автономность:		
• частота затруднений с утренним подъемом	–0,01	0,24*
• количество «ритуалов» перед сном	–0,09	0,19

Таблица 10.9 (окончание)

Поведенческие характеристики	Стремление к власти	Боязнь власти
Показатель потребности во власти у лиц, находящихся преимущественно:		
• на стадии I (потребление); $N = 11$	0,95***	0,78**
• на стадии II (автономность); $N = 12$	0,37	0,66*
• на стадии III (ассертивность); $N = 13$	0,82**	0,04
• на стадии IV (взаимность); $N = 33$	0,80***	0,52**
Мистическое «единение»:		
• трансперсональные контакты (с Богом, природой и т. п.)	–0,04	0,32**
• психологическая искушенность	–0,03	0,25*
• предпочитаемая метафора для смерти — «безбрежный океан»	–0,06	0,28**
Отклонения в телосложении	–0,17	0,22*

† $p < 0,10$.
* $p < 0,05$.
** $p < 0,01$.
*** $p < 0,001$.

Свидетельства большей ориентированности на автономность мужчин с выраженной боязнью власти несколько более убедительны. Они чаще отмечают, что им нелегко вставать утром и встречать трудности очередного дня, а также совершают больше «ритуалов» перед сном. Вспомним, что и в главе 2, и в главе 8 говорилось о том, что такого рода ритуальное поведение связано со второй стадией психосексуального развития, на которой становится актуальным избавление от зависимости от родителей и обретение автономности.

Еще одно подтверждение ориентации на автономность — корреляции общего показателя потребности во власти с показателями стремления к власти и боязни власти у мужчин, ориентированных на каждую из четырех стадий психосоциальной зрелости. При использовании этого метода анализа мужчины были отнесены к той или иной группе в зависимости от стадии, по характеристикам которой они получили наивысший стандартный показатель в системе кодировки Стюарт (см. табл. 8.5). Так, 12 мужчин были отнесены к группе стадии II (автономности); показатели потребности во власти этих мужчин оказались значительно ближе к показателям боязни власти ($r = 0,66$; $p < 0,05$), чем к показателям стремления к власти ($r = 0,37$; статистически недостоверно). Для мужчин со стадии III (ассертивности) была характерна противоположная ситуация. У них показатели потребности во власти были значительно ближе к показателям стремления к власти ($r = 0,82$; $p < 0,01$), чем к показателям боязни власти ($r = 0,04$; статистически недостоверно). Это свидетельствует о том, что боязнь власти тесно связана со стадией автономности в психосоциальном развитии, а стремление к власти — со стадией ассертивности.

В данных, представленных в табл. 10.9, есть новое — это связь показателей боязни власти с различными проявлениями мистического «единения». Мужчины с выраженной боязнью власти имеют, по их словам, более богатый трансперсональный опыт, например религиозного причастия к Богу, чувство «единения с природой», или экстрасенсорный опыт в форме общения с отсутствующим либо умершим человеком, или чувство собственного исцеления кем-либо. Они также более склонны полагать, что наилучшей метафорой для смерти является «безбрежный океан». И наконец, мужчины с выраженной боязнью власти имеют более высокие показатели по шкале психологической искушенности, которая включает утверждения типа: «Иногда я размышляю об объектах природы так, будто они обладают человеческими качествами», «Высшая ценность в человеке — это его богатый внутренний мир, его тонкие чувства, мечты, мысли о себе». В главе 8 утверждалось, что подобные чувства — чувство мистического единения, психической реальности, возвышенности — связаны с принципом фемининности, материнства, дарующего жизнь женского начала. Таким образом, эти результаты подтверждают гипотезу Винтера о том, что мужчины с выраженной боязнью власти в большей мере идентифицируют себя со своей матерью. Полученные данные также позволяют предположить причины меньшей активности этих мужчин по сравнению с традиционными мужскими ролевыми стереотипами. Они опасаются, что их ассертивное поведение разрушит субъективное *единство* с окружающим миром (природой, «божественной землей», матерью).

Последняя корреляция, отраженная в табл. 10.9, свидетельствует о том, что атипичное телосложение мужчин в определенной мере связано с формированием боязни власти. Это показатель абсолютного отклонения роста мужчины от среднего (примерно 178 см). Коэффициент корреляции предполагает, что мужчины, чей рост значительно отличается от среднего — очень высокие или очень низкие мужчины, — чаще имеют более высокие показатели боязни власти. Эта связь не очень тесна, но тем не менее свидетельствует о некоторой неадекватности, лежащей в основе боязни власти у мужчин.

Боязнь власти у женщин

В сходной группе взрослых женщин смешанного социально-экономического состава показатели боязни власти не были статистически значимо связаны ни с одной из поведенческих характеристик. Боязнь власти все-таки коррелировала с психологической искушеностью ($r = 0{,}29$; $p < 0{,}01$), как и в мужской выборке. Это обстоятельство приобретает особое значение преимущественно в связи с тем, что в независимой выборке женщин Стюарт (Stewart, 1975) обнаружила, что испытуемые с высокими показателями боязни власти значительно чаще характеризуют свои жизненные проблемы как проблемы психологического характера. Однако почему боязнь власти заставляет женщин, да и мужчин тоже, обращать свой взор внутрь? Возможно, они боятся последствий ассертивности в реальном мире, в котором она слишком часто получает отпор. Поэтому, стремясь избежать жесткой конкурентной борьбы, они уходят в мир психической реальности, где им предоставляются более широкие возможности для контроля.

Здесь можно провести параллель с данными из раздела «Боязнь успеха», которые касаются отказа белых женщин от ассертивности в соревновании с белыми мужчинами. В одной группе испытуемых с одинаковым числом мужчин и жен-

щин показатель боязни власти оказался статистически значимо связан с показателем боязни успеха (r = 0,33; p < 0,05) (McClelland & Watson, 1973). Стюарт (Stewart, 1975) обнаружила в двух выборках женщин-аспиранток, что показатели боязни успеха связаны с показателями стремления к власти, но не с показателями боязни власти. Подобный результат отнюдь не противоречит общей концепции, хотя для понимания соотношений между этими двумя мотивами, безусловно, необходимы дополнительные исследования, поскольку только наиболее ассертивные женщины (имеющие высокие показатели стремления к власти) могут серьезно опасаться влияния их ассертивности на межличностные отношения (высокий уровень боязни успеха). У мужчин же складывается совершенно иная ситуация, так как у них нет основания опасаться собственной ассертивности. Поэтому среди них те, кто имеет амбивалентное отношение к проявлению мотива власти (высокий показатель боязни власти) — возможно, по психодинамическим причинам, упомянутым Уинтером, — будут проявлять амбивалентность и в отношении успешной деятельности (высокий показатель боязни успеха). И для мужчин, и для женщин с высокими показателями боязни власти и боязни успеха характерен конфликт в связи с чувством слабости, беспомощности, которые они компенсируют посредством ассертивности, однако вместе с тем боятся отпора или отвержения из-за своей ассертивности.

Другие страхи

Корреляты показателя потребности во власти как показателя боязни слабости (по Вероффу)

Как упоминалось в главе 8, Верофф рассматривает разработанную им методику оценки потребности во власти как метод оценки тревоги по поводу способности реализовать власть, т. е. метод оценки боязни слабости. Его вывод правомерен по двум причинам. Во-первых, при создании своей системы кодировки Верофф анализировал содержание рассказов, написанных во время ожидания результатов выборов кандидатов, которые претендовали на роль студенческих лидеров своих колледжей, т. е. когда они беспокоились о том, приобретут ли они властные полномочия. Исходя из этого, мы можем ожидать, что показатели, полученные с помощью методики Вероффа, отражают такого рода тревогу. Методы же актуализации мотивации власти, использованные Винтером (Winter, 1973) и Ульманом (Uleman, 1972), были направлены на то, чтобы укрепить в испытуемых сознание собственной силы. Во-вторых, характеристики людей, имеющих высокие показатели по методике Вероффа, указывают на то, что их волнует проблема собственной слабости.

В табл. 10.10 обобщаются некоторые ключевые результаты, полученные в широкомасштабном национальном исследовании 1976 г. (Veroff, Depner, Kulka & Douvan, 1980). Что касается мужчин, интерпретация данных вполне очевидна. Мужчины с высокими показателями потребности во власти по методике Вероффа чаще оказываются сыновьями «синих воротничков», которые неплохо зарабатывают на жизнь собственным, однако непрестижным трудом, который они не считают интересным. Тем не менее они достаточно высоко оценивают свою компетентность в работе, часто проявляют нежные чувства в отношении жены (что,

как отмечает Верофф (Veroff, 1982), «по сути близко к вопросу об их сексуальной активности»), а также полагают, что отцовство — это очень важно. Иными словами, в семейной жизни они как будто компенсируют чувство недостаточной престижности и значимости в профессиональной сфере. То, что они подчеркивают свою сексуальную активность, а также компетентность в работе, несмотря на ее небольшую значимость, указывает на протестную маскулинность. В сущности, они говорят: «Хотя ни в моих глазах, ни в глазах окружающих моя работа не имеет большого значения, я хороший работник, неплохо зарабатываю, я хороший (сексуальный) муж и отец». То, что эти мужчины более склонны к употреблению алкоголя и наркотиков, также свидетельствует о том, что они испытывают некоторую тревогу по поводу власти, поскольку, как отмечалось в главе 8, употребление алкоголя — это один из способов, который используют мужчины для усиления чувства собственной власти.

Таблица 10.10

Характеристики мужчин и женщин с выраженной боязнью слабости — высокими показателями потребности во власти по методике Вероффа (по данным самоотчетов)

Область оценки	Характеристики мужчин (N = 508)	Характеристики женщин (N = 700)
Общее благополучие	—	• Высокие показатели самоуважения
Социальная среда	• Сын рабочего	
Работа	• Высокий доход • Непрестижная работа • Оценка работы как неинтересной • Высокая оценка собственной компетентности в работе	• Упоминание личной удовлетворенности от работы • Предпочтение работы досугу • Выраженное чувство удовлетворения от работы
Семья	• Тесное взаимодействие с супругой • Признание высокой ценности отцовства	• Чувство неудовлетворенности от ведения домашнего хозяйства
Поведение	• Злоупотребление алкоголем, создающее проблемы в семье • Употребление наркотиков для снижения напряжения	• Отсутствие уверенности в неформальной поддержке в кризисных ситуациях

Данные о женщинах менее однозначны, хотя их можно проинтерпретировать аналогичным образом. Женщины с высокими показателями потребности во власти по методике Вероффа особенно часто упоминают удовлетворение от работы вне дома (по сравнению с работой по дому), что, по-видимому, способствует их высокой самооценке. Они не выражают удовлетворения различными аспектами семейной жизни так, как это делают другие женщины. И, не полагаясь на поддержку окружающих в кризисных ситуациях, они оказываются более независимыми, чем другие женщины, которые находят большее удовольствие в межлич-

ностных отношениях. Иными словами, эти женщины значительно более ориентированы на работу, что можно рассматривать как компенсацию чувства слабости или недостаточной значимости в роли жены или матери, либо в роли работника по сравнению с мужчинами. То есть, поскольку в нашем обществе престиж сопутствует успеху главным образом в профессиональной деятельности, эти женщины, вероятно, испытывают собственную неполноценность в данном отношении по сравнению с мужчинами и компенсируют такое чувство профессиональными достижениями. Однако с такой сосредоточенностью на работе не связаны никакие признаки тревоги, поэтому у нас меньше оснований рассматривать ее результатом боязни слабости, как у мужчин. Максимум, что можно заключить, это то, что у женщин высокие показатели потребности во власти по методике Верофф указывают на боязнь слабости в роли женщины, а это приводит к компенсаторному стремлению к профессиональным успехам, не характерному для женщин в целом.

Боязнь интимности

Гиллиган и Поллак (Gilligan & Pollak, 1982), проанализировав материалы воображения, обнаружили, что мужские рассказы чаще, чем рассказы женщин, содержат образы насилия в сочетании с аффилиативными отношениями. Авторы полагают, что это можно рассматривать как свидетельство того, что мужчины опасаются последствий интимности, точно так же как женщины, по данным Хорнер, опасаются последствий успеха. Выявленная закономерность заслуживает более глубокого исследования, поскольку согласуется с представлением о том, что все социальные мотивы имеют аспект избегания.

Очевидно, существует огромное множество специфических страхов — например, страх темноты, высоты, замкнутого пространства или страх школы, — которые изучаются и могут рассматриваться в главе, посвященной мотивам избегания. Они не обсуждаются здесь потому, что научение, связанное с ними, не может квалифицироваться как общая мотивационная диспозиция, влияющая на поведение.

Заключение

Наши представления о мотивах избегания неполны. В исследованиях анализируются несколько разных мотивов избегания, причем поведение людей с высокими показателями по используемым методикам оценки мотивов избегания имеет некоторые объяснимые особенности. Вместе с тем нам неизвестно, какие мотивы избегания имеют наибольшее значение, как их лучше измерять и как они соотносятся друг с другом. Мы даже не вполне уверены, есть ли теоретические различия между мотивами избегания и мотивами приближения. В этой области необходимо провести значительно бóльшую систематичную работу, сопоставимую с работой по изучению мотивов приближения, таких как потребность во власти и потребность в достижении, для которых были разработаны адекватные методики оценки.

Примечания и вопросы

1. Составьте список ситуаций, которые вызывают у вас тревогу. К чему вы стремитесь в этих ситуациях? Одинаковы ли ваши цели?

2. Что бы произошло на острове Сент-Китс, согласно Аронoффу, если бы там улучшились условия жизни и оказания медицинской помощи? Высказав собственные предположения, ознакомьтесь с мнением Аронoффа (Aronoff, 1971).
3. Разработайте модель, аналогичную модели Аткинсона, которая бы объясняла непосредственно тот факт, что испытуемые с высоким уровнем тестовой тревожности выполняют задания лучше, когда думают, что успешно с ними справляются, и выполняют те же задания хуже, когда думают, что не справляются с ними.
4. Если люди с выраженной боязнью неудачи хуже сдают экзамены и хуже справляются с лабораторными работами, почему в целом они имеют более высокие оценки в школе?
5. Напишите, какие оценки вы хотели бы иметь по каждому из предметов, которые вы сейчас проходите. Затем напишите, какие оценки вы получали по сходным предметам в прошлом, и определите, не носит ли ваша нынешняя стратегия установления цели защитный характер, как это описывалось в данной главе, т. е. не обнаруживается ли у вас высокий уровень боязни неудачи.
6. Почему люди с выраженной боязнью неудачи более восприимчивы к чужому мнению?
7. Если тренер побуждает команду повысить результаты во славу родного города, как повлияет это побуждение на игрока с высоким уровнем потребности в достижении, высоким уровнем потребности во власти, высоким уровнем потребности в аффилиации и высоким уровнем боязни отвержения?
8. Попытайтесь спланировать исследование, которое бы определенно показало, являются ли боязнь отвержения, боязнь неудачи и потребность в одобрении разными аспектами одного и того же мотива избегания.
9. Предположим, начальник-мужчина пригласил сотрудницу поиграть с ним в гольф. Объясните мотивационные факторы, которые могут повлиять на успешность ее игры.
10. Опишите по крайней мере две ситуации, когда мужчина с высоким уровнем боязни успеха скорее всего справится с заданием хуже, чем обычно.
11. В главе 2 гомосексуальность связывалась с оральной агрессивностью (поздняя стадия I); в главе 9 — с ранней сексуальной зрелостью в социально однородных группах; а в этой главе — со стадией II (стремлением к автономности). Как это все согласуется друг с другом? Не кажется ли вам, что правильнее всего разделять то, что приводит к гомосексуальным привязанностям, и то, какие мотивы возникают уже после их формирования?
12. Если у мужчин психологическая искушенность связана с идентификацией с феминнным принципом и высокими показателями боязни власти, почему психологическая изощренность связана с боязнью власти и у женщин?
13. Если высокие показатели потребности во власти по методике Вероффа отражают, по крайней мере у мужчин, боязнь слабости, не должны ли они быть связанными и с показателями боязни власти по Винтеру, которые также сочетаются с чувством неполноценности?

14. Как вы полагаете, с чем должен быть более тесно связан показатель враждебного давления — с показателем боязни власти или с показателем боязни успеха?
15. Возможно, все рассмотренные в этой главе мотивы избегания являются аспектами одного и того же тревожного мотива — мотива «снижения напряжения», который имеет большое теоретическое значение для бихевиористов (см. главу 3). Одним из свидетельств этого было бы то, что они одинаково влияли бы на поведение. Проанализируйте поведенческие корреляты разных мотивов избегания и определите, одинаково ли поведение, к которому они приводят. Есть ли какая-нибудь поведенческая характеристика одного мотива избегания, которая не типична для других мотивов избегания, что свидетельствовало бы в пользу разграничения мотивов избегания?

Часть IV

Контекстуальные исследования человеческих мотивов

ГЛАВА 11

Мотивационные тенденции в обществе

Анализ причин развития и упадка цивилизаций

Подобно людям, культуры не только сильно отличаются друг от друга, но и весьма существенно изменяются с течением времени. Одни культуры миролюбивы, другие — агрессивны, одни богаты, другие — бедны, одни экспансивны и мобильны, другие — «домоседки». Антропологи, историки, экономисты, политологи и философы нередко пытались ответить на вопрос: «Почему?» Почему римляне достигли столь выдающихся успехов в военном искусстве и в организации гражданского общества, а греки — нет? Почему экономика Греции процветала лишь в течение нескольких столетий до Рождества Христова, а потом перестала играть существенную роль в мировой истории? Почему возникла Римская империя и в чем причины ее падения? Когда цивилизация во второй раз расцвела на Апеннинском полуострове, в Италии, почему — в отличие от значительно более раннего периода — Возрождение в гораздо большей степени проявилось в искусствах, чем в военных науках? Что вызвало в XIX в. бурный рост Британской империи, распространившейся почти по всему земному шару, и почему она почти столь же быстро распалась в XX в.? Почему британцы оказались успешнее любой другой европейской нации?

Историки склонны отвечать на подобные вопросы с точки зрения конкретных исторических событий, например битвы, которая завершилась победой или поражением, условий торговли, внезапно ставших благоприятными, или использования появившегося нового экономического ресурса. Подобные события чрезвычайно важны, но они оказывают влияние благодаря устремлениям нации, или коллективной мотивации. Да, в XIX в. британцы относительно меньше страдали от вторжений иноземных захватчиков, чем другие европейские народы, но они также были и более предприимчивы. А в XX в. они, похоже, утратили свой «драйв», хоть и занимают прежнюю территорию и по-прежнему не подвергаются агрессии с моря. Или вспомните древних римлян. Создав свою армию, они разместили ее на базе, имевшей много естественных преимуществ, но сначала они отступали после поражений на суше и на море от Ганнибала и других карфагенских генералов, следовавших одно за другим. Почему они снова и снова отступали?

Ученые неизбежно обращаются к объяснениям с позиции характера или коллективной мотивации. В определенные периоды времени некоторые нации или культуры представляются более «мотивированными»: они более активны, чем дру-

гие, в военной или в экономической сферах либо в сфере эстетики. Как психологи оценивают роль коллективной мотивации в истории и в обществе?

Фрейд о мотивационных истоках цивилизации

Считается, что начало серьезной дискуссии на эту тему положил Зигмунд Фрейд (1930/1958), поставивший наиболее важный из всех вопросов: почему люди создают ту или иную цивилизацию? Почему они, в отличие от других животных, не живут в простых социальных группах, в которых примитивные потребности в еде, сексе или агрессии удовлетворяются непосредственно и немедленно? Зачем они создают сложные правительственные структуры, нормы межличностных отношений, художественные и интеллектуальные памятники, которыми гордится человечество?

По крайней мере частичный ответ на этот вопрос Фрейд нашел в биологически детерминированных сексуальном влечении сына к матери и стремлении к уничтожению своего заклятого соперника, собственного отца. Фрейд назвал этот базовый мотивационный конфликт *эдиповым комплексом* — по имени героя греческой мифологии, который совершил непредумышленное убийство отца и вступил в интимную связь с матерью. Поскольку он любит своего отца, да и по другим причинам, каждый сын в конце концов подчиняется табу, наложенному на инцест, подавляет сексуальный интерес к матери и ищет иные возможности удовлетворить свои разрушительные сексуальные желания в работе и в создании социальной структуры, с помощью которой эти желания могут быть реализованы в дальнейшем и более опосредованно. Сын осознает, что для того чтобы получить желаемое, — предположим, удовлетворить свои сексуальные потребности, — не уничтожив ни себя самого, ни своей семьи, он должен «вырасти», принять правила, на которых настаивают его родители, пойти в школу, получить профессию и следовать правилам ухаживания и супружества.

Согласно Фрейду, миллионы молодых людей, разыгрывая эту примитивную мотивационную драму, преуспели в создании того тщательно сконструированного сооружения, которое мы называем *обществом*. С помощью этой цепочки рассуждений наиболее сложные социальные институты трактуются как создания простых мотивационных побуждений и конфликтов между ними. Например, капитализм, который нередко рассматривается как мотивационная сила, действующая за современным экономическим развитием, интерпретировался как реализация потребности «аккумулировать презренный металл», или буквально — экскременты (Fromm, 1947). Сексуальные потребности, или потребности, являющиеся проявлением либидо, сначала удовлетворяются за счет разных частей тела, затем мальчики переносят свою привязанность на матерей (см. главу 2). Некоторые люди останавливаются на «удерживающей» стадии (см. табл. 2.4), когда особое удовольствие приносит аккумулирование экскрементов и игра с ними. Согласно некоторым последователям Фрейда, именно такие люди, имеющие особую мотивацию к накопительству, и становятся капиталистами.

Другие теоретики обратили внимание на иные типы мотивации цивилизованной деятельности, которые проистекают из раскрытия сексуальных и агрессивных инстинктов внутри семьи. Например, Н. О. Браун утверждал, что фундаментальным мотивом создания цивилизации является страх смерти, страх индивида перед собственной смертностью (Brown, 1959). Социальные институты становят-

ся способом защиты людей от мыслей о смерти или гарантируют им бессмертие. Д. Бакан полагал, что фундаментальные мотивы мужчин и женщин различны: мужчины активны, они стремятся к доминированию и контролю (Bakan, 1966). Женщины, напротив, ищут общения или взаимосвязанности, которые позволяют им успешно воспитывать детей.

Основная мотивационная структура и культура

Однако каким образом подобные базовые мотивации могут быть ответственными за *различия* в развитии культур? В середине XX в. антрополог Ральф Линтон и психоаналитик Абрам Кардинер утверждали, что конкретные социальные или экономические условия могут благоприятствовать формированию личностей определенного типа (склада), которые, в свою очередь, и создадут культуру особого рода (Linton, 1945; Kardiner, 1945).

Подходы к воспитанию детей не только разные в разных культурах, но и в одной и той же культуре весьма различны на разных исторических этапах. Логичным представляется предположение, что какое-то общество могло таким образом воспитывать в детях исключительный интерес, например к туалетам, что в нем было больше людей, которые и во взрослом состоянии продолжали интересоваться чрезмерным накоплением товарных запасов и предположительно поэтому — капиталистическим предпринимательством как способом удовлетворения этой своей потребности.

Известно немало описаний конкретных обществ (см., например, Erikson, 1950/1963), которые показывают, что тип мотивации взрослых, характеризующий данное общество, судя по всему, действительно отражает то, как были воспитаны дети. Кардинер, изучавший население Алора[1], острова в Португальской Восточной Индии, пришел к выводу, что взрослые мужчины прежде всего потому производят впечатление людей подозрительных и недоверчивых, что в первый месяц жизни матери нерегулярно кормили их: чтобы выжить, матерям приходилось ежедневно уходить из дома и работать на земле, которая принадлежала семье (Kardiner, 1945). Экономические условия (ежедневная работа матери вне дома) создали такой подход к взращиванию младенцев (их часто оставляли одних), который сформировал тип личности (подозрительный и недоверчивый), что затруднило жителям острова Алор сотрудничество и создание процветающей экономики.

Вольфенштейн и Лейтес, проанализировав семейные отношения в ряде американских фильмов, созданных в 40-е гг. XX в., пришли к выводу о существовании необычной вариации классического описания треугольника сын — мать — отец (Wolfenstein & Leites, 1950). В этих фильмах отец или более пожилой мужчина обычно представал как неумелый и беспомощный человек либо как неэффективный и коррумпированный шериф, неспособный поддерживать порядок во вверенном ему городе, либо как невежественный субъект, возможно иммигрант, не понимающий, что происходит вокруг него. Таким образом, герой фильма, или сын, как правило, должен был брать «бразды правления» в свои руки и налаживать жизнь. Женщина, привлекавшая героя, вначале нередко казалась «порочной», но в дальнейшем оказывалось, что она благотворно действовала на героя и, будучи,

[1] Алор — один из Малых Зондских островов в Индонезии. — *Примеч. перев.*

например, певицей в ночном клубе, выступала в качестве его друга. Таким образом, у американского сына эдипов комплекс был не столь ярко выражен: во-первых, потому что его отец был слишком никчемным, чтобы его можно было ненавидеть, а во-вторых, потому что он испытывал сексуальное влечение к плохой женщине (совершенно не похожей на его мать), хотя на самом деле в душе она была такая же, как его мать.

Не требуется большого воображения, чтобы в этих же самых терминах объяснить участие мужчин — студентов в бунтах 60-х гг. XX в. Молодые люди демонстрировали характерное для США неуважение к авторитетам (отцам, полицейским и администрации колледжей), которых они считали неумелыми и неэффективными и у которых им следовало отобрать властные полномочия, чтобы общество могло совершенствоваться. Точно так же молодые мужчины, судя по всему, проводили время в оргиях и сборищах с плохими женщинами, с которыми их связывали секс и наркотики, однако впоследствии оказывалось, что эти плохие женщины — вполне добропорядочные особы из соседнего дома. Разумеется, чтобы понять, почему американская версия эдипова комплекса привела к студенческой апатии в 1950-е гг. и к студенческим волнениям — в 1960-е, потребуются дополнительные объяснения, но эти исследования позволяют утверждать, что начало столь активному недоверию к власти в США положено в американских семьях успешными бунтами сыновей против своих отцов.

Вскоре после окончания Второй мировой войны группа ученых широко использовала этот подход, пытаясь найти мотивацию, лежащую в основе возникновения германского нацизма вообще и гонения на евреев в частности (Adorno, Frenkel-Brunswik, Levinson & Sanford, 1950). Они нашли ее в синдроме авторитарной личности (*authoritarian personality syndrome*), который характеризуется «господством — субординацией, уважением к вышестоящим, чувствительностью к отношениям с властью, потребностью воспринимать мир в чрезвычайно структурированном (упорядоченном) виде, избыточным использованием стереотипов и приверженностью ценностям, принятым в окружении данной личности» (Greenstein, 1969). Тщательно изучив описания исключительно авторитарных и неавторитарных людей, они подчеркнули важность детского опыта в семье для формирования и развития именно этих черт: «Рассматривая ситуацию в детстве, мы нашли сообщения о тенденции со стороны родителей к жесткой дисциплине в сочетании с любовью, которую скорее можно назвать "обусловленной", нежели "безусловной", т. е. она зависит от одобряемого поведения ребенка. С этим связана тенденция... к базовым [семейным] отношениям на основе весьма четко определенных ролей доминирования и подчинения... В ребенке, вынужденном внешне подчиняться родительской власти, накапливаются враждебность и агрессивность, которые легко направляются в определенное русло. Вытеснение (замещение) подавленного антагонизма по отношению к авторитету (власти) может быть одним из источников и, возможно, основным источником антагонизма по отношению к аутгруппам (к представителям других групп, к чужакам)» (Adorono et al., 1950).

Иными словами, нередко дети, воспитанные в условиях жесткой дисциплины, будучи отвергнуты своими родителями, направляют свою враждебность не на своих уважаемых родителей, а на представителей других групп, например на евреев или другие меньшинства. Считается, что в немецких семьях дети чаще всего

воспитывались именно так, и поэтому у них сформировались мотивационные характеристики синдрома авторитарной личности, что, в свою очередь, стало причиной возникновения германского нацизма.

Критика мотивационного анализа исторических событий

Многие критиковали подобный мотивационный анализ коллективных феноменов. Критики отстаивали — и порой весьма убедительно — свое мнение о том, что приписывание психологических мотивов историческим или социальным событиям в худшем случае абсурдно, а в лучшем — необязательно и порочно. Иногда мотивационный анализ социальных характеристик действительно оказывается порочным. Рассуждение строится следующим образом. Для выживания обществу нужны личности определенного типа, и поэтому родители воспитывают своих детей так, чтобы у них были основания (мотивы) действовать в соответствии с запросами общества. Немецкое общество требовало порядка и дисциплины, в связи с чем немецкие родители должны были научить своих детей желать порядка и дисциплины. В США люди не уважают мужчин, в руках которых находится власть. Следовательно, культура должна выстраивать треугольник мать — сын — отец таким образом, чтобы сыновья хотели принижать достоинства своих отцов.

Добавляют ли что-нибудь подобные утверждения к тому, что нам уже известно? Не является ли желание приписывать событиям «мотивы» примитивным, анимистическим мышлением, как мы уже отмечали в главе 2? Во многом точно так же маленький ребенок может утверждать, что яблоко упало с дерева, потому что «захотело упасть». Почему оно «захотело упасть» именно сейчас, а не десять минут тому назад? Почему нацизм возник в Германии в 30-е гг. XX в., а не раньше? Проблема определения мотивации как ответов на требования социальной системы заключается в том, что такой подход не позволяет объяснить перемены. Что бы ни происходило, мотивы становятся «объяснениями», если то, что происходит, не может быть объяснено никакими другими причинами.

Единственный выход из этого порочного круга заключается в том, чтобы найти какой-то независимый способ измерения (оценки) якобы коллективной мотивации. В таком случае исследователи могут понять, действительно ли существовали те мотивы, которые они используют для объяснения социальных событий. Например, они получили бы возможность показать, что некоторые мотивационные характеристики синдрома авторитарной личности в самом деле были выражены сильнее в Германии во времена нацизма, чем раньше, или чем в других странах, где его не было. Изучение мотивов в обществе может избежать обвинений в хождении по кругу только тогда, когда мотивы могут быть измерены (оценены), а их вклад в то, что произошло в обществе, — оценен независимо от самих событий.

Некоторые ученые утверждали, что независимая оценка мотивации не необходима, даже если она и может быть выполнена. Большинство экономистов, политологов и историков смогли вполне разумно обсудить произошедшее в истории, не обращаясь к человеческим мотивам; самое большее, что они делали, — высказывали простое предположение о желании преследовать эгоистичные цели, что представляется достаточным для объяснения большинства тех социальных событий, с которыми они имели дело. Например, однажды социолог, изучавший возникновение нацизма, попросил психоаналитика Роберта Уилдера ответить, како-

вы, по его мнению, мотивы появления нацизма (Waelder, 1960). Психоаналитик ответил, что успех прусского милитаризма в объединении Германии имеет самое непосредственное отношение к появлению веры в «сильную руку». Более того, в 1920-е гг. немцы приобщились к демократическому процессу и поняли, что демократия не способна ни противостоять инфляции, ни спасти страну от развала. Иными словами, Уилдер утверждал, что опыта, полученного немецким народом в недавнем прошлом, в сочетании с простой мотивационной теорией о том, что люди продвигают свои личные интересы, оказалось достаточно для возникновения нацизма. Далее Уилдер пишет: «И тут меня перебил мой хозяин, известный антрополог. Оказывается, от меня ждали не этого. Как психолог я должен был объяснить, каким образом нацизм возник из немецкой традиции воспитания детей. Я ответил, что не считаю, будто между этими двумя феноменами существует какая-либо связь; более того, мне вовсе не кажется, что политические взгляды формируются в детском возрасте. Мою точку зрения не приняли и сказали, что немецкие матери обращаются с младенцами не так, как женщины в демократических странах» (Waelder, 1960).

Представления Уилдера о том, что мотивации детей преимущественно не годятся для объяснения сложных политических событий, разделяются многими. Но они могут не годиться по нескольким причинам, которые стоит рассмотреть несколько подробнее. Они могут не годиться потому, что мотивы, сформировавшиеся в детстве, просто менее важны для управления поведением взрослых людей, чем мотивы, возникающие в той конкретной исторической ситуации, в которой оказываются эти взрослые. Поэтому многие социологи, отвергающие анализ социального характера детства, весьма охотно принимают аналогичный анализ, основанный на сиюминутном мотивационном давлении. Экономист может настаивать на том, что определенные группы людей были вынуждены покинуть ферму и перебраться в город из-за давления перенаселенности сельскохозяйственных районов. Они уехали, потому что на ферме было слишком много едоков и слишком мало еды. Они действительно уехали. Следовательно, они были вынуждены захотеть уехать. Хотя такая форма мотивационного анализа значительно более популярна, чем «детская» форма, она столь же порочна. Принимается, что перенаселенность — или нехватка пищи — заставит людей захотеть мигрировать. Однако в действительности это не всегда так. Одни люди мигрируют при подобных условиях, а другие — нет. Так же как и при изучении детских мотивов, здесь нужен некий прямой способ измерения того, чего хотят люди. Только тогда у исследователя появится возможность прогнозировать, кто уедет, а кто — нет, когда количество пищи сократится (McCelland & Winter, 1971).

Приняв, что некий мотивационный анализ в идеале желателен и даже необходим, следует признать: простое обращение к людям с вопросом: «Чего вы хотите?» — не самый легкий путь выяснения их мотивов. Так, один из результатов дискуссии Уилдера о немецком народе мог заключаться в следующем. Если бы в Германии, допустим, в 1930 г., был проведен опрос общественного мнения, то его результат, весьма вероятно, мог бы свидетельствовать о желании немецкого народа принять нацизм в той или иной форме. Детские мотивации могут быть признаны иррелевантными, потому что простой опрос людей об их желаниях есть лучший «справочник» по их действиям. Это факт, что опросы общественного мнения признаны полезными для идентификации желаний, имеющих большое социаль-

ное воздействие. Например, сейчас подобные опросы регулярно используются для составления экономических прогнозов, потому что число людей, которые говорят, что хотят купить машину, действительно предскажет, сколько машин будет продано в следующем году. Это обстоятельство имеет исключительное значение не только для автомобильной индустрии, но также и для планирования всей экономики. Политики тоже научились следить за результатами опросов общественного мнения, чтобы знать, чего хотят их избиратели; они стараются формулировать свои предвыборные обещания и вести себя на публике в соответствии с этой информацией.

Здесь полезно разграничить, как объяснялось в главе 8, требования и мотивационные склонности (диспозиции). Требования — это немедленное ситуационное давление, которое пробуждает практически одинаковое мотивационное намерение у всех подвергшихся ему людей. Так, ураган рождает желание найти укрытие, агрессия — желание отплатить той же монетой, крах банка — желание забрать свои деньги, а снижение цены вдвое — желание сделать покупку. Подобные требования рождают намерения, о которых люди могут совершенно точно сообщить при проведении опросов общественного мнения; тем самым они прогнозируют действия в краткосрочной, а не в долгосрочной перспективе. В той мере, в какой это касается индивидов, требования прогнозируют немедленные реакции так же, как в случае, когда экспериментатор просит испытуемого снять пальто, но нет такого требования, которое могло бы предсказать, носит ли человек обычно пальто или нет. Измерения мотивационных наклонностей необходимы для объяснения общего долгосрочного «дрейфа» поведения в разных ситуациях, предъявляющих требования, — кто в долгосрочной перспективе более склонен носить пальто, а кто более склонен сопротивляться требованию снять его.

Если прибегнуть к аналогии, можно предположить, что измерение коллективной мотивации будет лучше прогнозировать долгосрочные социальные тенденции, чем то, что произойдет в любой конкретный момент времени в любом месте. Мотивационная заинтересованность наций или культур, так же как мотивационная заинтересованность индивидов, прогнозирует совокупность действий, — например, количество убийств за пять лет, — но не такие конкретные события, как, скажем, волнения в Детройте. Возможно, чтобы понять причины волнений в Детройте, лучше провести опрос общественного мнения и выяснить, чего жители этого региона хотели в данном конкретном месте в данное время.

Измерение коллективных мотивов

Как мы видели, индивидуальная психология при проведении мотивационных анализов избежала обвинений в хождении по замкнутому кругу не только потому, что делала заключения о мотивах на основании действий, но и потому, что настаивала на независимом подходе к этим заключениям на основании изучения воображения или того, что происходит в сознании человека. Таким образом, на уровне индивида нельзя сделать вывод о том, что у человека сильная потребность в достижениях только потому, что он очень усердно учится в школе. Вместо этого мы должны изучить его мысли и фантазии и посмотреть, насколько сильно проявляется в них тема достижений. Лишь тогда мы сможем утверждать, опираясь на иные свидетельства, а не только на само обучение в школе, что у человека ярко выражена потребность в достижениях, потому что усердная учеба может быть

следствием самых разнообразных мотивов: потребности в достижениях, желания получить социальное одобрение, любви к родителям, ожидающим от своего ребенка серьезных академических успехов. Исходя из самого поведения, невозможно сказать, чем оно мотивировано. Не всегда может помочь и обращение к людям с вопросом об их мотивах, поскольку зачастую они будут давать такие ответы, которые кажутся им социально желательными в данный момент. Вместо этого необходимо просить их рассказывать истории, которые могут быть закодированы для разных мотивационных тем, чтобы понять, что вообще заботит людей. Подробнее об этом сказано в главе 6.

Аналогичная цепочка рассуждений может быть использована для оценки коллективных мотивов. Полагать, что нацистская диктатура возникла потому, что у немцев была сильная потребность в авторитарной власти, значит ходить по замкнутому кругу. Спрашивая немецких лидеров или простых людей во время опроса общественного мнения, каковы были их мотивы, можно было бы получить не заслуживающие доверия ответы, способные ввести в заблуждение. Вместо этого необходимо узнать, что происходит в умах немцев, для чего следует изучить их коллективные фантазии (образы, формирующиеся в их коллективном сознании) в том виде, как они предстают в популярных пьесах или романах, в детских книгах или в широко известных народных сказках. Подобный материал был закодирован для трех наиболее широко изученных индивидуальных мотивов, а именно для потребности в достижении, для потребности в аффилиации и для потребности во власти.

Поведение индивидов, в котором активно проявляются эти мотивы, может дать некоторые представления о том, какими станут народы, когда их коллективные фантазии сосредоточатся на достижении, аффилиации или власти. Но понятно, что мы не можем совершить прыжок из индивидуальной в коллективную психологию без тщательных эмпирических исследований. Каковы на самом деле нации, в высшей степени озабоченные идеей аффилиации? Будут ли они активнее защищать гражданские права? Будут ли они менее агрессивными по отношению к своим соседям? Будут ли они развивать более совершенные местные транспортные системы или более быстродействующие телефонные линии? Будут ли они более склонны спонсировать образовательные формы, ориентированные на ребенка?

Благодаря ряду эмпирических исследований мы начали получать ответы на подобные вопросы. Но прежде чем мы приступим к их рассмотрению, следует отметить, что терминология «потребностей», используемая для описания мотивов на индивидуальном уровне, может оказаться неприемлемой для коллективного уровня. Даже если в детской литературе конкретной страны часто встречаются темы достижений, все же не совсем ясно, что это значит для данной страны. Это может означать, что, поскольку в культуре есть много индивидов, чьи фантазии ориентированы на достижения, весьма вероятно, что некоторые индивиды с высокой потребностью в достижении участвуют в создании литературы для детей. В этом смысле содержание книг, связанное с достижениями, может отражать подвижные (активные) или успешные типы личности данной культуры. Или это содержание можно рассматривать не столько как отражение мотивации индивидов, сколько как показатель превалирующей идеологии, которая в большей или меньшей степени формирует образ мыслей всех представителей данной нации. В этом смысле мы можем представить себе, что коллективные «потребности»

имеют только непрямое отношение к распределению индивидуальных потребностей в этой стране. Как мы увидим, большинство авторов продолжают использовать терминологию «потребностей» для обозначения связи между коллективными и индивидуальными мотивами, но при этом они не считают, что измерения имеют одинаковый смысл или оказывают одинаковое влияние на действия на индивидуальном и коллективном уровнях.

Коллективная заинтересованность в достижениях, предпринимательстве и экономическом росте

Наиболее хорошо изученный случай влияния мотивационных уровней на общество — это пример, связывающий мотив достижения с темпами экономического роста. Он является следствием изучения активности индивидов, потребность которых в достижении оценивается высокими баллами. Как отмечалось в главе 7, такие люди склонны проявлять интерес к заданиям, требующим умеренного напряжения творческих сил; они склонны справляться с ними как можно лучше, брать на себя ответственность за то, что делают на работе, и интересоваться отзывами о качестве своего труда; все это они делают с единственной целью — ради постоянного стремления работать как можно лучше. Представляется весьма вероятным, что подобные люди могут стать хорошими бизнесменами, потому что предпринимательство требует умения идти на тщательно обоснованный риск, умения использовать обратную связь для увеличения прибыли, оно также требует склонности к новаторству, ибо без этого производство не будет эффективным, и т. д. Как свидетельствуют данные, обобщенные в главе 7, индивиды, потребность которых в достижениях оценивается высокими баллами, действительно чаще становятся успешными предпринимателями.

Логично предположить, что если коллективные фантазии какой-либо культуры ориентированы на достижение, в этой культуре должно быть больше предпринимателей. Эта гипотеза была проверена в ходе изучения народных сказок 39 обществ, не имевших письменности (Kulakow, цит. по McClelland, 1961). Народные сказки во многом сродни произведениям художественной литературы, написанным индивидами и обсчитанным с точки зрения потребности в достижениях. Они коротки, имеют начало, середину и конец; они будоражат фантазию и имеют дополнительное преимущество: они представляют устную традицию, а это значит, что в разное время они многократно рассказывались и пересказывались разными представителями данной культуры. Это также означает, что если в культуре есть такая доминанта, как повышенное внимание к теме достижения, это непременно найдет свое отражение в фольклоре. Единственный недостаток использования народных сказок заключается в том, что они не столь структурированы, как истории, написанные индивидами, и поэтому к ним нельзя легко применить подкатегории системы количественных показателей (системы баллов). Поэтому количество образов достижения было сосчитано только в 12 народных сказках, представляющих каждую культуру. Затем на основании этнографических данных устанавливалось, есть ли в этих культурах какие-либо предприниматели, занятые на работе полный рабочий день. Из 22 обществ, не имеющих письменности, в на-

родных сказках которых количество образов достижения превышало медиану, 74% имели по крайней мере несколько таких предпринимателей; среди культур, в сказках которых количество образов достижений было меньше медианы, лишь 35% имели собственных предпринимателей. Разница весьма существенная. Это был прекрасный пример гипотезы, сформулированной на индивидуальном уровне и подтвержденной на коллективном уровне, т. е. путем сравнения измерения коллективной мотивации с индексом (показателем) типа активности (деятельности) в данной культуре.

Мотивационное объяснение расцвета и упадка древних цивилизаций

Другое исследование продвинуло эту аргументацию на один шаг вперед: если коллективная мотивация достижений ассоциировалась с наличием большего числа предпринимателей, энергичная деятельность последних должна ассоциироваться с признаками большего экономического роста. Впервые эта гипотеза была проверена при изучении тенденций мотивов достижений и стадий экономического развития Древней Греции. Были определены три периода в истории этой страны: период роста (примерно с 900 г. до н. э. до 475 г. до н. э.), период наивысшего расцвета (примерно с 475 г. до н. э. до 362 г. до н. э.) и период упадка (с 362 г. до н. э. до 100 г. до н. э.). Для каждого из этих периодов были отобраны сравнимые образцы греческой литературы, которые обсчитывались на потребность в достижениях. Отбор был ориентирован на шесть разных тем: отношения людей со своими богами, фермерство и управление имениями, публичные похоронные церемонии, поэзия, эпиграммы и вдохновляющие военные речи. Например, в связи с последней темой для первого периода были обсчитаны все отрывки из поэмы Гомера «Илиада», в которых описан человек, вдохновляющий людей на битву, для второго периода была обсчитана речь Перикла, записанная Тусидидисом, для третьего периода — речь Демосфена. Все отобранные произведения, включавшие 8440 строк или более 80 000 слов, были смешаны вместе и обсчитаны вслепую (т. е. обсчитывавший не знал, к какому периоду относится обсчитываемое произведение) для определения потребности в достижениях (Berlew, 1956; McClelland, 1958b).

Историки согласны с тем, что в период с 475 г. до н. э. до 362 г. до н. э. Древняя Греция переживала пик своего коммерческого успеха (позднее, при Александре, ей довелось пережить еще один, очень непродолжительный период экспансии). Количественную поддержку этот консенсус получил после того, как были созданы карты региона, в котором древние греки занимались торговлей в VI, V и IV вв. до н. э. (Berlew, 1956). Создать подобные карты удалось потому, что греческая торговля преимущественно заключалась в экспорте в разные заморские страны излишков вина и оливкового масла в глиняных кувшинах, которые после опорожнения выбрасывались. Археологи идентифицировали места, в которых находили фрагменты этих кувшинов, и по маркировке на них установили, в каком веке они были изготовлены. Определение расстояния между теми местами, где были сделаны эти находки, и Афинами дает приблизительное представление о размахе греческой торговли, которая, по мнению историков, в V в. до н. э. достигла своего расцвета. На рис. 11.1 представлены средние баллы потребности в достижениях на сто линий текста в первый, второй и третий периоды. Обратите внимание на то, что самый высокий уровень потребности в достижениях предшествовал экс-

пансии греческой коммерческой цивилизации и значительно снизился в период наивысшего расцвета экономики, явившись, таким образом, предвестником наступившего вслед за этим упадка экономики в этом регионе. Это подтверждает общую гипотезу, согласно которой коллективные уровни высокой потребности в достижениях предшествуют экономическому росту, а коллективные уровни низкой потребности в достижениях предшествуют упадку экономики.

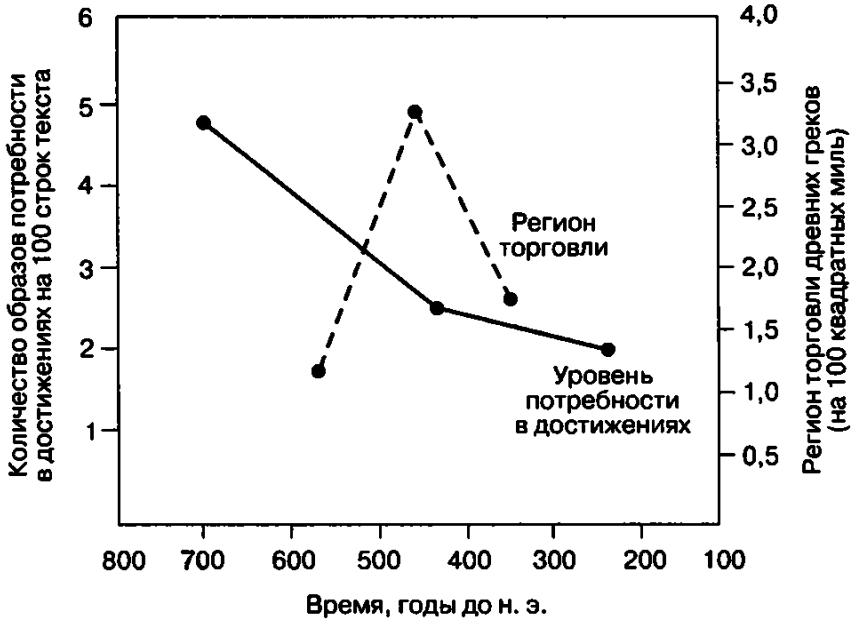


Рис. 11.1. Зависимость величины региона торговли от среднего уровня потребности в достижениях (для середины периодов роста, расцвета и упадка коммерческой цивилизации Древней Греции) (McClelland, 1961)

Независимое подтверждение этой закономерности было получено и другим способом. Как отмечалось в главе 7, Аронсон (Aronson, 1958) обнаружил, что люди, чей уровень потребности в достижениях достаточно высок, рисуют больше S-образных кривых и диагоналей и меньше кратных волн, чем люди с низким уровнем потребности в достижениях, когда они непроизвольно и бесцельно рисуют в то время, как их мысли заняты совсем другим. И вновь, переходя по аналогии от индивидуального уровня к культурному уровню, ученые высказали предположение, что на вазах, созданных в ранний период греческой истории, должно быть больше S-образных кривых и диагоналей и меньше кратных волн, чем на вазах, относящихся к более позднему периоду существования Древней Греции. Изучение 242 ваз, созданных в периоды роста, расцвета и упадка, свидетельствует о таком же упадке индекса уровня коллективной потребности в достижениях, как и тот, который был выявлен при обсчете литературных произведений. Количество диагоналей или S-образных кривых выше медианы примерно у 65% ваз, созданных в ранний период, примерно у 45% ваз, созданных в период расцвета, и у 15% ваз, созданных в период упадка (McClelland, 1958b). На рис. 11.2 представлены вазы, одна из которых, созданная в ранний период, отличается от вазы, созданной в более позднее время, тем, что имеет много диагоналей и S-образных кривых и мало кратных волн.

Рис. 11.2. Греческие вазы, созданные в ранний и в поздний периоды, имеют характерные для высокого уровня потребности в достижениях S-образные кривые и диагонали (слева) и характерные для низкого уровня потребности в достижениях изображения кратных волн (справа). Левая ваза с черными фигурами создана в начале V в. до н. э., а правая ваза с красной фигурой – в конце V в. до н. э.

Позднее Дэвис воспользовался подобным анализом для того, чтобы объяснить исчезновение на острове Крит древней минойской культуры, не оставившей нам никаких поддающихся расшифровке письменных свидетельств (Davies, 1969). Он определил индекс потребности в достижениях для каждого сосуда в трех выборках сосудов, относящихся к трем разным периодам в истории Минойской цивилизации. В очередной раз он на основании этого индекса установил, что средний уровень потребности в достижениях был значительно выше в ранний период, до строительства крупных городов и дворцов, начавшегося в средний период (табл. 11.1).

Таблица 11.1

Средний индекс уровней потребности в достижениях, определенный по гончарным изделиям для трех периодов Минойской цивилизации (Davies, 1969)

Период	Количество ваз	Средний индекс уровней потребности в достижениях, определенный по гончарным изделиям[а]
Ранний (2000–1950 г. до н. э.)	37	5,2[б]
Расцвет (1950–1650 г. до н. э.) Землетрясение (1650 г. до н. э.)	67	3,1
Поздний (1600–1400 г. до н. э.) Извержение вулкана Тера (1450 г. до н. э.) Крах Минойской цивилизации	24	2,7

[а] S-образные кривые плюс диагонали минус кратные волны или зигзаги.
[б] Значительно выше, чем для более поздних периодов.

После сильного землетрясения, случившегося в 1640 г. до н. э., наступил непродолжительный восстановительный период, но последовавшее в 1450 г. до н. э.

извержение вулкана Тера, в результате которого приливные волны затопили минойские порты, привело к тому, что цивилизация начала неуклонно двигаться к закату. Историки прошлого предполагали, что причиной упадка Минойской цивилизации явились именно эти природные катаклизмы, однако Дэвис утверждал, что настоящая причина заключалась в утрате мотивации достижений, или психической энергии, необходимой для создания и поддержания империи с процветающей экономикой, потому что такие природные явления, как приливные волны, не проникают достаточно далеко во внутреннюю часть страны, удаленную от моря, и поэтому не способны оказать непосредственное влияние на многие города.

Особенно волнующим в этих открытиях является то, что перемены в коллективной мотивации достижений *предшествуют* взлету и падению цивилизации. Здравый смысл подсказывает, что уровни потребности в достижениях должны быть высоки в периоды наивысшего расцвета этих цивилизаций, потому что разве не этим объясняются их успехи в это время — развитие торговли и строительство величественных дворцов и городов, обнаруженных археологами спустя много веков? Но такое объяснение — ловушка, которая заключается в простом обозначении причины активности определенного типа. Реальная оценка уровней потребности в достижениях свидетельствует о том, что они были выше до периодов наивысшего расцвета и, возможно, ответственны за возросшую предпринимательскую активность, которая аккумулировала ресурсы, необходимые для строительства дворцов и городов в период расцвета.

Причины утраты мотивации успеха и экономический упадок

Однако почему уровень мотивации достижений падает? Известны два объяснения. Макклелланд, основываясь на результатах изучения поведения женщин, у сыновей которых потребность в достижениях находилась на высоком уровне (см. главу 7), полагает, что по мере того, как греческие купцы аккумулировали все больше и больше ресурсов в результате экспансии их предпринимательской активности, они стали использовать эти ресурсы для содержания домашних рабов, которые присматривали за их детьми (McClelland, 1961). Эти рабы, особенно педагог-раб, который водил ребенка в школу, настолько привязывались к детям, что, похоже, портили их и не предъявляли к ним таких требований по части достижений, которые предъявляли матери к своим сыновьям, чья потребность в достижениях оценивалась высокими баллами.

Аналогичную аргументацию Макклелланд предложил и для объяснения поражения южан в Гражданской войне в США (McClelland, 1961/1976). И в данном случае тоже успешные купцы, или плантаторы, предположительно с высоким уровнем потребности в достижениях, держали домашних рабов, которые, что вполне вероятно, преследуя свои собственные интересы, портили «молодых хозяев», подрывая тем самым требования достижений, исходившие от их родителей. А это значит, что уровни потребностей в достижениях последующих поколений южан должны были быть ниже, чем у северян, которые не имели домашних рабов; в результате со временем Юг стал менее развит экономически, чем Север. Большинство историков соглашаются с тем, что во времена Гражданской войны было именно так и что одна из основных причин поражения южан заключалась в отсут-

ствии у них достаточных экономических ресурсов, которые могли бы поддержать их в течение длительного периода времени.

К несчастью, подобное теоретизирование, хоть оно и представляется обоснованным, никогда не было подвергнуто прямому тестированию. Другое объяснение снижения уровней потребностей в достижениях, наступающего после периодов расцвета, проще и вытекает непосредственно из модели Аткинсона — возросшей тенденции к достижениям как функции вероятности успеха и его побудительной ценности (см. табл. 7. 2). Согласно этой модели, по мере возрастания вероятности успеха его побудительная ценность падает, а это значит, что, когда задачи просты или когда коммерческий успех гарантирован, уровень пробудившегося интереса к достижению падает. Модель разработана для объяснения временной побудительной ценности задач, но можно предположить, что если задачи регулярно имеют невысокую побудительную ценность, уровень диспозиционной потребности в достижениях тоже будет снижаться. В исследовании, проведенном Эндрюсом, есть некоторые эмпирические доказательства в пользу такого предположения (Andrews, 1967). Автор нашел, что уровни потребности в достижениях бизнесменов, в течение трех лет работающих в компании, которая не предъявляет к их достижениям достаточно высоких требований, снижаются. Трудно представить себе, как данные, полученные на индивидуальном уровне, можно приложить к коллективному уровню, но одно упрощающее допущение заключается в том, чтобы предположить, что восприятие национального процветания как следствия коммерческого успеха снижает коллективную заинтересованность в успехе так же, как и на индивидуальном уровне.

Для того чтобы придать законную силу подобной цепочке, необходимо системное исследование, показывающее, что за периодами процветания следует спад коллективной заботы о достижениях. Несколько примеров подобной зависимости можно найти в материале этой главы; известно также одно тщательное исследование влияния рентабельности компании на последующее снижение уровней потребности в достижениях, о котором будет рассказано ниже. Однако необходимо уделить больше внимания тестированию проверке применимости модели Аткинсона на коллективном уровне.

Подъем и спад заинтересованности в успехе и экономическая экспансия в Средние века

Объяснение расцвета и упадка древних цивилизаций оказалось столь простым и недвусмысленным, а эмпирическое подтверждение — столь впечатляющим, что другие исследователи немедленно начали использовать мотивационные объяснения экономического роста в другие эпохи и в других государствах. Возможно, уровень заинтересованности в успехе важен только на очень ранних стадиях развития нации. Может ли он также быть ответственным за такие сложные исторические события, как коммерческое открытие Нового Света испанскими конквистадорами в XVI в. или Промышленная революция в Англии в XIX в.? Свидетельствовало ли путешествие Христофора Колумба о том, что в то время в Испании потребность в достижениях находилась на высоком уровне? Почему в то же самое время другие страны, такие как Англия и Франция, не предпринимали подобных путешествий? Почему Англия начала совершать их позднее? Можно

ли сказать, что ранее в Англии потребность в достижениях находилась на более низком уровне? Возрос ли этот уровень потом? Все это — вопросы, эмпирические ответы на которые могут быть получены с помощью новой методологии поиска информации о мотивационных потребностях в популярной литературе.

Кортес (Cortes, 1960, цит. по: McClelland, 1961) кодировал популярную испанскую литературу, опубликованную до, во время и после максимальной коммерческой экспансии в Новом Свете. В очередной раз уровни потребности в достижениях были определены кодированием большого объема литературного материала: около 100 000 слов, принадлежавших 56 разным авторам для каждого из этих трех периодов.

Как следует из данных, представленных на рис. 11.3, Кортес обнаружил ту же самую взаимосвязь, что ранее была обнаружена Берлью для Древней Греции: потребность в достижениях находилась на высоком уровне до начала периода быстрой коммерческой экспансии Испании в Новом Свете и снизилась перед разрушением экономики Испанской империи. Географические открытия спонсировались страной, в которой потребность в достижениях находилась на высоком уровне, что давало ей энергию и ресурсы для того, чтобы добиваться дальнейших экономических успехов в Новом Свете. И вновь процветание — возможно, прежде всего, накопление золота — привело к тому, что последовало снижение уровня потребности в достижениях.

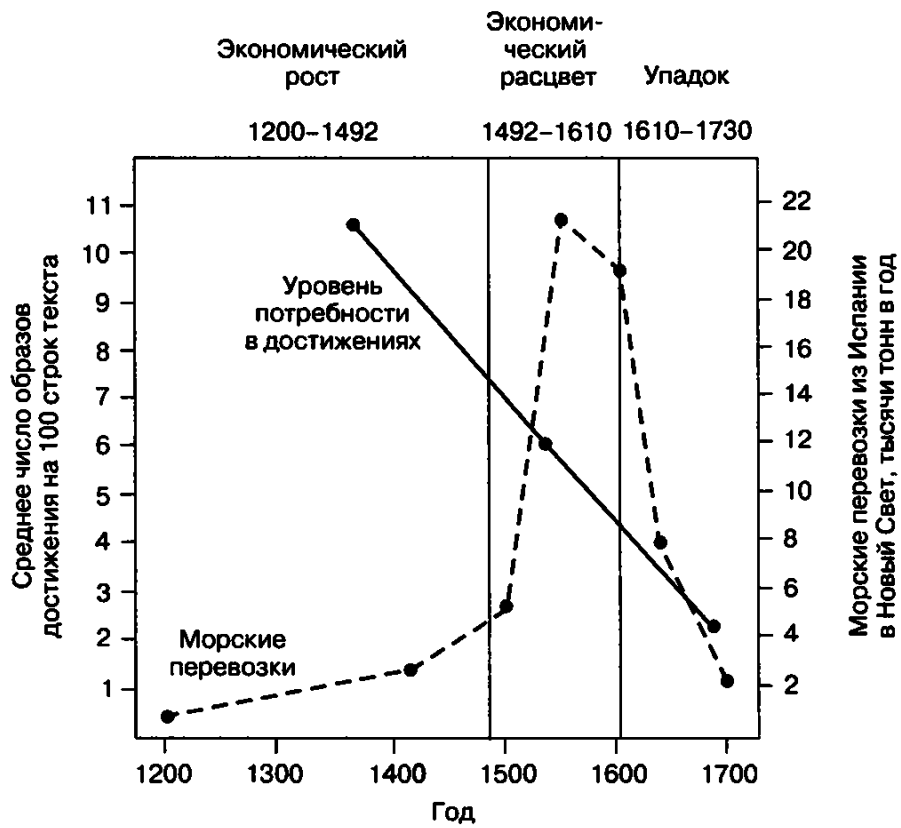


Рис. 11.3. Средний уровень потребности в достижениях в середине трех периодов: периода экономического роста, периода экономического расцвета и периода упадка в Испании в 1200–1700 гг. (McClelland, 1961)

В поисках мотивационных факторов, лежащих в основе подъемов и спадов экономической экспансии в Англии, Брэдбёрн и Берлью изучили большое количество текстов, относящихся к продолжительному периоду времени (примерно с 1400 по 1830 г.), охватывающему семь разных эпох (Bradburn & Berlew, 1961). Для каждого периода времени они закодировали 150 страниц сравнимого литературного (текстового) материала, принадлежащего от 40 до 56 авторам и охватывающего, как правило, 50 лет. Их цель заключалась в том, чтобы отобрать из этого материала отрывки, имеющие примерно одинаковую форму и выполняющие одну и ту же функцию на протяжении всего изучаемого исторического периода. В результате они обсчитали выборки из пьес (около 2240 строк/50 лет), из отчетов о морских путешествиях (около 2500 строк/50 лет) и из уличных баллад (около 1308 строк/50 лет). Авторы выбрали уличные баллады, поскольку они представляли мысли и чувства простых людей, которые слушали их на улицах, а также пьесы и отчеты о морских путешествиях, ибо последние отражали то, чем жили представители более образованного класса. Как и в случае с Древней Грецией, чтобы получить среднее значение уровня потребности в достижениях, было усреднено количество образов достижений на сто строк текста для каждой их этих трех категорий литературного материала.

Затем был определен примерный индекс экономической активности Англии, для чего изучались доходы от импорта угля в Лондон. Выделить временны́е срезы, количественно отражающие приблизительные изменения темпов экспансии английской экономики, было трудно, но в конце концов Брэдбёрн и Берлью нашли, что отчеты об импорте угля в Лондон содержали наилучшие доступные данные, которые приблизительно отражали количество топлива, потребляемого развивающейся экономикой в разные периоды времени. Когда сведения об угле впервые стали доступны, уголь играл важную роль не только в качестве топлива, которым обогревались жилища, но и для переработки мяса, в горнорудной промышленности, в пивоварении и в красильной промышленности — во всех ключевых отраслях развивающейся английской экономики. С самых ранних этапов изучаемого периода времени до самых поздних его этапов количество импортируемого угля планомерно возрастало, и чем выше был уровень импорта, тем больше — в абсолютных цифрах — было его увеличение в последующий период времени.

Вопрос, на который исследователи хотели получить ответ, заключался в следующем: был ли доход (от импорта угля) больше или меньше, чем можно было ожидать, исходя из уровня экономической активности в предыдущий период. Чтобы ответить на этот вопрос, они использовали уравнение линейной регрессии для предсказания последующего дохода на основании предыдущего уровня, а затем смотрели, больше или меньше — в терминах общей тенденции — реальная прибыль, чем ожидалось. Поскольку данный статистический метод определения *темпов* роста используется на протяжении всей этой главы, важно, чтобы он был понят. В этом может помочь аналогия. Общепринято, что ожидаемая оценка студента колледжа рассчитывается на основании баллов, полученных им при тестировании интеллекта или способностей. Люди, обладающие большими академическими способностями, как правило, получают более высокие отметки. Исходя из этого, можно сказать, что данная студентка Сьюзн с ее способностями будет в состоянии получить «отлично». Если же она получает «хорошо», то мы говорим, что она учится ниже своих возможностей. Она учится неплохо, но не так хорошо,

как можно было бы ожидать исходя из ее способностей. Аналогичным образом Брэдбёрн и Берлью определили, представлял ли уровень экономической прибыли в данный период «переработку» или «недоработку» по отношению к ее стартовому уровню, исходя из того, что взаимосвязь между уровнями экономической активности в начале периодов (аналог результатов тестирования способностей) и последующими достижениями в экономике (аналог полученной отметки) известна.

Как следует из данных, представленных на рис. 11.4, согласно оценкам Брэдбёрн и Берлью, прибыли от импорта угля в ранний период превзошли ожидания («переработка»), затем заметно снизились («недоработка») и в результате к концу XVIII в. резко возросли. Кривые, отражающие изменение уровней потребности в достижениях в зависимости от времени, также представленные на рис. 11.4, зависят от последующих темпов экономического роста. В XVI в. потребность в достижениях высока, что предвещает первый быстрый подъем экономики; затем она снижается; это снижение предшествует замедлению темпов экономического роста, после чего потребность в достижениях резко возрастает, прогнозируя столь

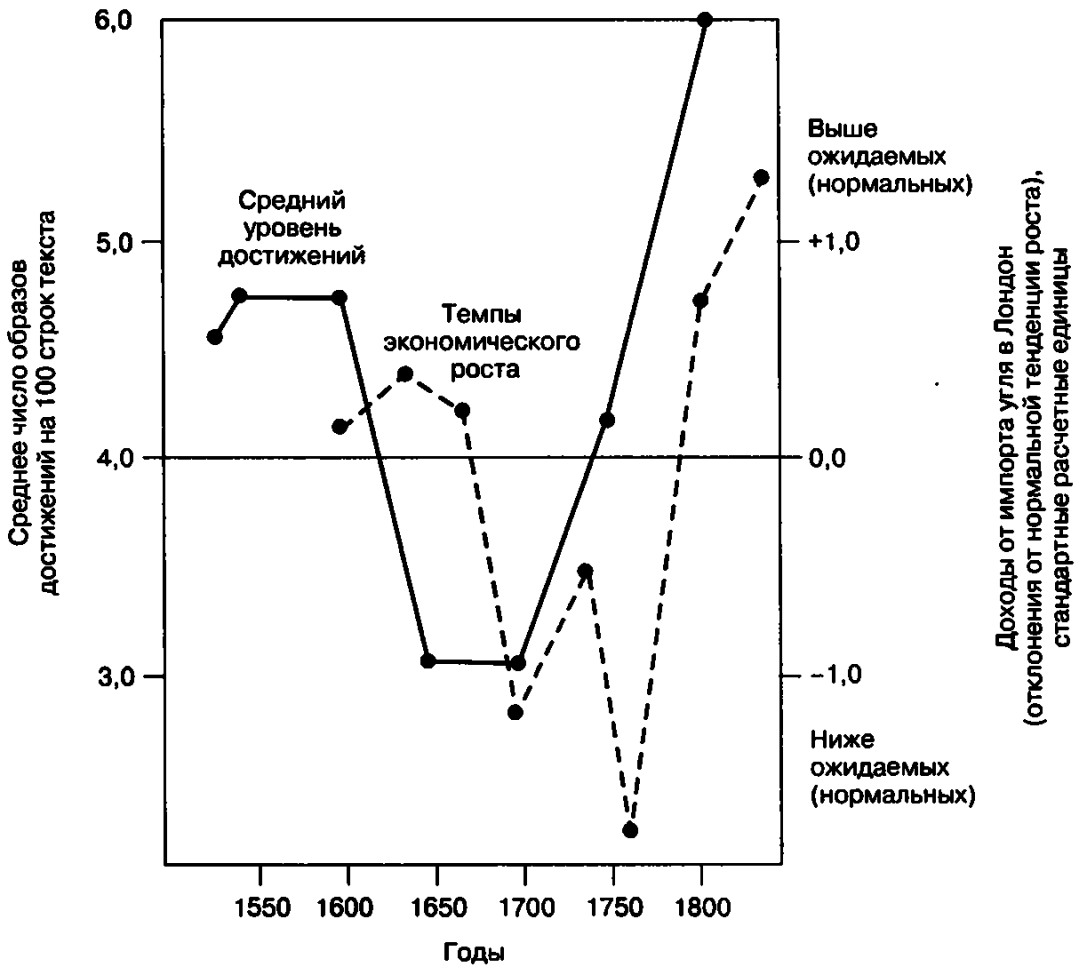


Рис. 11.4. Сравнение средних уровней потребности в достижениях (по образцам английской литературы 1500–1800 гг.) с ускорением и замедлением темпов развития английской экономики, определенных по импорту угля в Лондон (Bradburn & Berlew, 1961)

же резкое возрастание экономической активности в Англии в конце XVIII в., накануне Промышленной революции.

Более того, в Англии, в самый ранний период (1400–1550) уровень потребности в достижениях ниже, чем в более позднее время (1550–1600), тогда как в Испании этот период отмечен резким падением уровня потребности в достижениях (рис. 11.3). Таким образом, сравнение уровней потребности в достижениях двух стран в период с 1400 по 1600 г. прогнозирует, что в начале этого периода путешествия с целью освоения новых территорий будут чаще предприниматься в Испании, чем в Англии, а в конце этого периода ситуация изменится на противоположную. Именно это и произошло, о чем свидетельствуют путешествия из Испании в Южную Америку в начале XVII в. и путешествия из Англии в Северную Америку — в начале XVI в.

Данные для Англии, представленные на рис. 11.4, отличаются от ранних данных для Греции и Испании тем, что характеризуют две волны высокой потребности в достижениях, за которыми последовали ускорение и замедление темпов экономического роста. Специалисты по истории экономики отмечали, что заметный прогресс, достигнутый британской экономикой в начале XIX в., потребовал многих конкретных перемен, к числу которых относятся усовершенствование сельскохозяйственного производства за счет ротации сельскохозяйственных культур, освоение новых земель, значительное увеличение поголовья овец, развитие экстенсивной транспортной системы за счет создания главных магистралей, усовершенствование кредитной системы, увеличение доступного капитала и создание системы подготовки кадров для промышленности. Рис. 11.4 позволяет предположить, что высокий уровень мотивации достижений в стране как в едином целом заставляет индивидов совершать все эти изменения в разных секторах общества. Иными словами, оценка мотивов приближает нас к ответу на основной вопрос: *почему* произошли все эти перемены. Они явились *средствами* усовершенствования функционирования общества и предназначались для удовлетворения возросшей коллективной потребности в прогрессе.

Как коллективная заинтересованность в достижениях прогнозирует темпы экономического роста в современных условиях

Хватит об исторических изменениях в темпах экономического роста. Как обстоят дела у современных наций? Можно ли на основании уровней коллективной заинтересованности в достижениях прогнозировать изменение темпов их экономического роста? Чтобы протестировать подобную возможность, нужно найти такую форму популярной литературы, которая давала бы приблизительно сравнимые данные для стран, весьма отличающихся друг от друга по уровню модернизации, индустриализации, религиозной ориентации и т. д. Для этой цели были отобраны произведения, которые читают дети в бесплатных средних школах, поскольку произведения, читаемые в разных странах, примерно сопоставимы по своему назначению, объему, художественным достоинствам и по тому, в какой мере они оказались относительно неподвластными влиянию исторических событий преходящего значения. Создается впечатление, что эти произведения сопоставимы с народными сказками, использованными при изучении культур, не имевших пись-

менности, в том смысле, что они часто представляют устную традицию, в которой периодически повторяющиеся культурные темы были превращены специалистами — педагогами в произведения, предназначенные, по общему мнению, для детского чтения. Хотя в учебниках разных стран может быть представлен один и тот же сюжет, например басня Эзопа о Вороне и Лисице, в одних она рассказывается таким образом, что акцент делается на достижении, а в других — на власти. Сравните, например, две версии хорошо известной сказки о Зайце и Черепахе, представленные в табл. 11.2. Сюжет один и тот же, но в португальской версии инициатива принадлежит Черепахе, которая хочет обогнать Зайца (потребность в достижениях). В английской версии Заяц начинает с того, что похваляется своей удалью (потребность во власти) и смеется над Черепахой.

Таблица 11.2

Альтернативные версии сказки о Черепахе и Зайце

Однажды Черепаха сказала Зайцу: «Сударь, *спорим, что я быстрее вас добегу до вот той ежевичной полянки*»[а]. Заяц ответил ей: «Да, мадам, у вас явно не все дома!» (Португальская версия)
Однажды Заяц стал хвастаться своим умением быстро бегать и смеялся над Черепахой[б] из-за ее медлительности. Черепаха только улыбнулась в ответ и сказала: «Давай побежим наперегонки. Я пробегу с тобой пять миль. Судьей будет Лиса». (Английская версия)
[а] Использовано для определения потребности в достижениях.
[б] Использовано для определения потребности во власти.

В большинстве стран специалисты в области образования уделяют огромное внимание тому, чтобы в школах дети читали то, что признается нравственным и добродетельным. То, что эти специалисты считают нравственным, добродетельным и достойным детского внимания, может прекрасно представлять мотивационные идеи, преобладающие в сознании граждан этой страны. Во всяком случае, именно такое предположение было сделано при кодировании произведений, предназначенных для детей, на потребность в достижениях, потребность во власти и потребность в аффилиации для 23 стран в 1925 г. и для 39 стран — в 1950 г. (McClelland, 1961). В каждом случае не менее чем из трех разных книг для чтения для второго, третьего и четвертого классов наугад было отобрано по двадцать одному произведению.

В качестве критерия темпов экономического роста Макклелланд использовал количество потребленной электроэнергии (в кВт/ч), поскольку данные о национальном доходе, во-первых, были недоступны в ранний период, а, во-вторых, данные о национальном доходе разных стран нельзя было сравнивать. Преимущество данных о потреблении электроэнергии заключается в том, что для разных стран они доступны в сравнимой форме, являются — и это очевидно — ключевой составляющей во всех видах экономической деятельности, а в тех случаях, когда известны и данные о потреблении электроэнергии, и данные о национальном доходе, они тесно коррелируют. Чтобы определить, развивалась ли экономика более быстро или более медленно, чем ожидалось, во всех странах уровень потребления электроэнергии в один период времени был сопоставлен с приростом потребле-

ния в другой период времени, и полученное уравнение регрессии использовалось для прогнозирования того, будет ли увеличение в данной стране больше или меньше, чем ожидалось, по сравнению со средней величиной для всех стран.

В табл. 11.3 обобщены коэффициенты корреляции потребности в достижениях для двух разных периодов времени и коллективных темпов экономического роста тоже для двух разных периодов.

Таблица 11.3

Коэффициенты корреляции национальных уровней потребности в достижениях с увеличением потребления электроэнергии (кВт·ч) (McClelland, 1961/1976)

	Потребность в достижениях (1925)	Потребность в достижениях (1950)	Прирост потребления электроэнергии (кВт·ч) на душу населения (1929–1950)	Логарифм прироста в кВт·ч (1952–1958)	Логарифм прироста в кВт·ч (1950–1967)
Потребность в достижениях (1925); $N = 22$	—	0,26	0,53**	0,10	
Потребность в достижениях (1950); $N = 39$		—	0,03	0,43**	0,39* ($N = 40$)
Логарифм прироста в кВт·ч (1929–1950)			—	0,13	
Логарифм прироста в кВт·ч (1952–1958)				—	

* $p < 0{,}05$.
** $p < 0{,}01$.

Прежде всего обратите внимание на то, что уровни потребности в достижениях, если брать книги для чтения, предназначенные детям (примерно 1925 г.), тесно коррелируют с темпами экономического роста, определенными по относительному приросту потребления электричества на душу населения между 1929 и 1950 гг., а не по приросту потребления электричества в более поздний период (с 1952 по 1958 г.). Более того, когда около 1950 г. на потребность в достижениях были обсчитаны произведения из большего числа стран, результирующий индекс уровней коллективной мотивации достижений прогнозировал увеличение потребления электричества на период с 1952 по 1958 г. или на период с 1950 по 1967 г., но не раньше (не на период с 1929 по 1950 г.). В обоих случаях высокие уровни потребности в достижениях предшествовали более быстрым темпам экономического роста. И уровень потребности в достижениях в 1950 г. не был следствием более высокого темпа экономического роста в более ранний период (с 1929 по 1950 г.), т. е. уровни потребности в достижениях людей не росли *в ответ на* большие экономические возможности, как нередко в подобных ситуациях полагают экономисты (Papanek, 1962).

Более конкретной иллюстрацией того, о чем именно свидетельствуют эти коэффициенты корреляции, являются данные, приведенные в табл. 11.4.

Таблица 11.4

Темпы роста производства электроэнергии (1952–1958) и национальные уровни потребности в достижениях в 1950 году (McClelland, 1961)

Отклонения от ожидаемых темпов развития[а], стандартные расчетные единицы					
Национальные уровни потребности в достижениях (1950)[б]	**Страна**	**Выше ожиданий**	**Национальные уровни потребности в достижениях (1950)[б]**	**Страна**	**Ниже ожиданий**
Высокий уровень потребности в достижениях					
3,62	Турция	+1,38			
2,71	Индия[в]	+1,12			
2,38	Австралия	+0,42			
2,33	Израиль	+1,18			
2,33	Испания	+0,01			
2,29	Пакистан[г]	+2,75			
2,29	Греция	+1,18	3,38	Аргентина	–0,56
2,29	Канада	+0,06	2,71	Ливан	–0,67
2,24	Болгария	+1,37	2,38	Франция	–0,24
2,24	США	+0,47	2,33	ЮАР	–0,06
2,14	ФРГ	+0,53	2,29	Ирландия	–0,41
2,10	СССР	+1,62	2,14	Тунис	–1,87
2,10	Португалия	+0,76	2,10	Сирия	–0,25
Низкий уровень потребности в достижениях					
1,95	Ирак	+0,29	2,05	Новая Зеландия	–0,29
1,86	Австрия	+0,38	1,86	Уругвай	–0,75
1,67	Великобритания	+0,17	1,81	Венгрия	–0,62
1,57	Мексика	+0,12	1,71	Норвегия	–0,77
0,86	Польша	+1,26	1,62	Швеция	–0,64
			1,52	Финляндия	–0,08
			1,48	Голландия	–0,15
			1,33	Италия	–0,57

Отклонения от ожидаемых темпов развития[а], стандартные расчетные единицы					
Национальные уровни потребности в достижениях (1950)[б]	**Страна**	**Выше ожиданий**	**Национальные уровни потребности в достижениях (1950)[б]**	**Страна**	**Ниже ожиданий**
			1,29	Япония	−0,04
			1,20	Швейцария[а]	−1,92
			1,19	Чили	−1,81
			1,05	Дания	−0,89
			0,57	Алжир	−0,83
			0,43	Бельгия	−1,65

Произведение корреляции уровня потребности в достижениях (1950) на отклонения от ожидаемых темпов роста равно 0,43, $p < 0{,}01$.

[а] Данные (в миллионах кВт/ч) рассчитаны из ежемесячных средних показателей производства электроэнергии для 1952 и 1958 гг., взятых из изданий ООН (*Monthly Bulletin of Statistics, January 1960* и *Statistical Papers, Series J, World Energy Supplies*), 1951–1954 и 1955–1958.

Коэффициент корреляции логарифма уровня 1952 г. и логарифма прироста 1952–1958 гг. равен 0,976.

Уравнение регрессии, основанное на этих 39 странах и четырех других странах, расположенных в той же климатической зоне, для которых исходные данные оказались доступны (Китай — Тайвань, Чехословакия, Румыния и Югославия), есть логарифм прироста (1952–1958) равен 0,9229, логарифм уровня (1952) +0,0480.

Стандартные результаты есть отклонения от среднего прироста, предсказанного по формуле регрессии (M = −0,01831), поделенные на стандартное отклонение отклонений от среднего предсказанного увеличения (SD = 0,159).

[б] На основании 21 произведения для детей, которые опубликованы в книгах для чтения для второго, третьего и четвертого классов в каждой стране.

[в] На основании 6 произведений на языке хинди, 7 произведений на языке телугу и 8 произведений на тамильском языке.

[г] На основании 12 произведений на языке урду и 11 произведений на бенгальском языке.

[д] На основании 21 произведения на немецком языке (среднее равно 0,91) и 21 произведения на французском языке (среднее равно 1,71), изданных в Швейцарии. Чтобы две основные этнические группы были представлены примерно пропорционально их реальному представительству в населении, результирующее среднее получено взвешиванием удвоенного «немецкого среднего».

Обратите внимание на то, что многие страны с высокой потребностью в достижениях в 1950 г. (например, Турция, Греция и Советский Союз) продемонстрировали рост потребления электроэнергии выше ожидаемого, тогда как темпы экономического роста стран с низким уровнем потребности в достижениях (например, Уругвай, Бельгия и Швейцария) оказались ниже ожидаемых. Пример Швейцарии подчеркивает тот факт, что мы скорее прогнозируем *темпы роста* экономической активности, чем ее *уровни*. Швейцария — богатая страна с высоким уровнем экономической активности, но она демонстрирует более низкие темпы развития по сравнению с другими столь же высокоразвитыми странами, например по сравнению с США. Период времени между 1950 г. (годом определения уровней

мотивации достижений) и последующим экономическим ростом столь короток — особенно по сравнению с аналогичным периодом в Древней Греции, который продолжался более двух веков, — что приходится признать, что этот эффект не достигается за счет появления более активных предпринимателей, выросших из детей, обучение которых было ориентировано на достижения (см. главу 7).

Прочие факторы, влияющие на взаимосвязь уровней потребности в достижениях и темпов экономического роста

Не может ли быть так, что уровни коллективной потребности в достижениях всего лишь отражают некую иную социальную характеристику, действительно ответственную за более быстрый экономический рост? Например, не могут ли они отражать образовательные уровни рабочей силы (трудовых ресурсов), которые, в свою очередь, приводят к более быстрому экономическому росту? Возможно, более образованные люди лучше понимают, какую важную роль играют достижения в повышении уровня жизни всего населения средствами экономики. Чтобы ответить на этот вопрос, Саусвуд провел серьезное исследование (Southwood, 1969). Он собрал информацию для разных стран о таких структурных (профильных) переменных, как профессиональное расслоение, количество людей со средним образованием, численность населения, членство в профсоюзах, степень допускаемого открытого политического соревнования партий, масштабы политических беспорядков и грамотность. Он определил коэффициенты корреляции каждой из этих переменных с уровнями потребности в достижениях, темпами экономического роста, а также с политическими беспорядками, причем последняя переменная представляла для него первостепенный интерес.

Ни одна из этих изученных национальных характеристик не объясняла связи между уровнями коллективной потребности в достижениях и темпами экономического роста. Рассмотрим, например, влияние образовательного уровня. В 1955 г. в странах процент людей со средним образованием никак не связан ни с экономическим ростом в период с 1952 по 1958 г. ($r = -0{,}09$), ни с уровнем потребности в достижениях в 1950 г. ($r = -0{,}22$). Если же страны разделить, исходя из того, выше или ниже среднего в них процент людей со средним образованием, оказывается, что уровень коллективной потребности в достижениях весьма тесно коррелирует с экономическим ростом как в странах, где таких людей много, так и в тех странах, в которых их мало.

Однако складывается впечатление, что инвестиции в образование действительно ускоряют экономический рост, если уровни коллективной потребности в достижениях высоки. Макклелланд нашел, что при высоких инвестициях в среднее образование (относительно экономического уровня страны в 1950 г.) быстрее развивались страны не с низким, а с высоким уровнем коллективной потребности в достижениях (McClelland, 1966). Это важно, ибо политики могут утверждать, что инвестиции в образование благоприятствуют экономическому росту, так как очевидно, что создание технологически продвинутого индустриального общества требует более образованных людей. Однако данные показывают, что простое повышение образовательного уровня населения автоматически не приводит к увеличению темпов экономического роста: для того чтобы люди более энергично

использовали свои знания, уровень мотивации достижений тоже должен быть высок. В главе 13 мы расскажем о том, как на индивидуальном уровне вклад более высоких профессиональных навыков зависит от уровня мотивации. Одного усовершенствования навыков недостаточно для улучшения качества труда, необходима и высокая мотивация работать хорошо. Аналогичный принцип приложим и к экономической деятельности государств.

Теперь рассмотрим групповую дискриминацию. По данным Саусвуда, степень дискриминации меньшинств (в 1965 г.) весьма тесно коррелирует с темпами экономического роста между 1952 и 1958 гг. ($r = 0{,}38$; $p < 0{,}05$) и с низким уровнем потребности в достижениях в 1950 г. ($r = 0{,}20$) (Southwood, 1969). Может ли быть, что дискриминация «толкает» представителей меньшинств в бизнес и увеличивает уровень потребности в достижениях, что способствует возрастанию темпов экономического роста? На первый взгляд такое предположение кажется вполне логичным, ибо многие преследуемые меньшинства, такие как евреи, квакеры на Западе, приверженцы джайнизма[1] или марвари[2] в Индии или гораге[3] в Эфиопии, преуспели в предпринимательстве. Как утверждал Хаген, именно утрата статуса заставила представителей этих меньшинств восстановить уважение к себе одним-единственным доступным им способом, а именно повышенной деловой активностью (Hagen, 1962).

С этой гипотезой связаны две проблемы. Во-первых, нет систематических доказательств того, что противостояние притеснениям — характерная черта меньшинств, подвергающихся дискриминации. Как отмечал Вебер, в Англии католики были преследуемым меньшинством, но они не преуспели в бизнесе, и примеров неуспешных предпринимателей не меньше, чем успешных (Weber, 1904/1930). Во-вторых, трудно определить, чем является мотивация достижений — причиной или следствием дискриминации группы. Действительно, существует огромное количество свидетельств в пользу того, что успешные в бизнесе меньшинства преследуются именно *вследствие* своих успехов, так как окружающие считают, что они богатеют за счет других. Макклелланд отмечает, что Гермес, олицетворяющий образ нарождающихся бизнесменов, герой греческой мифологии, представлен коварным и бесчестным персонажем, что в точности соответствует представлению афинской аристократии о деловых людях (McClelland, 1961). С незапамятных времен именно такими неприглядными чертами наделяли представителей меньшинств, добившихся успехов в предпринимательстве, на Западе — евреев, в Нигерии — ибо (LeVine,1966).

Единственный научный способ убедиться в том, что взаимосвязь между потребностью в достижениях и темпами экономического роста не является случайным результатом ее ассоциации с другими переменными, заключается в том, чтобы ввести все переменные, прогнозирующие экономический рост, в многочленное уравнение регрессии и посмотреть, объясняет ли потребность в достижениях темпы экономического роста тогда, когда влияние других переменных устранено. Иными словами, все факторы, подобные дискриминации группы, которые актив-

[1] Джайнизм — близкая к буддизму религия, распространенная в Индии. — *Примеч. перев.*

[2] Марвари — община торгово-ростовщических каст в основном из раджпутского княжества Марвар. В современной Индии представители марвари возглавляют ряд капиталистических монополий. — *Примеч. перев.*

[3] Гораге — самоназванный народ в Эфиопии. — *Примеч. перев.*

но ассоциируют с темпами экономического роста, вводят в уравнение наряду с уровнями коллективной потребности в достижения и смотрят, какой фактор надежнее всего прогнозирует темпы роста, а также сохраняется ли заметное влияние этого фактора на темпы роста и тогда, когда влияние других факторов исключается или контролируется. Выполнив эту процедуру, Саусвуд нашел, что в прогнозировании темпов экономического роста потребность в достижениях играет значительно более важную роль, чем все остальные факторы и что она продолжает существенно влиять на темпы экономического роста и после того, как влияние других переменных исключается (McClelland, 1961, 1976).

Уровни мотивации достижений и политический протест

Высокий уровень потребности в достижениях не всегда гладко приводит к быстрому прогрессу экономики. Он может стать и причиной насилия. Саусвуд отмечал, что ярко выраженная потребность в достижениях в сочетании с невозможностью реализовать ее может породить фрустрацию, гнев и политический протест. Именно это он и обнаружил. На рис. 11.5 представлены данные, характеризующие связь между уровнями коллективной потребности в достижениях и внутренней нестабильности в странах, в которых число учащихся средних школ ниже среднего уровня.

В странах с неразвитым школьным образованием внутренняя напряженность проявляется тем интенсивнее, чем выше ожидания достижений; как полагают, это

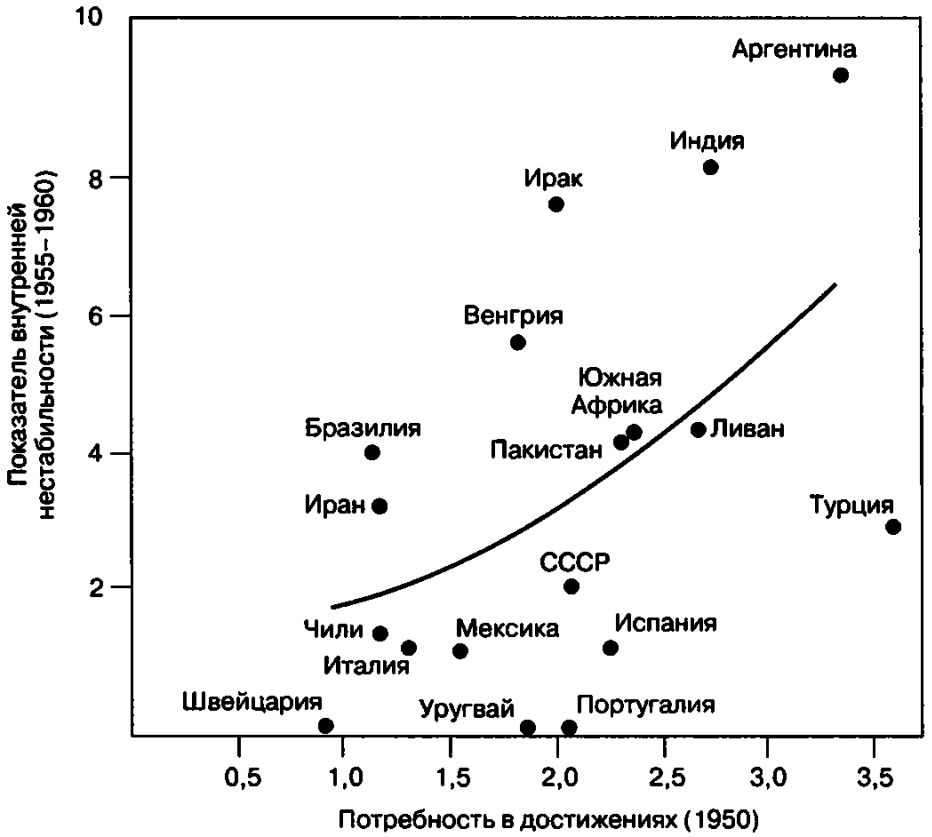


Рис. 11.5. Взаимосвязь между масштабом внутренней нестабильности и уровнем коллективной потребности в достижениях (1950) в странах с неразвитым школьным образованием (Southwood, 1969)

происходит потому, что молодые люди с большими ожиданиями не в состоянии реализовать себя из-за недостатка знаний. Напротив, в странах, в которых число учащихся средних школ выше среднего, нет никакой зависимости между уровнем коллективной потребности в достижениях и внутренней напряженностью. На самом деле, что касается несколько более чувствительного показателя политической нестабильности, а именно общего количества отклонений от нормального течения жизни (забастовок, правительственных кризисов, массовых волнений и демонстраций), то корреляция с уровнями коллективной потребности в достижениях отрицательная. Для более образованных стран справедлива следующая зависимость: чем выше уровень потребности в достижениях (1950), тем стабильнее внутренняя обстановка ($r = -0{,}23$).

В странах с большим количеством необразованных людей и отсутствием доступа к знаниям, чем выше уровень коллективной потребности в достижениях (1950), тем больше беспорядков ($r = 0{,}46$; $p < 0{,}05$).

Макклелланд обнаружил и в истории США весьма тесную корреляцию между уровнями потребности в достижениях и протестными выступлениями (McClelland, 1975). В большинстве случаев протест проявлялся в форме забастовок, массовых волнений или демонстраций в связи с ущемлением права на труд или с дискриминацией меньшинств. В США на протяжении десятилетий, когда уровни потребности в успехе были высоки, показатель активного протеста по экономической причине тоже был высок, и наоборот. Когда возникают преграды, сильная потребность идти вперед нередко вызывает бурный протест.

Как уже отмечалось выше, тот факт, что часть меньшинств, у которых потребность в достижениях выражена достаточно ярко, склонна быстрее продвигаться вперед, приводит к тому, что они становятся объектами дискриминации.
Наглядной иллюстрацией этого тезиса может служить судьба племени ибо в Нигерии. ЛеВайн показал, что у мальчиков из этого племени потребность в достижениях выражена в значительно большей степени, чем у мальчиков из племени хауса-фулани, к которому принадлежит большинство населения северной Нигерии (LeVine, 1966). Выходцы из племени йоруба, второго по численности нигерийского племени, занимают промежуточное положение. Представители племени йоруба были более цивилизованными, поскольку раньше других вступили в контакт с Западом. Например, в 20-е гг. XX в. в Нигерии из 12 докторов 8 принадлежали к племени йоруба и 4 были европейцами. Не было ни одного представителя ни племени ибо, ни племени хауса-фулани. В 30-е гг. ситуация была уже совершенно иной: 49 врачей (33%) были ибо, 76 (48%) — йоруба и 1 — хауса-фулани. Многие отмечали то, с какой невероятной скоростью представители племени ибо продвигались на высокие посты в разных сферах жизни Нигерии, от университетских профессоров до поэтов и писателей. Вот что писал по этому поводу ЛеВайн: «Успех представителей племени ибо заключается не только в том, что они стали основой современной профессиональной и управленческой элиты Нигерии. Успех сопутствовал и предпринимателям-ибо, которые активно действовали по всей стране. У ибо репутация людей, которые, впервые появившись в городе, охотно берутся за любую работу, какой бы непрестижной она ни была, а затем начинают свой путь наверх, ведя умеренный образ жизни и аккумулируя ресурсы до тех пор, пока не разбогатеют» (LeVine, 1966). Представителей племени ибо преследовали и убивали, особенно в той части Нигерии, где основное население —

хауса-фулани. Ибо протестовали против дискриминации и в конце концов восстали, поскольку почувствовали себя связанными по рукам и ногам. Восстание завершилось тем, что ибо отделились от Нигерии и попытались создать независимый штат Бьяфра, однако центральное правительство страны оказалось сильнее. История племени ибо — яркая иллюстрация динамики взаимосвязи уровней потребности в достижениях, экономического роста дискриминации и бурного протеста.

Коллективная потребность в аффилиации и гражданских правах

Социальные характеристики, связанные с коллективными уровнями потребности в аффилиации, детально не изучались, однако то, что нам известно, позволяет предположить: они весьма близки тому, что можно было бы ожидать на основании наших знаний о том, как ведут себя люди с ярко выраженной потребностью в аффилиации. В табл. 11.5 представлены основные культурные характеристики, которые связаны с ярко выраженной потребностью в аффилиации, нашедшей свое отражение в народных сказках.

Таблица 11.5

Кросскультурная корреляция потребности в аффилиации (по материалам народных сказок) (McClelland, Davis, Kalin & Wanner, 1972)

Культурная характеристика	Коэффициент корреляции с коллективной потребностью в аффилиации	*N*
Избиение жены	−0,50*	17
Детоубийство	−0,50*	21
Расстояние, отделяющее местожительство родителей от местожительства дочери	−0,61**	14
Частота, с которой дети демонстрируют послушание	0,33*	31
Зависимость от помощи окружающих в зрелом возрасте	0,34*	36

* $p < 0{,}05$.
** $p < 0{,}01$.

В обществах с высоким уровнем коллективной потребности в аффилиации не принято бить жен, не практикуется детоубийство, дочери склонны жить поближе к родителям, дети более послушны, а взрослые регулярно помогают друг другу. Короче говоря, культуры, озабоченные проблемой аффилиации, демонстрируют большее внимание к людям или уважение к тому, что принято называть *гражданскими правами.*

Анализ коэффициентов корреляции национальных уровней потребности в аффилиации, выполненный по литературным произведениям для детей, приво-

дит к аналогичным выводам. В странах, где потребность в аффилиации высока, ниже смертность от таких психогенных причин, как убийство, самоубийство, язва желудка, цирроз печени и гипертония. Барретт и Франк определяли коэффициенты корреляции оценок потребности в аффилиации (определенных на основании произведений, опубликованных в детских книгах для чтения) с национальными данными о смертности от этих причин в 1925 и в 1950 гг. (Barrett & Franke, 1970). В девяти из десяти сравнений с задержкой («отсроченных сравнений») (сравнение данных о потребности в аффилиации для одного периода со смертностью для другого периода) коэффициенты корреляции, хоть и маленькие, были отрицательными, что позволяет предположить, что высокая потребность в аффилиации прогнозирует снижение уровня насилия и такое ухудшение межличностных отношений, которое сопровождается увеличением психогенной смертности этого типа.

Макклелланд также нашел, что национальные уровни потребности в аффилиации были связаны с большим интересом к тому, чтобы иметь детей (McClelland, 1961). В качестве прямого свидетельства в пользу этого вывода он отмечает, что в странах, изученных в 1950 г., уровни коллективной потребности в аффилиации весьма тесно коррелировали с рождаемостью ($r = 0{,}41$; $p < 0{,}05$). Люди с более ярко выраженной заинтересованностью в аффилиации были склонны иметь больше детей. Однако, по данным для 1925 г., зависимость была обратной: в то время люди, более озабоченные аффилиацией, имели меньше детей. Он объясняет этот сдвиг, показывая, что смертность среди младенцев была ключевой переменной, тесно связанной с рождаемостью в 1925 г., но не связанной с рождаемостью в 1950 г. В более ранний период времени в странах с высокой рождаемостью младенческая смертность также была высока, но о 1950 г. этого уже сказать нельзя, поскольку органы здравоохранения повсеместно смогли снизить детскую смертность. Страны, в которых в 1925 г. уровень коллективной потребности в аффилиации был высок, имели более низкую младенческую смертность и более низкую рождаемость, т. е. родители имели меньше детей и лучше заботились о них. К 1950 г., когда младенческая смертность перестала быть реальной угрозой, люди, озабоченные аффилиацией, смогли выразить свои родительские чувства, рожая больше детей.

Складывается впечатление, что ярко выраженная коллективная забота об аффилиации служила защитой прав индивидов от посягательств со стороны правительства. В *The Achieving Society* Макклелланд писал, что откровенно тоталитарные режимы почти всегда были отмечены высокими уровнями коллективной потребности во власти и низкими уровнями коллективной потребности в аффилиации (McClelland, 1961). Детские книги для чтения демонстрируют этот паттерн в Германии в 1925 г., перед приходом к власти Гитлера; в Японии перед установлением военной диктатуры в 30-х гг. XX в.; в России — в годы правления Иосифа Сталина и в Испании как в 1925, так и в 1950 г., т. е. когда диктатор Франсиско Франко прокладывал себе путь к власти и когда он правил страной. Из 12 безусловно тоталитарных режимов 92% демонстрировали этот мотивационный паттерн; среди стран, не контролировавшихся диктатором, подобный паттерн имели лишь 18%.

Когда данные о Китае стали доступны, оказалось, что и они соответствуют такому же паттерну. В 1925 г. произведения, опубликованные в китайских детских

книгах для чтения, свидетельствовали о высоком уровне потребности во власти (на 1,5 стандартного отклонения выше среднего для всех стран) и о низком уровне потребности в аффилиации (на 2,01 стандартного отклонения ниже среднего для всех стран) — факт, не противоречащий распространенному мнению о том, что в то время в стране существовала военная диктатура. В середине 50-х гг. XX в., когда к власти пришли коммунисты, китайские книги для чтения демонстрировали один из самых высоких уровней потребности во власти, зафиксированной когда-либо в какой-либо стране (на 3,27 стандартного отклонения выше среднего), а уровень потребности в аффилиации все еще был ниже средней величины для всех стран мира (на 0,55 стандартного отклонения ниже среднего). Эти данные вновь иллюстрируют то, что, по мнению большинства аналитиков, соответствовало действительности: китайский коммунистический тоталитаризм 50-х гг. XX в. был, пожалуй, еще более сильным и жестоким, чем прежняя военная диктатура.

Подобные данные хорошо согласуются (в теоретическом плане) с известными корреляциями потребности во власти и потребности в достижениях на индивидуальном уровне. Как отмечалось в главе 8, индивиды с ярко выраженной потребностью во власти хотят играть важную роль и навязывать окружающим свою волю. Однако сильный «мотив власти» может сдерживаться сильным «мотивом аффилиации», который порождает заботу о благополучии окружающих, что — и это вполне реально — может помешать правительству грубо нарушать права индивидов. Действительно, если ярко выраженная потребность в аффилиации отсутствует, от правительств вполне можно ожидать грубого навязывания своей политики. Страны, в которых в 1950 г. потребность во власти превышала потребность в аффилиации (по произведениям, опубликованным в книгах для детского чтения), например Иран, отличались большей политической нестабильностью, и в них была более высокая смертность вследствие насилия в семье (Feierabend & Feierabend, 1966). Напротив, относительно демократические страны, такие как Великобритания в 1925 или в 1950 г. или США в 1950 г., характеризуются высокими уровнями потребности во власти и потребности в аффилиации. В этих странах желание навязать волю государства сдерживается заботой о благополучии граждан. Хотя лишь немногие социологи были готовы довериться подобным индикаторам уровней коллективной мотивации, ярко выраженная потребность в аффилиации (выявленная на основании популярной литературы) была весьма полезна для прогнозирования того, что гражданские права индивидуальных граждан страны будут защищены от притеснения со стороны правительства.

Коллективная потребность во власти

Паттерн имперского мотива власти и создание империи

Индивиды, обладающие имперским мотивом власти (ярко выраженная потребность во власти выше потребности в аффилиации в сочетании с высоким подавлением активности), склонны становиться более эффективными менеджерами и создателями империй (см. главу 8). Поэтому представлялось разумным выяснить, какие нации из тех, которым присущ этот «мотивационный профиль», являются лучше организованными империями или имеют то, что теоретики политики

и социологии называют более ярко выраженными «техническими характеристиками системы». Иными словами, правительства отличаются друг от друга тем, в какой мере они собирают налоги со своих граждан и эффективно используют их либо для удовлетворения потребностей индивидов или социальных групп, либо для защиты своего населения от нападения извне.

В качестве мерила технических характеристик правительств Макклелланд избрал два критерия: процент валового национального продукта (ВНП), собираемого правительством в виде налогов, и процент ВНП, идущий на оборону. В табл. 11.6 представлены пропорциональные расходы в этих двух направлениях разных стран, классифицированных в соответствии с тем, демонстрируют ли они синдром мотива имперской власти или какую-либо иную комбинацию мотивов.

Таблица 11.6

Правительственные расходы (1959–1960) и расходы на оборону (50-е гг. XX в.) стран с синдромом мотива имперской власти и с иными комбинациями мотивов (1950) (McClelland, 1975)

Группа	Слабое подавление активности[а]			Сильное подавление активности		
	Страна	Процент ВНП		Страна (имперский синдром)	Процент ВНП	
		Правительственные расходы[б]	Расходы на оборону[в]		Правительственные расходы	Расходы на оборону
Сильная потребность во власти сильнее потребности в аффилиации	Бельгия	28,9	3,0	Аргентина	31,4	2,6
	Канада	36,5	4,4	Китай	–	3,6
	Финляндия	39,5	2,0	Дания	31,4	2,6
	Иран	–	5,6	Западная Германия	41,3	3,8
	Италия	31,8	3,0	Индия	–	1,9
	Мексика	20,6	0,7	Ирак	38,0	8,2
	Новая Зеландия	34,2	2,2	Пакистан	–	3,9
	Испания	25,9	2,2	Швейцария	36,8	2,9
	Тайвань	29,2	12,3	СССР	44,2	10,4
	ЮАР	33,4	0,8	США	36,3	9,6
	Среднее	*31,1*	*3,62*	*Среднее*	*37,1*	*4,95*
Слабая потребность во власти или потреб-	Австралия	36,1	2,7	Австрия	34,8	1,5
	Чили	17,6	2,8	Болгария	30,3	–
	Франция	33,0	5,9	Англия	33,3	6,7
	Венгрия	27,1	–	Греция	22,2	5,1

Таблица 11.6 (окончание)

Группа	Слабое подавление активности[а]			Сильное подавление активности		
	Страна	Процент ВНП		Страна (имперский синдром)	Процент ВНП	
		Правительственные расходы[б]	Расходы на оборону[в]		Правительственные расходы	Расходы на оборону
ность в аффилиации больше потребности во власти	Голландия	40,0	4,0	Ирландия	24,1	1,4
	Норвегия	40,0	3,5	Израиль	28,0	6,3
	Португалия	22,2	3,2	Ливан	–	2,4
	Швеция	38,1	4,7	Япония	40,5	1,6
	Сирия	–	4,9	Польша	30,2	–
	Тунис	–	1,8	Турция	23,1	2,4
	Среднее	*31,8*	*3,72*	Уругвай	–	*1,0*
				Среднее	*29,6*	*3,16*

[а] Ниже или выше медианы (46) слова, *не встречающегося* в 21 детском произведении.

[б] Величина, обратная величине личного расхода (Russett et al., 1964), табл. 48, медиана для всей выборки равна 30,3.

[в] По данным (Russett et al., 1964), табл. 23, медиана для всей выборки равна 2,70.

В отличие от половины стран с прочими мотивационными паттернами каждая страна с паттерном мотива имперской власти собирает больший процент ВНП в виде налогов, чем медиана для всех стран данной выборки, причем эта разница статистически значима. Страны с паттерном мотива имперской власти также расходуют на оборону в среднем около 5% своего ВНП, в то время как другие страны расходуют на оборону всего около 3,5%. Короче говоря, как и ожидалось, страны с паттерном мотива имперской власти продемонстрировали более отчетливые технические характеристики системы в этом смысле; в них бóльшую часть ВНП составляют налоги, собираемые с населения, и бóльшая часть ВНП расходуется на оборону. На основании этих данных Макклелланд приходит к выводу о том, что эти страны — хорошо организованные, способные к экспансии государства, похожие на Римскую империю начала нашей эры (McClelland, 1975).

Последствия паттерна имперского мотива власти для здоровья общества

Поскольку индивиды с паттерном имперского мотива власти демонстрируют бóльшую предрасположенность к сердечно-сосудистым заболеваниям (см. главу 8), представлялось интересным выяснить, являются ли эти болезни более распространенной причиной смертности населения в странах с таким мотивационным профилем. Результаты этого исследования представлены в табл. 11.7. И вновь прогнозы, сделанные на основании индивидуального уровня, подтвердились на коллективном уровне.

Таблица 11.7

Смертность (на 100 000 населения) от болезней сердца (А) и от гипертонии (Б) в разных странах около 1968 года как функция потребности во власти и контроле (1950) (McClelland, 1976)

Группа	Подавление активности					
	Слабое			Сильное		
	Страна	А	Б	Страна	А	Б
Высокая потребность во власти	Италия	246,0	33,0	Западная Германия	252,0	25,9
	ЮАР	248,0	24,8	Швейцария	247,0	23,6
	Бельгия	320,0	23,9	Англия	367,0	22,8
	Финляндия	330,0	19,6	США	339,0	22,8
	Новая Зеландия	306,0	13,6	Аргентина	156,0	22,8
	Канада	255,0	13,6	Дания	363,0	12,5
	Испания	132,0	12,8			
	Тайвань	38,2	8,7			
	Среднее	*277,4*	*18,8*	*Среднее*	*287,3*	*21,7*
Невысокая потребность во власти	Венгрия	302,0	33,0	Австрия	326,0	28,4
	Швеция	350,0	21,2	Уругвай	189,0	27,2
	Португалия	135,0	18,8	Ирландия	374,0	25,2
	Норвегия	290,0	16,9	Польша	140,0	20,0
	Австралия	328,0	15,5	Япония	76,0	18,2
	Франция	200,0	11,9	Болгария	176,0	16,0
	Голландия	228,0	11,5	Греция	131,0	12,5
	Чили	92,0	8,9	Израиль	194,0	11,2
	Среднее	*240,6*	*17,2*	*Среднее*	*200,7*	*19,8*

Примечание. Данные о Мексике отсутствуют в связи с тем, что причина большого числа смертей не была установлена. U-тесты Манна–Уитни, сердечные заболевания: высокая потребность во власти и сильное подавление активности более низкой потребности во власти и сильного подавления активности, $p = 0{,}07$; гипертония; высокая потребность во власти и сильное подавление активности более невысокой потребности во власти и сильного подавления активности, $p = 0{,}04$.

Страны, в которых ярко проявляются и потребность во власти, и подавление активности, демонстрируют самую высокую смертность как от сердечных заболеваний, так и от гипертонии, причем эта смертность значительно выше, чем смертность от гипертонии в странах, где оба мотива выражены неярко, или от болезней сердца в странах, в которых слабо проявляется потребность во власти и ярко —

потребность в подавлении активности. В последнем случае складывается впечатление, что более высокий самоконтроль ведет к более упорядоченному образу жизни, что защищает от инфарктов, если потребность во власти также невелика. Средние величины для каждого квадранта следует сравнивать со средними величинами для аналогичным образом классифицированных индивидов (рис. 8.10). Из данных, представленных на этом рисунке, также следует, что у индивидов, не имеющих сильной потребности во власти, артериальное давление в среднем ниже, что делает их менее предрасположенными к смерти вследствие сердечно-сосудистых заболеваний.

У индивидов высокая потребность во власти, сочетающаяся с подавлением активности, приводит к запойному пьянству. Макклелланд, Дэвис, Калин и Воннер, изучив «рейтинги потребления алкоголя» разных культур, классифицированных в соответствии с тем, какими баллами — высокими или низкими — оценены на основании народных сказок присущие им потребности во власти и в подавлении активности, выявили аналогичную зависимость и на культурном уровне (McClelland, Gavis, Kalin & Wanner, 1972). Как показывают данные, представленные на рис. 11.6, пропорция обществ, в которых потребление алкоголя превышает среднее значение, наивысшая в тех культурах, для которых характерны ярко выраженный коллективный мотив власти и несильный мотив подавления активности. В культурах с ярко выраженными мотивами власти и подавления активности подобные общества встречаются значительно реже — результат, аналогичный тому, что выявлено и на индивидуальном уровне.

Рис. 11.6. Процент обществ, в которых потребление алкоголя превышает среднее значение, как функция потребности во власти и подавления активности, определенных на основании народных сказок (McClelland, Davis, Kalin & Wanner, 1972)

Обращение к этим исследованиям напомнило нам о первых социальных психологах, говоривших о «групповом сознании» так, словно нация или группа имели собственное сознание, которое и приводило к характерной для этой нации или группы деятельности. Действительно, мотивационные уровни, количественно определенные по результатам групповой деятельности — будь то нации или культуры, не имевшие письменности, — связаны с результатами групповой активности практически так же, как и действия, которые ассоциируются с аналогичными мотивационными предпочтениями, оцененными на индивидуальном уровне. Сходство настолько велико, что представляется логичным следующий вывод: измерения коллективной мотивации каким-то образом выявляют центральные, или идеологические, тенденции среди индивидов, входящих в данную группу.

Исторические сдвиги в уровнях коллективной мотивации

Мотивационные объяснения событий английской истории (1400–1830)

Изучение связи между историческими событиями и сдвигами в уровнях коллективной мотивации явилось предметом нескольких исследований. Начало подобному аналитическому подходу было положено тогда, когда удалось показать, что периодам экономической экспансии предшествуют периоды, для которых характерны высокие уровни коллективной потребности в достижениях. Джильберто развил эту идею, отобрав из выборки популярных литературных произведений, принадлежащих к различным периодам истории Англии, информацию о потребностях во власти (Winter system) и в аффилиации (Giliberto, 1972, цит. по: McClelland, 1975).

Одно из его самых поразительных открытий иллюстрирует рис. 11.7, на котором представлены средние данные о потребности во власти для периода времени с 1550 по 1800 г., полученные на основании информации из выборок пьес и уличных баллад. Исторически это было время борьбы за власть между королем и его приверженцами и парламентом, более широко представлявшим интересы народа.

На начальном этапе короли из династии Тюдоров, представленные, в частности, Генрихом VIII, консолидировали власть аристократии, создавшей в стране автократический режим. Если принять, что отрывки из пьес в большей степени отражают уровень мотивации правящего класса (на рис. 11.7 — «высшие слои общества»), то оказывается, что «мотив власти» у этого класса значительно выше, чем «мотив власти» у низших слоев общества, нашедший свое отражение в уличных балладах, которые создавал и слушал народ в период правления Тюдоров. Впоследствии народ стал бороться против правящего класса и в период восстания пуритан добился успеха и захватил власть (1626–1675). Тот факт, что народ победил аристократию, отражается около 1650 г. в значительно более высоком уровне «мотива власти» в уличных балладах, чем в пьесах, которые, как полагают, отражают чувства и мысли правящего класса. Исходя из этих данных, нельзя сказать, явилось ли успешное восстание народа следствием сдвига в уровнях «мотива власти» или его причиной, но интересно отметить, что мотивационные изменения

хорошо согласуются с тем, что происходило в стране (если принять, что два жанра популярной литературы отражают состояние умов разных слоев общества).

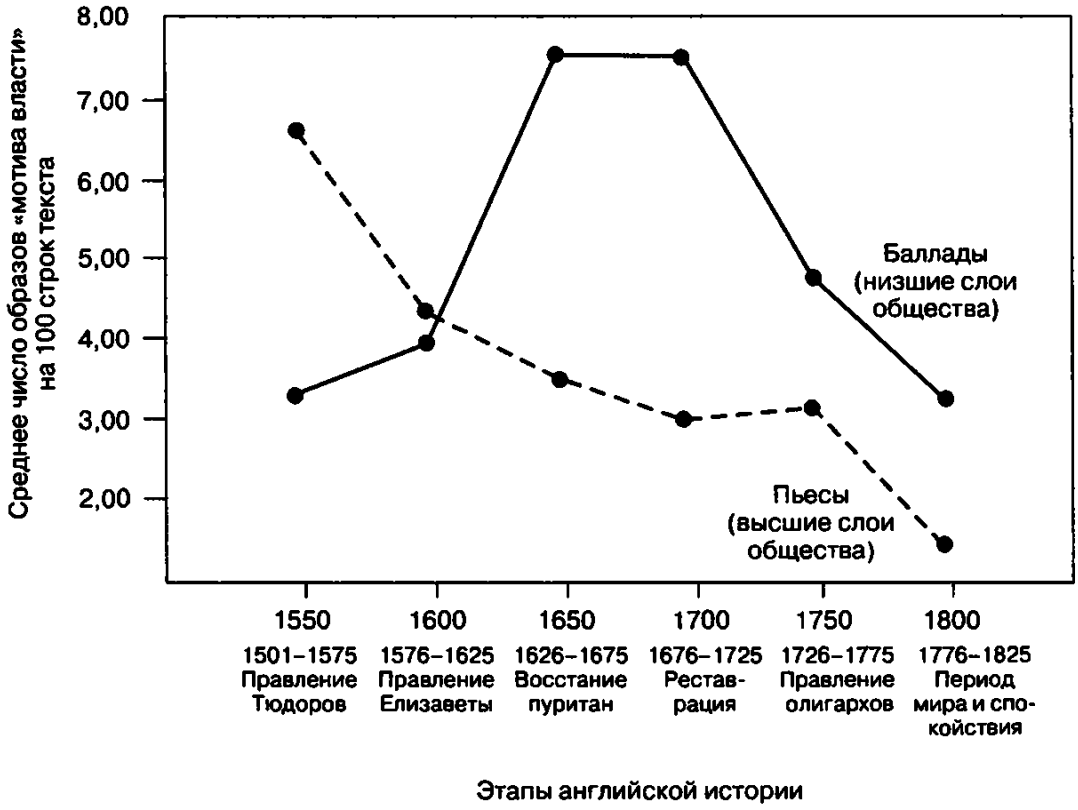


Рис. 11.7. Уровни потребности во власти у низших и высших слоев общества: Англия (1500–1800) (McClelland, 1975)

Джильберто объединил оценки потребности во власти из всех источников и сопоставил их — вместе с оценками потребностей в аффилиации и в достижениях — с различными периодами английской истории (рис. 11.8).

Прежде всего обращает на себя внимание тот факт, что на протяжении большей части этого периода коллективный уровень потребности во власти значительно превышает уровень потребности в аффилиации, а это позволяет предположить, что в это время было немало внутренних конфликтов, притеснений и нарушений гражданских прав, если в данном случае применимы полученные кросснациональные данные. И это предположение справедливо. Известный британский историк Тревельян[1] описывает правление Тюдоров в начале XVI в. как период «дряхлеющего и свирепого феодализма». В середине XVII в., во время Гражданской войны и после нее, англичане занимались тем, что убивали друг друга во имя религии; даже в середине XVIII в. представителей рабочего класса приговаривали к смертной казни за такие незначительные преступления, как кража шиллинга у кого бы то ни было или проникновение в чужой дом с целью воровства (McClelland, 1975). Согласно мотивационным данным, только периоды времени

[1] Тревельян, Джордж Отто (1838–1928) — известный британский историк и государственный деятель. — *Примеч. перев.*

около 1600 г., во время царствования королевы Елизаветы, и около 1800 г. могут быть описаны как периоды благоденствия, во время которых внутренние распри не играли решающей роли. Историки могут подтвердить, что это были периоды, когда человеческая жизнь подвергалась меньшей опасности.

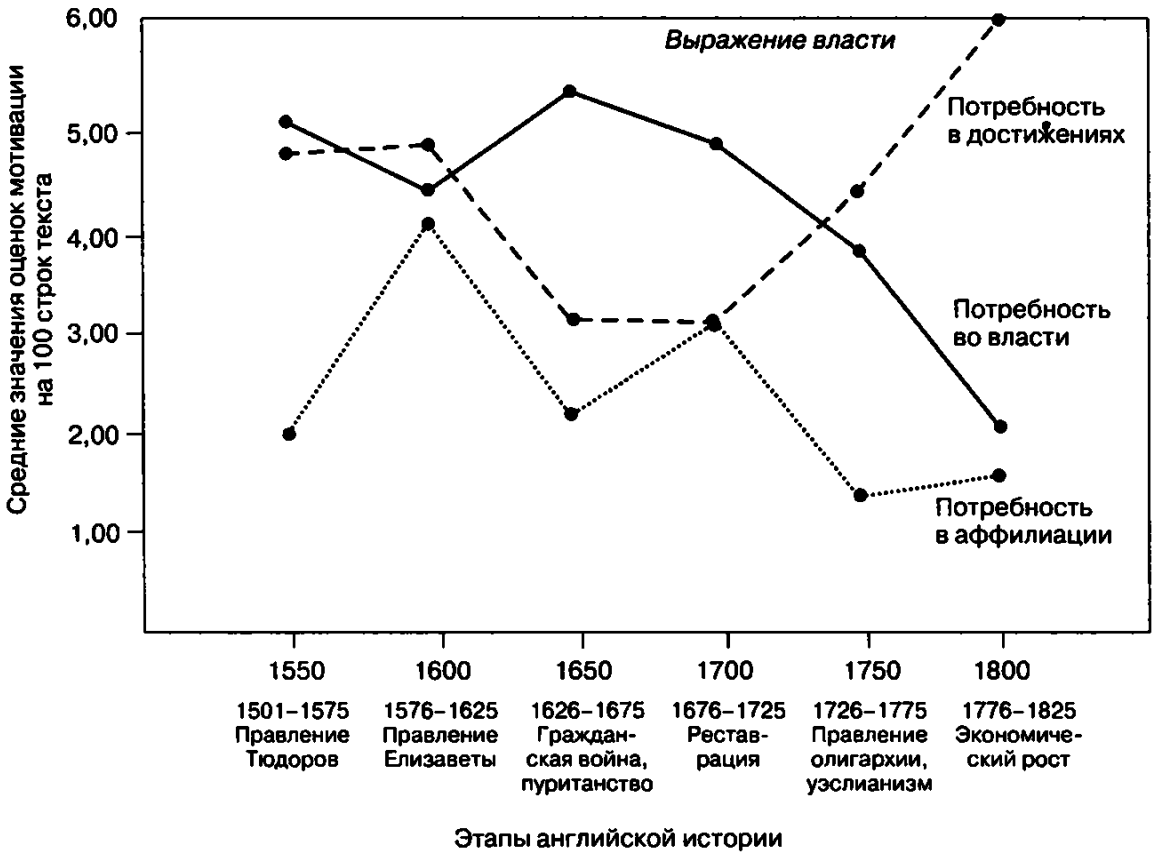


Рис. 11.8. Уровни потребностей во власти, в аффилиации и в достижениях, определенные на основании популярной английской литературы (1500–1800) (McClelland, 1975)

Второе обстоятельство, связанное с кривыми, представленными на рис. 11.8, которое отмечал Джильберто, заключается в том, что за обоими резкими скачками потребности в аффилиации, в 1600 и в 1700 гг., последовали периоды религиозных реформ в интересах угнетенных, после которых уровень потребности в аффилиации снизился. С точки зрения мотивации подобная последовательность событий вполне логична, потому что потребность в аффилиации на индивидуальном уровне тесно коррелирует с заботой о людях: когда люди страдали так, как они страдали в период правления Тюдора или во время Гражданской войны в Англии, тем, кому в высшей степени была присуща потребность в аффилиации, казалось естественным, что для облегчения их участи необходимо предпринять определенные шаги. В ранний период Гражданской войны такие шаги включали избрание на пост главы парламента защитника простых людей, а в более поздний период, около 1750 г., после возрождения уэслианской методистской церкви, — проталкивание законов, защищающих гражданские права и направленных на оказание помощи бедным.

Однако обратите внимание на следующее: в то время как возросший уровень потребности в аффилиации может сыграть роль импульса в оказании помощи угнетенным, если высокий уровень потребности в аффилиации сочетается с высоким уровнем потребности во власти, он немедленно снижается. Это снижение представляется логичным, если подойти к нему с позиции вовлеченной в него мотивационной динамики, потому что активно действовать во имя блага других — значит думать в терминах социализированной власти (*socialized power*), как было определено в главе 8, а высокий уровень социализированной власти всегда ассоциируется с низким уровнем потребности в аффилиации (McClelland, 1975). С точки зрения здравого смысла, если у человека есть активное желание помочь другим, оно может стать настолько сильным и определяющим, что в конце концов он утрачивает чувствительность к страданиям отдельных людей. Приверженность идее всеобщего блага или социальной справедливости может стать настолько сильной, что ее следствием вновь становится нарушение прав личности. Именно подобная страсть к социальной справедливости заставляла пуритан убивать своих английских братьев и сестер, а в США — северян убивать своих братьев и сестер с Юга во имя защиты прав чернокожего населения. Подобная динамика событий вытекает из сведений об истории Англии, однако двух примеров недостаточно для того, чтобы можно было говорить о ее генерализации.

Мотивационные факторы в истории США с момента основания республики до наших дней

Макклелланд выполнил аналогичный анализ мотивационных тенденций в истории США, но разбил ее на более короткие периоды времени (McClelland, 1975). Для каждого десятилетия с 1780 по 1970 г. он — на основании произведений, опубликованных в школьных учебниках, гимнов и популярных литературных произведений, написанных в это время, — оценил три социальных мотива. Поскольку частота, с которой эти мотивы появлялись в разных исходных материалах, с течением времени изменялась, — например, в художественной литературе образы «мотива власти» появлялись в семь или восемь раз чаще, чем образы «мотивов достижений или аффилиации», — средние оценки мотивов для каждого десятилетия конвертировались в стандартные оценки для исходного материала каждого типа (средняя стандартная оценка равна 50, стандартное отклонение равно 10), после чего три стандартные оценки для десятилетия усреднялись, что давало наиболее точную оценку мотива для того периода времени.

Результаты для середины каждого десятилетия представлены на рис. 11.9.

Как и следовало ожидать, кривая потребности в достижениях связана с периодами экономического роста. Потребность в достижениях была стабильно высокой после Гражданской войны, перед началом периода самого быстрого экономического роста в истории США и во время этого периода. Ранее было показано, что аналогичный подъем уровня потребности в достижениях, определенный на основании одних только школьных учебников, был связан со стремлением населения к новаторству, критерием которого явилось количество выданных патентов (deCharms & Moeller, 1962). Данные, представленные на рис. 11.10, свидетельствуют о том, что за резким возрастанием уровня потребности в достижениях с 1870 по 1900 г. последовало — в период с 1870 по 1900 г. — резкое возрастание количе-

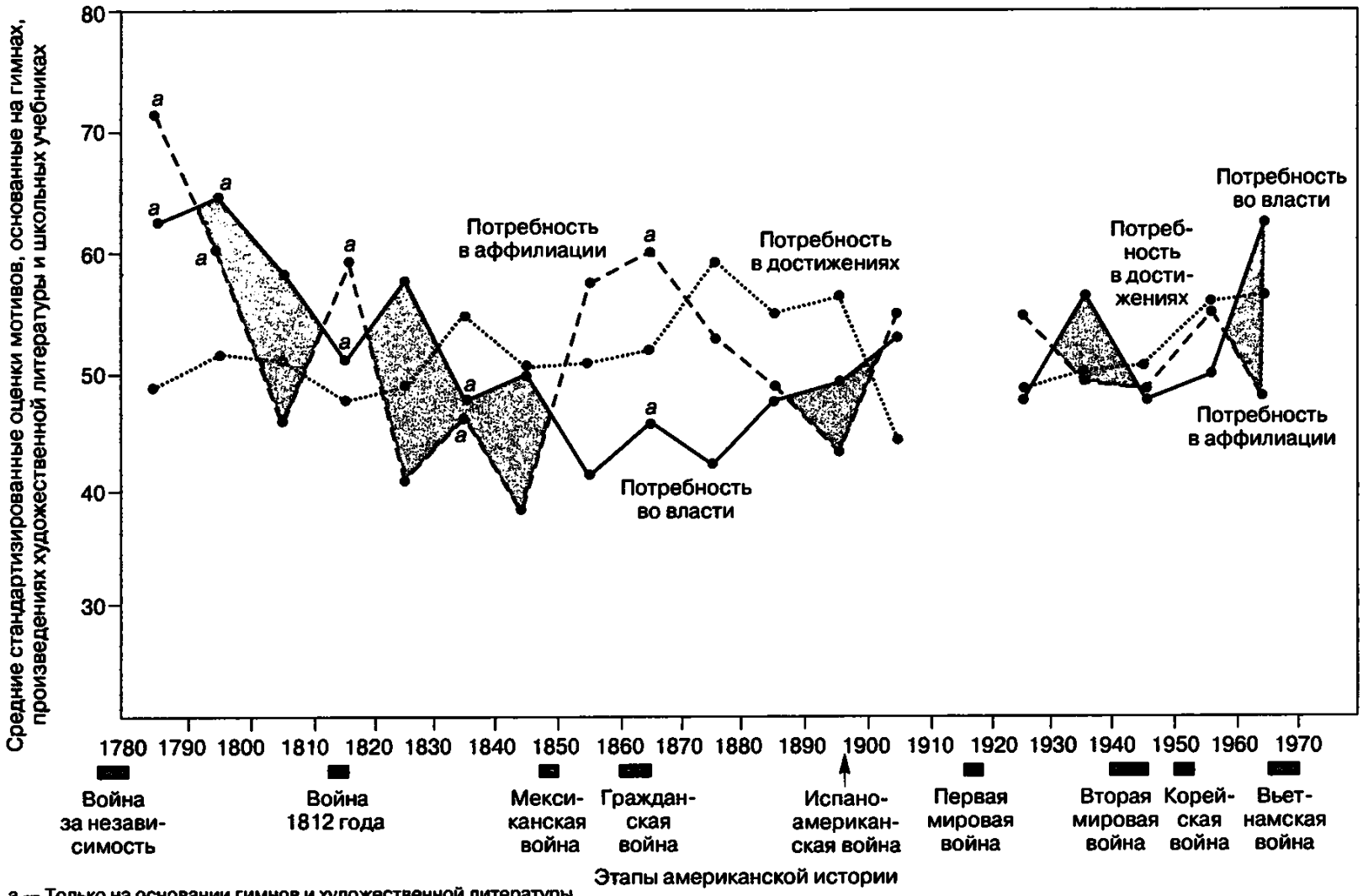


Рис. 11.9. Уровни потребностей во власти, в аффилиации и в достижении, определенные на основании популярной литературы: США, 1780–1970 (McClelland, 1975)

ства выданных патентов, а за падением уровня потребности в достижениях с 1900 по 1930 г. последовало падение количества патентов, выданных в период с 1930 по 1950 г. Количество выданных патентов можно рассматривать как показатель (для данного периода времени) предпринимательского драйва, направленного на поиск новых и более эффективных способов производства товаров.

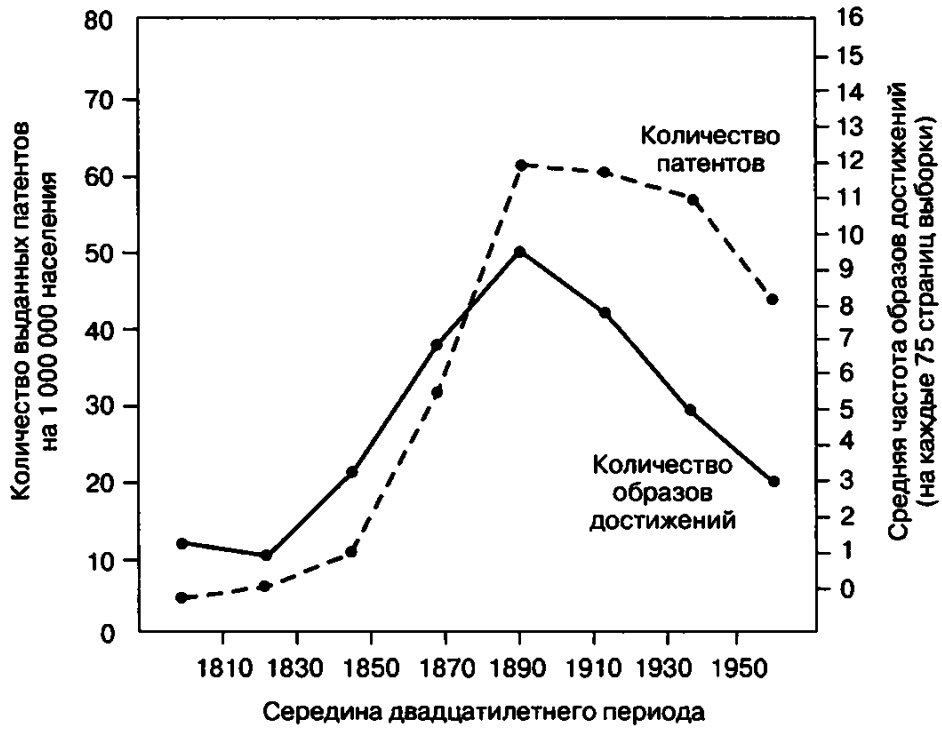


Рис. 11.10. Средняя оценка потребности в достижениях (по школьным учебникам) и количество выданных патентов: США, 1800–1950 (deCharms & Moeller, 1962)

Более «тонко подстроенные» и более полные уровни достижений на рис. 11.9 подтверждают вывод Дечармс и Мёллера; они также позволяют предположить, что низкий уровень потребности в достижениях в период с 1900 по 1930 г. могут иметь какое-то отношение к Великой депрессии 30-х гг. Эти данные позволяют сделать и другое предположение — недавний подъем уровня потребности в достижениях может предвещать наступление периода относительного экономического процветания в последней четверти XX в.

На рис. 11.9 заштрихованными участками отмечены те периоды времени, когда потребность во власти была выше потребности в аффилиации. Достойно внимания то, что в истории США такие периоды регулярно предшествуют войнам. Макклелланд заметил, что если взять цикл, равный 15 годам, то в 11 из 13 сравнений перед Первой мировой войной заштрихованные области прогнозируют войну, а не заштрихованные — мир ($p < 0{,}05$). Одним из «исключений» была испано-американская война — вооруженный конфликт, который длился три месяца и который вообще нельзя считать войной. После Второй мировой войны, если сократить цикл примерно до 5 или 10 лет, оправдываются 4 из 5 прогнозов войны и мира. Короче говоря, в истории США существует статистически значимая связь между

двумя параметрами: если уровень потребности во власти превышает уровень потребности в аффилиации, значит, страна движется навстречу войне.

С точки зрения здравого смысла эта взаимосвязь может быть интерпретирована следующим образом: когда в стране превалируют агрессивность или жестокость (высокий уровень потребности во власти, низкий уровень потребности в достижении), весьма вероятно, что она может ответить на брошенный вызов или провокацию, развязав войну, а аналогичный или похожий вызов, брошенный стране тогда, когда она больше стремится к аффилиации, к войне не приводит. И вновь взаимосвязь между паттерном мотива имперской власти и насилием подтверждается на коллективном уровне.

Взаимосвязь между отношением потребность во власти/потребность в аффилиации и социальной реформой, выявленную в истории Англии, можно наблюдать и в истории США. В табл. 11.8 представлены те десятилетия в истории США, когда потребность во власти была, по крайней мере, немного выше (стандартная оценка равна 46 или более) и потребность в аффилиации балансировала ее (она была не более чем на 10 пунктов выше или не более чем на два пункта ниже). В десятилетие, следовавшее за каждым из этих периодов времени, потребность в аффилиации заметно падала, создавая паттерн имперского мотива власти, в котором потребность во власти превосходила потребность в аффилиации. Это приводило к волне социальных реформ в следующем десятилетии, начиная с периода демократии Джефферсона около 1805 г. и заканчивая крестовыми походами за гражданские права в середине 60-х гг. XX в.

Эти данные подтверждают динамику, предположения о которой были сделаны на основании событий в истории Англии. Сочетание относительно высокой потребности в аффилиации с потребностью во власти, которая колеблется от средней до высокой, приводит к борьбе за права угнетенных — в случае США это была борьба за права бедных, женщин и чернокожего населения, — которая выливается в мощное движение за социальную реформу, сопровождаемое снижением чувствительности к страданиям отдельных личностей (более низкая потребность в аффилиации). В дальнейшем это формирует паттерн имперского мотива власти, который всегда ассоциировался с военными действиями против внешнего врага. То, что на протяжении американской истории борцы за социальную реформу шесть раз следовали этой мотивационной динамике, и то, что за борьбой за социальную реформу столь часто следовало вступление страны в военные действия, заставляет задуматься. Макклелланд отмечает, что за сбалансированным отношением потребности во власти к потребности в аффилиации синдром паттерна мотива имперской власти развивался шесть раз из семи, в то время как после девяти других комбинаций мотивов это случилось лишь однажды — отличие, которое вряд ли можно признать случайным.

И последний вывод, который можно сделать из данных, представленных на рис. 11.9. Начиная с Войны за независимость, потребность в аффилиации, судя по всему, чаще возникает в послевоенные десятилетия. Логично предположить, что, потратив некоторое время на то, чтобы, рискуя собственной жизнью, убивать других, люди начинают проявлять повышенную заботу об окружающих. Обратите внимание на то, что, как следует из рис. 11.9, наивысшие пики потребности в аффилиации были связаны с Войной за независимость и с Гражданской войной, в ходе которых люди убивали своих братьев, сестер и друзей.

Таблица 11.8

Паттерны мотивов, социальные реформы и войны в истории США (стандартизированные оценки мотивов получены из популярной литературы) (McClelland, 1975)

Середина десятилетия	Сбалансированные		Середина следующего десятилетия	Имперские			Середина следующего десятилетия	Социальная реформа	Последующее время, период войны
	потребность во власти	потребность в аффилиации		потребность во власти	>	потребность в аффилиации			
1785	62	71	1795	64	>	59	1805	Джефферсонова демократия	1812, война 1812 г.
1815	50	71	1825	57	>	40	1835	Популизм Джексона	1848, мексиканская война
1835	46	57	1845	47	>	37	1855	Аболиционизм	1860, Гражданская война
1885	46	44	1895	48	>	43	1905	Критика коррупции, крестовый поход за социальную справедливость Укороченный цикл	1917, Первая мировая война
1925	47	49	1935	55	>	48	1935	Новый курс	1940, Вторая мировая война
1955	49	53	1965	63	>	47	1965	Крестовый поход за гражданские права, борьба с бедностью	1967, вьетнамская война

Действительно, в истории США в шести случаях из восьми в послевоенные десятилетия потребность в аффилиации была высока; в мирное время высокая потребность в аффилиации наблюдалась лишь в двух случаях из десяти — разница

статистически значимая. Высокий уровень потребности в аффилиации создает условия для нового цикла заботы об окружающих, которая, если она сопровождается высокой потребностью во власти, со временем приведет к паттерну мотива имперской власти, социальной реформе и к началу очередной военной кампании. Хотя все эти взаимосвязи нуждаются в подтверждении на примере истории других стран, тот факт, что знание уровней коллективных мотивов способствует более глубокому пониманию значительных событий в истории Соединенных Штатов, безусловно, заслуживает внимания.

Мотивационные уровни и успех автомобильных компаний

Нации — не единственный тип «коллективного предприятия». Возможно, показатели уровней коллективных мотивов в организациях иного типа могут прогнозировать их деятельность во времени. Диас пришел к выводу о том, что можно оценить мотивационные настроения компании на основании ежегодных посланий ее президента акционерам (Diaz, 1982). На основании посланий президентов двух американских (с 1952 по 1980 г.) и трех японских (с 1962 по 1976 г. и в 1980 г.) автомобильных компаний он оценил уровни их потребности в достижениях и во власти. Одна из задач, стоявших перед Диасом, заключалась в том, чтобы выяснить, существует ли какая-нибудь мотивационная причина, объясняющая, почему в последние годы японские автомобилестроители, судя по всему, справляются со своими обязанностями значительно лучше, чем их американские конкуренты. В табл. 11.9 представлены данные, показывающие, насколько японские компании эффективнее американских.

Таблица 11.9

Сравнение эффективности японских и американских автомобилестроительных компаний (Lohr, 1982, p. 29)

	Япония	США
Производство (штамповочные операции)[a]		
Количество деталей, штампуемых за 1 час	550	325
Число обслуживающих одну штамповочную линию	1	От 7 до 13
Время, необходимое для смены штампа	5 минут	От 4 до 6 часов
Средний производственный цикл (дни)	2	10
Время, необходимое для выпуска малолитражного автомобиля, часы	30,8	59,9
Персонал (средний автомобильный завод)		
Общее количество работающих	2360	4250
Среднее количество отсутствующих на работе (отпуск, болезнь и т. д.)	185	500
Среднее количество прогулов, %	8,3	11,8

[a] *Источник*: Harbour & Associates.

Японские автомобилестроители опережают своих американских коллег по всем показателям. Рисунок 11.11 поможет ответить на вопрос «Почему?».

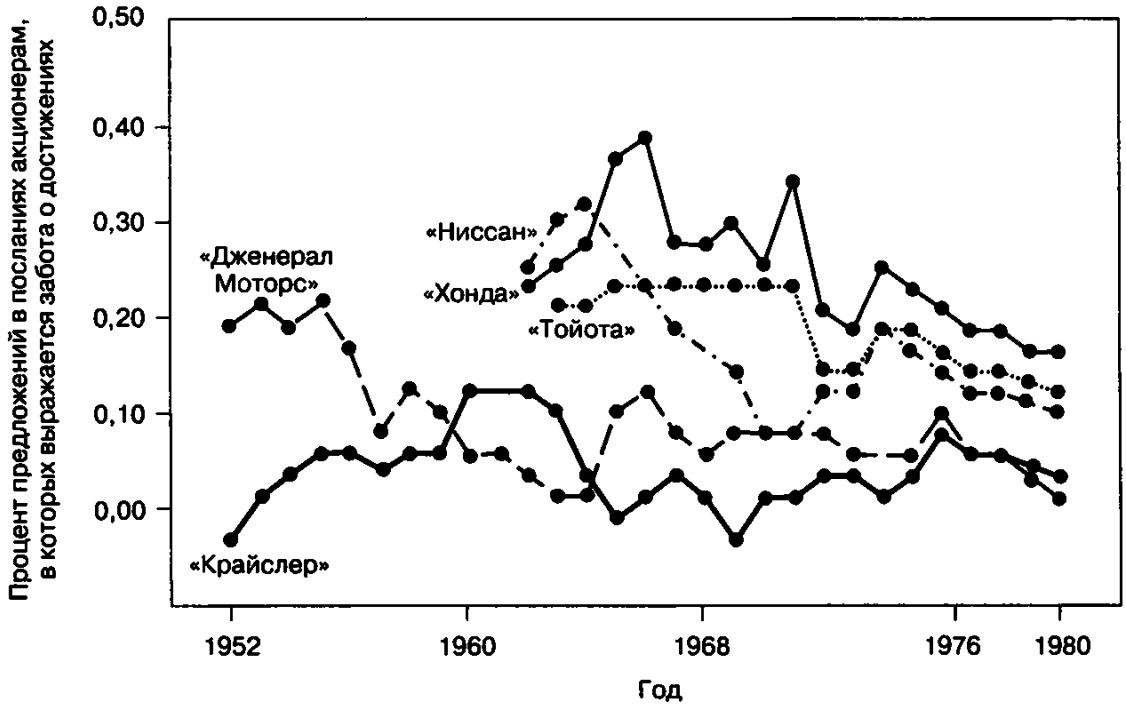


Рис. 11.11. Изменение во времени уровня заинтересованности в достижениях в японских и американских автомобильных компаниях, определенного на основании посланий их президентов акционерам (Diaz, 1982)

Уровни коллективной потребности в достижениях японских автомобильных компаний («Ниссан», «Хонда» и «Тойота») на протяжении едва ли не всего периода времени выше, чем у их американских конкурентов «Дженерал Моторс» и «Крайслер». Результаты всех исследований уровня потребности в достижениях у индивидов и у наций говорят о том, что этот мотив должен воплощаться в бóльшую эффективность и в бóльшую предпринимательскую активность, что в конечном итоге должно привести к более быстрому усовершенствованию деятельности организации. На вопрос «Почему в последние годы японские автомобилестроители оказались гораздо конкурентоспособнее своих американских коллег?» было предложено немало ответов, но одно из самых простых объяснений — то, которое дает рис. 11.11. Уровень потребности в достижениях у японских автомобилестроителей выше, чем у их американских конкурентов; именно это и явилось для них мощным активирующим фактором.

Диас также заинтересовался и другой проблемой: можно ли использовать уровни потребности в достижениях и во власти для прогнозирования темпов развития компании в разные моменты времени? Чтобы ответить на этот вопрос, он сравнил «Крайслер» и «Дженерал Моторс» в США и «Ниссан» и «Тойоту» — в Японии. Поскольку в каждой паре компании конкурировали между собой за один и тот же рынок, Диас рассчитал для каждого года отношения продаж, активов и прибыли на инвестированный капитал для каждой пары.

Так, между 1952 и 1980 гг. продажи «Крайслера» составляли от 16 до 37% от продаж «Дженерал Моторс». Диас оценивал, насколько хорошо работал «Крайслер» по сравнению с «Дженерал Моторс». Преимуществом этого метода расчета сравнительной эффективности является то, что он позволяет не учитывать изменения спроса и условий на рынке, происходящие год от года, ибо они оказывают одинаковое влияние на обе компании. Затем Диас рассчитал сравнительное преимущество «Крайслера» над «Дженерал Моторс» в уровнях потребности в достижениях и во власти для каждого года, связал эти отношения с соответствующими годами и определил коэффициенты корреляции мотивационных отношений каждого года с относительными оценками экономической деятельности для всех лет. Так, например, определялся коэффициент корреляции относительного уровня потребности в достижениях в 1960 г. с относительными экономическими достижениями обеих компаний перед 1960 г. и в период с 1961 по 1980 г.

Как следует из данных, представленных на рис. 11.12, полученные коэффициенты корреляции демонстрируют весьма правильный циклический паттерн.

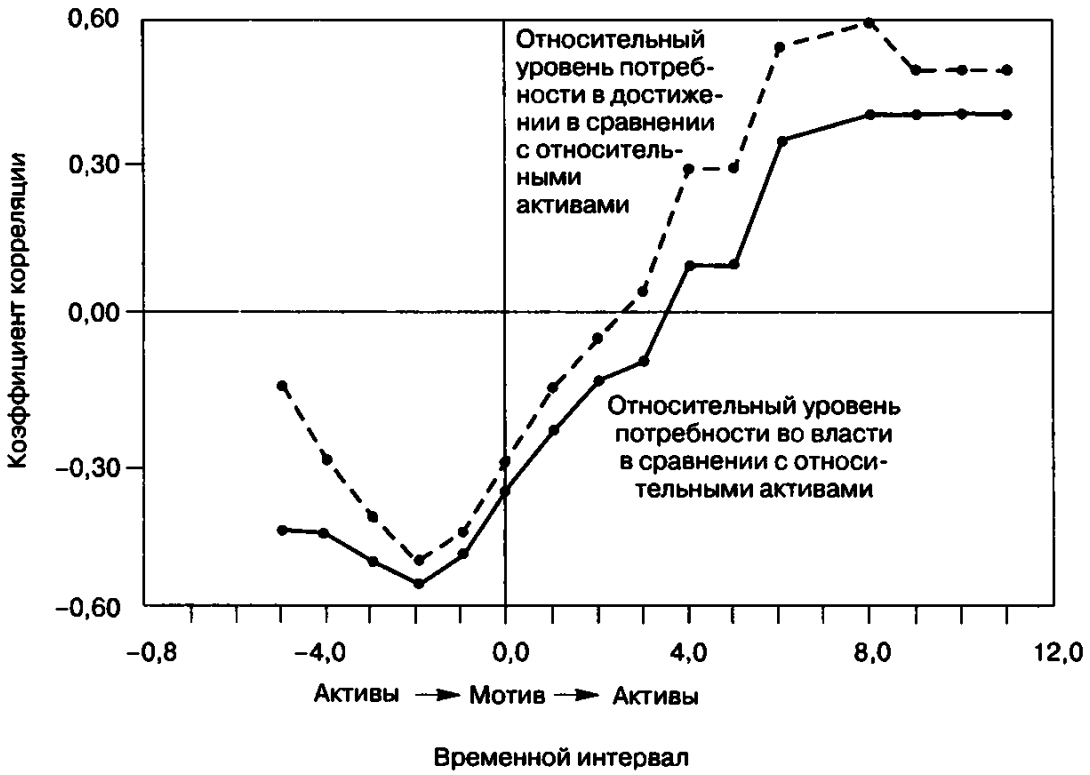


Рис. 11.12. «Крайслер» и «Дженерал Моторс»: коэффициенты корреляции относительных уровней потребности в достижениях и во власти с относительными активами, оцененными по прошествии времени (Diaz, 1982)

Если мы захотим начать с прогнозирования перспектив деятельности в последующий период времени (в данном случае ее критерием являются относительные активы) на основании уровня мотива в данном году, нам станет ясно, что как относительный уровень потребности в достижениях, так и относительный уровень потребности во власти предсказывают максимальный прирост относительных

активов через семь лет. Влияние относительного мотивационного преимущества быстро не сказывается, оно проявляется спустя несколько лет. Действительно, коэффициент корреляции между относительными уровнями потребности в достижениях и относительными активами через семь лет равен 0,57 ($p < 0,05$). Обратите внимание на то, что эта корреляция основана на данных для каждого семилетнего интервала, начиная с 1952 г.

Далее. Рассмотрим обратную ситуацию: коэффициенты корреляции между уровнями мотивации и деятельностью компании в предыдущий период. Легче представлять себе эти коэффициенты корреляции как отношения деятельности и последующих уровней мотива. Как следует из данных рис. 11.12, они преимущественно отрицательны. Это значит, что эффективная деятельность ассоциируется с низкими уровнями потребности в достижениях и во власти в последующие годы и наоборот. Максимальные негативные коэффициенты корреляции появляются через два года. Непосредственный результат относительных успехов в экономической деятельности компании проявляется в снижении уровней потребности в достижениях и во власти в последующие два года. Это совпадает с объяснениями, предложенными выше для снижения уровня потребности в достижениях. В соответствии с моделью Аткинсона (см. главу 7) по мере того, как вероятность успеха возрастает до высокого уровня, стимул достичь его ослабевает.

На рис. 11.13 представлены аналогичные кривые для двух японских компаний — «Ниссан» и «Тойота», которые сравнивал Диас.

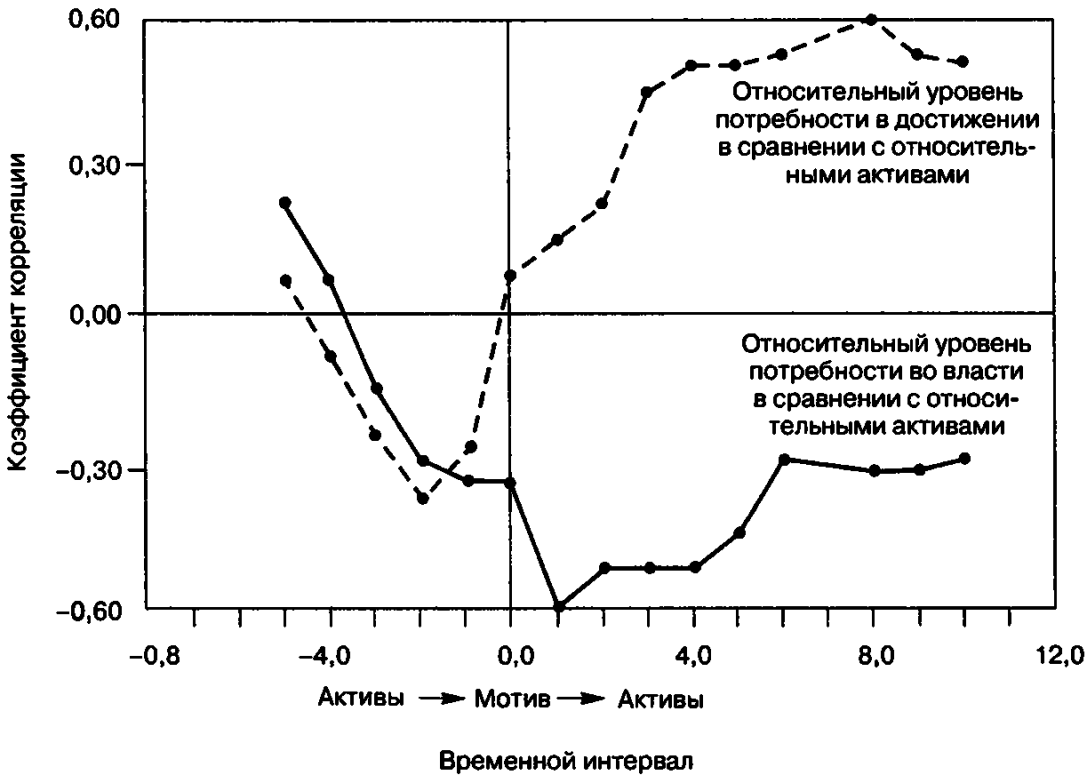


Рис. 11.13. «Ниссан» и «Тойота»: коэффициенты корреляции относительных уровней потребности в достижениях и во власти с относительными активами, оцененными по прошествии времени (Diaz, 1982)

И вновь связь между возрастанием относительного уровня потребности в достижениях и относительными экономическими результатами деятельности именно такая, как и ожидалась, и аналогична тому, что мы видели на примере американских компаний, но с одним исключением. Сравнительно высокие экономические результаты в течение последующих двух лет сопровождаются немедленным снижением уровней потребности в достижениях, а сравнительно высокие уровни потребности в достижениях приводят в последующие годы к увеличению относительных активов, причем максимум достигается быстрее, чем в американских компаниях. Обратите внимание на то, что коэффициент корреляции уровней потребности в достижениях и относительных активов через четыре года в Японии достигает заметной величины, тогда как в США он через четыре года все еще незначителен. В Японии высокий уровень потребности в достижениях максимально «преобразуется» в улучшенные экономические показатели компании уже через четыре года, тогда как в США на это уходит целых семь лет. Очевидно, в японских компаниях меньше организационной инерции, и поэтому предпринимательский драйв быстрее трансформируется в реальные результаты.

Какой вывод можно сделать из того, что в Японии коэффициенты корреляции относительных уровней потребности во власти и относительными экономическими результатами деятельности скорее отрицательны, чем положительны, как в США? Возможно, есть некая разница в структуре и в менеджменте японских и американских компаний, в результате чего мотив власти благоприятствует экономической эффективности в США, а в Японии подавляет ее. Невозможно точно сказать, как следует интерпретировать этот результат, но, возможно, ключ к этому кроется в различиях, которые существуют в природе мотива власти в обеих странах. Как отмечалось в главе 8, успех менеджмента в США ассоциируется с мотивом социализированной власти (высокий уровень потребности во власти, сильное подавление активности). Высокий уровень потребности во власти и несильное подавление активности связаны с импульсивной самоуверенностью, которая проявляется в попытках установить личный контроль над другими и не способствует успешному менеджменту.

Диас также изучил послания президентов компаний акционерам с точки зрения уровня подавления активности. Он нашел, что в посланиях президентов японских компаний слово «*нет*» (в расчете на 100 предложений) появляется в два раза реже, чем в посланиях президентов американских компаний. Эти результаты противоречат распространенному мнению о том, что японцы — в высшей степени контролируемые люди, и могут отражать некоторые лингвистические трудности или трудности, возникшие при переводе. Однако, будучи оцененными по номиналу, они могут объяснить, почему мотив власти оказывает столь разное влияние в этих двух странах. Потому что, если в США мотив власти более социализирован, он должен привести к лучшему менеджменту и к лучшим экономическим результатам. Если же в Японии он менее социализирован, более личностный по своей ориентации, это должно привести к менее эффективному менеджменту. Именно такие зависимости и выявлены для этих двух стран. Каковы бы ни были результаты влияния мотива власти и их смысл, результаты влияния потребности в достижениях ясны и единообразны для обеих стран: высокий уровень потребности в достижениях (на коллективном и на индивидуальном уровнях) позднее приводит к большей предпринимательской активности и к более высоким экономическим показателям.

Происхождение коллективной мотивации

Идеологические факторы, влияющие на коллективный интерес к достижению успеха

Если уровни коллективной мотивации оказывают заметное влияние на ход исторических событий, вполне естественно, что возникает вопрос об их происхождении. Почему в греческой литературе мотив достижения успеха значительно ярче был представлен в начальный период, чем в более позднее время? Было ли это следствием влияния какого-то лидера или группы лиц, занимавших лидирующее положение, которым этот мотив был присущ в высшей степени? Дать точные ответы на эти вопросы невозможно.

Диас показал, что уровни мотивации, определенные по посланиям президентов компаний к акционерам, со временем существенно изменяются в зависимости от того, кто в данный момент занимает этот пост (Diaz, 1982). Так что в данном случае мы можем предположить, что именно индивидуальные мотивы достижения успеха или власти каким-то образом создали в компании такой климат, который изменил характер менеджмента. Если дело обстояло именно так, можно принять теорию «большого лидера», согласно которой события личной жизни индивидуальных лидеров создают мотивационные уровни, определяющие развитие истории. Однако, к несчастью, нам неизвестны мотивационные уровни президентов автомобильных компаний, оцененные традиционными способами. К тому же то, что они писали в своих посланиях к акционерам, в равной мере могло быть не только следствием их индивидуальных мотивационных уровней, но и следствием общего климата в компаниях. Более того, уровни мотивации в посланиях к акционерам, предположительно написанных одним и тем же человеком (но, возможно, написанные его помощником), из года в год изменяются, а это позволяет предположить, что президент скорее *отражал* климат, существовавший в компании, чем исходил из своей собственной стойкой мотивационной предрасположенности.

Что же касается более крупных образований, таких как государство — нация, то в этих случаях еще менее ясно, формируют ли мотивационные уровни индивида коллективные мотивационные уровни всего общества. Например, в современной американской истории нет тесной корреляции между мотивационными уровнями разных десятилетий (рис. 11.9) и мотивационными уровнями президентов страны в то же самое время (табл. 8.8). Если идеи индивидуального лидера не являются основным детерминантом коллективных мотивационных уровней, возможно, на них влияют системы основных убеждений, господствующие в обществе? Первоначально в качестве источника мотивации привлекла внимание религия. Толчком к этой идее послужил классический анализ Макса Вебера протестантских истоков современного капиталистического духа (Weber, 1904/1930). Он обратил внимание на то, что в таких странах, как Англия и Германия, протестанты, судя по всему, работают больше, экономят больше денег и добиваются успехов в бизнесе чаще, чем католики.

Результаты ряда исследований подтверждают тот факт, что в XVII, XVIII и даже в XIX в. лидерами бизнеса чаще становились представители не католических, а протестантских меньшинств, особенно из таких немногочисленных диссидент-

ских групп, как квакеры или позднее методисты в Англии (McClelland, 1961). Чем это можно объяснить?

Вебер нашел ответ в доктринах протестантизма и прежде всего в его повышенном внимании к рационализации всех сторон жизни и приверженности человека своему призванию или профессии. Такие лидеры Реформации, как Мартин Лютер и Джон Кальвин, восстали против власти католической церкви в Риме и прежде всего — против ее власти гарантировать людям спасение за счет предоставления им индульгенций — права на искупление грехов хорошей работой. Таким образом, протестанты в определенной мере были больше «сами по себе», чем католики. Они разделяли убеждение, что «Бог помогает тем, кто помогает себе сам», а потому в известной мере сами могли позаботиться о своем спасении или, что более правильно, были убеждены в нем. Они не могли, как в католицизме, постепенно накапливать добрые дела, которые делали бы им честь, но могли лишь систематическим самоконтролем, который ежеминутно «стоит перед неумолимой альтернативой — избран или проклят?», создать убеждение, что они — одни из избранных Богом (Weber, 1904/1930).

Вебер утверждал, что подобная жесткая рационализация человеком собственного поведения в известной мере объясняет ту чрезмерную детерминированность и энергию, с которой протестанты занимались капиталистическим предпринимательством. По мнению Макклелланда (McClelland, 1961/1976), ключевым идеологическим элементом, возможно, было повышенное внимание к постоянному совершенствованию людьми их собственного поведения, пусть и понемногу, изо дня в день, «до тех пор, пока наши добродетели не достигнут совершенства, к которому мы воистину стремимся на протяжении всей своей жизни» (Calvin's *Institutes of the Christian Religion*). Таким образом, идеология протестантской Реформации могла преуспеть в усилении мотива достижения успеха среди групп протестантов, что, в свою очередь, помогло последним добиться больших успехов в капиталистическом предпринимательстве, чем католикам.

Провести прямое тестирование этой гипотезы сравнением «контента достижения» протестантской и католической литературы, популярной в критические периоды с XVI по XIX в., невозможно. Однако к XX в. Макклелланд не обнаружил существенных отличий в уровнях потребности в достижениях, характерных для католических и протестантских групп индивидуумов в США и в Германии (McClelland, 1961). Протестантские и католические детские книги для чтения тоже не отличаются по уровням потребности в достижениях. Это позволило Макклелланду сделать следующий вывод: более высокие уровни потребности в достижениях протестантов объясняются не столько самой доктриной Реформации, сколько тем, как Реформация пробуждала людей и заставляла их быть активными в поисках нетрадиционных способов спасения.

Похоже, что ключевым элементом является некий «внутренний земной активизм», институционально поддерживаемый церковью, которая также противостоит традиционным религиозным авторитетам. Чтобы проверить эту гипотезу, Макклелланд изучил религиозные верования и практику 45 племен, чьи народные сказки уже были изучены на предмет содержания в них образов потребности в достижениях (McClelland, 1961). Шестьдесят пять процентов культур с высоким уровнем потребности в достижениях (определенной на основании их народных сказок) отдавали предпочтение индивидуальному, а не ритуальному контак-

ту с божеством; среди культур с низким уровнем потребности в достижениях таких было только 23%. Иными словами, в культурах с высоким уровнем потребности в достижениях индивиды реже стремились снискать расположение божества, участвуя в традиционных, предписанных ритуалом церемониях. Они предпочитали более прямой доступ к нему через мистический контакт или индивидуалистическую интерпретацию письменных традиций. Макклелланд также нашел, что в культурах с высоким уровнем потребности в достижениях для отправления индивидуальных религиозных обязанностей значительно реже необходимы религиозные деятели (священники, шаманы и т. д.). Для тех культур, которые акцентируют роль внутренней, а не внешней власти религии, характерна тенденция к более высоким коллективным уровням потребности в достижениях.

Макклелланд сообщает также об интересном современном подтверждении важности реформирования религии для подъема уровня потребности в достижениях (McClelland, 1961). В горном районе Мексики, в штате Чьяпас, он обнаружил деревню, население которой незадолго до этого было обращено в одну из радикальных христианских религий. Во многом новые христиане вели себя точно так же, как первые протестанты — европейцы во времена Реформации. Они читали Библию на своем родном языке, сожгли изображения католических святых и выкрасили свои церкви в белый цвет, они пели гимны, их стали больше интересовать проблемы здоровья и образования, и, что самое важное, они чувствовали свое превосходство над традиционными католиками из соседней деревни, зависевшими от священников в том, что касалось установления контакта с Богом. Через 8–10 лет после того, как большинство взрослых жителей этой деревни были обращены в христианство, жившие в ней дети подверглись тестированию на уровень потребности в достижениях. Полученные при этом результаты резко контрастировали с результатами, которые показали дети из соседней, традиционно католической деревни, хотя и обитатели последней тоже, скорее всего, получили «мотивационный толчок», ибо правительство передало крестьянам землю в личное пользование. Дети из деревни, незадолго перед этим обращенной в протестантизм, продемонстрировали ряд признаков, указывающих на более высокий уровень потребности в достижениях. По крайней мере, в этом случае религиозная реформа, как минимум на ее ранней стадии, способствовала усилению мотивации достижений.

Из сказанного, однако, не следует делать вывод о том, что протестантизм как таковой является определяющим фактором. Религиозные меньшинства во всем мире, не имеющие никакой связи с христианством — например, приверженцы джайнизма в Индии (McClelland & Winer, 1969/1971) или гораге в Эфиопии (McClelland, 1977a), — выдвинули из своей среды непропорционально большое число бизнесменов и продемонстрировали (это почти точно) более высокие уровни потребности в достижениях. Возможно, только в момент реформы критически важным в некоторых религиях или в других системах верований представляется то, что реформируемая группа превосходит более традиционно ориентированные группы, религиозность которых в отличие от религиозности тех, кто начинает новую жизнь, базируется не на личном, а на институциональном. Это общее объяснение можно использовать также и для того, чтобы ответить на вопрос, почему в таких странах, как СССР и континентальный Китай, полагающих себя инициаторами великой коммунистической идеологической реформы, уровни потребно-

сти достижений (определенные на основании изучения школьных учебников), значительно выше, чем в среднем в мире. С другой стороны, уровни потребности в достижениях в таких коммунистических странах, как Польша и Болгария, которые не сами инициировали реформы, а восприняли их извне, значительно ниже, чем в среднем в мире (табл. 11.4).

Средовые факторы, влияющие на уровни потребности в успехе

В начале XX в. было распространено мнение о том, что некоторые люди более энергичны или предприимчивы вследствие своей природной одаренности или потому, что им посчастливилось жить в более благоприятных условиях (McClelland, 1961). Так, считалось, что преимуществом британцев, которые к этому времени достигли впечатляющих экономических успехов и имели империю, простиравшуюся едва ли не на весь земной шар, является принадлежность к белой расе и умеренный климат, который стимулировал их к активной деятельности. В отличие от них чернокожие народы, жившие в Африке, признавались менее успешными, потому что принадлежали к менее энергичной по своей природе расе и жили в расслабляющих тропиках. История уже продемонстрировала абсурдность подобных представлений по весьма очевидной причине: народы, принадлежащие к одной и той же расе и живущие в том же самом климатическом поясе, значительно менее энергичны и успешны сегодня, чем два или три поколения тому назад. Если в качестве показателя одного очень важного типа психической энергии взять коллективные уровни потребности в достижениях, то становится понятно, что расовая принадлежность и климат имеют весьма незначительное отношение к экономическому успеху нации, поскольку для одной и той же страны уровни потребности в достижениях весьма заметно изменялись во времени. Например, в 1925 г. коллективный уровень потребности в достижениях в Англии был значительно выше среднемирового, что свидетельствовало о значительных экономических достижениях страны в период вплоть до начала Второй мировой войны, а в 1950 г. он был значительно ниже среднемирового, предвещая наступившее впоследствии относительное экономическое увядание.

Более сложные представления о влиянии средовых факторов на успех нации были изложены британским историком Арнольдом Тойнби после тщательного сравнительного изучения подъемов и падений многих цивилизаций (Toynbee, 1947). Автор пришел к выводу, что нации проявляют тенденцию к подъему тогда, когда физическая или социальная среда ставит перед ними «выполнимые» задачи — не слишком сложные (как те, которые ставит слишком суровая обстановка) и не слишком простые (как на легендарных тропических островах, где все необходимое для жизни добывается без труда). Такая точка зрения очень близка представлениям Аткинсона, изложенным в главе 7, согласно которым задачи средней трудности скорее приведут к появлению мотивации достижений (см. табл. 7.2). С теоретической точки зрения гипотеза Тойнби представляется вполне обоснованной, и он приводит много иллюстраций того, как она объясняет многие исторические факты. Например, требования, которые предъявляли климат и социальная обстановка к шотландцам в Великобритании, были вполне выполнимыми, благодаря чему они и справились со стоявшими перед ними задачами. Но когда

они перебрались на холмы Северной Каролины, эти требования стали чрезмерными, и они справились с ними менее успешно.

Трудность, создаваемая гипотезой Тойнби, заключается в том, что на самом деле ее невозможно проверить, поскольку автор не предлагает никакого способа оценки «легкости» или «трудности» требований. Порой это социальные трудности, порой — экономические, порой — климатические. Ему была присуща естественная тенденция объяснять любой результат с позиции той степени сложности требований, которая была нужна для его объяснений.

И все-таки в том, что касается коллективных уровней потребности в достижениях, Макклелланд сумел найти некоторые свидетельства в пользу гипотезы Тойнби, приняв климатические условия в качестве показателя степени трудности требований (McClelland, 1961). Используя данные о племенах, не имевших письменности, он показал, что культуры, фольклор которых свидетельствовал о высоком уровне потребности в достижениях, были более склонны, чем культуры с низким уровнем потребности в достижениях, обитать в регионах, где средняя годовая температура воздуха колебалась от 40 до 60 градусов по Фаренгейту, где среднее колебание суточной или месячной температуры не превышало 15 градусов по Фаренгейту[1], где средний годовой уровень осадков был менее 60 дюймов[2] и где почва не отличалась очень высоким плодородием. Эти результаты можно интерпретировать в том смысле, что умеренные трудности, создаваемые климатическими условиями, благоприятствуют формированию и развитию мотивации достижений, но их можно интерпретировать также и в том смысле, что группы с высоким уровнем мотивации достижений склонны искать для жизни регионы именно с таким климатом.

Несколько исследований отмечают важную роль проблем в социальной структуре как источника мотивации достижений или по меньшей мере как необходимого дополнения к такому источнику, если речь идет о влиянии на предпринимательскую активность. Свонсон весьма убедительно показал, что в ходе Реформации протестантизм победил в тех европейских государствах, в которых центральная правящая власть была либо ограничена, либо в некотором роде более демократична (Swanson, 1967). Режимы со строго централизованной властью, порой определяемой правом помазанника божьего, преимущественно остались католическими. В тех случаях, когда власть была поделена между представителями различных групп или гильдий, общество оказывалось более склонным к восприятию протестантских реформ. То, что, согласно Макклелланду (McClelland, 1961/1976), в этих центрах протестантизма формировалась мотивация достижений, Свонсон считал скорее следствием лучших экономических возможностей, предоставляемых такой системой власти, при которой у людей было больше шансов двигаться вперед. Пока что не проведены критически важные исследования, которые показали бы, когда именно происходили изменения в уровнях мотивации достижений — до изменений в структуре власти, во время или после этих изменений.

Но конечно же, открытая соревновательная структура, судя по всему, стабильно ассоциируется с более высоким уровнем мотивации достижений. Например,

[1] Соответственно от +5 до +10 °С, –10 °С. — *Примеч. перев.*

[2] Примерно 1,5 м. — *Примеч. перев.*

представителям племени ибо в Нигерии, как уже отмечалось выше, присуща ярко выраженная мотивация достижений. ЛеВайн, изучавший это племя, считал, что потребность в достижениях у него велика вследствие самой заметной особенности их статусной системы — строгой социальной стратификации общества: «Весьма развитое, оно состояло из ряда слоев с определенными титулами, попасть в него можно было с согласия обладателей данного титула, уплатив вступительный взнос и организовав праздник для членов общества. Членство было доступно любому человеку, рожденному свободным, но вступительные взносы и празднования эффективно ограничивали доступ к титулам: его получали только те, кто был достаточно состоятелен. По мере того как человек поднимался по иерархической лестнице, эта особенность становилась все более заметной» (LeVine, 1966). Таким образом, мужчины из племени ибо могли достичь высокого статуса за счет собственных усилий и прежде всего — за счет приобретения богатства. Зная об этом, родители, скорее всего, должны были воспитывать в своих сыновьях стремление к успеху и уверенность в своих силах, которые и проявлялись в высокой мотивации достижений, действительно присущей представителям племени ибо.

По данным ЛеВайна, в племени хауса наблюдалась совсем другая картина. Мужчины из этого племени добивались высокого статуса преимущественно за счет связи с высокопоставленным лидером, который в ответ на послушание, лояльность и услуги имел возможность вознаграждать их за счет контролируемых им ресурсов. Поскольку в племени хауса скорее вознаграждались покорность и лояльность, чем стремление к достижениям и уверенность в собственных силах, нет ничего удивительного в том, что уровень потребности в достижениях там был невысок. Можно лишь повторить, что открытая соревновательная структура, в которой вознаграждается уверенность в собственных силах, как это было в демократически управляемых городах времен Реформации, представляется важным источником поддержки развивающейся мотивации достижений.

Эта корреляция подтверждается еще одним доказательством. Среди обществ, не имеющих письменности, культуры с двусторонней (билатеральной) системой родства чаще, чем культуры с другими системами родства, имеют высокие уровни потребности в достижениях, определенные на основании народных сказок ($r = 0{,}36$; $N = 37$, $p < 0{,}05$). С точки зрения ребенка, ключевой аспект билатеральной системы родства заключается в том, что родственники с материнской и отцовской сторон примерно одинаково важны для него. А это значит, что возможностей выбора у детей больше. Они не ограничены наследованием либо по материнской, либо по отцовской линии. Они не должны становиться теми, кем их хотят видеть родственники матери или родственники отца. На индивидуальном уровне низкая мотивация достижений у сыновей становится результатом именно авторитарного воспитания, особенно со стороны отцов (Rosen & D'Andrade, 1959) (см. рис. 7.13). Чтобы у мальчика появилась ярко выраженная мотивация достижений, его уверенность в себе должна пережить некий стресс, он должен получить возможность самому ставить перед собой собственные цели. На уровне общества этому будет эквивалентно установление некой открытой структуры, которая позволяет людям развиваться в разных направлениях, уравновешивая между собой разные формы власти или как минимум не запрещая индивидууму вести себя в соответствии с традициями.

Источники коллективного интереса к власти

В табл. 11.10 представлены малоизвестные данные о социальных характеристиках, которые ассоциируются с высокими уровнями потребности во власти и которые получены на основании кросскультурной выборки с использованием народных сказок или на основании кросснациональной выборки с использованием детских книг для чтения.

Таблица 11.10

Коэффициенты корреляции социальных характеристик с высокой потребностью во власти (McClelland, Davis, Kalin & Wanner, 1972; Southwood, 1969)

Социальная характеристика	Коэффициент корреляции с потребностью во власти
Кросскультурная выборка (потребность во власти по народным сказкам); N = 36[а]	
Более холодный климат	0,47***
Процент обществ, преимущественно занимающихся охотой	0,27*
Процент обществ, преимущественно занимающихся сельским хозяйством	−0,27*
Шкала социоэкономической простоты	0,41***
Родство по нисходящей	−0,44***
Кросснациональная выборка (потребность во власти по детским книгам для чтения); N = 38–40[б]	
Увеличение потребления электроэнергии (1937–1954)	0,34**
Процент членов профсоюзов	−0,38**

[а] McClelland, Davis, Kalin & Wanner (1972).
[б] Southwood (1969).
* $p < 0{,}10$.
** $p < 0{,}05$.
*** $p < 0{,}01$.

Результаты вполне логичны и хорошо согласуются с тем немногим, что известно о возникновении мотивации власти у индивидов. Судя по всему, формированию ярко выраженного мотива власти способствует потребность индивида быть уверенным в себе как в борьбе за сохранение тепла, так и во время охоты, отличающейся от занятий сельским хозяйством, которое зачастую базируется на коллективных усилиях. Шкала социоэкономической простоты в табл. 11.10 есть значение фактора, сильно зависящего от таких переменных, как высокая степень зависимости от охоты, низкая степень юрисдикционной иерархии, кратковременность паттерна поселения и немногочисленность местной общины. Иными словами, в таких обществах индивиды в значительной степени предоставлены самим себе и не являются частью некой поддерживающей их большой структуры. Коэффициент корреляции паттерна родства по нисходящей с коллективным уровнем потребности во власти отрицательный; как полагают, это связано с тем, что общества,

ориентированные вокруг родства по нисходящей, — это именно те общества, в которых существуют крупные кланы, связанные узами родства, и в которых от индивидов не ожидают проявления собственной решительности. Этот корреляционный паттерн согласуется с данными, представленными в главе 8 и показывающими, что родительская вседозволенность по отношению к настойчивости в сексуальной сфере и склонности к агрессии, так же как и недостаток пристального родительского контроля, ассоциируется с высокой потребностью во власти.

Для наций только две социальные переменные тесно связаны с коллективным уровнем потребности во власти — предшествующее увеличение потребления электроэнергии (коэффициент корреляции положителен) и процент членов профсоюза (коэффициент корреляции отрицателен). Оба можно интерпретировать как согласующиеся с тем, что нам уже известно: быстрый рост потребления электроэнергии означает, что в руках индивидов сосредоточена большая власть, и они могут либо производить такие товары, как радиоприемники, электрические лампочки, утюги или миксеры, либо пользоваться ими. Технологии дают людям большую власть и поощряют людскую настойчивость в их использовании, что может способствовать более высоким коллективным уровням потребности во власти. С другой стороны, принадлежность к профсоюзам является для работающих людей источником некоей солидарности, которая означает, что они получат поддержку независимо от того, проявят ли сами настойчивость или нет. В обществе с развитыми технологиями членство в профсоюзе эквивалентно системе родства в обществе, не имеющем письменности. И принадлежность к профсоюзам, и система родства могут способствовать уменьшению потребности индивидов в уверенности в самих себе и таким образом настроить их, что в них проявится склонность к менее выраженной мотивации власти. Однако эти результаты в лучшем случае лишь дают пищу для размышлений. Чтобы сделать окончательные выводы, необходимы дополнительные исследования.

Идентифицирован и еще один фактор, связанный с высоким коллективным уровнем потребности во власти (McClelland, 1976). Главным вызовом индивидуальной настойчивости является безработица; сказанное в первую очередь относится к мужчинам в то время, когда женщины преимущественно не работали. Как следует из данных, представленных в табл. 11.11, в истории США за относительно высокими уровнями безработицы всегда следовали периоды, когда уровни потребности во власти превышали уровни потребности в аффилиации.

Таблица 11.11

Связь между возможностью трудоустройства и относительной силой потребности во власти в истории США (McClelland, 1976)

Период	Ситуация с трудоустройством	Потребность во власти в этот период	
		менее потребности в аффилиации	более потребности в аффилиации
1820–1824	Хуже[a]		+
1830–1834	Хуже		+
1840–1844	Хуже		+

Таблица 11.11 (окончание)

Период	Ситуация с трудоустройством	Потребность во власти в этот период	
		менее потребности в аффилиации	более потребности в аффилиации
1850–1854	Лучше	+	
1860–1864	Хуже[б]	–	
1870–1874	Лучше	+	
1880–1884	Лучше	+	
1890–1894	Хуже[в]		+
1900–1904	Лучше	+	
1910–1914	?[г]		
1920–1924	Лучше	+	
1930–1934	Хуже		+
1940–1944	Лучше	+	
1950–1954	Хуже		+

Примечание. + означает подтверждение гипотезы; – означает неподтверждение гипотезы. Непохоже, чтобы связь между конкуренцией за рабочее место и преобладанием мотива власти носила случайный характер ($p < 0{,}01$).

[а] Расчеты основаны на том, выше или ниже иммиграция иностранцев за пятилетний период, чем за пятилетние периоды с 1820 по 1913 г. (Easterlin, 1968).

[б] Данные могут быть неверными, поскольку из-за Гражданской войны количество иммигрантов было очень невелико.

[в] Начиная с этого момента расчеты производились исходя из того, был ли уровень безработицы в течение четырех лет из пяти больше или меньше 5,5% (Easterlin, 1968).

[г] За этот период данные о мотивации отсутствуют.

Эта таблица оценивает ситуации с трудоустройством в период с 1820 по 1884 г. как более скверные или более благоприятные на основании того, была ли иммиграция в США выше или ниже средней примерно за 100 лет. В более позднее время рейтинги ситуаций с трудоустройством основаны на реальных цифрах о безработице. Оценки уровней потребности во власти и в аффилиации те же, что на рис. 11.9.

Почти во всех случаях более скверная ситуация с трудоустройством ассоциируется с более высокой потребностью во власти в этот период времени, а более благоприятная ситуация с трудоустройством — с более низким уровнем мотива власти. Разница весьма существенна. Некоторые цифры из опросов общественного мнения, проведенных в выборках по национальному принципу для выявления уровней мотивации в США, подтверждают и модифицируют этот вывод (Veroff, Atkinson, Feld & Gurin, 1960; Veroff, Depner, Kulka & Douvan, 1980). В 1976 г. уровень потребности во власти был высок у 59% чернокожих мужчин и лишь у 48% белых мужчин. Эту разницу можно объяснить тем, что уровень безработицы среди чернокожих мужчин был значительно выше, чем среди белых. Однако, по дан-

ным опроса, проведенного в 1957 г., этого уже не скажешь. Это позволяет предположить, что рост уровня мотива власти у чернокожих мужчин есть результат действия двух факторов — идеологического и структурного. В 1957 г., до начала активной борьбы афроамериканцев за гражданские права, безработица могла не иметь для них такого значения, какое она приобрела в 1976 г., когда они ощущали ее как еще бóльшую несправедливость. Это обстоятельство служит важным напоминанием того, что такие средовые факторы, как безработица, действуют в сочетании с идеологическими факторами, проявляющимися в данное время.

Источники коллективного интереса к аффилиации

Единственный «кросскультурный ключ» к разгадке того, что приводит к высокому уровню потребности в аффилиации, — положительная корреляция между свидетельствами мужской солидарности в данной культуре и уровнями потребности в аффилиации, определенными на основании народных сказок ($r = 0{,}36$; $N = 21$; $p < 0{,}10$; McClelland et al., 1972). Иными словами, в тех обществах, где мужчины склонны жить и работать сообща, уровень мотива аффилиации выше. Этот вывод подтверждается и другим свидетельством: как уже отмечалось, убийство людей в объявленных войнах сопровождается подъемом коллективного уровня потребности в аффилиации, по крайней мере в истории США было именно так. Но в целом недостаток информации об источниках мотива аффилиации на коллективном уровне аналогичен отсутствию информации о них на индивидуальном уровне.

Трудности, возникающие при интерпретации мотивационных тенденций в обществе

Для упрощения задачи в обзоре исследований исторических тенденций в изменении уровней коллективных мотивов основное внимание уделяется тем данным, которые могут быть легко объяснены, но они — всего лишь полдела. При проведении каждого исследования возникали трудности, преодоленные способом, который представляется разумным и дает поддающиеся интерпретации результаты, но это вовсе не значит, что на эти трудности можно не обращать внимания (McClelland, 1981b). Рассмотрение некоторых проблем, возникающих при проведении исследований такого рода, заслуживает внимания; это следует сделать хотя бы ради того, чтобы было понятно: выводы, к которым пришли их авторы, зависят от решений, открытых для дискуссии.

Основная проблема связана с промежутками времени между мотивационными сдвигами и последующими историческими событиями. При изучении связи уровней потребности в достижениях и последующего экономического роста время протекания процесса варьируется от нескольких веков (изучение Древней Греции) до нескольких лет (изучение современных государств, табл. 11.4). Разве может одна и та же переменная — коллективный уровень потребности в достижениях — оказывать одинаковое влияние по прошествии целого века и пяти лет? Часть проблемы может быть обусловлена исследованиями отсроченных периодов времени, когда уровни потребности в достижениях были высоки. Оценки уровня выставляются в середине столетних периодов, но это не дает представления о том, насколько высоким уровень был в конце этого периода или в следующем веке. Для периодов, более близких к нашему времени, удалось получить

оценки уровней мотивов, более точно «привязанных» к определенному времени; когда это было сделано, промежутки времени до последующих социальных изменений стали короче, возможно, это произошло потому, что оценки того, когда существовали данные уровни мотивов, стали более точными.

Однако подобная трактовка не объясняет того факта, что в истории США на основании отношения коллективных уровней потребности во власти к коллективным уровням потребности в аффилиации войны прогнозируются примерно через 15 лет (до Первой мировой войны) и через 5–10 лет после нее. Является ли изменение этого периода времени всего лишь методом подгонки данных к гипотезе, доказанной применительно к более раннему периоду истории? Возможно, но с развитием средств коммуникации и транспорта изменения мотивов будут быстрее воплощаться в социальные перемены. Сравнение деятельности японских и американских автомобильных компаний ясно показывает, что уровни мотивации проявляются в результатах труда коллективов спустя разные промежутки времени, в зависимости от того, насколько хорошо эти коллективы организованы. По крайней мере, какие бы «подгонки» в периодах времени ни делались, очевидно одно: чем ближе к современности, тем короче они становились.

Вторая возникающая проблема связана с интерпретацией разных оценок коллективных уровней мотива, полученных на основании разных источников популярной литературы. Значительная разница в уровнях потребности во власти, определенных по разным источникам в Англии между 1600 и 1700 гг., была объяснена классовыми различиями между аристократией и низшим сословием, однако не было предпринято никаких системных усилий для того, чтобы выяснить, коррелируют ли различия в уровнях других мотивов, определенные по тем же источникам, с различиями между этими двумя классами в поведении иного типа. Мы можем даже усомниться в том, что пьесы в большей мере, чем уличные баллады, выражают умонастроения аристократии.

Более того, зачастую различия в оценках уровней мотивов, сделанных на основании разных источников, вообще никак не интерпретировались. Например, согласно оценкам, сделанным на основании детских учебников и гимнов, в США между 1880 и 1900 гг. уровень потребности в достижениях был высок, но если верить результатам обработки выборки произведений художественной литературы, он был низким (McClelland, 1975). Хотя представляется логичным полагать, что уровень потребности в достижениях должен быть высоким на основании обоих источников, вопрос о том, почему уровень, определенный на основании художественной литературы, невысок, остается открытым. Можно ли полагать, что художественная литература в первую очередь предназначается для женщин, а их уровень потребности в достижениях невысок? Или что ее преимущественно читают более образованные люди, чей уровень потребности в достижениях ниже, чем у менее образованной публики, которая более активно участвует в религиозной жизни общины, демонстрируя свой более высокий уровень потребности в достижениях в сочиняемых и исполняемых ею гимнах, и чаще обращается к успешному предпринимательству? Ответы на эти вопросы могут быть получены только в результате более активного изучения проявления классовых и групповых различий в уровнях мотивов на основании популярной литературы разного жанра.

И последнее. Немало вопросов может возникнуть и в связи с оценками коллективной производственной деятельности, использованными в этих исследо-

ваниях. Экономистов, заинтересованных в оценках темпов экономического роста, никогда не удовлетворяло использование таких показателей, как импорт угля в лондонский порт или потребление электроэнергии. По их мнению, оценки экономического роста должны включать все его составляющие, в том числе вклады сельскохозяйственного и индустриального секторов, а также сектора услуг. Когда используются некоторые из этих более типичных оценок валового национального дохода (продукта), получают другие результаты, и уже не так ясно, что периодам экономического роста предшествуют подъемы уровня потребности в достижениях.

Макклелланд считает, что совокупные оценки валового национального дохода (продукта) не столь точны, как конкретные показатели, особенно для периодов, отделенных от нас одним или двумя веками, или для современных слаборазвитых стран, для которых многие данные недоступны (McClelland, 1961). Однако этот вопрос остается дискуссионным. Даже в случае автомобильных компаний Диас использовал три разные оценки экономической деятельности: продажи, активы и прибыль на инвестированный капитал (Diaz, 1982). Как следует из данных, представленных на рис. 11.12 и 11.13, характер взаимосвязи между уровнями мотивации и активами говорит о достаточно тесной корреляции. Аналогичная связь была выявлена и для продаж и прибыли на инвестированный капитал, но в корреляциях из года в год выявилось больше исключений. Можно утверждать, что активы — лучший всеохватывающий показатель развития компании, тем более, что последние могут утаивать прибыль, чтобы избежать налогообложения, или вкладывать больше финансов в перспективное производство. Можно также утверждать, что и продажи и прибыль на инвестированный капитал — одинаково важные показатели успеха компании и что коллективные уровни мотива недостаточно тесно коррелируют с ними. Эти проблемы могут быть решены только в ходе проведения дальнейших исследований других компаний и с помощью более тщательного теоретического анализа лучшего способа оценки экономического успеха. Исследования, о которых рассказано в этой главе, — лишь первые шаги в работе, которую необходимо продолжить, чтобы более четко сформулировать правила получения информации и ее интерпретации.

Смысл оценок коллективной мотивации

В интерпретации оценок коллективных мотивов наиболее важная проблема возникает при попытках понять, какие именно характеристики (или характеристику) они отражают. Практика изучения народных сказок, произведений ораторского искусства и произведений других жанров популярной литературы на предмет выявления содержащихся в них образов различных мотивов возникла как естественное продолжение аналогичного обсчета произведений, созданных конкретными людьми. Но что означают эти оценки коллективных мотивов? В какой мере они дают представление об уровне мотива нации или культуры? Можно ли сказать, что коллективные и индивидуальные мотивы «работают» одинаково? Зависят ли оценки двух типов от одной и той же переменной?

Вспомните, что системы полного обсчета мотива, разработанные для индивидов, не годятся для обсчета произведений популярной литературы или произведений ораторского искусства. Вместо них используется только число образов мотива на стандартную единицу текста. Не является ли это свидетельством того, что оценки, полученные этими двумя способами, не эквивалентны? Винтер и Хили

определили обсчет образов как *подстрочную текстовую систему* (*running text system*) и тщательно изучили, какие результаты она дает по сравнению с более сложными системами обсчета, когда оба эти метода используются в отношении одного и того же исходного материала (Winter & Healy, 1981/1982). Они нашли, что упрощенная подстрочная текстовая система отражает влияние пробуждения мотивов в экспериментальных условиях, хотя и справляется с этой задачей хуже, чем системы полного обсчета. Коэффициенты корреляции упрощенных и полных оценок для индивидуальных протоколов колеблются в пределах 0,40–0,70. Достоверность (надежность) метода расщепления совокупности на две половины изменяется для разных мотивационных систем в пределах от 0,43 до 0,70. Пожалуй, достоверность (надежность) подстрочной текстовой системы выше. Возможно, это связано с тем, что такие оценки основаны на больших выборках текста, чем доступные из индивидуальных протоколов. Например, при кросснациональном изучении детских книг для чтения Макклелланд нашел, что коэффициенты корреляции оценок потребности в достижении в случайных и однотипных произведениях были в 1925 и в 1950 гг. 0,67 и 0,59 соответственно (McClelland, 1961). В то время как случайные — однотипные коэффициенты корреляции для потребности в достижениях и потребности во власти были значительно ниже, эти величины, взятые вместе, выше тех, которые обычно получают для индивидов, когда их настраивают «быть креативными». Достоверность (надежность) метода расщепления совокупности на две половины для публичных выступлений и пресс-конференций колеблется от 0,62 до 0,77 (Hermann,1980; Winter & Healy, 1981/1982).

Другие методологические проблемы связаны с тем, как решать вопрос с выборками материала, чтобы получить надежную оценку уровней коллективной мотивации. Макклелланд сформулировал 10 правил получения представительных и надежных оценок уровней коллективной мотивации на основании популярной литературы (McClelland, 1975). Среди них следующие: необходимо убедиться в том, что произведения действительно популярны, включить в выборку несколько разных авторов и текстов, убедиться в том, что кодирование проводится вслепую, чтобы кодировщик не знал, какой период времени представлен или какая гипотеза проверяется, убедиться в том, что для определения каждого показателя мотива использовано по меньшей мере 10 фрагментов текста из 100 строк каждый или 10 000 слов. Данные, представленные на рис. 11.14, показывают, что две совокупности таких данных дают очень близкие оценки потребности во власти для различных периодов английской истории. Интерпретация тенденций мотива власти будет одинаковой вне зависимости от того, какая выборка данных использовалась.

Винтер и Хили показывают также, что системы обсчета текста подстрочным методом прогнозируют индивидуальное поведение, связанное с мотивами, примерно так же хорошо, как и системы полного обсчета мотивов (Winter & Healy, 1981/1982). Но они идут дальше и делают важное замечание: когда система обсчета текста подстрочным методом применяется для того материала, для которого она разработана — в данном случае речь идет о продолжительном, напряженном интервью, — полученные оценки потребности во власти лучше прогнозируют поведение, ассоциирующееся с лидерством на производстве, чем оценки потребности во власти, полученные на основании стандартного теста «Рассказ по картинке». Следовательно, возможно, что системы обсчета текста подстрочным методом могут быть (при использовании для стандартизированных интервью) более на-

дежными и более валидными, чем системы полного обсчета, если их применяют для обсчета протоколов, полученных в результате проведения теста при условиях, о которых известно, что они влияют на результаты (см. главу 6).

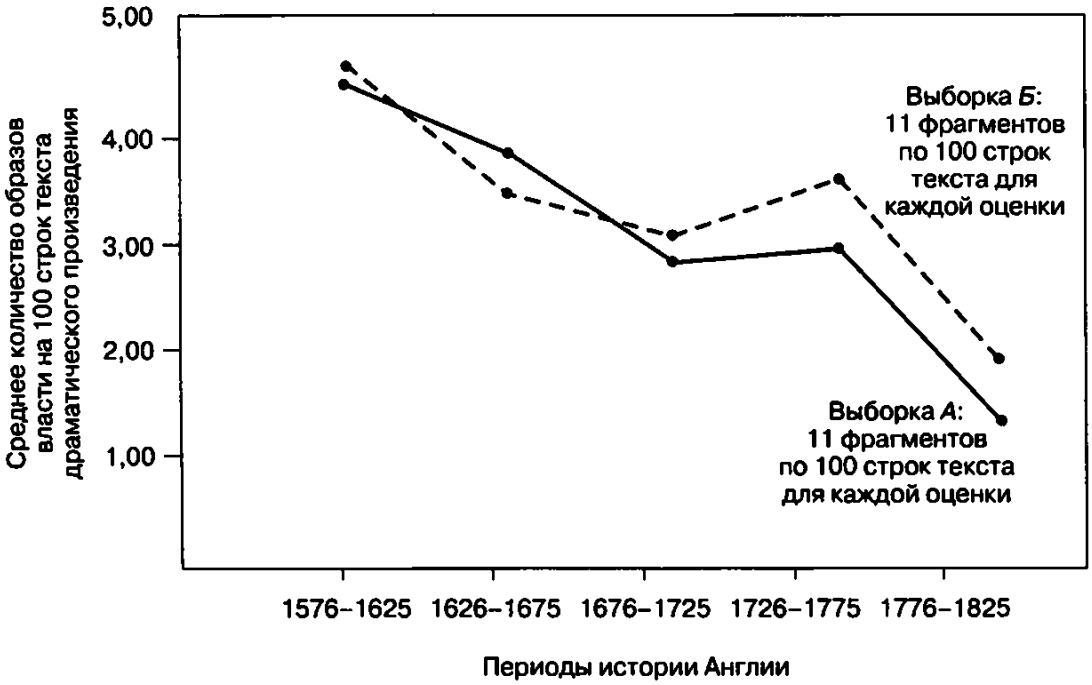


Рис. 11.14. Сравнение оценок потребности во власти в разные периоды английской истории, полученных в результате обсчета текстов подстрочным методом на основании двух выборок фрагментов драматических произведений (McClelland, 1975)

Основная причина веры в то, что два типа оценок свидетельствуют о чем-то сходном, заключается в следующем: поведение, которое ассоциируется с оценками индивидуальных и коллективных мотивов, тоже сходно. Высокая потребность в достижениях ассоциируется с большей предпринимательской активностью и с более впечатляющими экономическими результатами; высокая потребность во власти в сочетании с низким подавлением активности ассоциируется со злоупотреблением алкоголем как на коллективном, так и на индивидуальном уровнях; высокая потребность во власти в сочетании с высоким подавлением активности также на обоих уровнях ассоциируется с имперским мышлением и т. д.

Какие возможности раскрывает перед нами это сходство? Одна возможность заключается в том, что оценка коллективного мотива есть показатель процента людей (или групп) в обществе, которым рассматриваемый мотив присущ в исключительной степени. Раннее сравнение не смогло выявить связь между средними уровнями потребности в достижениях для групп индивидов в государстве и уровнем потребности в достижениях, определенным по детской литературе (McClelland, 1961). Однако протестированные выборки индивидов были совершенно нерепрезентативными.

И все-таки Верофф с соавторами смогли получить оценки мотивации, работая с репрезентативными выборками взрослых граждан США сначала в 1957-м, а затем и в 1976 г. (Veroff et al., 1960' Veroff & al., 1981). Процент индивидов с высоки-

ми оценками каждого из трех социальных мотивов в 1957 и в 1976 гг. можно сравнить с национальными уровнями мотивации, определенными в 50-е и 60-е гг. XX в. на основании популярной литературы (табл. 11.12). Интерпретации поддается только сравнение сдвигов в уровнях мотивов, поскольку стандартные оценки, полученные на основании популярной литературы, базируются на восемнадцати десятилетиях американской истории, а выборки индивидуальных оценок — только на двух декадах. Характеристики обоих типов свидетельствуют о том, что для мужчин и для женщин вместе взятых после 50-х гг. наблюдается рост коллективных уровней потребности в достижениях и потребности во власти и снижение коллективного уровня потребности в аффилиации.

Таблица 11.12

Сравнение изменений уровней мотивов в США, определенных с помощью репрезентативных выборок индивидов и на основании популярной литературы (Veroff, Atkinson, Feld & Gurin, 1960; Veroff & Veroff, 1981; McClelland, 1975)

Оцененный (измеренный) мотив	1957[а]	1976[а]	Разница
Потребность в достижениях			
Мужчины (процент индивидов с высокой оценкой)	47	53	+6
Женщины (процент индивидов с высокой оценкой)	41	60	+19
Популярная литература (стандартная оценка)	54	55[б]	+1
Потребность в аффилиации			
Мужчины (процент индивидов с высокой оценкой)	58	39	−19
Женщины (процент индивидов с высокой оценкой)	48	50	+2
Популярная литература (стандартная оценка)	53	47[б]	−6
Потребность во власти[в]			
Мужчины (процент индивидов с высокой оценкой)	46	53	+7
Женщины (процент индивидов с высокой оценкой)	48	49	+1
Популярная литература (стандартная оценка)[в]	49	63[б]	+14

[а] Число респондентов: в 1957 г. — 595 мужчин и 774 женщины, в 1976 г. — 508 мужчин и 700 женщин.

[б] В 1965 г., в середине десятилетия между 1960 и 1970 гг.

[в] Расчет выполнен по системе Винера (Winer, 1973).

Более того, если сравнение ограничить только результатами, полученными для мужчин, оба «набора» оценок свидетельствуют о том, что наибольший рост приходится на уровень потребности во власти, что на втором месте — уровень потребности в достижениях и что снижение уровня потребности в аффилиации было значительным. Однако оценки, сделанные на основании детской литературы, не смогли уловить большого подъема индивидуального уровня потребности в достижениях; возможно, это связано с тем, что рост потребности в достижениях у жен-

щин, явившийся результатом их борьбы за свои права, еще не отразился в популярной литературе, образцы которой были отобраны в 1960 г. И падение оценки потребности в достижениях, сделанной на основании популярной литературы, не отразило того факта, что между 1957 и 1966 гг. у женщин, пожалуй, возрос уровень потребности в достижениях (Veroff, Douvan & Kulka, 1982).

Эти сведения базируются на слишком небольшом количестве данных, чтобы их можно было считать убедительными и не вызывающими сомнений. Более того, есть веские основания считать, что показатели коллективных индексов могут не быть показателями процента населения, обычно имеющего в данный период времени ярко выраженную мотивацию, поскольку данные об индивидуальных уровнях мотивов, представленные в главах 7, 8 и 9, позволяют предположить, что последние достаточно стабильны в течение периодов продолжительностью от 15 до 25 лет. Сдвиги в показателях коллективных мотивов зачастую весьма существенны и происходят быстро, так что, когда стандартная оценка потребности во власти (по популярной литературе) изменяется в США с 49 в 50-е гг. до 63 — в 60-е, представляется маловероятным, что относительное количество индивидов с устойчиво высокой потребностью во власти настолько возросло. И действительно, данные, основанные на оценках мотива власти (по репрезентативным выборкам индивидов) и представленные в табл. 11.12, наводят на мысль, что этого не было.

Однако нет ничего невозможного в том, что в какой-либо стране относительное количество индивидов с ярко выраженным мотивом существенно изменяется с течением времени; об этом свидетельствуют данные о потребности в достижениях у женщин, представленные в табл. 11.12. Отчасти это связано с «эффектом когорты» — с изменением состава «взрослого населения» за счет того, что подрастает молодежь и умирают старики, а отчасти — с влиянием на отдельные группы населения особых обстоятельств, таких, например, как женское движение. Верофф полагает, что возрастание уровня потребности в достижениях у женщин в период с 1957 по 1976 г., судя по всему, является следствием «эффекта когорты» — поддержания потребности в достижениях на высоком уровне и в более зрелом возрасте у тех женщин, которые принадлежали к поколению, более всего ощутившему влияние женского движения, — и естественной убыли старшего поколения, у которого в 1957 г. потребность в достижениях была на очень низком уровне (Veroff, 1982).

В целом представляется предпочтительным судить об оценках коллективных мотивов как о показателях *возбужденных мотивационных состояний,* которые могут очень быстро изменяться под влиянием таких факторов, как, например, женское движение или период массовой безработицы. Эти возбужденные мотивационные состояния способны влиять на групповое поведение во многом точно так же, как и хронические состояния возбуждения, которые мы назвали *мотивационными диспозициями,* — на индивидов. Идет ли речь о нации, о культуре или о коммерческой фирме, подобные состояния коллективного мотивационного возбуждения можно рассматривать как часть идеологии коллективизма.

До известной степени мотивационная идеология не настолько ясна, чтобы люди могли точно ответить на вопрос, что это такое, или чтобы при проведении опросов общественного мнения давать такие ответы, которые позволили бы исследователям ответить на этот вопрос. Однако, как показывает материал, рассмотренный

в этой главе, она весьма важна для определения действий, которые предпринимаются той или другой группой.

Примечания и вопросы

1. Систематизируйте образец своих машинальных рисунков и оцените его с точки зрения потребности в достижениях, используя модель кодирования (расшифровки) Аронсона (Aronson, 1958). Сравните свои результаты с чьими-нибудь еще. Согласуются ли полученные вами данные со сравнительным уровнем потребности в достижениях, выявленным при расшифровке ваших образных историй?
2. Пойдите в магазин, внимательно рассмотрите имеющиеся там вазы, выберите ту, которая вам больше всего понравилась, и посмотрите, имеет ли она узоры, соответствующие высокому или низкому уровню потребности в успехе по системе Аронсона. Есть ли на вазах, которые вам больше всего понравились, те же узоры, что и на ваших машинальных рисунках? Объясните, почему узоры, которые вам понравились на вазах, могут отличаться от ваших машинальных узоров.
3. Считается, что популярные песни отражают коллективный мотивационный интерес или хотя бы интерес тех, кто их слушает. Проанализируйте на потребность в достижениях слова 10 наиболее популярных в Америке песен двух разных периодов, один из которых предшествует периоду экономического роста (допустим, в начале 60-х гг. XX в.), а другой предшествует экономическому упадку (допустим, в середине 70-х гг. XX в.). Получилась ли ожидаемая разница между уровнями потребности в достижениях? Если нет, то почему? Если песни отражают интересы молодых людей, возможно ли, что отставание эффекта будет большим, пока эти молодые люди не начнут играть в обществе центральную роль?
4. В «Манифесте Коммунистической партии» (Marx & Engels, 1848) Карл Маркс и Фридрих Энгельс утверждают следующее: «Открытие Америки и проход вдоль мыса Доброй Надежды открыли новые горизонты для развития буржуазии. Рынки Восточной Индии и Китая, колонизация Америки, торговля с колониями, увеличение способов обмена и предметов потребления вообще дали невиданный доселе толчок к развитию торговли, навигации и промышленности... Между тем рынок рос, спрос поднимался... В свою очередь, это развитие реагировало на расширение промышленности: буржуазия развивалась в той же пропорции, что и промышленность, торговля, навигация, железные дороги, наращивая свой капитал и отодвигая на задний план все классы, полученные по наследству от Средневековья».

   Критически рассмотрите этот мотивационный анализ, исходя из эмпирических исследований (которые представлены в этой главе) мотивации, стоящей за экономическим ростом.
5. Тщательно сравните мотивационные уровни американских президентов данного десятилетия (см. табл. 8.8) с мотивационными уровнями этой декады, определенными на основании художественной литературы (рис. 11.9). Сколько соответствий вы обнаружили? Попытайтесь объяснить получен-

ные результаты. Проследите также за систематическим лидерством и отставанием: мотивационные уровни президентов регулярно предшествуют или следуют за мотивационными уровнями художественной литературы? Вы можете провести также более детальный анализ, сравнив мотивационные уровни президентов с мотивационными уровнями, определенными по разным литературным *жанрам* (см. McClelland, 1975).

6. Постарайтесь получить данные Международной амнистии (*Amnesty International*) о количестве смертей в стране по политическим причинам и сопоставьте их (возможно, соотнеся с численностью населения) с оценкой уровня потребности в аффилиации. Есть ли какая-либо зависимость? Постарайтесь объяснить основные расхождения.
7. В этой главе предполагается, что Римская империя развилась в ответ на коллективную модель имперского паттерна мотива власти. Разработайте план исследования, предназначенного для проверки данной гипотезы. Постарайтесь быть конкретными в своих планах и составьте таблицу, включающую число образов, которые подтвердили бы эту гипотезу.
8. Инкелес и Левинсон (Inkeles & Levinson, 1954) доказали, что термин *групповое мышление* относится к средним или модальным психологическим характеристикам репрезентативной выборки индивидов из данной группы. Предложите альтернативные объяснения термина и обсудите его возможное отношение к характеристикам индивидов, входящих в эту группу.
9. Считаете ли вы, что коллективные уровни мотивации способны предсказывать периоды социальных реформ и насилия только в таких странах с демократическим строем, как США или Великобритания? Если да, аргументируйте свое мнение. Разработайте план исследования, которое позволит ответить на вопрос, справедливо ли подобное утверждение относительно стран с другим режимом.
10. Определите коэффициент корреляции уровней мотивации президента (см. табл. 8.8) и процентной доли бюджета, которую он предлагал потратить на оборону. Если существуют большие расхождения между предложением президента и тем, за что проголосовали сенаторы, подумайте, можно ли объяснить это расхождением мотивов президента и коллективными мотивами, определенными на основании художественной литературы?
11. Разработайте план исследования, в ходе которого можно было бы выяснить, предшествовали ли изменения в уровне потребности в достижениях изменениям в правительственной системе швейцарских округов (некоторые из округов стали протестантскими, а некоторые остались католическими) или следовали за ними (см. Swanson, 1967). Как вы можете интерпретировать результаты, какими бы они ни были?
12. Коллективные данные предполагают, что в США за основными периодами безработицы следовал рост уровня потребности во власти в популярной литературе. Разработайте план исследования, задача которого заключается в том, чтобы проследить эту зависимость на индивидуальном уровне. Рассчитываете ли вы обнаружить гендерные различия?
13. В 1982 г. уровень безработицы в США был самым высоким с 30-х гг. XX в. Используя данные о влиянии мотивационных уровней на историю Соеди-

ненных Штатов, представленные в этой главе, составьте сценарий влияния безработицы 1982 г. на мотивационные уровни, которые, в свою очередь, повлияют на коллективные действия американцев в последующие годы.

14. На основании результатов изучения различий между странами (см. табл. 11.6 или McClelland, 1975), сдвигов в уровнях мотивации в американской истории или на основании теории попытайтесь создать гипотезу о том, какие факторы (помимо войн) могут увеличить коллективную потребность в аффилиации. Для будущего здоровья и благополучия людей очень важно сформулировать и протестировать данную гипотезу. Объясните почему.

ГЛАВА 12

Влияние когнитивных факторов на мотивацию

Когнитивное влияние на формирование мотива

Важность когнитивных факторов в цепочке «мотив — действие» подчеркивали многие теоретики, и прежде всего Вейнер (Weiner, 1980a) и Хекхаузен (Heckhausen, 1980). Как пишет Вейнер, «понимание и гедонизм являются важнейшими источниками мотивации». Он чувствует, что в теории мотивации слишком большое внимание уделялось аффективному возбуждению и недостаточное — пониманию человеком того, что происходит на отрезке времени между мотивацией и действием и от чего зависит, появится ли аффективное возбуждение или нет.

Для выяснения связи между когницией и мотивацией было выполнено немало эмпирических исследований, но прежде чем приступить к рассмотрению их результатов, стоит вернуться к рис. 6.1, на котором представлены ключевые факторы, влияющие на последовательность мотивация — действие. *Потребностное* возбуждение, как правило, контактирует со *стимулом*, который, если он связан с существующей *диспозицией мотива*, приводит к *актуализации мотива*, или к *мотивации* действовать. Превратится ли эта мотивация в действие, а если превратится, то когда и как, зависит от навыков, знаний (когниций), ценностей и возможностей, которые и определяют, проявится ли соответствующее поведение или нет.

Как отмечалось выше, Вейнер, Аткинсон и другие используют термин *мотивация* для описания конечного побуждающего к действию потенциала (импульса данного действия) *после того*, как на него оказали влияние ожидания и ценности; мы же используем термин *мотивация* в более узком смысле, а именно для обозначения актуализированного мотива до того, как на него оказали влияние ожидания и ценности, сформировавшие предпочтения для совершения специфических действий. В некоторых случаях два подхода к использованию термина *мотивация* имеют — для всех практических целей — один и тот же смысл, как, например, когда актуализированный мотив голода, т. е. мотивация голода, ассоциируется с потребностью в еде, т. е. по Аткинсону, с мотивацией еды. Но когда актуализированный мотив не столь примитивен и не связан напрямую с импульсом к определенному действию, важно понимать, что актуализированная мотивация и побуждение к действию — не одно и то же. Например, просмотр фильма, посвященного инаугурационной речи президента Джона Ф. Кеннеди, может актуализировать мотивацию власти, но разных людей эта мотивация побуждает к разным действиям, которые во многом зависит от навыков, ценностей и возможностей человека.

Это различие играет важную роль при попытках понять, как именно когниция влияет на мотивацию, потому что по определению она влияет на побуждающий к действию потенциал или импульс к действию, но как она влияет на протекание возбуждения мотива или определяет его — это необходимо прояснить. Как станет понятно из результатов исследований, которые нам предстоит рассмотреть, то, как экспериментаторы объясняют ситуацию испытуемым, и то, что, по мнению последних, происходит, оказывает весьма существенное влияние на их желания и действия. Но сделать на этом основании вывод о том, что когниция определяет мотивацию, значит забыть, что объяснения экспериментаторов могут повлиять на импульсы испытуемых действовать определенным образом, потому что у большинства из них уже есть мотивация так или иначе подчиниться экспериментаторам и делать то, что они просят. Не до конца ясно, в какой мере объяснения или когнитивные факторы *создают* мотивацию (т. е. воздействуют на возникновение мотивов) или они только направляют мотивы, уже возникшие в данной ситуации, в сторону определенных действий. Итак, нам предстоит выяснить, как когниции влияют на возникновение мотивов и на последующие события в цепочке мотивация — действие.

Когнитивное влияние на побуждения

Во-первых, самым очевидным проявлением влияния когниции является рост понимания влияний, которые определяют стимул (см. главу 5). Вначале удовольствие извлекается из вариантов некоего простого стандарта, к которому индивид адаптирован с помощью многочисленных сенсорных или когнитивных модальностей. По мере того как индивид привыкает к новым вариантам, чтобы музыка, изобразительное искусство или поэзия приносили ему удовольствие, возникает потребность в более сложных вариантах. Точно так же дети получают удовольствие от простых импульсов (например, от бросания предметов на пол), но по мере их взросления импульсы, приносящие им удовольствие, становятся все более и более социальными и символическими; у некоторых людей это приводит к тому, что они испытывают импульсы удовольствия, только если оказывают влияние на события общенационального масштаба. Или удовольствие от простых контактов по прошествии времени превращается в символические радости романической любви. Влияние подобных сдвигов на то, что составляет стимул или формирование мотива, очевидно. Предоставление ребенку возможности поиграть с игрушечной машинкой может способствовать пробуждению мотива достижений, но предоставление аналогичной возможности взрослому человеку — нет. Или просмотр фильма, посвященного инаугурации Кеннеди, пробуждает мотив власти у взрослых, но не у детей, которые не понимают, что происходит на экране.

Несмотря на подобные примеры, способность стимулов на разных уровнях когнитивной сложности порождать мотивы эмпирически изучена еще недостаточно. То, что было сделано, имеет отношение к влиянию обратной связи (в ходе выполнения заданий) на стимулирующую ценность заданий, предназначенных для формирования мотива достижения успеха. Как отмечалось в главе 7, люди с ярко выраженной потребностью в достижениях, предпочитают браться за работу, для которой характерна умеренная вероятность успеха, потому что только от выполнения такой работы они получают максимальное удовлетворение. Однако «умеренная вероятность успеха» — это подвижный стандарт: он изменяется в за-

висимости от того, какую обратную связь получает индивид в ходе выполнения работы, добивается ли он успеха или терпит неудачу. То, как человек оценивает обратную связь и вследствие этого приспосабливает стимулирующую ценность задачи, должно повлиять на уровень мотивации достижений, возникшей в данной ситуации. Это значит, что если успех, достигнутый при выполнении очень трудного задания, который вызывает слабую мотивацию достижений, сдвигает воспринимаемую вероятность успеха при выполнении этого задания на уровень «пятьдесят на пятьдесят», такое задание вызовет более сильную мотивацию хорошо справиться с ним в будущем.

Хекхаузен провел эксперимент, который косвенным образом наводит на мысль о существовании подобного эффекта (Heckhausen, 1975a). Он разработал такой сценарий эксперимента, при котором испытуемые успешно справлялись с большинством заданий. Затем он просил их оценить, в какой мере, по их мнению, результат можно приписать их собственным способностям, проявившимся в данном случае, их большей, чем у других, способности справиться с этими заданиями или другим факторам, например случайности или усилию. Как и следовало ожидать, после успешного выполнения задания большинство испытуемых оценили свои способности к выполненной работе выше, чем до начала эксперимента. Успех изменил для них стимулирующую ценность задания, поскольку он изменил их воспринимаемую вероятность успеха при выполнении этого задания, что, в свою очередь, повысило уровень их мотивации достижений. Это прямая демонстрация того, как понимание произошедшего может трансформировать стимулирующую ценность выполнения задания, которая влияет на формирование мотива.

Однако, как следует из данных, представленных на рис. 12.1, была одна группа испытуемых, для которых этот эффект оказался нехарактерным. У испытуемых с низким уровнем потребности в достижениях (или чрезвычайно боявшихся неудачи), которые также считали себя недостаточно способными для выполнения подобных заданий (по сравнению с другими), после достижения успеха не было заметного увеличения оценки собственных способностей к этим заданиям. Можно предположить, что для них реальный успех не привел к возрастанию уровня мотивации достижений. С другой стороны, испытуемые с низким уровнем потребности в достижениях, которые чувствовали, что хорошо справляются с заданиями по сравнению с другими, были весьма подбодрены успехом и поверили в то, что очень способны к выполнению подобных заданий, благодаря чему их уровень потребности в достижениях возрос. Иными словами, и уровни мотивации испытуемых, и их представления о своей компетентности сравнительно с другими сказались на оценке успешной работы, что, в свою очередь, повлияло на стимулирующую ценность задания, о чем свидетельствует суждение испытуемых о своей способности справиться с ней.

Как станет ясно из дальнейшего изложения, изучению мотива достижения посвящено много подобных исследований, однако основное внимание их авторов сосредоточено, скорее, на том, как изменения воспринимаемой вероятности успеха влияют на побуждение усердно трудиться над заданием, чем на том, как эти изменения таким образом трансформируют стимулирующий характер рабочей ситуации, что мотивация достижений либо возрастает, либо падает. Тем не менее нет сомнений в том, что изменения воспринимаемой вероятности успеха зависят от уровня потребности в достижениях и влияют на уровень возникшей мотива-

ции достижений. (См. представленную ниже в данной главе дискуссию по поводу рис. 12.10 об эксперименте, результаты которого использованы в рис. 12.1.)

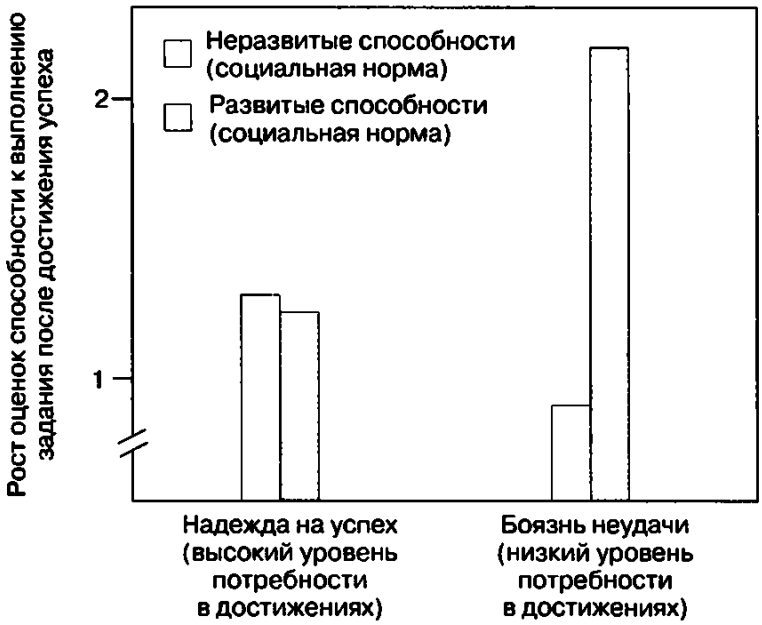


Рис. 12.1. Рост оценок способностей (индивидуальная норма) после успешного выполнения задания испытуемыми, поделенными в соответствии с их уровнями потребности в достижениях и способностями (социальная норма) (Heckhausen, 1975b)

Когнитивное влияние на побудительную ценность сигналов

Согласно данным, представленным на рис. 6.1, мотивационная цепочка начинается тогда, когда определенные сигналы или требования вступают в контакт с побуждением (или формируют некую цель в сознании испытуемого), но произойдет ли такой контакт или нет, во многом зависит от когнитивных факторов. Лазарус и Альферт показали студентам колледжа фильм о том, как над мальчиками-подростками совершался племенной обряд обрезания. Просмотра этого фильма достаточно для формирования мотива боли, что приводит к возбуждению мотива тревожности (рис. 12.2). В данном случае критерием тревожности является гальваническая реакция кожи, или изменения электропроводности кожи вследствие незначительного потоотделения в результате возбуждения.

Верхняя кривая («Молчание») свидетельствует о значительном увеличении электропроводности кожи в результате потоотделения, которое отражает тревожность, возникающую при демонстрации фильма без звука. Но при одних условиях («Ориентирующий комментарий») перед просмотром фильма испытуемые получали записанное в качестве саундтрека развернутое объяснение антрополога, в котором говорилось о значении этого ритуала и о том, что он не причиняет никакого вреда. Такая когнитивная ориентация существенно снижала негативную стимулирующую ценность фильма и сопровождающее его возбуждение тревожности. Тот же самый комментарий, представленный как саундтрек, звучащий во время фильма («Опровергающий комментарий»), также в известной мере умень-

шает тревожность, но не так заметно, чем предварительная ориентация испытуемых перед просмотром фильма.

Рис. 12.2. Кривые электропроводности кожи во время «ориентации» и во время демонстрации разных фрагментов фильма при трех экспериментальных условиях (Weiner, 1980a; по данным Lasarus & Alfert, 1964)

Как показывают результаты этого эксперимента, сознательное понимание того, что происходит, способно изменить возбуждающее воздействие сигналов. В главе 6 рассмотрены результаты одного исследования, согласно которым сигналы, связанные с пребыванием без пищи в течение шестнадцати часов, увеличивали стимулирующую ценность, что нашло свое отражение в образных историях, в которых речь шла скорее о добывании пищи, чем о ее визуальном восприятии и о еде (Atkinson & McClelland, 1948). Однако, по данным Сэнфорда, испытуемые, которые сознательно воздерживались от пищи в течение эквивалентных периодов времени, на самом деле с течением времени начинали больше думать о пище и о том, чтобы поесть (Sanford, 1937). Иными словами, осознание человеком того, что он постится, изменяет природу стимула, ассоциирующегося с возбуждением мотива голода.

Исследование ожирения, выполненное Шехтером, которое также рассмотрено в главе 6, показывает, что другие когнитивные факторы, в том числе такие, как время суток и количество внешних сигналов, поступающих из окружающей среды, существенно влияют на интенсивность чувства голода, возникающего у людей с избыточным весом (табл. 6.2) (Schachter, 1971b). Важность подобного контекстуального понимания возникновения сексуального возбуждения иллюстрируется данными табл. 5.2. В ходе выполнения этого исследования оказалось, что до тех пор, пока эксперимент проводился в классной комнате, присутствие привлекательной женщины, исполнительницы народных песен, не усиливало сексу-

ального возбуждения у молодых мужчин даже тогда, когда им подавали алкогольные напитки. Однако когда та же самая процедура выполнялась в квартире, сексуальные фантазии усиливались. Представляется логичным предположить, что понимание студентами того, что обычно происходило в классных комнатах, мешало сексуальным сигналам вызвать сексуальные стимулы и мотивы.

Результаты нескольких исследований продемонстрировали, каким образом когнитивные факторы могут повлиять на способность инструкций вызвать мотив достижения успеха. Как отмечалось в главе 6, когда несколько групп американок понимали, что тестируются их умственные и лидерские способности, их средняя оценка потребности в достижениях, определенная на основании историй, написанных после этого, не возрастала, в отличие от оценки американских мужчин, проинструктированных точно так же. Вместо этого оценки женщин проявили тенденцию к росту, когда оценивалась их социальная компетентность (см. Field, цит. по: McClelland, Atkinson, Clark & Lowell, 1953). Иными словами, для этих американок мотивационные требования, сформулированные в терминах лидерства и умственных способностей, не имели той же стимулирующей ценности, какую они имели для мужчин. Для них возрастание или невозрастание мотивации достижений определялось их когнитивным пониманием того, что было важным для них.

Рэйнор и Тейтельбаум показали, что даже временна́я ориентация сигналов, на основании которых создаются истории, влияет на степень возбуждения мотива достижения (Raynor & Teitelbaum, 1982). Они просили испытуемых написать истории о человеке, который думает о событии, определяющем «кем он или она становятся», «кем он или она являются» или «кем он или она были». Как следует из данных, представленных на рис. 12.3, когнитивная ориентация на будущее вызывает значительно более интенсивное возбуждение мотива достижения, чем ориентация на прошлое.

Рис. 12.3. Средняя оценка потребности в достижениях как функция временной ориентации или вербальных сигналов, предшествовавших написанию историй (Raynor & Teitelbaum, 1982)

Представления испытуемого о его (или ее) способности справиться с работой, изображенной на картинке, также влияет на количество образов достижений в написанных по ней историях. Шрэйбл и Мултон просили испытуемых оценить их способность выполнить задания, представленные на разных картинках, например срубить дерево или сыграть что-либо на музыкальном инструменте (Shrable & Moulton, 1968). Они нашли, что более смышленые испытуемые написали истории, более богатые образами достижений, по картинкам, изображавшим те действия, к которым они, как им казалось, более способны, в отличие от историй, написанных по картинкам, изображавшим действия, к которым они чувствовали себя менее способными. Результаты менее смышленых испытуемых были диаметрально противоположными. Несомненно, представления людей об их общих способностях и о способности выполнить конкретную работу влияют на то, в какой мере конкретные сигналы способны возбудить мотивацию достижений. Что именно в данной области требует более детальной проработки, так это вопрос о том, какие общие когнитивные факторы в наибольшей степени влияют на модификацию побудительной ценности предъявляемых сигналов в различных мотивационных областях.

Является ли формирование мотива исключительно следствием познания?

Несколько исследований посвящены тому, каким образом понимание испытуемыми ситуации влияет на степень ассоциации физиологических сигналов с возбуждением мотива. Изначально толчком к проведению исследований такого рода явилась реакция на описанную в главе 3 бихевиористическую традицию, которая исходила из того, что стимулы «драйва» включают физиологические ощущения, определяющие «драйв». Таким образом, если бы исследователь мог показать, что физиологические ощущения не автоматически ассоциированы с возникновением «драйва», а с некоей когнитивной оценкой ситуации, было бы доказано, что позиция бихевиористов имеет существенные ограничения.

Валинс изучал связь физиологических сигналов с возникновением сексуального мотива (Valins, 1966). Он демонстрировал мужчинам, соискателям магистерской степени, ряд слайдов — полуобнаженных женщин из «Плейбоя» — и одновременно включал пленку, на которой (в одном случае) были записаны звуки — якобы сердцебиение испытуемого в ответ на каждый слайд. На самом деле аудиальная обратная связь представляла собой стандартную пленку, на которой — для одной половины слайдов — сердечный ритм то ускорялся, то замедлялся, а для другой — оставался без изменений. Слайды, которые якобы вызвали реакцию со стороны сердца, называются *усиленными*, а те, которые не вызывали никакой специфической реакции, — *неусиленными*. После завершения эксперимента магистрантов попросили оценить привлекательность слайдов и разрешили им забрать себе те из них, которые им больше всего понравились.

Как следует из данных на рис. 12.4, испытуемые признали более привлекательными те слайды, которые в их сознании ассоциировались с ускорением или замедлением сердцебиения. И себе они забрали больше именно таких слайдов.

В контрольных условиях испытуемые просматривали те же самые слайды и слушали ту же звукозапись, но на этот раз им было сказано, что шумы на пленке

не имеют никакого отношения к тому, что они делают. Как следует из данных, представленных на рис. 12.4, когда испытуемые не воспринимали связанное с разными слайдами усиление или ослабление шумов как свое собственное сердцебиение, не было никакой разницы в их оценках усиленных и неусиленных слайдов. Более того, влияние звукозаписи на истинное сердцебиение было одинаковым при обоих условиях. Следовательно, физиологические сигналы не имели никакого отношения к сексуальному возбуждению, если испытуемый не думал обратное. То есть испытуемые реагировали на информацию о том, что их сердцебиение усиливалось или ослабевало в ответ на некоторые слайды, в том смысле, что одни женщины больше «сексуально возбуждали» их, чем другие. Эта когнитивная оценка привела к росту влечения к этим женщинам, о чем свидетельствуют более высокие рейтинги привлекательности, присвоенные им испытуемыми, и то, что они предпочли забрать себе именно эти слайды. Помните, однако, что все изображения были весьма привлекательными и, без сомнения, вызвали определенное сексуальное возбуждение, так что в действительности когнитивная информация лишь *сделала более предпочтительными* одни слайды по сравнению с другими, а *не создала* сексуальное возбуждение, которого раньше не было. Сомнительно, чтобы отношение к фотографии обворожительной женщины могло зависеть от информации об учащении или замедлении сердцебиения.

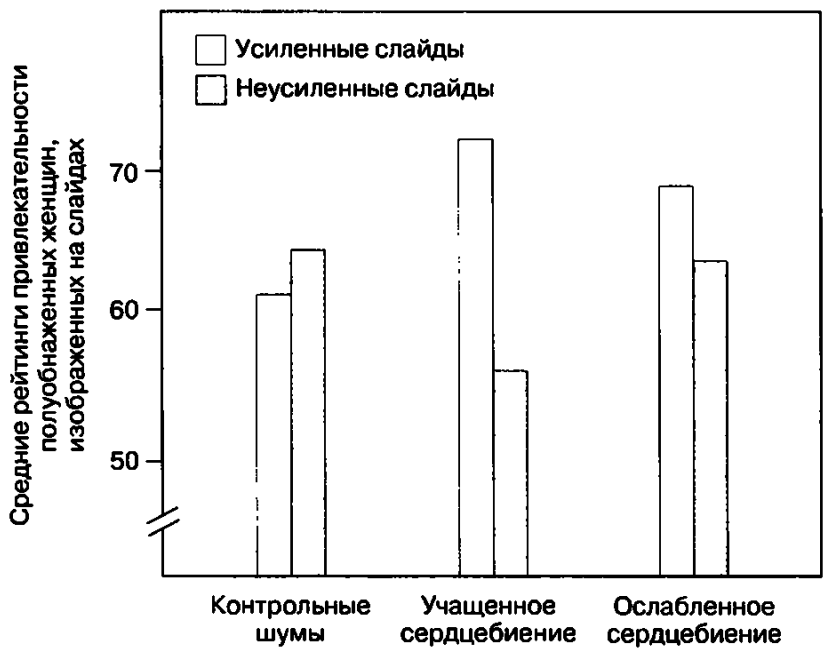


Рис. 12.4. Привлекательность изображений женщин при условии, что изменения сердечного ритма ассоциируются с ними (Valins, 1966)

До сих пор самым цитируемым экспериментом такого типа является эксперимент, проведенный Шехтером и Зингером (Schachter & Singer, 1962). Чтобы вызвать физиологическое возбуждение, они делали испытуемым инъекции «супроксина», препарата, который якобы должен был повлиять на их зрение, но на самом деле в шприце было либо плацебо, либо небольшое количество эпинефрина (адреналина). Ожидая, когда препарат начнет действовать, испытуемые находились

в одном помещении с другим испытуемым, который якобы уже получил дозу супроксина. В действительности это был конфедерат (помощник экспериментатора), обученный изображать либо полный восторг, либо крайнее раздражение. В первом случае он был исключительно весел, много смеялся, запускал бумажные самолетики, крутил хула-хуп и приглашал настоящих испытуемых принять участие в этих развлечениях. Во втором случае конфедерат заполнял анкету, полученную им от экспериментатора и содержавшую множество вопросов личного характера о его сексуальной жизни и финансовом положении. Необходимость отвечать на подобные вопросы очень раздражала конфедерата, он выражал гнев по поводу экспериментатора и призывал настоящих испытуемых присоединиться к своим действиям.

По окончании этого этапа эксперимента испытуемые заполняли шкалы рейтингов, свидетельствующие о том, насколько они были либо довольны своим положением, либо раздражены. Конечный «рейтинг счастья» получали вычитанием «рейтинга раздражения» из «рейтинга счастья».

Как следует из данных, представленных на рис. 12.5, если испытуемые получали инъекцию плацебо, социальное поведение конфедерата не оказывало на их самочувствие никакого влияния. Это несколько удивительно, ибо наводит на мысль о том, что попытки экспериментатора манипулировать настроением оказались неэффективными. Шехтер и Зингер объясняют это тем, что, возможно, испытуемые после общения с рассерженным конфедератом не продемонстрировали своего возросшего раздражения из-за боязни в полной мере выразить его перед экспериментатором.

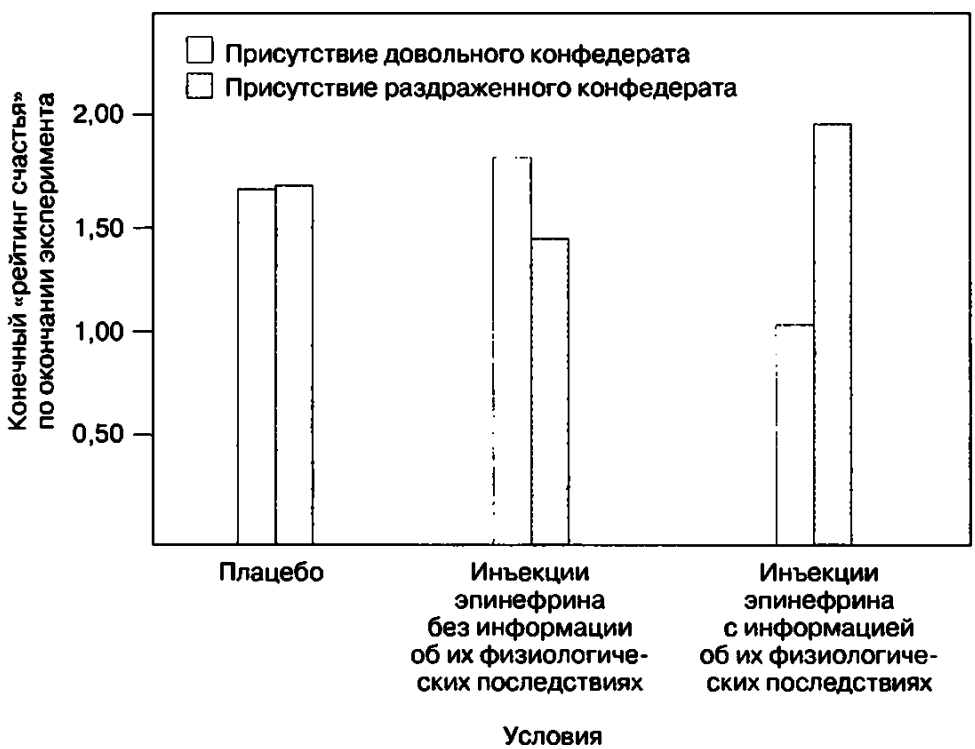


Рис. 12.5. Влияние социальных обстоятельств на настроение испытуемых, получивших инъекции при разных условиях (Schachter & Singer, 1962)

Когда испытуемым вводили эпинефрин, но не предупреждали их о возможных физиологических последствиях инъекций, влияние ситуации после инъекций было несколько иным. Когда у испытуемых проявлялось настоящее физиологическое возбуждение (например, в результате введения эпинефрина учащалось сердцебиение), казалось, что ситуация — демонстрация того, что они на основании поведения другого человека, получившего аналогичный препарат, полагали последствиями инъекции, — оказывала на их настроение другое влияние. Испытуемые, общавшиеся с веселым конфедератом, считали себя несколько более довольными, чем испытуемые, которые общались с раздраженным конфедератом. Разница, представленная на рис. 12.5, невелика, но она была подкреплена расшифровкой поведения, которое испытуемые продемонстрировали в комнате ожидания. В присутствии рассерженного конфедерата они вели себя более раздраженно, а в присутствии веселого конфедерата — более радостно, чем испытуемые, получившие инъекции плацебо, однако эта разница не может быть признана статистически значимой.

Шехтер, Зингер и другие исследователи объясняли эти результаты тем, что когнитивная оценка полностью определяет мотивационные или эмоциональные эффекты физиологического возбуждения. Человек чувствует такое же нарушение физиологического равновесия, как и от инъекции эпинефрина, но какой эмоциональный лейбл «приклеивается» к этому состоянию, зависит исключительно от понимания испытуемым данной ситуации. Если люди считают, что их состояние ассоциируется со счастьем, они будут чувствовать себя счастливыми; если они считают, что их состояние должно ассоциироваться с раздражением, они будут чувствовать себя раздраженными. Эмоции и мотивы людей определяются их наблюдениями над собой и выводами, которые они делают. Как давно отметил Уильям Джеймс, описывая теорию эмоций Джеймса–Ланге, люди боятся, потому что видят, что они бегут; они не бегут, потому что боятся.

Эксперимент Шехтера и Зингера считается едва ли не универсальным подтверждением этого вывода, хотя доказательства, которые они приводят, ни в коем случае не являются бесспорными. Маршалл и Зимбардо, попытавшиеся повторить «эффект счастливого конфедерата», так же как, и Шехтер и Зингер, нашли, что после инъекций счастье не сильно возрастало по сравнению с тем, что было после инъекций плацебо (Marshall & Zimbardo, 1979). Возникает такой вопрос: может ли знание о том, что препарат должен вызывать ощущение счастья в сочетании с физиологическим возбуждением от эпинефрина, на самом деле привести к более счастливому настроению, чем оно было у человека без физиологического возбуждения? В действительности испытуемые не получали от эйфорического поведения конфедерата знания («Я счастлив»), необходимого для объяснения их внутреннего возбуждения.

Более того, наибольшее изменение при воздействии социальной обстановки наблюдалось тогда, когда испытуемых точно информировали о влиянии эпинефрина на внутренние симптомы. С одной стороны, это является убедительным подтверждением той точки зрения, согласно которой когнитивное понимание существенно трансформирует влияние физиологического возбуждения на эмоции, но с другой — создает основную трудность для представлений Шехтера и Зингера. Почему испытуемые, общавшиеся с раздраженным конфедератом, должны были чувствовать себя после эксперимента гораздо более счастливыми, чем ис-

пытуемые, общавшиеся со счастливым конфедератом, если они знали, какое действие оказывает эпинефрин? На рис. 12.5 показана самая большая и наиболее существенная разница, тем не менее Шехтер и Зингер недостаточно поняли ее, ибо, с их точки зрения, если испытуемым точно известно, какое влияние оказывает препарат, социальная обстановка не должна оказывать разное влияние на настроение или, по крайней мере, это влияние не должно быть *противоположным*.

Эти данные позволяют предположить существование некой предубежденности в том, что касается влияния эпинефрина на настроение. Как отмечалось в главе 8, при осуждении мотива власти, есть основания полагать, что катехоламины — а эпинефрин является одним из представителей этого класса химических соединений — содействуют системе мотива власти. Следовательно, «взбаламученные» эпинефрином физиологические реакции зачастую ассоциируются с гневом, агрессией и попытками влиять на окружающих. Когда испытуемым была предоставлена возможность правильно идентифицировать эти внутренние реакции (т. е. когда они были проинформированы о последствиях инъекций), они были способны выражать раздражение в соответствии с теми внутренними сигналами, которые проявлялись при контакте с рассерженным конфедератом. Непроинформированные испытуемые значительно хуже понимали смысл физиологических сигналов, и когда они вели себя раздраженно после общения с раздраженным конфедератом, их поведение оказывалось хуже согласованным с их внутренними сигналами, чем поведение проинформированных испытуемых. И поэтому они чувствовали себя менее удовлетворенными.

Теперь нам остается лишь принять, что выражение гнева, согласующееся с внутренними сигналами, имеет катартический эффект: испытуемые, выразившие гнев, согласованный с их физиологическим возбуждением, чувствуют себя лучше и поэтому потом оценивают себя как более счастливых. Напротив, общение со счастливым конфедератом предполагает реакцию, совершенно не соответствующую физиологическому состоянию, которое обычно ассоциируется с гневом и раздражением, вследствие чего информированные испытуемые чувствуют растерянность и по окончании эксперимента считают себя менее счастливыми, чем непроинформированные. Надо сказать, что подобная интерпретация умозрительна и нуждается в дальнейшей проверке, однако результаты дают серьезные основания считать, что физиологическое возбуждение, вызванное эпинефрином, если оно осмыслено, влияет на последствия социальной обстановки таким образом, который позволяет предположить, что его воздействие более тенденциозно в одном направлении, чем в другом. Существует еще и скептицизм относительно того, что сама по себе когнитивная оценка способна превратить физиологическое возбуждение, вызванное эпинефрином, в счастье. Однако когнитивные факторы оказывают одно несомненное влияние: если эффект эпинефрина известен, воздействие на настроение двух видов социальной обстановки в сочетании с возбуждением, вызванным эпинефрином, изменяется на противоположное.

Изменения в возникновении мотива, вызванные когнитивным диссонансом

Более поздние исследования показали, что физиологические состояния не являются пассивным продуктом когнитивного понимания, как полагали Шехтер и Зингер, но сами способны влиять на когницию. Чтобы создать когнитивный дис-

сонанс, Занна и Купер попросили студентов колледжа написать краткие эссе, поддерживающие тех, кто считает, что громкоговорителям из горючих материалов не место в университетском городке (Zanna & Cooper, 1974). Большинство студентов не разделяли этой точки зрения, поэтому написание подобных эссе могло создать диссонанс, ибо им пришлось бы писать такие вещи, с которыми они сами не могли согласиться. Одной группе студентов экспериментаторы сказали, что они понимают, что выполнить такое задание — значит пойти против собственных убеждений, и им предоставили право самим решать, писать эссе или нет. Другой группе просто предложили выполнить задание — и не дали разрешения не делать этого. Перед началом эксперимента испытуемые получили пилюли, о которых одним было сказано, что они почувствуют себя более напряженными, другим — что они почувствуют себя более расслабленными, а третьим — что пилюля не окажет никакого заметного влияния. Оценки испытуемыми собственного настроения свидетельствовали о том, что информация о пилюлях повлияла на них: те, кому было сказано, что они расслабятся, чувствовали себя более расслабленными, а те, кому было сказано, что они будут чувствовать себя более напряженными, чувствовали себя именно так, хотя им дали одни и те же пилюли, которые к тому же не должны были оказать никакого воздействия.

На рис. 12.6 представлены средние оценки согласия с тем, что громкоговорители должны быть убраны из кампуса, полученные от испытуемых при разных экспериментальных условиях (Zanna & Cooper, 1974).

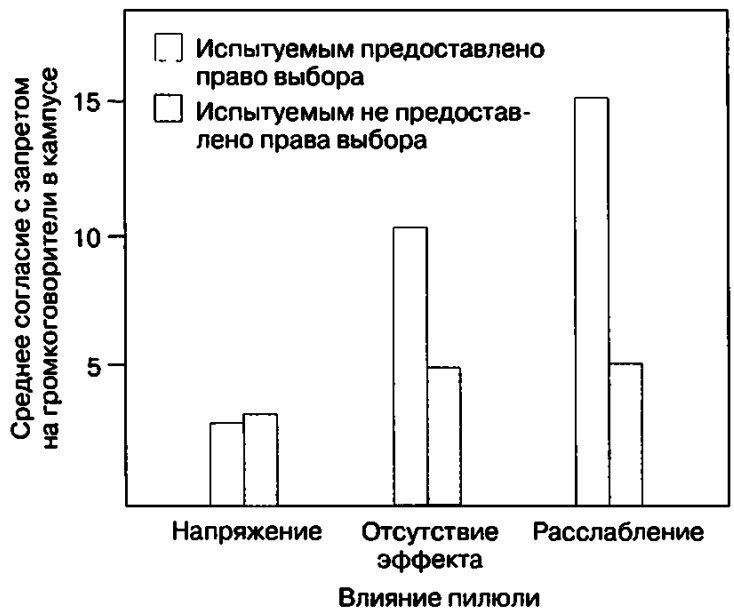


Рис. 12.6. Влияние возможных последствий приема пилюли на отношение к проблеме при наличии у испытуемых права выбора и при его отсутствии (Zanna & Cooper, 1974)

Начнем с рассмотрения результатов испытуемых, на которых пилюли никак не повлияли. Студенты, по доброй воле согласившиеся защищать точку зрения, которая противоречила их собственной установке, в конце концов выразили большее согласие с ней, чем испытуемые, которые писали то же самое, но были лишены права свободного выбора. Этот результат объясняет когнитивный диссонанс:

испытуемые, которые обнаружили, что *добровольно* поддерживают точку зрения, с которой активно не согласны, должны были пребывать в состоянии конфликта или замешательства. Почему они это делают? Чтобы уменьшить конфликт или замешательство, они, одобрив мнение, с которым первоначально не соглашались, приблизились к согласию с ним. Испытуемые, которым пришлось писать эти эссе не по своей воле, чувствовали меньший диссонанс, потому что у них была возможность оправдать свои действия тем, что они в известной мере были вынуждены это сделать под нажимом. Благодаря этому они испытывали меньшую потребность изменить свое мнение, чтобы объяснить столь странное поведение.

А теперь обратите внимание на то, что произошло, когда пилюли создали состояние напряжения у испытуемых. Эффект когнитивного диссонанса исчез. Теперь испытуемые из «группы свободного выбора» получили адекватное физиологическое объяснение своего напряжения от того, что они делают нечто странное. Им больше не нужно изменять свои установки, чтобы уменьшить ощущение напряжения, потому что они считают, что оно — следствие физиологического состояния. С другой стороны, если пилюля способствовала расслаблению, действие когнитивного диссонанса проявлялось сильнее. Теперь у испытуемых из «группы свободного выбора» было *две* причины для того, чтобы чувствовать себя «не в своей тарелке»: они добровольно делали нечто, противоречившее их убеждениям, и более того, происходившее ничуть не напрягало их, что казалось еще более странным. В результате они еще ближе подходили к той точке зрения, которую не одобряли, потому что еще острее ощущали диссонанс или противоречивость.

Важный вывод, который можно сделать из этого эксперимента, заключается в том, что психологические состояния, или, по крайней мере, воспринимаемые психологические состояния, трансформировали понимание испытуемыми происходившего. Одно психологическое состояние (навязанная напряженность) разрушало эффект когнитивного диссонанса, возникавший тогда, когда пилюли не оказывали никакого физиологического воздействия; другое (навязанное расслабление) — усиливало эффект когнитивного диссонанса. Таким образом, вывод аналогичен тому, который был сделан на основании эксперимента Шехтера и Зингера: физиологические сигналы влияют на когнитивное восприятие точно так же, как и когнитивное восприятие влияет на интерпретацию физиологических состояний.

Нет никаких оснований считать, что одни лишь когнитивные факторы сами по себе (знание человеком того, что он добровольно делает нечто странное) создают и контролируют диссонанс, для понижения которого у испытуемых есть основания. Возникает или нет негативный стимул диссонанса, зависит также и от воспринимаемых физиологических состояний. Разумеется, мы вслед за Занной и Купером можем утверждать, что когнитивные ожидания таким образом порождают воспринимаемые физиологические состояния, что создается впечатление, будто все эффекты в эксперименте основаны на когниции. Однако поскольку физиологические состояния были реальностью в том смысле, что испытуемые действительно чувствовали себя напряженными или расслабленными, можно считать, что, независимо от того, как физиологические состояния возникают, они напрямую контролируют эффект диссонанса.

Исследования когнитивного диссонанса другого плана более непосредственно связаны с его влиянием на возникновение других мотивов. В типичном исследо-

вании Гринкера испытуемые участвовали в эксперименте по закаливанию глазного века, по ходу которого струя сжатого воздуха направлялась прямо в глаз испытуемого, вызывая моргание (Grinker, 1969). Если звук «залпа» слегка предшествовал ему самому, глаз моргал в ответ на этот звук до подачи «залпа». Иными словами, звук вызывал реакцию обусловленного условно-рефлекторного избегания на умеренно болезненные удары струи воздуха.

Эксперимент, представляющий собой более очевидную манипуляцию с возникновением потребностного возбуждения, заключался в том, что испытуемые съедали большое количество сухих крекеров с острым соусом, отчего у них появлялась жажда (Mansson, 1969). После того как испытуемые оценили рейтингами свое желание утолить жажду и другие параметры, экспериментатор спросил их, готовы ли они продолжить свое участие в эксперименте, т. е. оставаться без воды еще в течение некоторого периода времени. Условия несильного диссонанса заключались в том, что экспериментатор весьма веско обосновывал необходимость подобной депривации, говорил о том, что она необходима для получения надежных результатов, и в дальнейшем замечал, что период депривации будет коротким. В условиях сильного диссонанса испытуемые не получали никакого объяснения, и им говорили, что период депривации будет продолжительным. То есть в этих условиях испытуемые добровольно соглашались терпеть жажду в течение длительного периода времени без какой бы то ни было видимой причины. В условиях среднего диссонанса либо обоснование было веским, а депривация продолжительной, либо обоснование было поверхностным, а депривация — недолгой. Испытуемые в контрольных группах либо не подвергались воздействию диссонанса, либо без ведома экспериментатора отказались участвовать во второй части эксперимента.

Чтобы понять, влияют ли когнитивные манипуляции на «драйв» жажды, Мэнсон изучил множество различных реакций испытуемых. Он нашел, что испытуемые, которые находились в условиях сильного диссонанса, в отличие от тех, которые находились в условиях несильного диссонанса, в историях, написанных по картинкам, реже обращались мыслями к воде, медленнее запоминали слова, имеющие отношение к воде, и оценивали свою жажду более низкими рейтингами, а когда им была предоставлена возможность утолить жажду, выпивали меньше воды (рис. 12.7).

Обратите внимание на то, что манипуляция с жаждой «сработала»: испытуемые из контрольной группы, которые ели соленые, очень острые крекеры, выпили гораздо больше воды, чем те, кто ел крекеры с арахисовым маслом. Тем не менее испытуемые, которые находились в условиях сильного диссонанса, выпили значительно меньше воды, чем они, хотя тоже ели весьма острые крекеры. Испытуемые, находившиеся в условиях несильного диссонанса, выпили гораздо больше воды, чем те, кто находился в условиях сильного диссонанса, как и испытуемые, отказавшиеся участвовать в продолжении эксперимента. Короче говоря, испытуемые, находившиеся в условиях сильного диссонанса, продемонстрировали много разных признаков того, что они меньше страдали от жажды, чем испытуемые, находившиеся при других условиях. Когнитивное давление, объясняющее их странное, непоследовательное добровольное поведение, было достаточно сильным и помешало интенсивным ощущениям сухости во рту (физиологические признаки; см. рис. 6.1) возбудить мотив жажды.

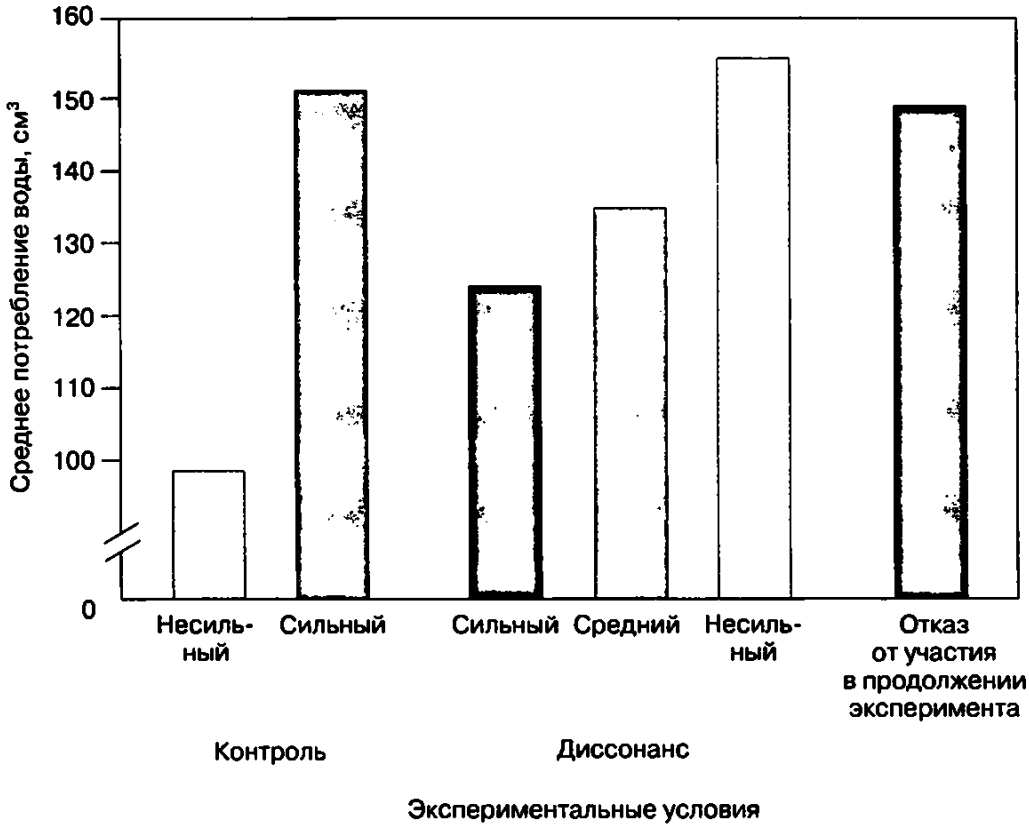


Рис. 12.7. Среднее потребление воды (см³) испытуемыми, находившимися в условиях сильного и несильного контроля, сильного диссонанса, комбинированного среднего диссонанса, несильного диссонанса и испытуемыми из объединенных групп, отказавшимися продолжить участие в эксперименте (Mansson, 1969)

Тип когнитивной манипуляции, использованный при изучении диссонанса, специфичен, но с теоретической точки зрения его влияние не отличается от примеров аналогичного явления, рассмотренных выше. Например, в фильме Лазаруса и Альферта, посвященном обрезанию, сигналы, возникавшие от зрелища того, что воспринималось как болезненная операция, блокировались или «отвлекались» от возбуждения мотива страха когнитивными объяснениями, что операция вовсе не столь болезненна и совершенно оправданна.

В зависимости от других факторов когнитивный диссонанс способен либо усилить, либо ослабить возбуждение мотива. Гласс и Вуд просили испытуемых оценивать другого испытуемого до и после того, как они якобы подвергли его воздействию сильного электрического шока (Glass & Wood, 1969). Если испытуемым не предоставлялся свободный выбор подвергать человека воздействию электрического тока или нет (несильный диссонанс), разницы в их отношении к «жертве» не было. Но если они добровольно соглашались на эту процедуру, после нее они относились к «жертве» хуже, чтобы оправдать свое странное поведение, но только если они обладали ярко выраженным чувством собственного достоинства. Испытуемые, практически лишенные чувства собственного достоинства, в условиях сильного диссонанса больше симпатизировали своей «жертве» после того, как наносили ей удар электрическим током. Можно предположить, что эти люди

знали о том, что они — плохие и что подобное обращение с другим человеком лишь подтверждало их негативные представления о самих себе. Напротив, люди с высоким самоуважением, обнаружив, что добровольно делают нечто такое, что совершенно не соответствует их позитивными представлениям о самих себе, начинают хуже относиться к своей «жертве», чтобы объяснить себе, почему они это делают. В данном случае появляется третья переменная — самоуважение, которая, накладываясь на когнитивный диссонанс, усиливает или тормозит возбуждение мотива агрессивного отношения к другому человеку (один из аспектов мотива власти). Понятно, что влияние когнитивных переменных на возникновение мотива разнообразно и сложно.

Когниции, связанные с мотивом

Каузальные атрибуции

Когнитивные переменные не только влияют на возбуждение мотива; они также сопровождают связанное с ним поведение и следуют за ним. Огромное количество научной литературы посвящено тому, как люди объясняют свои поступки; эти объяснения даются с точки зрения того, как они возникают из существующих мотивационных состояний или обратной связи и влияют на мотивационные состояния. Интерес к этим проблемам возник из двух источников. Одним из них явилось исследование когнитивного диссонанса, которое показало, что если испытуемые объясняли или оправдывали свое поведение внешними обстоятельствами, их внутреннее мотивационное состояние оставалось относительно неизменным, но если им не удавалось найти внешних оправданий, их внутреннее мотивационное состояние чаще всего существенно изменялось, как, например, в эксперименте Мэнссона с жаждой. А это значит, что объяснения поведения, или каузальные атрибуции, являются, судя по всему, важными модификаторами мотивационных состояний. Второй источник интереса к этой проблеме — изучение обоснований успеха или неудачи, которые испытуемые давали в контексте, связанном с достижениями. Воспользовавшись методикой анализа, выполненного ранее Хейдером (Heider, 1958), Вейнер с соавторами изучили условия, при которых испытуемые приписывают успех или неудачу способностям, усилиям, трудностям задания или везению (Frieze & Weiner, 1971; J. P. Meyer,1980; Tasser, 1977; Weiner, 1980a; Weiner & Kukla, 1970). В табл. 12.1 представлены некоторые признаки, которые используют люди, делая выводы, касающиеся причин успехов и неудач. Например, если люди часто успешно справляются с заданиями определенного типа, они склонны приписывать этот результат способностям. Если задания сильно отличаются друг от друга, люди склонны объяснять свои успехи разными усилиями. Если же они добиваются успеха, которого никто не ждал, его обычно приписывают везению.

Это не единственные причины, которыми объясняют успехи и неудачи, хотя именно на них сосредоточено основное внимание исследователей. Так, Фальбо и Бек считают, что в эти четыре категории попадает менее половины всех причин, выдвигаемых людьми (Falbo & Beck, 1979). Как правило, испытуемые упоминают и такие факторы, как хладнокровие, небрежность (что может свидетельствовать о недостатке усилий) или личностные проблемы. Факторный анализ различ-

ных причин, выдвигаемых людьми, подтверждает вывод о существовании *трех* принципиальных видов причин, используемых при объяснении успехов и неудач. Причины одного типа включают и внутренние и внешние обстоятельства. Люди приписывают результат как факторам в самих себе (например, способностям или усилиям), так и таким внешним факторам, как трудность задания или помощь, оказанная при его выполнении кем-то другим. Причины второго типа так или иначе связаны со стабильностью или с ее отсутствием. Люди приписывают результат либо некоему стабильному, относительно неизменному фактору, например способностям, или такой вариативной причине, как усилие или везение. Причины третьего типа базируются на контролируемости. Люди приписывают результат фактору, который они могли до некоторой степени контролировать, например усилиям, или фактору, над которым не имели никакой власти, например везению.

Таблица 12.1

Некоторые признаки, используемые для объяснения причин успехов и неудач (Weiner, 1980a)

Причины	Признаки
Способности	Число успехов, процент успехов, паттерн успеха, наилучшее выполнение, трудность задания
Усилия	Результат, паттерн исполнения, воспринимаемое напряжение мышц, потоотделение, упорство в выполнении задания, зависимость выполнения от стимульной ценности цели
Трудность задания	Объективные характеристики задания, социальные нормы
Везение	Объективные характеристики задания, независимость от результата, случайность результатов, уникальность события

Исследования каузальных атрибуций «состыковались» с теорией мотивации, когда стало известно, что люди с ярко и слабо выраженными мотивами достижений по-разному объясняют свои успехи и неудачи. Вейнер пришел к выводу о том, что индивиды с ярко выраженной потребностью в достижениях приписывают свой успех способностям и усилиям, а неудачу — невезению или недостаточным усилиям (Weiner, 1980a; см. также Meyer, 1973). Индивиды со слабо выраженной потребностью в успехе (или с ярко выраженной боязнью неудачи) воспринимают успех как результат везения, а неудачу — как следствие недостатка способностей. Разделяя представления тех, кто определял эмоции в когнитивных терминах, Вейнер на основании этих наблюдений сделал вывод о том, что мотив достижения успеха — когнитивная диспозиция, паттерн объяснений действий, дающих начало эмоциям. Так, женщина с ярко выраженной потребностью в достижениях испытывает удовлетворение от хорошо выполненной работы, потому что приписывает свой успех собственным способностям, в то время как женщине со слабо выраженным мотивом достижения успех не приносит особого удовлетворения, ибо она объясняет его везением. «Мотив достижения можно назвать способностью воспринимать успех как следствие внутренних факторов, а неудачу — как следствие нестабильных факторов... Таким образом, мотив достижения

является скорее не аффективной, а когнитивной диспозицией... Аффект следует за когнитивной оценкой» (Weiner, 1980a).

Характер влияния атрибуций на мотивацию достижений описан Вейнером в сценариях, аналогичных следующему (Weiner, 1979). Представьте себе, что несколько студентов только что сдали экзамен. Один из них говорит себе: «Я получил "посредственно". Это очень низкая оценка. Мне действительно чего-то не хватает. Не исключено, что этого "чего-то" мне будет не хватать всегда». Как подчеркивает Вейнер, объяснение неудачи отсутствием способностей, как правило, ведет к безнадежности и к недостаточным попыткам справиться с работой лучше, что, судя по всему, и характеризует людей со слабо выраженной потребностью в достижениях. Другой студент, тоже получивший «посредственно» и воспринимающий свою оценку как низкую, может сказать себе: «Я не очень хорошо подготовился к экзамену. В следующий раз буду заниматься усерднее, и поскольку у меня достаточно способностей, я уверен, что получу более высокую оценку». Такой паттерн каузальной атрибуции присущ индивиду с ярко выраженной потребностью в достижениях; он также связан с более успешным выполнением работы в следующий раз, поскольку Хекхаузен показал, что коэффициент корреляции усилий, которые предполагается вложить в последующую работу, и усилий, реально вложенных в нее, равен 0,63 (Heckhausen, 1975a). В. У. Мейер показал, что испытуемые, которые приписывали плохое исполнение первого задания недостатку усилий, склонны при выполнении второго задания работать энергичнее (рис. 12.8).

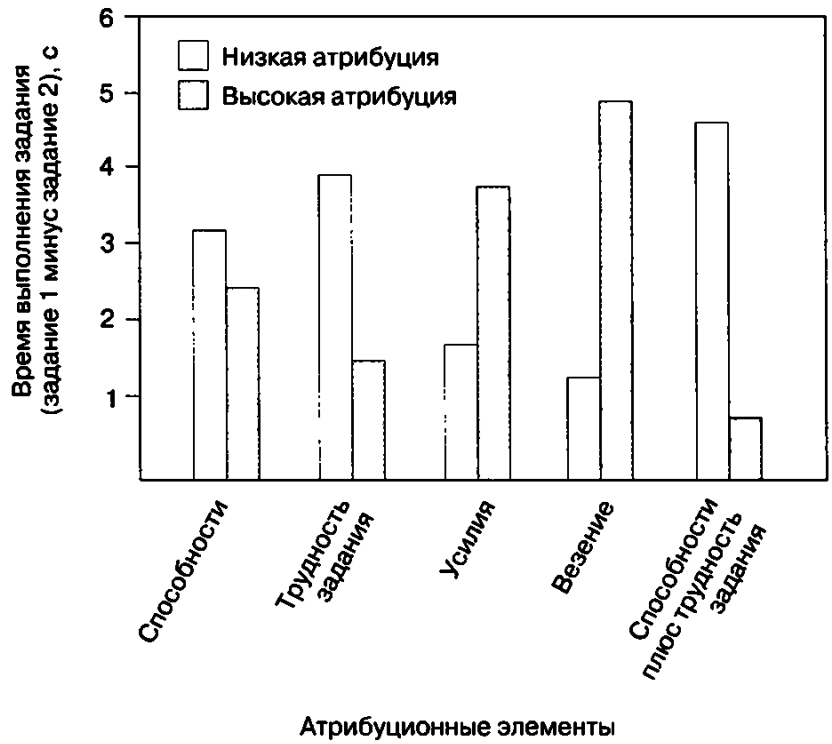


Рис. 12.8. Зависимость времени выполнения задания (задание 1 минус задание 2) от четырех элементов каузальной атрибуции и комбинированных стабильных факторов. Высокие значения свидетельствуют о большем увеличении скорости (Weiner, 1980a; W. U. Meyer, 1973)

Обратите внимание на то, что в отличие от них испытуемые, которые приписывали свою неудачу таким стабильным факторам, как недостаток способностей или трудность задания, во время выполнения второго задания не прикладывали больше усилий и не добивались больших успехов. По мнению Вейнера, характерное влияние этих каузальных атрибуций на деятельность аналогично влиянию, ожидаемому для индивидов с ярко и слабо выраженной потребностью в достижениях. Испытуемые, которые приписывали свои неудачи недостатку усилий, в дальнейшем были склонны работать лучше; те же, кто приписывал неудачи недостатку способностей, этой тенденции не демонстрировали, как и испытуемые со слабо выраженной потребностью в достижениях.

Вейнер не ограничил свой атрибуционный анализ мотивации только мотивацией достижений (Weiner, 1981). Он сочинил описания ряда эпизодов, которые студенты должны были читать и анализировать (Weiner, 1980b). Ниже приводится пример такого описания:

> Час дня. Вы едете в вагоне метро. В вагоне есть еще пассажиры, и один из них стоит в центре вагона, держась за поручень. Внезапно он наклоняется вперед и оседает на пол. У него в руках черная трость, и ясно, что он нездоров. (Альтернативный вариант: Ясно, что человек пьян. У него бутылка спиртного, завернутая в коричневый бумажный мешок, и от него пахнет спиртным.)
>
> Представьте себе, что вы действительно находитесь в вагоне метро и наблюдаете эту сцену. Опишите свои чувства.

Прочитав это описание, студенты оценивали причины падения человека с точки зрения внутренних и внешних параметров контролируемости и стабильности. Понятно, что, как правило, студенты считали причины падения пьяного внутренними и контролируемыми, а причины падения больного — неконтролируемыми. Более того, больной человек вызывал у них сочувствие и готовность оказать помощь, а пьяный — отвращение и нежелание помогать. По мнению Вейнера, когнитивная оценка ситуации студентами (больной или пьяный) и причины этой оценки полностью определяли их эмоциональную реакцию (сочувствие или отвращение) и мотивацию, которую эта реакция вызывала (помогать или не помогать).

Если исходить из модели последовательности мотивация — действие (рис. 6.1), не приходится сомневаться, что понимание влияет на то, что именно человек намеревается делать после того, как возник мотив. Оно может даже явиться источником обратной связи после действия и, как мы видели, повлиять на сам уровень возбуждения мотива. Но это вовсе не то же самое, что сказать, — а именно это, судя по всему, и делает Вейнер, — будто паттерн каузальных атрибуций и *есть* мотив. Чтобы рассмотреть такую возможность, сначала необходимо внимательно изучить свидетельства о каузальной атрибуции людей, отличающихся друг от друга силой мотива, и свидетельства о последующем влиянии подобных каузальных атрибуций на поведение.

Каузальные атрибуции, имеющие отношение к силе мотива достижений

К сожалению, эмпирические данные, относящиеся к этой области, не столь однозначны, как хотелось бы или как того требует теория Вейнера (Weiner, Russell & Lerman, 1979). Наиболее полное исследование было выполнено В. У. Мейером, который спрашивал у испытуемых, с какой целью они выполняли задания, обес-

печивал их обратной связью относительно результатов, которые были выше, ниже или сравнимыми с ожиданиями, а затем просил их оценить, в какой мере их деятельность можно приписать способностям, усилиям или везению (Meyer, 1973). Полученные им результаты графически представлены на рис. 12.9.

Начнем с рассмотрения каузальной атрибуции, к которой прибегали после успеха. По сравнению с испытуемыми с низкой потребностью в достижениях (с боязнью неудачи) испытуемые с ярко выраженной потребностью в достижениях (потребностью в успехе) чаще объясняли успех способностями или усилиями, нежели везением. Что же касается неудач, то испытуемые с ярко выраженной потребностью в достижениях чаще приписывали их недостаточным усилиям и отсутствием везения, а испытуемые с низкой потребностью в достижениях — недостатку способностей.

Джопт и Эрмсхаус получили аналогичные результаты для заданий, требовавших умственного, а не физического труда: испытуемые с ярко выраженной боязнью неудачи чаще, чем испытуемые с ярко выраженной потребностью в успехе, приписывали неудачи трудности задания (Jopt & Ermshaus, 1977, 1978). Другие исследователи не выявили никаких атрибутивных паттернов, связанных с мотивом достижений (Schneider, 1977). Вейнер с коллегами обнаружили паттерн результатов, который несколько отличался от паттерна, обнаруженного Мейером (Weiner et al., 1971). Например, они нашли, что испытуемые с ярко выраженной потребностью в достижении успеха чаще приписывали *и* успех *и* неудачу способностям и что испытуемые с ярко выраженной потребностью в достижении успеха скорее реже, чем чаще, приписывали неудачи недостаточным усилиям (рис. 12.9). Некоторые результаты, сообщенные Вейнером и его коллегами, осложнены тем, что авторы регулярно использовали тест достижений Меграбяна (*Mehrabian measure of v Achievement*) так, словно они были адекватным критерием потребности в достижениях, несмотря на отсутствие как теоретических, так и эмпирических свидетельств в пользу такой процедуры (Weiner & Potepan, 1970). Энтин и Физер даже обнаружили, что испытуемые с низкой потребностью в достижениях приписывали успех усилиям и способностям едва ли не точно так же, как и испытуемые с ярко выраженной потребностью в достижениях (Entin & Feather, 1982). Однако до получения обратной связи относительно выполнения заданий (работы с анаграммами) и ответов на вопросы относительно каузальной атрибуции испытуемые работали над заданиями всего в течение двух минут. В других исследованиях, как правило, испытуемые выполняли значительно более продолжительные и трудные задания.

Вывод, который мы можем сделать по основании этих результатов, заключается в том, что, помимо мотивации достижений на каузальные атрибуции влияют и другие переменные и что поэтому весьма рискованно использовать паттерн каузальных атрибуций для диагностирования уровней потребности в достижениях, чего, как будет показано ниже, требует теория, согласно которой мотив достижения *определяется* паттерном каузальной атрибуции.

Наиболее общий вывод, который можно сделать, следующий: испытуемые с ярко выраженной потребностью в достижениях склонны приписывать успех способностям, а неудачу — недостатку усилий, в то время как испытуемые с низкой потребностью в достижениях склонны объяснять неудачи недостатком способностей (Heckhausen, 1980).

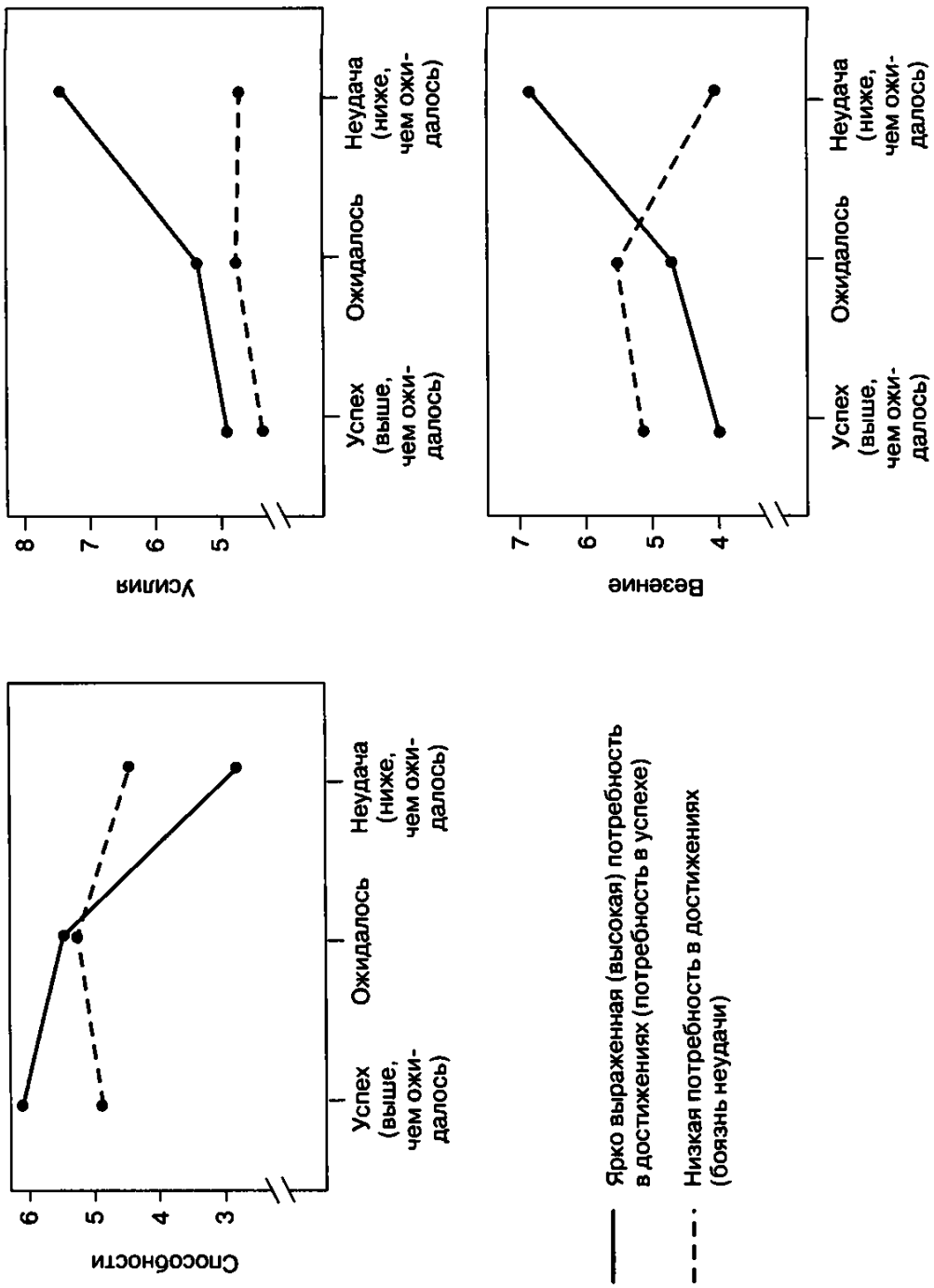


Рис. 12.9. Средняя сила каузальной атрибуции (способности, усилия и везение) у испытуемых, мотивированных на успех и неудачу при условии, что количество правильных ответов выше или ниже ожиданий или соответствует им (Heckhausen, 1980; Meyer, 1973)

Влияние каузальных атрибуций на последующее поведение

Большинство исследователей атрибуции просто просят испытуемых мысленно вернуться назад и попытаться объяснить свои предыдущие действия. Хекхаузен продвинулся на шаг вперед и предпринял попытку понять, как каузальные атрибуции влияют на то, что люди намерены делать в дальнейшем (Heckhausen, 1975a). Сначала он позаботился о том, чтобы испытуемые успешно справились примерно с 50% испытаний, из которых состояло задание. После некоторого отдыха испытуемых распределяли на две группы. В одну из них вошли испытуемые, которые успешно справились примерно с 80% испытаний («успешная группа»), а в другую — испытуемые, успешно справившиеся примерно с 20% испытаний («группа неудачников»). Их также предупредили, что им предстоит выполнять еще какие-то задания. После каждой фазы эксперимента их просили оценить самих себя, уровень усилий, которые они намеревались приложить, и цели, которых они хотят достичь в следующей фазе эксперимента.

Хекхаузен нашел, что в то время как испытуемые с ярко выраженной потребностью в достижениях могут приписывать неудачу недостатку усилий, в этой ситуации ни испытуемые с ярко выраженной потребностью в достижениях, ни испытуемые с низкой потребностью в достижениях после периода стабильных неудач не демонстрируют намерения умножить свои усилия. Таким образом, обнаруживается еще одно слабое звено в предполагаемой Вейнером каузальной цепи событий: испытуемые с ярко выраженной потребностью в достижениях после неудачи не обязательно начинают прикладывать больше усилий, хоть они и могут объяснять свою неудачу их недостатком. Однако их самооценка больше зависит от того, сколько, по их мнению, усилий они приложили, чем самооценка испытуемых с низкой потребностью в достижениях (рис. 12.10).

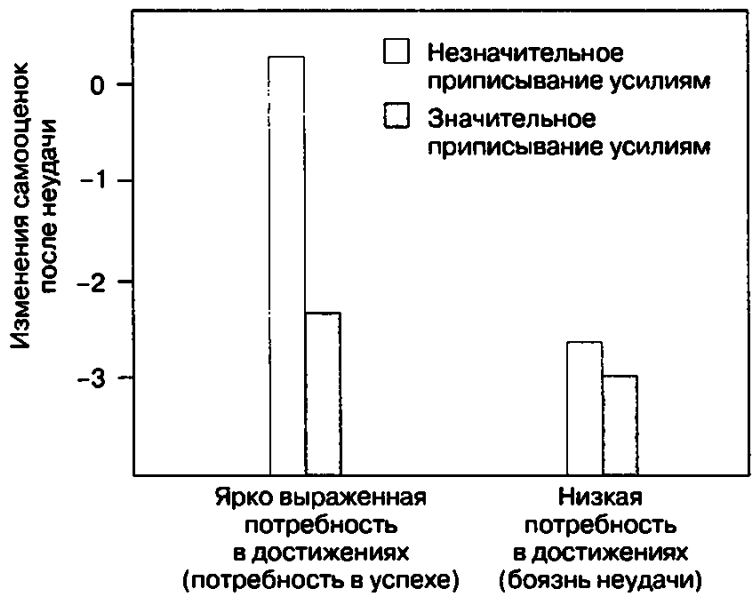


Рис. 12.10. Изменения самооценок испытуемых после неудачи как функция уровня потребности в достижениях и приписывания неудачи приложенным усилиям (Heckhausen, 1975a)

Если испытуемые с ярко выраженной потребностью в достижениях чувствуют, что недостаточно постарались, неудача не снижает их самооценок, но если они считают, что очень старались, их самооценка падает. Иная ситуация с испытуемыми, у которых потребность в достижениях невелика: сколько бы, по их мнению, они ни прикладывали усилий, это практически не влияет на их склонность оценивать себя более негативно после неудачи.

Можно предположить, что, если испытуемым будет предоставлено право выбора, самооценка после неудачи повлияет на их готовность продолжать работу над заданием. С одной стороны, испытуемые с ярко выраженной потребностью в достижениях, которые объясняют неудачу недостатком усилий, могут больше хотеть продолжить работу над заданием. С другой — у испытуемых с низкой потребностью в достижениях неудача, независимо от того, чем они ее объясняют, нередко вызывает депрессию. Иногда они даже занимают нереалистичную «оборонительную позицию». Если после неудачи они говорят о том, что им *не хватает* способностей для выполнения задания, они — в сравнении с другими испытуемыми с низкой потребностью в достижениях, которые не связывают свою неудачу с нехваткой способностей, — демонстрируют значительный *прирост* усилий, которые намерены приложить в будущем (Heckhausen, 1975a). Это нелогично, ибо, если они считают, что для выполнения задания им не хватает способностей, они скорее должны стараться меньше, нежели больше. Понятно, что наращивание усилий при подобных обстоятельствах объясняется просто их желанием чувствовать себя лучше или желанием заставить окружающих лучше думать о них, поскольку они не жалеют сил для преодоления такого огромного неравенства. Либо они демонстрируют бóльшую приверженность очень трудным заданиям, предсказанную моделью тенденций достижения Аткинсона (см. главу 7).

Вообще каузальная атрибуция оказывает большее влияние на последующее поведение испытуемых с ярко выраженной потребностью в достижениях, чем на поведение испытуемых, у которых эта потребность невелика. Рисунок 12.11 наглядно иллюстрирует этот тезис (Halisch & Heckhausen, 1977).

В эксперименте принимали участие дети в возрасте от 6 до 8 лет, которые строили зáмки, в то время как экспериментатор делал выводы о разных ожиданиях успеха. Потребность в достижениях, присущая детям, оценивалась как высокая или низкая по тесту «каракулей», разработанному Аронсоном. К концу эксперимента испытуемым, с которыми связывались разные ожидания успеха, говорили, преуспели ли они или потерпели неудачу. Затем экспериментатор определял время, которое испытуемый затрачивал на то, чтобы взять строительный блок и положить его на конструкцию. Это время служило показателем энтузиазма, с которым ребенок выполнял задание. На рис. 12.11 представлены изменения скорости «водружения» блока на зáмок как функции уровня потребности в достижениях, ожидания (вероятности) успеха и ответной реакции на успех или на неудачу.

Испытуемые с ярко выраженной потребностью в достижениях вели себя так, как и ожидалось: если вероятность успеха была низкой, достигнутый успех приводил к бóльшим усилиям, а неудача — к их спаду. Если вероятность успеха была высока, успех приводил к снижению усилий, а неудача — к их возрастанию. Именно этого и следовало ожидать на основании модели мотивации достижений Аткинсона, учитывающей вероятность успеха (см. табл. 7.2). Для испытуемых с ярко выраженной потребностью в достижениях когнитивная информация о том, на-

сколько хорошо они справлялись с заданием, «подпитывала» и модифицировала возникновение мотива выполнения следующего задания.

Рис. 12.11. Среднее изменение скорости совершения движения, связанного с выполнением задания, как функция уровня потребности в достижениях, ожидания (вероятности) успеха и ответной реакции на успех или неудачу

Однако для испытуемых с низкой потребностью в достижениях ситуация была совершенно другой. В отличие от испытуемых с ярко выраженной потребностью в достижениях они не принимали в расчет вероятность успеха применительно к успеху или неудаче. Вместо этого неудача просто подавляла их деятельность. Поэтому испытуемые с ярко выраженной потребностью в достижениях кажутся более рациональными: они дают более реалистичные объяснения своим действиям, а свои ожидания и усилия приводят в соответствие с реакцией на то, как они работают. Испытуемые с низкой потребностью в достижениях обращают меньше внимания на подобные каузальные атрибуции и расчеты. Получив неблагоприятную реакцию на свою работу, они могут отреагировать весьма неадекватно; сказанное относится как к прикладываемым ими усилиям, так и к тому, как они сами объясняют свои неудачи.

Оценка когнитивной теории мотивации

Когнитивное понимание действительно модифицирует поведение и влияет на возникновение мотива, но можно ли на этом основании сделать вывод о том, что паттерн каузальной атрибуции определяет мотив, как предположил Вейнер? Или что мотив достижения есть некая система для самооценки, как полагал Хекхаузен (Heckhausen,1980; см. также Heckhausen & Krug, 1982)? В психологии «переопре-

деление» мотивов в когнитивных терминах было частью общего ухода от эмоциональных переменных. На первый взгляд в том, что касается мотива достижения, это представляется вполне обоснованным, поскольку кажется, что при таком подходе учитывается специфический способ оценки людьми их собственных действий. Индивиды с ярко выраженной потребностью в достижении успеха обычно ставят перед собой реалистичные цели (со средней вероятностью успеха с точки зрения их собственного поведения) и склонны приписывать успех своим способностям, а неудачу — недостаточным усилиям. А это значит, что они сохраняют позитивное отношение к своим действиям, что воодушевляет их. Напротив, индивиды с низкой потребностью в достижении успеха (с высокой боязнью неудачи) склонны к крайне негативному отношению к своим действиям: при возможности они стараются не ставить перед собой никаких целей, а если такой возможности нет, ставят нереалистичные, сильно завышенные или заниженные, цели, избегают оценок и приписывают успех везению, а неудачу — недостатку способностей. Благодаря этому они оказываются в порочном круге оборонительного поведения, что мешает им успешно справляться со своими обязанностями и испытывать удовлетворение от хорошо сделанной работы.

Поэтому представляется разумным определять мотив как когнитивную предрасположенность судить о своих действиях одним из этих двух способов. Если эту цепочку рассуждений довести до логического конца, можно обойтись совсем без кодирования мыслей и измерять силу мотива достижения успеха на основании паттернов постановки целей и каузальных атрибуций, которых придерживаются люди. Действительно, именно такой точки зрения придерживался Хекхаузен при обсуждении когниций, о которых сообщали разные студенты, сдававшие трудный устный экзамен (Heckhausen, 1982).

Однако толкование мотива достижения успеха как когнитивной предрасположенности неубедительно по ряду причин. Во-первых, причины, которыми люди с ярко выраженной потребностью в достижении успеха объясняют свои успехи и неудачи, весьма разнообразны и зависят от обстоятельств. Поэтому было бы рискованно использовать каузальную атрибуцию или паттерны постановки целей в качестве способа измерения силы мотива потребности в достижениях. Например, как уже отмечалось выше, Энтин и Физер нашли, что при некоторых обстоятельствах даже люди с невысокой потребностью в достижениях приписывают успех и неудачу соответственно усилиям и способностям (Entin & Feather, 1982). Во-вторых, хотя Вейнер и утверждает, что сильное влияние мотивации достижений на поведение может быть объяснено с точки зрения атрибуции (Weiner, 1980a), это не всегда так. Например, один из наиболее достоверных результатов в атрибуционной литературе заключается в том, что испытуемые с низкой потребностью в достижениях (или с ярко выраженной боязнью неудачи) приписывают неудачу недостатку способностей. По мнению Вейнера (Weiner, 1980a), это объясняет, почему они «выходят из игры» перед лицом неудачи (они убеждены в том, что неудача есть следствие недостатка способностей, а это предположительно — неконтролируемый и неизменный фактор). Но испытуемые с низкой потребностью в достижениях не всегда ведут себя именно так. Если они терпят неудачу при выполнении задания с низкой вероятностью успеха, они менее склонны «выходить из игры», чем испытуемые с ярко выраженной потребностью в достижении успеха (см. рис. 7.6). В только что рассмотренной работе Хекхаузена показано, что

именно испытуемые с ярко выраженной боязнью неудачи, которые приписывали свои неудачи недостатку способностей, говорили о своем намерении в следующий раз приложить больше усилий (Heckhausen, 1975a). Когнитивные интерпретации действий слишком зависят от конкретных условий, чтобы их можно было рассматривать в качестве надежного показателя силы мотива.

Рисунок 12.12 (Heckhausen, 1975a) — еще одна иллюстрация неспособности атрибуционного паттерна объяснить влияние мотива достижения на поведение. В отличие от индивидов с низкой потребностью в достижениях индивиды с ярко выраженной потребностью в достижениях предпочитают выполнять задания с умеренной вероятностью успеха и иметь обратную связь — получать информацию о том, насколько хорошо они справляются с ними (см. главу 7). Именно такой вывод следует из экспериментальных данных, представленных на рис. 12.12 (правая часть).

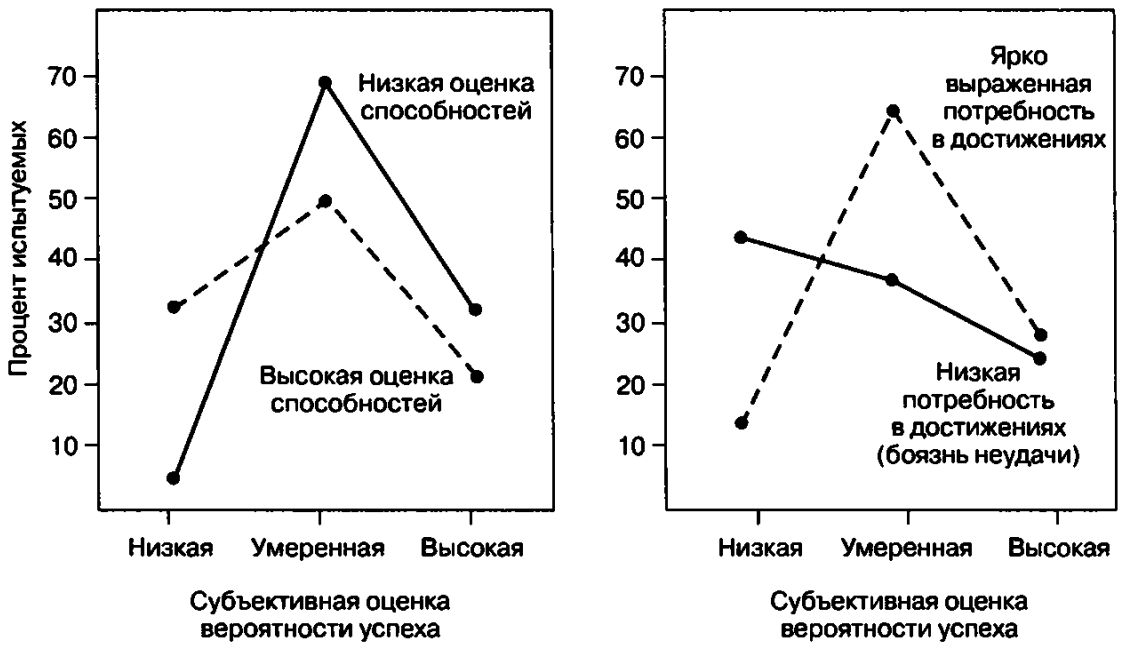


Рис. 12.12. Процент испытуемых, которые предпочли обратную связь при выполнении заданий с низкой, умеренной и высокой вероятностью успеха, как функция воспринимаемой способности справиться с заданием (левая часть) и низкой и ярко выраженной потребностью в успехе (правая часть) (Heckhausen, 1980; 1975a)

Испытуемые с ярко выраженной потребностью в успехе предпочитают трудиться над заданиями с умеренной вероятностью успеха. Более того, один из наиболее достоверных результатов атрибуционных исследований заключается в том, что испытуемые с ярко выраженной потребностью в достижениях объясняют свои успехи способностями. Однако, как следует из левой части рис. 12.12, испытуемые, считающие, что их способности выполнить данное задание очень высоки, *менее* склонны получать информацию о том, как они справляются с заданием умеренной трудности, чем испытуемые, считающие себя не очень способными. Следовательно, решив использовать представления индивидов об их собственных способностях в качестве показателя силы мотива достижений, мы не можем

предсказать одно из основных проявлений, объясняемых теорией мотивации достижений.

Как отмечалось в главе 6, в любом случае, если человек утверждает, что конкретный критерий (постановка цели, паттерн каузальной атрибуции или система самооценки) характеризует мотив, он должен продемонстрировать, что индивиды, которым этот критерий присущ в высшей степени, ведут себя так, словно мотивация выражена у них более ярко, т. е. они должны действовать более энергично, обращать на некоторые сигналы больше внимания, чем другие, и быстрее усваивать релевантные реакции. Так, должно быть показано, что испытуемые, которые преимущественно приписывают успех способностям или положительно оценивают свои действия, усваивают определенный материал так же быстро, как и испытуемые с ярко выраженной потребностью в достижениях (см. рис. 6.13). Также должно быть показано, что эти испытуемые работают усерднее только тогда, когда имеет место побуждение к достижению успеха (умеренная вероятность успеха). Факт, однако, заключается в том, что когнитивные оценки исполнения заданий изучались только в контексте проводящегося эксперимента или в контексте эпизода, так что вопросу о том, можно или нельзя их рассматривать в качестве свидетельств различий в силе мотивов, на самом деле уделялось мало внимания. До сего времени функциональные критерии определения того, оценивается ли мотивационная диспозиция (предрасположенность к мотиву), не были системно применены к когнитивным показателям силы мотива.

Аналитически трудность с атрибуционной моделью мотивации заключается в том, что эта модель начинается с поведения, которое уже имеет место, и приходится просить испытуемых объяснить его потом, вместо того чтобы попытаться заранее объяснить, чем вызвано поведение. Студент получает на экзамене «посредственно» или человек видит, как кто-то упал в вагоне метро. То, что человек будет делать потом, зависит от того, как он интерпретирует эти события, но не объясняет, почему они произошли. Почему студент сдавал экзамен? Почему он (или она) неравнодушны к полученной оценке? Что привело к конкретному каузальному объяснению, которое он (или она) дали? Если у студента ярко выражена потребность во власти, нам нетрудно понять, почему такая оценка расстроила его: она означает утрату авторитета и уважения, которые важны для него. Почему человек реагирует с сочувствием, когда на его глазах больной пассажир падает в вагоне метро? И в данном случае, если у человека ярко выражена потребность в аффилиации, мы скорее будем ожидать от него сочувствия, чем если у него низкая потребность в аффилиации и он вообще не очень озабочен тем, что происходит с окружающими.

Другая трудность, связанная с теорией мотивации, основанной исключительно на когниции, заключается в том, что, как показал Николлз (Nicholls, 1978), детям моложе пяти лет каузальная атрибуция, по сути, недоступна. Не приходится рассчитывать на то, что они способны вербализировать каузальные объяснения, хотя и могут их чувствовать. Фактически Вейнер (Weiner, 1979) приписывает каузальную аргументацию восьминедельным младенцам, но представляется сомнительным, что не только младенцы, но и маленькие дети настолько хорошо осознают себя, что способны *почувствовать* такие атрибуции, как «Мне следовало приложить больше усилий» или «Я добился успеха, потому что способен к такой работе». На самом деле, по мнению Хекхаузена, мотив достижения возникает

у ребенка в том возрасте, когда у него впервые появляется чувство, хорошо ли он выполнил работу (примерно в возрасте от 2,5 до 3,5 лет), поскольку он определяет мотив как предрасположенность к самооценке (Heckhausen, 1980). Однако представляется маловероятным, что мотив достижения зависит от осознания собственной личности («Я-чувства»), которое формируется в этом возрасте, поскольку есть свидетельства в пользу появления мотива достижения в очень раннем возрасте (см. главу 7).

Следует также помнить, что когнитивное понимание не предсказывает долгосрочные изменения в поведении так, как предсказывают их мотивы. Например, в главе 8 рассмотрено исследование Макклелланда и Боятциса, в котором показано, что паттерн мотива имперской власти прогнозирует тенденцию продвижения в будущем вверх по иерархической лестнице в менеджменте компании *AT&T* (McClelland & Boyatzis, 1982). Из той же самой публикации следует, что большое число когнитивных переменных, полученных из личностных опросников, не смогли предсказать отсроченный успех на поприще менеджмента (Bray, Campbell & Grant, 1974). Например, *уверенность в себе* и *стремление к лидерству* из Факторного опросника Гилфорда—Мартина не предсказали успеха в сфере менеджмента; долгосрочного успеха в менеджменте не предсказали такие ценности, как важность успеха, независимость, лидерство, способность терпеть, и ни одна из других одиннадцати шкал Списка личностных предпочтений Эдвардса.

Важно отдавать себе отчет в том, что пункты, образующие эти шкалы, относятся именно к тем атрибуционным паттернам, которые, по мнению Вейнера, и должны мотивировать поведение. Например, такие пункты из шкалы Эдвардса, как «Что бы я ни делал, мне нравится делать это максимально хорошо» или «За какую бы работу я ни брался, мне нравится не жалеть на нее усилий», подтверждают важность усилий, а такой пункт, как «При любой возможности мне нравится руководить людьми и направлять их действия», относится к убежденности человека в его способностях. Тем не менее убеждения, подобные этим, даже когда они образуют шкалы, не прогнозируют аналогичного поведения в отдаленном будущем. Они представляют собой факторы, которые могут модифицировать или направлять властные тенденции, но сами они не являются мотивами. На коротком отрезке времени в экспериментальной лабораторной ситуации эффект таких значимых утверждений может быть существенным, потому что экспериментатор полагается на мотивы, которые испытуемый привносит в ситуацию. В жизни и на продолжительных временны́х отрезках, когда мы не можем признать, что подобные мотивы генерируют спонтанное поведение, когнитивные переменные обладают незначительной прогностической силой. Их основной вклад заключается в том, что они направляют поведение, порожденное мотивом или стимулом.

Однако когнитивное понимание играет важную роль в цепочке мотивация — действие. На самом деле каузальные атрибуции, воспринимаемые как посредники и системы самооценок, как правило, отличаются для людей с ярко выраженной и с низкой потребностью в достижениях, и эти когнитивные переменные объясняют, почему они по-разному ведут себя в разных ситуациях, в частности, почему люди с ярко выраженной боязнью неудачи ведут себя «с позиции самообороны». Подобные когнитивные переменные трансформируют то, что человек решает делать в следующий момент. Они вмешиваются в ситуацию и влияют на потенциал возбуждения или на финальный импульс действовать. Они также приводят

к эмоциональным изменениям (позитивное или негативное влияние в ходе выполнения задания), что является источником изменения со временем возбуждения мотива и мотивационных диспозиций. Например, если люди с высокой потребностью во власти получают отличные оценки, тот факт, что они понимают, что оценки высоки и являются следствием их способностей и усилий, приводит к появлению чувства гордости тем признанием, которое они получат; это усиливает стимульный характер отличных оценок, а также, возможно, в конечном итоге и сам мотив власти. Или если человек с ярко выраженной потребностью в аффилиации понимает, что человек, упавший в вагоне метро, болен, у него возникает чувство сострадания, и он оказывает помощь. Сначала появляется мотив, а когнитивное понимание направляет и либо усиливает, либо ослабляет его. Правильнее сказать, что некоторые когнитивные диспозиции характеризуют мотив, чем сказать, что они и есть сам мотив.

Двек и Уортман отмечали, что изучение когнитивных переменных, вмешивающихся в последовательность мотивация — действие, играет очень важную роль в прояснении того, *как именно* мотивы влияют на поступки (Dweck & Wortman, 1982). Например, теория мотивации достижений прогнозирует в соответствии с моделью Аткинсона (табл. 7.2), что, по мере того как люди с ярко выраженной потребностью в достижениях достигают успеха в какой-то работе, она становится для них менее интересной (вероятность успеха в этой работе высока), и они поставят более серьезные цели в этой или в другой работе (с меньшей вероятностью успеха). Но что происходит в их сознании, когда они вносят это изменение? Изучение когнитивных переменных позволяет предположить, что они рассматривают свой успех как следствие способностей; они приобретают бóльшую уверенность в себе и выбирают более сложную работу, возможно, потому, что хотят получить дополнительную информацию о том, насколько они способны (Trope, 1975). Без информации о подобных когнитивных переменных в нашем понимании того, как мотивы превращаются в различные действия, образуется пробел.

Ориентация на будущее и мотив достижения успеха

Другой когнитивный аспект, взаимодействующий с мотивом достижения, был тщательно изучен Рэйнором и Энтином (Raynor & Entin, 1982b). Они пришли к выводу о том, что большинство событий в жизни воспринимается как часть некоей общей структуры и как шаги на пути к какой-то цели. Сказанное в первую очередь справедливо в отношении студентов, которые могут воспринимать успешное написание семестровой работы как залог получения высокой оценки по всему курсу, что в свою очередь связано с получением диплома, который обеспечит возможность поступления в аспирантуру или в профессиональную школу и последующую карьеру в качестве учителя или юриста. Рэйнор утверждал, что индивиды с ярко выраженной потребностью в достижениях должны усерднее трудиться над теми заданиями, которые, с их точки зрения, важны для их будущего успеха, чем над менее важными заданиями (Raynor, 1968). Он просил студентов оценить важность/полезность высокой оценки по вступительному курсу психологии для будущего карьерного успеха (Raynor, 1968). Когда в конце семестра он рассортировал оценки, исходя из того, в какой мере студентам присуща потребность в достижениях и считали ли они этот курс важным для себя или нет, он получил результаты, обобщенные на рис. 12.13.

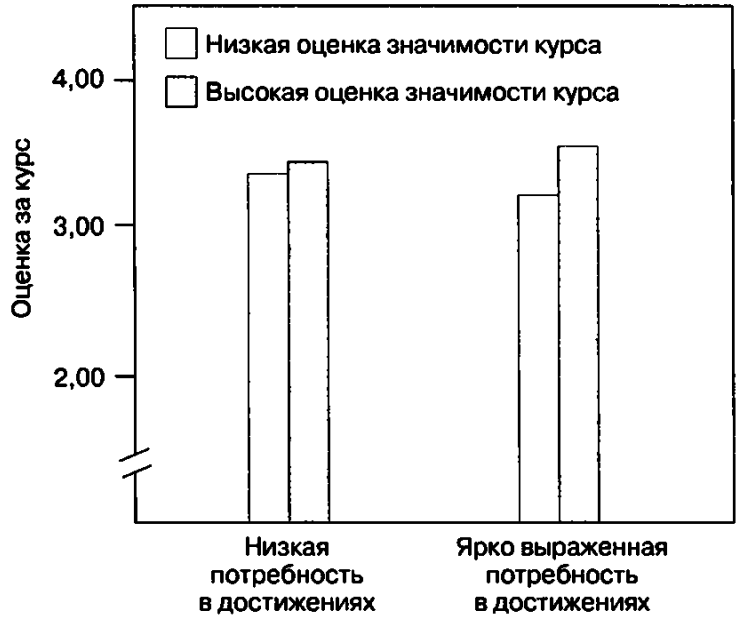


Рис. 12.13. Зависимость оценок, полученных студентами за курс, от их потребности в достижениях и воспринимаемой ими значимости курса (Raynor & Entin, 1982b)

Как и ожидалось, воспринимаемая значимость курса больше сказалась на оценках студентов с ярко выраженной потребностью в достижениях. Они получали значительно более высокие средние оценки за курс, если считали его важным, чем если считали его неважным. Воспринимаемая значимость курса мало отразилась на оценках студентов с низкой потребностью в достижениях.

Затем Рэйнор пошел дальше и создал формальное продолжение модели мотивации достижений Аткинсона, охватывающее ограниченные определенными количественными рамками (пошаговые) стратегии, при которых успех на ближайшем этапе необходим «для получения возможности совершить следующий шаг». Согласно выводу, сделанному Бандурой по другому поводу, «самомотивация лучше всего мобилизуется и поддерживается, когда человек ставит перед собой достижимые "подцели"[1], которые в будущем ведут к более значимым целям. В то время, как ближайшие "подцели" оказывают незамедлительное побуждающее воздействие на человека и направляют его поступки, отдаленные цели слишком отодвинуты во времени, чтобы эффективно мобилизовать усилия или направлять действия, которые человек совершает здесь и сейчас» (Bandura, 1982). Модель Рэйнора прогнозирует, что успех при долевой (пошаговой) стратегии больше сказывается на испытуемых с ярко выраженной потребностью в достижениях, чем на тех, у кого эта потребность невысока. Как следует из данных, представленных на рис. 12.14, когда испытуемых попросили решить арифметические задачи из трех действий, полученные результаты подтвердили этот прогноз (Entin & Raynor, 1973).

Когда испытуемые не могли приступить к последующему действию, так как не достигли некоего критерия в выполнении предыдущего действия, испытуемые с ярко выраженной потребностью в достижениях справлялись с работой гораздо

[1] То есть делит конечную цель на доли, шаги. — *Примеч. науч. ред.*

лучше испытуемых с низкой потребностью в достижениях. Но когда у испытуемых была возможность приступить к следующему действию, независимо от того, как они справились с предыдущим, уровень потребности в достижениях испытуемых никак не сказался на их окончательных результатах. Очевидно, что когнитивное понимание смысла действия взаимодействует с мотивацией завершить работу.

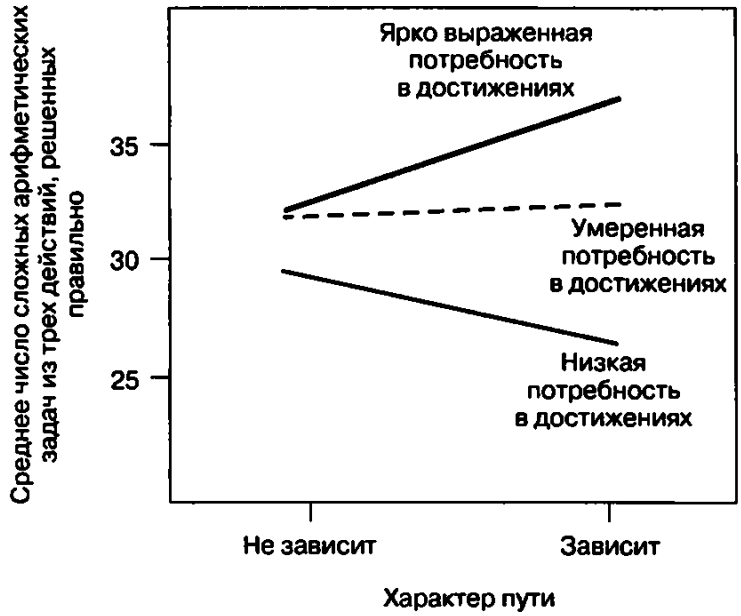


Рис. 12.14. Зависимость среднего числа решенных сложных арифметических задач от уровня потребности в достижениях и от того, зависит ли продвижение вперед от успеха на предыдущей стадии (Entin & Raynor, 1973)

Переменная долевой (пошаговой) стратегии объясняет также некоторую путаницу в вопросе о том, действительно ли индивиды с ярко выраженной потребностью в достижениях чаще объясняют успех способностями, чем индивиды с низкой потребностью в достижениях. Оказалось, что это действительно так, но только при пошаговой стратегии (Entin & Feather, 1982). Складывается такое впечатление, что испытуемые с ярко выраженной потребностью в достижениях уделяют меньше внимания долевым стратегиям, и их объяснение успехов способностями отражает именно этот факт.

То, что долевые стратегии более важны для испытуемых с ярко выраженной потребностью в достижениях, демонстрирует также и тот факт, что если при таких стратегиях вероятность успеха от стадии к стадии снижается, они работают значительно усерднее, чем испытуемые с низкой потребностью в достижениях. Последние склонны ослаблять свое рвение по сравнению с тем, как они трудятся при пошаговой стратегии с возрастающей вероятностью успеха (Raynor & Harris, 1982). Этот результат можно признать следствием того факта, что, поскольку испытуемые с ярко выраженной потребностью в достижениях приписывают свой успех в первую очередь способностям, они будут продолжать трудиться еще упорнее, даже если задание будет становиться все более и более трудным; по мере

того как задание усложняется, испытуемые с низкой потребностью в достижениях склонны прикладывать меньше усилий, ибо считают себя недостаточно способными.

Чтобы составить представление о том, как испытуемые с ярко выраженной и с низкой потребностью в достижениях подходят к планированию своего будущего, Пирлсон и Рэйнор попросили студентов ответить на вопросы соответствующей анкеты, причем первым шагом в этой работе было формулирование цели, которую они ставят себе на будущее (Pearlson & Raynor, 1982). Затем, на следующих страницах, им нужно было перечислить шаги, ведущие к этой цели, действия, которые предполагает каждый из этих шагов, позитивные и негативные результаты, которые могут быть получены в результате каждого действия, вероятность успеха в каждом из них, а также написать, насколько важна для них цель, которую они собирались достичь в будущем. В общем, испытуемые с ярко выраженной потребностью в достижениях определили больше шагов, ведущих в будущем к цели. У них была более дифференцированная когнитивная карта движения от того «пункта», в котором они находились, к конечному «пункту»; в первую очередь это было справедливо в отношении тех, для кого поставленная цель была очень важна. Значимость поставленной цели, как и переменная пошаговой стратегии, взаимодействуя с мотивом достижения, влияет на то, что делают испытуемые, — в данном случае на то, какие именно перспективные планы они составляют (см. также Pearlson, 1982).

Рэйнор распространил свой анализ и на объяснение влияния старения, рассматриваемого как движение в сторону некой закрытой, пошаговой стратегии, по крайней мере в том, что касается тех, кто стремится к карьере (Raynor, 1982). Они начинают жизнь, видя перед собой множество шагов, которые нужно сделать, чтобы в будущем достичь определенного положения. Потом, по мере того как они проходят через стадии, которые необходимо пройти, чтобы достичь определенной карьерной цели, вероятность успеха возрастает как минимум до умеренного уровня и стимулирует мотивацию достижений. Затем, по мере того как они приближаются к пенсионному возрасту, они переходят из состояния «становления» в состояние «свершения»: впереди больше нет очередных непосредственных шагов, которые нужно совершить, чтобы достичь цели, поставленной на будущее, и уровень их потребности в достижениях снижается. В качестве некоторого подтверждения этой модели можно рассматривать результаты двух национальных опросов, посвященных мотивации достижений, которые были проведены в 1957 и в 1976 гг. (Veroff, Atkinson, Feld & Gurin, 1960; Veroff, Dupner, Kulka & Douvan, 1980), в соответствии с которыми уровни потребности в достижениях у мужчин и женщин старше 65 лет значительно снижены. Однако результаты этих опросов не столь однозначно подтверждают прогноз, согласно которому в среднем возрасте потребность в достижениях должна быть выражена наиболее ярко. Результаты опроса общественного мнения, проведенного в 1976 г., этого не выявили.

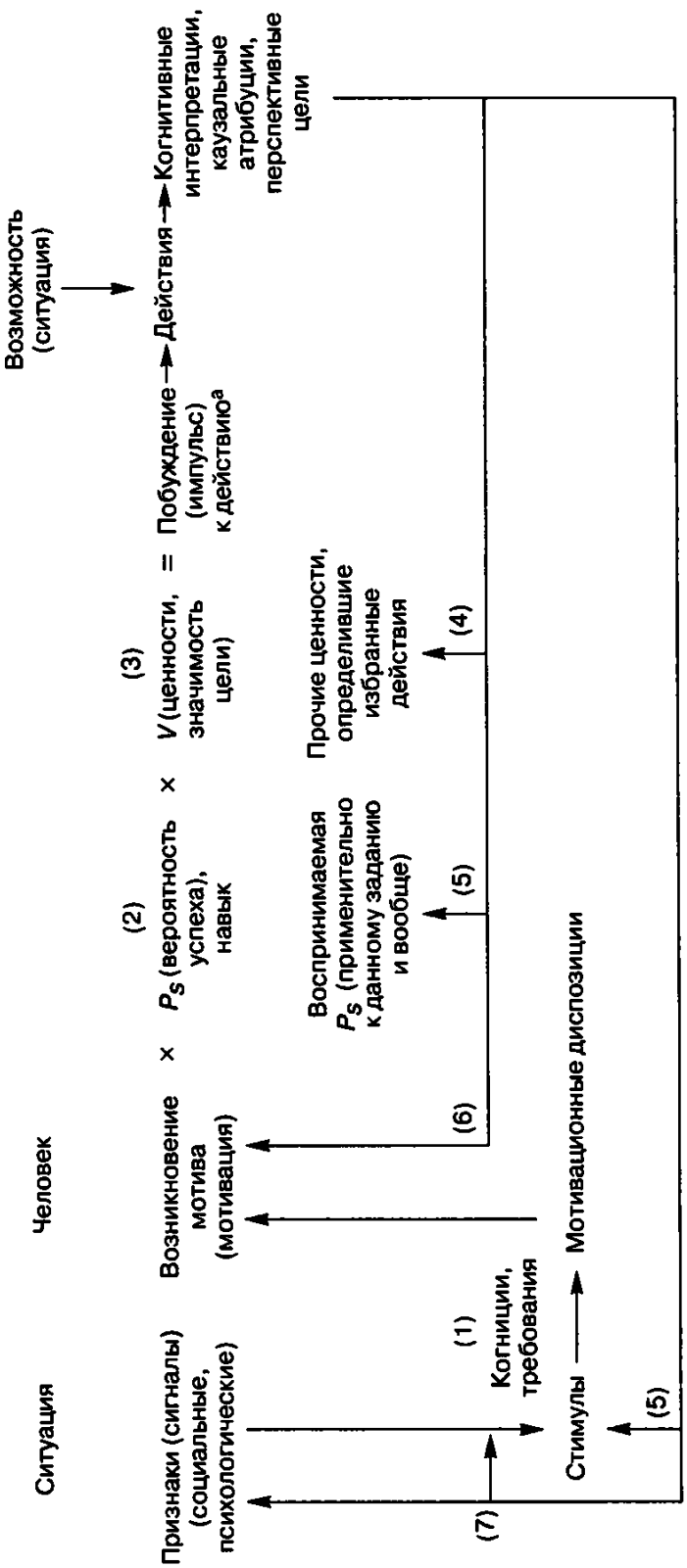
Достоинство анализа Рэйнора состоит в том, что он разными способами привлекает внимание к важности когнитивного контекста, в котором мотив достижения взаимодействует с деятельностью. В зависимости от того, что́ эта деятельность означает для испытуемого, мотив может оказывать разные влияния, особенно в том, что касается перспективных целей, а также того, какие шаги и с какой вероятностью успеха нужно предпринять, чтобы достичь их.

Когниции, влияющие на превращение мотивации в побуждение к действию

Как отмечалось в разных разделах этой главы, когниция разными способами влияет на последовательность мотивация — действие. На рис. 12.15 представлена попытка обобщить эти влияния в графической форме. Данный рисунок является расширенной версией рис. 6.1; каждому когнитивному влиянию присвоен свой номер, что призвано облегчить идентификацию взаимосвязи, которая будет объяснена ниже.

1. От когниций зависит, в какой мере социальные или психологические сигналы взаимодействуют с целями, что связано с мотивационными диспозициями, ведущими к возникновению мотива. Некоторые эмпирические демонстрации этого факта были рассмотрены в первой части данной главы. Типичный пример заключается в том, что для некоторых типов женщин ссылки на *лидерство* и *способности* не связаны со стимулами достижений, и у них не возникает мотивация достижений, в то время как те же самые сигналы приводят к появлению мотивации достижений у сравнимых групп мужчин. Термин *требования* заключает в себе когнитивное определение тех действий, которые должны быть совершены для достижения цели, содержащейся в стимуле. Иными словами, упоминая о стимулировании достижений, т. е. о том, чтобы преуспеть в жизни, экспериментатор также утверждает, что человек, который хочет преуспеть в жизни, должен хорошо справиться с этими заданиями. Обычно человек принимает такое определение ситуации, но возможны два варианта: мотивация достижения возникнет у человека в результате такого стимула, как упоминание о возможности преуспеть в жизни, и человек не поверит в то, что хорошее исполнение этих заданий связано с такой целью, как преуспеть в жизни. В этом случае когнитивная переменная не влияет на возникновение мотива (1), вместо этого она влияет на значимость вероятности успеха при выполнении этих заданий (2) для стимулирования достижений. Таким образом, импульс хорошо выполнить задание становится менее действенным.

2 и 3. Позиция, которую автор защищает на протяжении всей этой книги, заключается в том, что возникший мотив сочетается с двумя другими типами личностных переменных, чтобы возник возбудительный потенциал, или импульс к действию, названный Аткинсоном, Вейнером и другими *мотивацией*, что несколько сбивает с толку. Изначально переменная 2, вероятность успеха, определялась навыком, который демонстрировал человек, о чем свидетельствует ряд практических испытаний, проведенных в соответствии с бихевиористской традицией (см. главу 3). Однако в модели Аткинсона эта переменная, будучи переименованной в когнитивных терминах, предстала в качестве *воспринимаемой* вероятности успеха. И в своем самом общем виде она, как будет показано ниже, превратилась в самоуверенность, в социальную норму способностей (*social norm ability*) или в самоэффективность. Переменная 3 — ценность, приписываемая действиям, связанным с мотивом, тоже является когнитивной переменной. Применение Аткинсоном теории вероятности успеха — ценности успеха к мотивации достижений упростило уравнение, сделав вероятность достижения успеха (P_s) и ценность успеха (V) полностью зависимыми друг от друга, т. е. $V = 1 - P_s$. Это ограничивает ценность усилий, прилагаемых при выполнении сложных заданий, и хотя нет сомнений в том, что большинство людей выше ценят выполнение сложной работы,



[a] Термин *мотивация* употреблен в том же смысле, в каком его использовали Аткинсон, Вейнер и др.

Рис. 12.15. Роль когнитивных переменных в последовательности мотивация — действие

многие теоретики отмечали, что на побуждение к действию влияют также и другие ценности. Ниже мы рассмотрим некоторые из них. Сейчас же важно понять, что и P_s и V являются по своей сути когнитивными переменными, которые взаимодействуют с возникшим мотивом, в результате чего и появляется побуждение к действию.

4. В этой модели побуждение к действию сочетается с возможностями действовать в окружающей обстановке и получить ответную реакцию, которую затем человек интерпретирует разными способами. Обратная связь, которую обеспечивают эти интерпретации, влияет на различные аспекты последовательности мотивация — действие. Если человек приписывает неудачу недостаточным усилиям, это может придать бóльшую значимость усердию и старанию. В нашей культуре усердие и старание — важные ценности; таким образом, они, согласно этой модели, могут повлиять на побуждение к действию, но технически они не являются частью мотивационного аспекта последовательности действий.

5. Если действие воспринимается как успешное, оно влияет на последовательность двояко. Его самое прямое влияние проявляется в увеличении переменной P_s, что делает действие более вероятным, но оно влияет также и на стимулирующую ценность действия так, как описано в главе 7. Если изначально воспринимаемая вероятность успеха невелика, успех увеличивает его стимулирующую ценность; если же воспринимаемая вероятность успеха велика, наблюдается обратная картина.

6. Каузальные атрибуции способны напрямую влиять на возникновение мотива. Испытуемые, которые приписывали свою жажду своему собственному свободному выбору, выпили меньше воды, чем те, кто приписывали свои ощущения внешним обстоятельствам (Mansson, 1969). Брейт, автор исследования другого типа, показавшего аналогичную зависимость, просил испытуемых писать эссе о том, как они контролируют (или не контролируют) то, что происходит с ними (Breit, 1969). Исходя из того, что испытуемые с ярко выраженной потребностью в достижениях более склонны объяснять свои действия такими внутренними факторами, как способности и усилия, он предположил, что у испытуемых, которые думали, что могут контролировать то, что происходит с ними, мотивация достижений будет выражена ярче, чем у тех, которые полагали, что не имеют такой возможности. Полученные результаты подтвердили справедливость этой гипотезы: в том, что касалось отношения к заданиям различной сложности, поведение испытуемых, которые считали, что могут контролировать происходящее с ними, было больше похоже на поведение людей с ярко выраженной потребностью в достижениях, чем поведение испытуемых, считавших, что у них нет такой возможности. Эти данные не являются прямым подтверждением взаимосвязи, потому что Брейт не измерял уровень мотивации достижений по эссе, написанным испытуемыми, и потому, что условия проведения эксперимента могли повлиять на переменные P_s и V в уравнении. Однако они согласуются с теоретическими представлениями о том, что когнитивные интерпретации могут играть роль обратной связи, напрямую влияющей на возникновение мотива. Более того, Паттен и Уайт показали, что обращение к испытуемым с просьбой объяснить неудачу (когнитивное задание), судя по всему, поддерживает и усиливает возникновение мотивации достижений (Patten & White, 1977).

7. То, как человек интерпретирует действие, тоже может поддерживать и изменять требования, которые изначально способствуют возникновению мотивации

действия. В качестве простой иллюстрации рассмотрим пример, приведенный Рэйнором, — человек, который готовится к уходу на пенсию, что представляет собой завершение закрытого пошагового карьерного пути. В такой ситуации нет больше шагов, которые нужно сделать, чтобы приблизиться к цели, и поэтому социальные требования или стимульная ценность активности, дающие начало мотивации достижений, снижаются или исчезают.

Исследования, рассмотренные в этой главе, посвящены преимущественно именно такому влиянию когнитивных факторов на мотивацию. Исследования другого характера посвящены тому, каким образом изменения переменных P_s и V так влияют на мотивацию, что приводят к разным действиям. Результаты этих исследований систематизировать трудно, потому что они относятся к широкой области и проведены недостаточно системно. В них речь идет о динамике действий (Atkinson & Birch, 1970) или о *попытке объяснить действие в терминах всех его детерминант*, из которых только один — мотивация. Наиболее системная попытка создать модель возникновения действия была предпринята недавно Аткинсоном и Бёрчем (Atkinson & Birch, 1978). Детальное рассмотрение этой модели выходит за рамки данной книги, однако некоторые из основных аспектов воспринимаемой вероятности успеха и ценности, которые, как было показано, взаимодействуют с мотивацией, формируя поведение, заслуживают внимания.

Уверенность в себе, или самоэффективность

Как следует из модели Аткинсона, воспринимаемая вероятность успеха при выполнении задания взаимодействует с возникшей мотивацией и влияет на то, что делает испытуемый. Вообще восприятие испытуемым его (или ее) шансов на успех при выполнении заданий любого типа оказывает заметное влияние на его (или ее) действия. Эта важная личностная переменная была названа чувством внутреннего контроля, «похожести» на оригинал (de Charms, 1976), разумностью (Chanowitz & Langer, 1982), самоэффективностью (Bandura, 1982) или чувством личной ответственности. Было показано, что независимо от названия, при самых разных обстоятельствах она облегчает действия.

Некоторые типичные данные представлены на рис. 12.16. Исследование, на котором основаны эти данные, включает стимулирование чувства самоэффективности у людей, страдающих разными фобиями, за счет постепенного вовлечения их во все более опасные действия (Bandura, 1982).

В типичном исследовании испытуемыми были «люди, страдавшие тяжелой формой агорафобии (боязни открытого пространства), жизнь которых была существенным образом ограничена глубокой повторяющейся неэффективностью, из-за которой они воспринимали самые тривиальные действия как источник опасности... Психотерапевты, которые проводили с агорафобами сеансы по месту жительства, использовали все возможные средства для того, чтобы их пациенты успешно справлялись с тем, чего ожидали с тревогой» (Bandura, 1982). После лечения эти люди были в состоянии успешно справляться с тем, что прежде вызывало у них страх: они могли пользоваться автомобилями и лифтами, могли обедать в ресторанах и ходить по магазинам. Одновременно значительно возросло восприятие самоэффективности, и степень воспринимаемой самоэффективности прогнозировала будущие успехи (рис. 12.16). Действительно, воспринимаемая самоэффективность прогнозировала будущие действия лучше, чем это делали

предыдущие действия, демонстрируя, что по меньшей мере при тех же условиях когнитивный аспект вероятности успеха имеет большее значение, чем такой его аспект, как навыки.

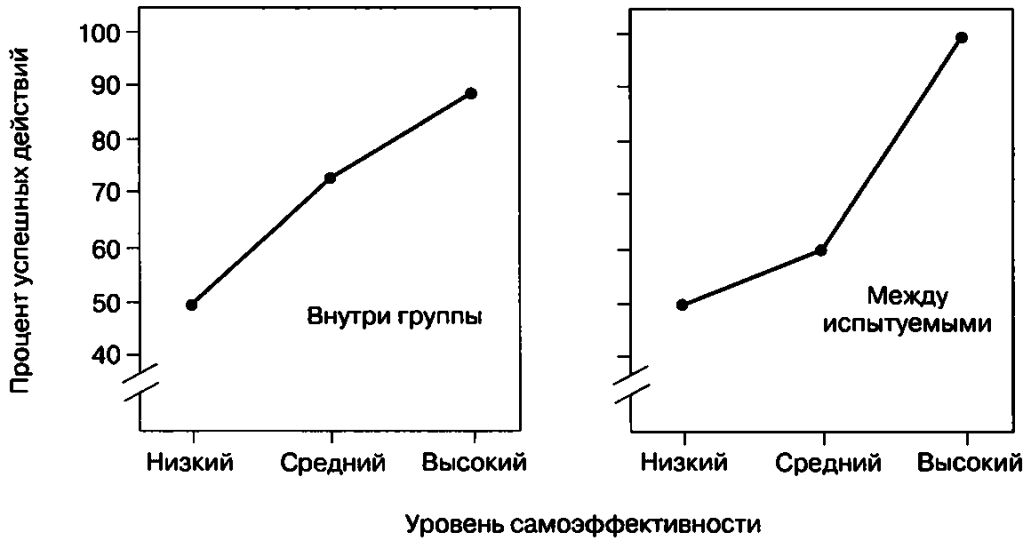


Рис. 12.16. Средний процент успешных действий как функция разных уровней воспринимаемой самоэффективности. (На левом рисунке представлены данные об успешных действиях групп испытуемых, восприятие которых собственной эффективности было поднято до низкого, среднего или высокого уровня; правый рисунок – деятельность тех же испытуемых при разных уровнях самоэффективности.) (Bandura, 1982)

В последние годы Хекхаузен активно стремится концептуализировать мотив достижения как самооценочную систему (Heckhausen & Krug, 1982). Люди с ярко выраженной потребностью в достижениях считают себя способными (их самоэффективность высока, и высока вероятность их успеха) и подходят к выполнению заданий уверенно; те же, кому свойственна низкая потребность в достижениях (или сильная боязнь неудачи), считают себя неспособными, а вероятность своего успеха — низкой и занимают по отношению к заданию «оборонительную позицию». Этот тезис находится в полном соответствии с моделью последовательности мотивация — действие, представленной на рис. 12.15, в которой воспринимаемая вероятность успеха является важным детерминантом импульса к действию, но система самооценки не является самим мотивом, хотя она может и влиять на мотив, и испытывать влияние с его стороны.

Ланджер и Родин продемонстрировали важность этой личностной переменной в других условиях (Langer & Rodin, 1976). Они сделали так, что обитатели одного этажа дома для престарелых значительно активнее участвовали в собственной жизни, чем обитатели другого этажа, где, как и заведено в подобных домах, все решения, касавшиеся обитателей, принимал персонал. Участникам эксперимента объяснили, что отныне они сами должны заботиться о себе и сами должны решать, какой фильм смотреть, как обставить свою комнату, как проводить время и что следует изменить в доме, чтобы он больше соответствовал их потребностям. Каждому также было дано растение, о котором он должен был заботиться. Оценка установок и активности обитателей обоих этажей была выполнена за неделю до

начала эксперимента и спустя три недели. Те, кому была предоставлена бóльшая личная ответственность, чувствовали себя более счастливыми и активными, чем те, кто жил в обычных условиях и был лишен необходимости принимать решения. Экспериментаторы пришли также к выводу о том, что их общее состояние значительно улучшилось и что они стали более деятельными. Поведенческие оценки времени, проведенные в беседах с другими обитателями и с персоналом, подтвердили эти выводы. Короче говоря, предоставление этим пожилым людям возможности почувствовать личную ответственность, или эффективность, облегчило всевозможные действия.

Необходимо более глубоко изучить, как взаимодействие чувства уверенности в себе с мотивами приводит к поведению. Одно из таких исследований описано в следующей главе.

Ценности

Мотивам свойственны определенные цели. Люди с ярко выраженной потребностью в достижениях хотят *выполнять свою работу лучше* (что имеет много когнитивных детерминантов). Люди с ярко выраженной потребностью во власти хотят *оказывать влияние*, что тоже проявляется разными усложняющимися способами по мере того, как они становятся старше и опытнее. Люди с ярко выраженной потребностью в аффилиации стремятся к тому, чтобы *быть с людьми*. Но есть и немало других факторов, которые, сочетаясь с этими целями, определяют переменную V в последовательности мотивация — действие. Одним из них является значимость любой из этих целей в том виде, в каком она сознательно определяется человеком в его мировосприятии. Индивиды с ярко выраженной потребностью в достижениях больше «заводятся» заданиями с умеренной вероятностью успеха, потому что действия в подобных ситуациях дают им наилучшую обратную связь относительно их работы. Однако отсюда автоматически не следует, что для них очень важно лучше справляться с такими заданиями.

Как отмечают Рэйнор и Энтин, *значимость* цели любого мотива не имеет формального статуса в теории мотивации достижений (Raynor & Entin, 1982b). Они просили испытуемых оценить важность перспективной цели и вероятность ее успешного достижения. Авторы нашли, что наиболее значимые цели воспринимались в среднем как имеющие $0{,}7P_s$, а менее важные — как имеющие $0{,}5P_s$. Это свидетельствует о том, что необходимо различать цель, присущую мотиву, и важность этой цели, как ее видят со стороны. При умеренной вероятности успеха ($P_s = 0{,}5$) цель, заключающаяся в том, чтобы закончить юридическую школу, может быть существенно более привлекательной для человека с ярко выраженной потребностью в достижениях, *если в этот процесс не вовлечены никакие другие внешние ценности*. Разумеется, такого не бывает: окончание юридической школы может быть важным по многим другим причинам, и человек решает поступить туда (поведенческий результат последовательности мотивация — действие) только в том случае, если воспринимаемая вероятность успеха значительно выше, чем $0{,}5P_s$, что теоретически оптимально для человека с ярко выраженной потребностью в достижениях.

Возможно даже, что цель, которая удовлетворяет мотив человека, признается им совершенно неважной. Люди с ярко выраженной потребностью в аффилиации

получают удовлетворение от пребывания в обществе других людей, но в следующей главе мы рассмотрим ситуацию, когда индивиды с ярко выраженной потребностью в аффилиации не ценят возможности быть с людьми и предпочитают одиночество. В этом случае конфликт мотива и ценности приводит к интересному компромиссному решению, а именно к написанию писем.

Большинство исследований в этой области посвящены внешним ценностям, которые увеличивают вероятность того, что мотивация достижений приведет к определенному типу поведения, нацеленного на успех. Хекхаузен (Heckhausen, 1980) подчеркивал важность того, что может быть названо *инструментальной ценностью*: люди более склонны выполнять действие, если видят связь между результатом или атрибуцией и действием, хотя это зависит также от силы мотива достижения и воспринимаемой вероятности успеха (Kleinbeck & Schmidt, 1979). Подобный результат можно объяснить тем, что люди поняли, что ценно знать, что к чему приводит. Аналогичной переменной является чувство личного контроля, возможность делать нечто, приводящее к результату. Она ценится весьма высоко и облегчает действия, о чем свидетельствует эксперимент в доме престарелых. Известно даже, что люди быстрее заучивают те слова, которые выбрали сами, а не те, которые им просто дали выучить (Perlmuter, Scharff, Karsh & Monty, 1980).

В нашем обществе ценятся и усилия, поэтому когда усилия становятся заметными, действия совершенствуются (см. рис. 12.8). На самом деле вся литература о каузальной атрибуции может быть пересмотрена с позиции теории ценностей. Параметры воспринимаемой причинной обусловленности — внутренний локус контроля против внешнего, контролируемость и стабильность — можно рассматривать как ценности (или по меньшей мере как схемы, организующие порядок вещей), которые влияют на деятельность. В общем, такие ценности, как интернальность, контролируемость и стабильность, благоприятствуют успешной деятельности, а их антиподы — затрудняют ее.

Многие исследователи критиковали стиль достижения успехов, причем можно предположить: то, что они приписывают исследованиям мотива достижений, свойственно самому мотиву. Иногда полагают, что люди с ярко выраженной потребностью в достижениях энергично преследуют собственные цели, не уважая окружающих, т. е. представляют их в виде карикатуры на некоего решительного, нацеленного на собственный успех западного мужчины. Подобные представления неверны по нескольким причинам. На простейшем уровне это вносит неразбериху в поведение, направленное на достижение успеха, или переменную результата действия, показанную на рис. 12.15 с конкретным мотивационным «вводом». Очевидно, что из модели последовательности мотивация — действие и из результатов исследований, о которых рассказано в предыдущих главах, не все поведение, направленное на достижение успеха (или успешные действия), является результатом мотивации достижений. Как показали исследования Галлимора, оценки потребности в аффилиации жителей Гавайских островов теснее связаны с разными типами поведения, направленного на достижение успеха, чем оценки потребности в достижениях (Gallimore, 1981). Эти люди ценят межличностные отношения и усердно трудятся прежде всего тогда, когда работают сообща. Следовательно, очевидно, что *ценность*, которая приписывается коллективной работе в сочетании с *мотивом* достижения, должна привести к другому поведению, чем то, которое имело бы место, если бы ценными признавались индивидуальные достижения.

Аналогичный вывод был сделан и в связи с гендерными различиями (Lipman-Blumen, Leavitt, Patterson, Bies & Handley-Isaksen, 1980; Parsons & Golf, 1980). В нашем обществе женщины склонны больше ценить человеческие отношения, чем мужчины, и для них характерна тенденция, в соответствии с которой поведение, направленное на достижение успеха, сочетается с сотрудничеством, в то время как у мужчин такое поведение выражено более откровенно. Так, женщины больше, чем мужчины, склонны добиваться успехов компенсаторным способом, или благодаря отношениям сотрудничества (Lipman-Blumen et al., 1980). Парсонс и Гофф описывают во многом такие же различия в терминах сформулированной Беканом модели побудительной причины (что характеризует непосредственный стиль достижения успеха, присущий мужчинам) и коммуны (что характеризует стиль сотрудничества, присущий женщинам) (Parsons & Goff, 1980). Обе группы исследователей разработали ценностные опросники для определения того, в какой мере индивиды тяготеют к непосредственной или коллаборативной ориентации в сфере достижений. Безусловно, в соответствии с последовательностью мотивация — действие, представленной на рис. 12.15, это шаг в правильном направлении, потому что психологи начнут принимать во внимание разные способы, которыми действуют люди, только после того, как мотивы будут изучены в сочетании с другими детерминантами действий, в частности, с такими, как уверенность в себе и ценности.

Исследования в этой области не продвинулись слишком далеко, потому что люди смешали мотивы и ценности и не воспринимали их как разные детерминанты действий. Чтобы понять, как важные ценности, взаимодействуя с мотивами, приводят к действию, необходимо провести немало исследований и, в частности, изучить, как ценности взаимодействуют с мотивами аффилиации и власти, на что практически не обращалось никакого внимания вследствие едва ли не эксклюзивного интереса к мотиву достижений. Необходимо фундаментальное исследование того, как три основных детерминанта действия (мотивы, вероятность успеха и ценности), взаимодействуя между собой, приводят к определенному поведению. Об этом будет рассказано в следующей главе.

Примечания и вопросы

1. У разных людей мотивация достижения вызывается разными стимулами: в том, что касается мотива достижения, перспектива денежного вознаграждения сильнее мотивирует представителей рабочего класса, чем людей, принадлежащих к среднему классу (Douvan, 1956); перспектива социального одобрения сильнее мотивирует некоторые группы женщин, чем мужчин. Значит ли это, что понимание людьми конкретной ситуации является единственным детерминантом мотивации достижений? Например, вывод о том, что в среднем афроамериканцам, принадлежащим к низшему классу, потребность в достижениях присуща в меньшей степени, чем афроамериканцам и белым, принадлежащим к среднему классу, считается неправильным (Rosen, 1956), поскольку афроамериканцы из низшего класса точно так же ориентированы на достижения, но у них мотивация достижений возникает под воздействием других стимулов. Оцените этот аргумент. Не забудьте о различии между возникновением мотива и диспозиционным уровнем по-

требности в достижениях. Представьте себе человека, у которого мотивация достижений может быть вызвана лишь в одной определенной ситуации. Каким, по вашему мнению, должен быть у этого человека диспозиционный уровень потребности в достижениях — высоким или низким?

2. Судя по всему, согласно экстремальной версии теории Шехтера и Зингера или Джеймса–Ланге, настроения, соответствующие физиологическому возбуждению, определяются исключительно тем смыслом, который люди приписывают возбуждению. Представьте себе, что у вас болит голова. Можете ли вы представить себе такое понимание этой ситуации, которое заставит вас испытывать радость по этому поводу? Как вы думаете, какие существуют пределы у нашей способности чувствовать именно то, что велит нам чувствовать наше понимание происходящего?
3. Спланируйте эксперимент по когнитивному диссонансу, в котором уровень возникшей мотивации достижений или власти будет понижен так же, как был понижен уровень жажды в эксперименте Мэнссона.
4. Когнитивный диссонанс какого типа, если он продлится некоторое время, может понизить *диспозиционный* уровень потребности в достижениях? (При необходимости ознакомьтесь с работой Andrews, 1967.)
5. Постарайтесь объяснить данные, полученные Шрэйблом и Мултоном (Shrable & Moulton, 1968), согласно которым изобразительные стимулы, относящиеся к профессиональной деятельности людей, по-разному влияют на возникновение мотивации достижений у индивидов с развитым и неразвитым интеллектом. Иными словами, имеют ли эти данные какое-нибудь отношение к воспринимаемой вероятности успеха?
6. Каузальные атрибуции индивидов с ярко выраженными и низкими потребностями во власти и в аффилиации до сих пор никем не изучены. Выскажите предположения о том, как сила этих мотивов может повлиять на каузальные объяснения успехов и неудач в борьбе за власть и любовь. Зависят ли они от других причин, чем те, которые определяют успехи и неудачи в области достижений?
7. Подумайте об успехе, которого вы достигли в недавнем прошлом. Запишите причины, на основании которых вы считаете, что это был успех. Постарайтесь распределить эти причины согласно трем характеристикам, выявленным в предыдущем исследовании. Сделайте то же самое для недавней неудачи. Связаны ли указанные вами причины с вашим мотивационным профилем так, как можно было бы ожидать на основании предыдущего исследования?
8. Легко представить себе, как у людей с ярко выраженной потребностью в достижениях на основании наблюдений за собственными действиями возникнет позитивное представление о самих себе и о собственной деятельности. Точно так же у людей с низкой потребностью в достижениях на основании их наблюдений над тем, что касается их деятельности, возникают «оборонительные» «Я-образ» и стиль. В этих примерах «Я-образы» и синдромы мотивов соответствуют друг другу и между ними существует логическая связь. В связи с этим может показаться, что одно эквивалентно другому. Однако иногда «Я-образы» и мотивационные системы совершенно не соот-

ветствуют друг другу. При каких обстоятельствах это наиболее вероятно? Как вы узнаете, что такое несоответствие существует, и какие выводы о человеке сделаете?

9. Считаете ли вы, что модель пошаговой стратегии применима к людям с мотивами разной силы, например, если речь идет о мотиве власти разной силы? Да или нет? Пожалуйста, поясните свой ответ. Спланируйте эксперимент для проверки гипотезы, что люди с ярко выраженным мотивом власти работают усерднее над достижением какой-то цели в том случае, если ее достижение открывает пусть к достижению еще более важной цели.
10. Пошаговые стратегии могут не влиять на поведение людей с ярко выраженной мотивацией общения. Почему? Предложите теоретическое объяснение.
11. Если потребность в достижениях более связана с когнициями времени, т. е. с протяженностью действий во времени, можете ли вы сказать, почему потребность во власти может быть связана с когнициями пространства, т. е. с тем, какое положение сами люди и окружающие занимают в пространстве? Спланируйте эксперимент для проверки этой гипотезы.
12. Рисунок 12.15 свидетельствует о том, что относительно стабильные мотивационные диспозиции человека являются важным детерминантом последовательности мотивация — действие. Но можно утверждать, что подобные мотивационные диспозиции либо не существуют, либо их можно не принимать во внимание. Подобный подход стал бы объяснять индивидуальные различия в возникшей мотивации исключительно с точки зрения таких когнитивных переменных, как вероятность успеха, ценности, понимание того, что из чего следует, и стимулов. Исключите мотивационные диспозиции из модели. Встретились ли вы после этого с какими-либо трудностями при объяснении некоторых типов поведения?
13. Рассмотрите каждое из отношений, отмеченных на рис. 12.15 цифрами от 1 до 7, и постарайтесь найти экспериментальный результат, доказывающий существование подобного отношения для мотива власти или мотива аффилиации. Встретились ли вы с какими-нибудь специфическими трудностями?
14. Складывается впечатление, что оценка полезности (*value of instrumentality*) Хекхаузена связана с концепцией пошаговой стратегии Рэйнора. Оба исследователя исходят из того, что воспринимаемые отношения средства — цель являются важным детерминантом действий. Однако когда людей спрашивают, почему они добились успеха или потерпели неудачу в какой-то работе, они редко отвечают, что это произошло потому, что хорошее исполнение этой работы было (или не было) важным для чего-то другого, нужного им. Почему это происходит? Заставляет ли это усомниться в использовании метода каузальной атрибуции для определения ценностей или в важности такой ценности, как полезность?
15. Хейдер активно отстаивал важность когниции в детерминировании мотивации. Задумайтесь, например, над таким утверждением: «Если вы хотите убедить человека *A* в том, что он должен напасть на человека *B*, постарайтесь внушить ему, что *B* причинил ему зло, что *B* гораздо лучше его и т. д. Нужно представить *B* как агрессора, которого нельзя оправдать, как источник всех неприятностей и т. д. И что он настроен на причинение зла *A*. Это

вопрос убеждений; тот, кто контролирует убеждения, контролирует эмоции. Одна информация, одно изменение убеждений влияют на мотивацию, на эмоциональную реакцию и т. п., и эти прямые влияния в дальнейшем влияют на действия» (Heider, цит. по: Benesh & Weiner, 1982). Согласно схеме детерминирования действий, представленной в этой главе, в каком смысле можно сказать, что убеждения контролируют эмоции или определяют мотивацию? Являются ли убеждения единственными детерминантами импульса к нападению? Если это так, то чем можно объяснить, что в некоторые периоды своей истории США более склонны к агрессии, чем в другие (см. главу 11)? Если речь идет только о том, в какой мере одна нация убеждена в том, что другая нация *заслуживает* нападения по тем причинам, о которых говорит Хейдер, почему в одни периоды своей истории она более склонна верить подобной когнитивной информации, чем в другие?

16. Хейдер также критикует и то, как такие психологи, как Мюррей, рассматривают мотивы агрессии или власти, поскольку они при этом не обращают внимания на когнитивные элементы, вовлеченные в выбор мишени, или цели, на которую направлен мотив: «Отелло не все равно, кого убивать; у него нет потребности убивать ради убийства, ему нужно убить одну лишь Дездемону» (Heider, цит. по: Benesh & Weiner, 1982), и причина этого заключается в том, что́ ему известно о ней. Как оправданная забота Хейдера о том, что определяет конкретные цели мотива в данной ситуации, реализуется схемой множества детерминантов действия, представленной в данной главе? Исходя из рис. 12.15, предложите модель, которая показывает некоторые ключевые детерминанты побуждения Отелло убить Дездемону.

ГЛАВА 13

Как взаимодействие мотивов с ценностями и навыками определяет поведение людей

С тех пор как психологи заметили, что мотивированные люди и животные научаются быстрее, они заинтересовались тем, как мотивы сочетаются с другими переменными, увеличивая вероятность появления реакции. В более общем виде этот вопрос звучит так: какие факторы и в каком сочетании наилучшим образом прогнозируют, какая последует реакция, а если реакция последует, часто ли это будет происходить и насколько интенсивной она будет?

Все психологи, за исключением нескольких теоретиков из Ассоциации психологов США, в частности Гутри (Guthrie, 1935), согласны с тем, что мотивы, вознаграждения или положительные стимулы — одни из детерминантов интенсивности реакции и что существуют некоторые другие детерминанты, которые также следует принимать во внимание. Во-первых, безусловно, важна внешняя обстановка. Голодная крыса быстрее побежит по лабиринту или быстрее усвоит правильный маршрут, чем сытая крыса, но только при условии, что в кормушке, которая является ее целью, есть пища и если крыса может попасть в лабиринт. Иными словами, если человека интересует прогноз интенсивности такой реакции, как бег по лабиринту, полезно знать не только насколько голодна крыса, но и был ли у нее доступ в лабиринт и есть ли конце лабиринта пища. Сила ответной реакции определяется сочетанием мотивационной переменной организма и некоторых средовых переменных.

Аналогичным образом было показано, что индивиды с ярко выраженной потребностью в достижениях справятся с заданием лучше тех, у кого потребность в достижениях низкая, но только при условии, что это задание — средней трудности (Clark & McClelland, 1956; French, 1955). Если задание слишком легкое или слишком трудное, они работают не более усердно, чем индивиды с низкой потребностью в достижениях. Чтобы мотив усилил интенсивность ответной реакции, среда должна обеспечить им возможность «сработать» лучше. Как отмечалось в главе 8, мужчины с ярко выраженной потребностью во власти будут работать усерднее (получать более высокие оценки), чем мужчины с низкой потребностью во власти, на тех занятиях, на которых предоставляется много возможностей выступать, в отличие от тех занятий, на которых таких возможностей мало (McKeachie, 1961). Сочетание средовой переменной — возможностей для выступлений, предоставляемых педагогом, — с мотивационной диспозицией прогнозирует по-

ведение. Некоторые теоретики личности, в первую очередь Эндлер (Endler, 1981) и Магнуссон (Magnusson, 1976), подчеркивали, насколько важно, объясняя поведение, учитывать взаимодействие человека и окружающей среды.

Возбуждение (драйв), сила привычки и стимулы как детерминанты силы ответной реакции

В главе 3 обобщена попытка прогнозировать интенсивность реакции, или поведение, на основании двух переменных организма без учета особенностей ситуации, предпринятая Кларком Халлом (Clark Hull, 1943) и другими, например Спенсом (Spence, 1956). Одной из переменных была мотивация, или возбуждение, второй — сила привычки. Халл предложил следующее уравнение:

$$_{S}E_{R} = D \times {}_{S}H_{R}.$$

Иными словами, потенциал возбуждения, или тенденция отреагировать на стимуляцию, есть функция силы возбуждения (D), умноженной на силу привычки ($_{S}H_{R}$). Под силой привычки Халл понимал количество подкрепленной практики, которая была у животного при прежних реакциях на стимуляцию, или в более общем виде — навык, приобретенный животным в процессе реагирования.

Очевидно, что важны обе доминанты склонности к реагированию, и Халл утверждал — отчасти на основании экспериментальных данных, отчасти на основании теоретических рассуждений, — что произведение двух переменных наилучшим образом прогнозирует силу реакции. Эмпирически две кривые нарастания практики или привычки, построенные порознь, свидетельствуют о мультипликативной взаимосвязи. Теоретически же представляется логичным принять, что если либо возбуждение, либо привычка снижены до нуля, не будет никакой реакции, а именно это и следует из уравнения, в котором две переменные перемножаются. С позиции здравого смысла это означает, что человек может прекрасно играть на пианино, но если он не хочет играть, то играть он не будет. И как бы люди ни хотели играть на пианино, если они не умеют этого делать, эффект будет такой же: играть они не будут.

Как отмечалось в главе 3, позднее Халл (Hull, 1952) ввел в свое уравнение третью переменную, отражающую влияние ценности вознаграждения (стимула) на поведение. За пищей, которая им нравилась (например, за запаренными отрубями), крысы пробегали лабиринт быстрее, чем за той пищей, которую они не особенно любили, в частности за семенами подсолнуха. Или другой пример: они быстрее пробегали лабиринт, когда находили в кормушке 16 съедобных шариков, чем когда там лежал только один шарик. Таким образом, уравнение было преобразовано в произведение трех величин и приобрело такой вид: $_{S}E_{R} = D \times {}_{S}H_{R} \times K$.

Спенс согласился с тем, что ценность вознаграждения (стимула) (K) действительно важна, но чувствовал, что ее нужно вводить в уравнение не перемножением с другими детерминантами, а прибавлять к силе возбуждения с последующим умножением этой суммы на силу привычки. Если уравнение принимает такой вид, наличие либо возбуждения, либо вознаграждения приведет — при наличии силы привычки — к некоему поведению, в то время как, согласно уравнению Халла, если возбуждение или вознаграждение равны нулю, не должно быть никакой тенденции к действию.

Сейчас нас не должны волновать ни запутанность того, какой смысл вкладывался в эти термины, ни то, как можно интерпретировать разные эмпирические исследования с использованием этих альтернативных уравнений. Для нас важно другое, а именно: идентификация типов переменных, которые нужно принимать во внимание при объяснении силы ответной реакции, и их использование применительно к поведению людей. Например, Макклелланд (McClellanad, 1951) использовал тот же самый набор из трех переменных для объяснения сложного человеческого поведения, утверждая, что на уровне структуры личности сила мотива эквивалентна силе возбуждения, характерные черты, или навыки, — привычкам, а схемы (schemata), или ценности, — вознаграждению. На протяжении всей этой книги при попытках объяснить, как мотивы, сочетаясь с другими переменными, рождают импульс к действию, использовалась именно такая модель (см. рис. 6.1 и рис. 12.15).

Мотивы, ожидание успеха и ценности как детерминанты действий

Как отмечали Аткинсон (Atkinson, 1964) и Вейнер (Weiner, 1980a) и как уже было сказано в главе 1, модель мотивированного поведения, созданная Левиным, идентифицировала три переменные, очень похожие на те, которые использовали такие бихевиористы, как Халл и Спенс, хотя Левин и определял их в феноменологических, или когнитивных, терминах. Так, он говорил о потребности или напряжении, эквивалентных силе возбуждения; о свойствах целевого объекта, которые эквивалентны ценности вознаграждения, и о психологической дистанции, которая является неким феноменологическим эквивалентом такой переменной, как навык или привычка, в смысле того, насколько легко или трудно пройти путь от потребности до цели.

Эти идеи были оформлены сначала Аткинсоном (Atkinson, 1957), а затем Аткинсоном и Бёрчем (Atkinson & Birch, 1978) в лучшую из современных теорий — в теорию детерминантов действия (поведения). Уравнение, к которому пришли авторы, было очень похоже на уравнение Халла, за исключением того, что переменные в нем были определены в когнитивных терминах и представлены в виде величин, полученных, как правило, на основе экспериментов, в которых участвовали не животные, а люди. Как отмечалось в главе 7, изначально уравнение имело такой вид: $T_s = M_s \times P_s \times I_s$, т. е. тенденция к достижению успеха (T_s) есть мультипликативная функция мотива достижения успеха (M_s) и вознаграждающей ценности успеха (величины вознаграждения за успех) (I_s). В дальнейшем было принято, что величина вознаграждения за успех равна ($1 - P_s$), т. е.: чем труднее задание (чем меньше вероятность добиться успеха при его выполнении), тем больше и вознаграждение за успех. Как было сказано в главе 7, мультипликативная модель довольно хорошо объясняла общую тенденцию, присущую испытуемым, — предпочитать задания средней трудности, поскольку $P_s \times (1 - P_s)$ больше, если $P = 0{,}50$.

Позднее Аткинсон и Бёрч (Atkinson & Birch, 1978) перешли от того, что они называли *традиционным эпизодическим взглядом на поведение*, к восприятию поведения как непрерывного процесса, центральной проблемой которого было не то, как инициируется действие, а как одно действие приходит на смену другому.

Они считали, что организм всегда что-нибудь делает, и проблема заключается в том, чтобы объяснить, как ему удается перейти от одного занятия к другому. Они выявили ряд факторов, ответственных за изменения активности, в том числе силу побуждения (F), которая очень похожа на прежнее понятие «возбуждение» («драйв»), силу завершения (ослабление тенденции за счет ее проявления) и силу ингибирования (подавления). Не вдаваясь в детали того, как определяются переменные в их новой модели и как они, взаимодействуя друг с другом, обусловливают действие, можно тем не менее отметить как минимум одну переменную, которая прежде не входила в модели детерминантов действия. Переосмысление мотивационной проблемы с точки зрения чередований в непрерывном поведении (в потоке действий) привлекает внимание к большой роли в этой ситуации других побуждающих сил. Так, Аткинсон (Atkinson, 1980) утверждал, что в какой-либо ситуации важно не только знать силу мотива достижения, но также и силы других мотивов. В простейшей форме это уравнение приобретает такой вид:

$$\text{Процент времени, отданного действию } A = \frac{M_a}{M_a + M_b + \ldots + M_n}.$$

Это значит, что тенденция проводить время в размышлениях о достижениях есть функция отношения мотива достижения (M_a) ко всем мотивам ($M_a + M_b + \ldots + M_n$), которые имеют место в данной ситуации. Вот что писал по этому поводу Аткинсон (Atkinson, 1979):

> ...У двух индивидов, сильно отличающихся друг от друга силой мотива достижения (числитель), оценки потребности в достижениях, выставленные на основании результатов теста тематической апперцепции, тем не менее могут оказаться одинаковыми, если они также некоторым образом отличаются друг от друга числом или силой конкурирующих мотивов (знаменатель). Например, отношение $\frac{1}{1+1+1}$ эквивалентно отношению $\frac{3}{3+3+3}$. Оба равны $\frac{1}{3}$, что означает затрату на размышления о достижениях одинакового количества времени, однако сила мотива достижения в одном случае равна 1, а в другом — 3.

Поскольку новая модель Аткинсона и Бёрча, модель динамики поведения, подчеркивает изменения, происходящие в потоке действий, она, как следует из этих уравнений, также обращает и больше внимания на процент времени, посвящаемого разным действиям, чем на инициацию реакций и обучение им, на выбор, на задержку между стимулом и реакцией, на устойчивость рефлекса к угасанию, или на стойкость рефлекса, т. е. на то, что является традиционными индикаторами силы реакции. В этом смысле они идут по стопам Скиннера (Skinner,1966), который считал, что вероятность появления оперантной реакции представляет собой то, что обычно называют *намерением*. Иными словами, частота, с которой крыса надавливает на защелку, чтобы получить пищу, когда нет легко идентифицируемых стимулов, вызывающих реакцию, можно рассматривать как свидетельство силы ее намерения искать пищу, а не заниматься чем-то другим (не чесаться, не принюхиваться и т. д.).

Модель Аткинсона—Бёрча представляет собой в высшей степени формализованную попытку выразить идею того, что впоследствии было неточно названо теорией ожидания и полезности (ценности) (expectancy-value theory), которой дано следующее определение:

Широкий класс теорий, связывающих тенденции либо выполнять определенные действия, либо не выполнять их с силой *ожиданий* того, что эти действия приведут к определенным результатам, и с *валентностями*, или с субъективно понимаемой человеком полезностью (ценностью) этих результатов для него... Обычно считают, что сила тенденций определяется произведением ожиданий и валентностей (Feather, 1975).

Сила привычки как ожидание успеха

Аткинсон перенес понятие «ожидание» в уравнение, чтобы по силе реакции спрогнозировать вероятность успеха, но вероятность успеха приобрела два несколько иных значения. С одной стороны, это функция наличия реакции: успех менее вероятен, если человек не в состоянии продемонстрировать очень хорошей реакции. В этом смысле вероятность успеха имеет то же значение, что и переменная, обозначающая силу привычки или навык, в уравнениях Халла (Hull, 1943) или Макклелланда (McClelland, 1951). Впоследствии во многих мотивационных исследованиях проявилась тенденция игнорировать значение такой переменной, как навык, в прогнозировании силы реакции либо за счет использования таких чрезмерно изученных реакций, как вычеркивание букв «*е*» и «*о*» из перечней букв, либо за счет сопоставления последовательных попыток, чтобы «откорректировать» индивидуальные различия в навыках. Так, в исследовании, о котором подробно будет рассказано ниже, Паттен и Уайт (Patten & White, 1977) имели дело исключительно с усовершенствованиями действий от одной попытки к другой. Однако чем больше испытуемый практиковался, тем заметнее совершенствовались его действия, связанные с выполнением задания, свидетельствуя о том, что испытуемый становится более опытным, и чем лучше испытуемый действовал во время предыдущей попытки, тем больше было шансов, что во время последующей попытки он «сработает» еще лучше. Самому по себе навыку — даже если речь идет о рутинном задании — свойственна тенденция быть продуктом мотивов и ожиданий, а также практики, но никто не сомневается в том, что навык является основным детерминантом вероятности успеха, а потому вносит большой вклад в прогнозирование силы реакции.

С другой стороны, воспринимаемая вероятность успеха как когнитивная переменная есть нечто иное. По большей части она определяется *убеждениями* относительно эффективности реагирования, которые в известной степени могут не зависеть от умения индивида реагировать. Как отмечалось в главе 12, серьезному изучению были подвергнуты два типа подобных убеждений. Убеждения одного типа относятся к эффективности усилия в осуществлении некой последовательности через конкретную реакцию в данной ситуации. Убеждения другого типа относятся к обобщенной (общей) уверенности людей в том, то они способны добиться результатов в любой деятельности. Мы уже рассматривали доказательства того, что убежденность в важности усилий облегчает действия (см. главу 12). Известно, например, что те, кто приписывал свои неудачи недостатку усилий, во время следующего испытания были склонны демонстрировать больший прогресс (Meyer, 1973; Weiner, 1980a). Проблемные дети со временем начинали учиться лучше, если их приучали рассматривать свои неудачи как следствие недостаточных усилий (Dweck, 1975; Chapin & Dyck, 1976). Общий вывод, который можно сделать из этих исследований, заключается в следующем: благодаря ожиданию, что бóльшие усилия скорее приведут к желательному результату, субъективная вероятность успеха возрастает.

В главе 12 отмечалось и то, что во многих исследованиях была показана важность для прогнозирования силы реакции индивида обобщенных (общих) убеждений относительно его личной эффективности. Перлмутер, Шарфф, Карш и Монти обобщили данные, свидетельствующие о том, что когда испытуемому предоставляется право самому выбрать, чем ему заниматься, он работает лучше, чем когда его вынуждают это делать (Perlmuter, Scharff, Karsh & Monty, 1980). Авторы считают, что предоставление испытуемым права выбора дает им восприятие контроля над ситуацией, что совершенствует их действия. Зелигман обобщил результаты многих исследований, свидетельствующие о том, что животных и людей можно «научить беспомощности» (Seligman, 1975). Если они систематически оказываются в условиях неизбежного шока, они научатся не предпринимать никаких усилий и не смогут избежать его в новой ситуации, в которой на самом деле такая возможность была. Иными словами, у них вообще снизилось ожидание вероятности успеха от совершения каких-либо действий, и измерение их чувства безнадежности могло бы предсказать их поведение в разных ситуациях.

С другой стороны, известно (deCharms, 1976), что обучение учащихся 7-х, 8-х и 9-х классов действовать с верой, т. е. верить в то, что происходящие события зависят от них самих, значительно повышает успеваемость и улучшает результаты тестирования, а среди мальчиков, прошедших подобное обучение, увеличивается число тех, кто заканчивает среднюю школу (см. главу 14). В том, что касается оказания помощи людям в преодолении фобий, не менее полезен и тренинг самоэффективности, предложенный Бандурой (Bandura, 1982) и описанный в главе 12. Точно так же как испытуемые Зелигмана постигли, что связь между действиями и успехом либо вовсе отсутствует, либо незначительна, испытуемые Дечармса и Бандуры усвоили, что между этими двумя понятиями существует определенная связь. Во всех этих случаях воспринимаемая вероятность успеха — высокая или низкая — тесно связана с силой последующей реакции, или с поведением.

Стимул достижений и другие стимулы, влияющие на достижения

В дискуссиях о теории мотивации достижений основное недоразумение возникло вследствие невозможности разграничить стимулы, специфические для мотива, и родственные стимулы или другие ценности, влияющие на валентность (значимость) успеха. Отчасти причиной этого недоразумения стала терминология Аткинсона. Он принял, что побудительная ценность *успеха* (I_s) равна ($1 - P_s$). Но очевидно, что побудительная ценность *успеха* в широком смысле этого слова зависит не только от трудности задания, но и от многих других факторов. Он исходил из контекста исследований мотивации достижений и старался объяснить, почему испытуемые с ярко выраженной потребностью в достижениях отдают предпочтение заданиям средней трудности, но использовал терминологию, которая была предназначена для обозначения более широких понятий.

Особенно серьезной критике теория мотивации достижений подверглась за то, что в ней не нашли отражения культурные различия в таких понятиях, как «достижение» и «успех» (Maehr, 1974).

По мнению Мэра и его коллег, «традиционная концепция мотивации достижений приводит к этноцентрической предвзятости» (Maehr & Kleiber, 1981), поскольку она стала ассоциироваться скорее с индивидуальным, а не с коллектив-

ным достижением, с рабочей этикой протестантов и с профессиональным рвением вообще (см. также Duda, 1980).

Но, строго говоря, если стимул мотива достижения и связан с подобными результатами, то лишь косвенно и в сочетании с другими ценностями. Он весьма специфичен и ограничен, и в самом общем виде его можно определить как удовольствие, получаемое от того, что что-то делаешь лучше. Результаты многих исследований показали, что если задание слишком легкое или слишком трудное, стимул отсутствует, и испытуемые с ярко выраженной потребностью в достижениях не выполняют его лучше (см. главу 7). Если стимулом для успешного выполнения работы становится нечто вроде возможности «урвать» от нее время, они также не выполняют ее лучше, чем испытуемые с низкой потребностью в достижениях (French, 1955). Очевидно, что связывается ли удовольствие от более хорошей работы с профессиональным рвением или с индивидуалистическими (или коллективными) достижениями, зависит от других ценностей, воздействующих на человека. Как отмечалось в главе 12, имеет смысл спрашивать, достижения какого типа ценятся людьми пожилого возраста, представителями разных культур (Gallimore, Boggs & Jordan, 1974) или женщинами, поскольку не предполагается, что эти ценности непосредственно изменяют стимул мотива достижения, в качестве которого остается «сделать что-либо лучше». *Что именно* человек решает «делать лучше», безусловно, будет зависеть от других ценностей. В мотивационной теории ожидания и ценности являются *независимыми* детерминантами силы реакции, или тенденции к действию.

Вейнер (Weiner, 1980a) и другие создали дополнительную терминологическую путаницу, говоря об изменениях ценностей достижения так, словно речь шла об измерениях мотивов достижения. Уже довольно давно Дечармс, Морриссон, Рейтман и Макклелланд (deCharmc, Morrison, Reitman & McClelland, 1955) показали, что ценность достижений, определенная с помощью опросника установок, не только никак не связана с оценкой потребности в достижениях, выполненной на основании расшифровки мыслей, но и имеет совершенно другие поведенческие корреляты. Несмотря на это, как уже отмечалось в главе 6, с тех самых пор некоторые исследователи пытаются разработать «объективные» способы оценки потребности в достижениях с помощью опросников установок, хотя ни один из них не коррелирует стабильно с оценкой потребности в достижениях и не прогнозирует лучшей работы в ситуациях умеренного риска, когда присутствует стимул достижения.

Из этих способов определения ценности достижения наиболее популярным и валидным является способ, разработанный Меграбяном (Mehrabian, 1969). К сожалению, Вейнер (Weiner, 1980a) и другие используют оценки, полученные с помощью этого метода, в качестве оценок потребности в достижениях, в результате чего интерпретация многих исследований в этой области в последние годы стала путаной и вводит в заблуждение. В данном случае разногласия выходят за рамки спора о том, какой измерительный инструмент лучше. Речь скорее идет о том, что использование метода Меграбяна для измерения мотивов стирает различие между мотивами и ценностями, что и приводит к таким возражениям, с которыми выступили Мэр и другие, против теории мотивации достижений в том виде, в каком ее представляли некоторые авторы. Они утверждают, что мотивы присутствуют и функционируют практически одинаково у мужчин, женщин (Stewart & Chester,

1982) и различных этнических групп, но поскольку эти группы в разной мере разделяют ценности достижений, то какая-то мотивация достижений есть только у тех групп, которые их разделяют, — что явно противоречит действительности. Например, у определенных групп женщин не очень высоко котируются типичные ценности достижений на профессиональном поприще, но нет никаких доказательств того, что потребность в достижениях присуща им в меньшей степени.

Различие между мотивами и ценностями

Мы уже не раз подчеркивали различие между мотивами и ценностями. Обычно ценности измеряют, предлагая людям ответить на вопрос, что для них важно. По способу измерения ценностей, разработанному Рокичем (Rokeach, 1973), испытуемых просто просят расположить в порядке, соответствующем важности для них, такие понятия, как *свобода*, *равенство* и *настоящая дружба*, или такие полезные ценности, как *независимый*, *интеллектуальный* или *амбициозный* (см. главу 5). В этих суждениях присутствует сильный когнитивный компонент, зависящий от самосознания человека. Испытуемые знают, что они делают. Они говорят о том, что для них важно. В отличие от ценностей мотивы измеряют, расшифровывая оперантное содержание мыслей; испытуемые не знают, какой аспект их мыслей представляет интерес для экспериментатора, так что обычно у них нет возможности представить свои мысли таким образом, чтобы разные мотивы могли быть оценены высоко.

Коэффициенты корреляции между этими двумя рядами оценок очень невелики. Помимо этого, по данным Рокича (Rokeach, 1973), в то время как корреляция одних его измерений ценностей с оценками мотивов поддавалась интерпретации, корреляция других измерений смысла не имела. Например, оценки потребности в достижениях тесно коррелировали с ранжированием таких понятий, как *независимый* и *интеллектуальный*, но не коррелировали с понятиями *чувство достижения*, *амбициозный* или *способный*. Это типичный пример результатов многочисленных исследований, показывающих, что установки в отношении ценностей не коррелируют с измерениями мотивов, полученными в результате расшифровки спонтанных мыслей (см. Child, Frank & Storm, 1956). Наиболее разумное объяснение этих данных заключается в том, что между ценностями и мотивами в полном соответствии с теорией нет никакой связи, а случайные корреляции, которые иногда наблюдаются, являются следствием особых обстоятельств, связанных с конкретной тестируемой группой.

Однако, как отмечал Физер, и мотивы и ценности могут влиять на выбор или на валентность одного результата по сравнению с другим: «Как и мотивы, ценности влияют на валентности. Например, деньги могут быть мощным стимулом для людей, которые *комфортабельную жизнь* ставят высоко в своей иерархии ценностей» (Feather, 1975, p. 302). При определенных обстоятельствах деньги могут иметь большую ценность и для людей с ярко выраженной потребностью в достижениях. Это происходит тогда, когда деньги выступают в качестве критерия того, насколько хорошо они работают (см. главу 7).

Как мотивы, так и ценности связаны с эмоциональной реакцией. Человек, который ценит свободу, чувствует себя счастливым, когда ему предоставляют свободу, и несчастным, когда он лишен ее. Точно так же испытуемые с ярко выраженной потребностью в достижениях испытывают удовлетворение, когда думают

о тех целях, которые стоят перед ними, и огорчаются, думая о неудаче (McClelland, Atkinson, Clark & Lowell, 1953).

Ситуации, при которых мотивы и ценности вызывают эмоцию, судя по всему, различны. Зайонц обобщил свидетельства в пользу того, что эмоциональная реакция на стимул часто возникает до того, как он распознан (Zajonc, 1980). Прежде чем испытуемые осознают, какой именно стимул им представлен, их реакцией на него может быть позитивная или негативная эмоция (см. главу 2). Эмоция, связанная с мотивами, судя по всему, именно такова, поскольку зачастую мотивы действуют без четкого когнитивного понимания происходящего. Например, как отмечалось в главе 8, испытуемые с ярко выраженной потребностью во власти более восприимчивы к стимулам, имеющим отношение к власти; восприимчивость оценивается по электрической чувствительности мозга в течение четверти секунды после предъявления стимула и до того, как можно предположить, что испытуемый распознал или понял его смысл (Davidson, Saron & McClelland, 1980). Иными словами, у испытуемых с ярко выраженным мотивом власти реакция на «властные» стимулы в отличие от реакции на другие стимулы весьма быстрая, автоматическая и энергичная и этим онп отличаются от испытуемых с низким уровнем потребности во власти. Напротив, эмоция, связанная с ценностями, проявляется *после* понимания ситуации, поскольку ценности есть следствие подобного понимания. Человек сердится после того, как понял, что его лишили свободы.

Ценности больше, чем мотивы, подвержены влиянию социальных норм, а также социальных и институциональных требований (Feather, 1975; Rokeach, 1973). Так, очевидно, что ценности влияют на выбор и направляют энергию мотива в одно или в другое русло. Именно применительно к этому тезису сетования Мэра (Maehr, 1974) и других на ограниченность традиционной теории мотивации достижений представляются оправданными. То, что это именно так, доказывают результаты исследования, проведенного Френчем и Лессером (French & Lesser, 1964), из которых следует, что энергия женщин с ярко выраженной потребностью в достижениях в зависимости от их ценностей направляется на разные действия (табл. 13.1).

Таблица 13.1

Зависимость коэффициентов корреляции потребности в достижениях и характера деятельности женщин от их ценностей (French & Lesser, 1964)

Ценностная ориентация женщин	Коэффициенты корреляции потребности в достижениях	
	с интеллектуальными навыками[а]	с социальными навыками[б]
Традиционная	0,04	0,59*
Ориентация на карьеру	0,55*	0,32

[а] По результатам теста анаграмм.

[б] По результатам ответов на вопросы такого плана: «Как бы вы стали заводить друзей в незнакомом городе?»

* $p < 0{,}05$.

Интеллектуально продвинутые женщины с ярко выраженной потребностью в достижениях лучше справлялись с интеллектуальным заданием, чем с заданием,

которое требовало социальных навыков. Напротив, женщины с ярко выраженной потребностью в достижениях, которые разделяли традиционные семейные ценности, лучше справлялись с заданием, требовавшим социальных навыков, чем женщины с низкой потребностью в достижениях. Обе группы женщин с ярко выраженной потребностью в достижениях с одним из заданий справлялись лучше, но с каким именно — зависело от их ценностей. Обратите внимание на то, что в данном эксперименте речь не идет о ценности достижений, т. е. о том, в какой мере женщины осознанно ценили достижения, а о совершенно другой совокупности ценностей, связанных с тем, что должна делать женщина. Следовательно, ценности, весьма далекие от достижений как таковых, могут влиять на значимость различной деятельности, направляя мотивационную энергию в то или в иное русло.

Как мотив достижения, навыки и ценность достижения влияют на действия (поведение)

Понятно, что ценности влияют на личный выбор и направляют мотивационную энергию в одно русло или в другое, но пока нет ясности в том, что они побуждают к активности и приводят к более быстрому научению соответствующим действиям так же, как мотивы. Наиболее убедительные доказательства того, что это именно так, получены в результате проведения ряда исследований, результаты которых показывают, что испытуемые с высокой ценностью достижений, измеренной разными способами, обычно справляются с заданиями не лучше, чем испытуемые с низкой ценностью достижений. Поскольку этот тезис важен, стоит рассмотреть его подробнее, использовав для этой цели результаты одного недавнего исследования. Паттен и Уайт (Patten & White, 1977) провели эксперимент, аналогичный тому, который был ранее проведен В. У. Мейером (Meyer, 1973). Испытуемых просили в течение одной минуты заполнить четыре ряда знаков. Во время второй попытки («состояние отказа», «состояние неудачи») испытуемых прерывали на четвертом ряду, поскольку время вышло, таким образом, им не удавалось завершить задание за отведенное время. Затем их спрашивали, что явилось причиной неудачи: недостаток усилий, недостаток способностей, невезение или трудность задания. Критерием силы реакции было сокращение времени, необходимого для заполнения первых трех рядов знаков во время следующего испытания. Контрольная группа выполняла то же самое задание, не попадая в «состояние отказа» («состояние неудачи»). Хотя в своем эксперименте Мейер использовал оценку потребности в достижениях, полученную обычным способом, Паттен и Уайт (Patten & White, 1977) переключились на измерение ценности достижений по опроснику Меграбяна, хотя и ссылались на полученные данные как на показатели мотивации достижений. Кроме того, некоторые испытуемые были поставлены ими в условия, в которых вовлеченными оказывались личностные качества, и было показано, что возник мотив достижения (McClelland et al., 1953).

Некоторые из основных результатов этого тщательно спланированного эксперимента представлены на рис. 13.1.

Оценка усовершенствования отражает уменьшение времени в последующих испытаниях по сравнению с первым испытанием. Прежде всего обратите внимание на то, что когда мотив достижения возникал искусственно (создавался экспериментальными условиями), как следствие неудачи, во втором блоке попыток ис-

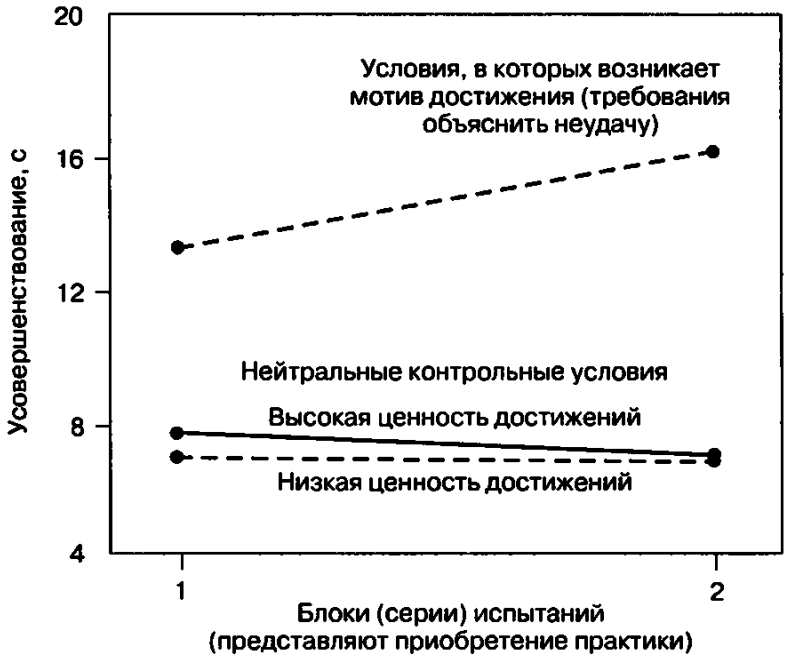


Рис. 13.1. Влияние возникшей потребности в достижениях и различий в ценности достижений на средние групповые показатели усовершенствования выполнения задания в последующих сериях испытаний (Patten & White, 1977)

пытуемые значительно быстрее справлялись с заданием, чем в первом. Подобного выигрыша во времени (усовершенствования) не было ни в нейтральных условиях, ни в условиях без неудачи. Более того, Мейер (Meyer, 1973) показал, что при выполнении того же самого задания испытуемые с более высокой потребностью в достижениях, если они были ориентированы на успех, вели себя так же, как и испытуемые, в которых мотив достижения был возбужден экспериментальными условиями (искусственно): у них разница во времени между вторым и первым блоками испытаний была больше, чем у испытуемых с низкой потребностью в достижениях (Heckhausen, 1980). Этот результат имеет принципиальное значение, поскольку из него следует, что влияние увеличения силы мотива одинаково независимо от того, является ли оно следствием индивидуальных различий или ситуативных манипуляций. Эту же мысль можно сформулировать и по-другому: люди с ярко выраженной потребностью в достижениях постоянно ведут себя так, как люди, которым мотив достижения был «навязан» ситуативными манипуляциями.

Формально это подтверждает взаимосвязь, выраженную уравнением Халла или его версией, предложенной Аткинсоном:

- Халл: ${}_{S}E_{R} = D \times {}_{S}H_{R}$
- Аткинсон: $T_s = M_s \times P_s$

Иными словами, тенденция усердно выполнять задание (или работать) есть функция произведения силы мотива (представленной оценкой потребности в достижениях) и навыка (представленного числом реальных практических попыток).

Обратите внимание на то, что аналогичное уравнение *не* выполняется, если измерение ценности достижений, сделанное с помощью опросника Меграбяна, ис-

пользуется для определения различий в уровнях потребности в достижениях. Это является еще одним подтверждением многих подобных результатов, показывающих, что метод измерения, предложенный Меграбяном, нельзя рассматривать как метод измерения *мотива* достижения.

Вместо этого давайте представим себе, что он является способом измерения вознаграждающей (стимульной) ценности успеха (или, по Аткинсону, — I_s). Тогда мы получим следующее неравенство:

$$T_s \text{ (или } {}_sE_R) = I_s \text{ (или } K) \times P_s \text{ (или } {}_sH_R).$$

Иными словами, тенденция усердно работать над заданием не является функцией произведения вознаграждающей (стимульной) ценности успеха, представленной результатом измерения ценности достижения, и навыка, представленного числом реальных практических попыток. Люди, для которых ценность успеха высока, с помощью практики усовершенствуют свои действия не больше, чем люди, которые недостаточно ценят успех.

Неспособность измерений ценностных установок прогнозировать поведение (деятельность) так, как его (ее) прогнозируют мотивы, проявляется не только в лабораторных условиях, подобных описанным выше, но и в реальной жизни. Например, известно, что синдром мотива лидерства (ярко выраженная потребность во власти превышает потребность в аффилиации и сочетается с подавлением активности) (McClelland & Boyatzis, 1982) ассоциируется с большими усилиями людей и успехом на менеджерском поприще в крупной компании после шестнадцати лет работы, в то время как никакие измерения ценностей, сделанные с помощью Списка личностных предпочтений Эдвардса, существенно не прогнозируют подобного успеха по истечении такого же периода времени (см. Bray, Campbell & Grant, 1974, а также главы 8 и 12 данной книги).

Однако есть веские основания рассматривать ценность достижения как критерий силы стимула, поскольку Халл также считает, что если сила возбуждения равна нулю, произведение стимула и привычки не увеличит тенденцию к тому, чтобы совершить действие. Это значит, что сколько бы крыса ни тренировалась нажимать на щеколду, чтобы получить пищу, и каким бы щедрым ни было вознаграждение, она не нажмет на щеколду, если не испытывает голода. В эксперименте Паттена и Уайта это соответствует нейтральным условиям без неудачи, в которых не возникает никакого мотива достижения, хотя люди в этой ситуации поразному *ценят* достижение.

Напротив, как и предсказывает уравнение Халла, если мотив достижения возник, ценность вознаграждения имеет значение. Как следует из данных, представленных на рис. 13.2, когда мотив достижения возбуждается с помощью инструкций, ориентированных на личностные качества, испытуемые, для которых вознаграждающая ценность достижения была высокой (высокая ценность достижения), выполняли задание значительно лучше, чем испытуемые, для которых вознаграждающая ценность достижения была низкой (Patten & White, 1977).

Представленные на рис. 13.2 данные аналогичны более энергичной реакции *голодной* крысы, когда вознаграждение велико, чем когда оно скромное. Складывается впечатление, что после того, как возник мотив достижения, его ценность подталкивает испытуемого к более успешным действиям в данной ситуации. Рисунок 13.2 подтверждает также и тот факт, что в нейтральных условиях, когда мотив

достижения не сформирован, различие в ценности достижения никак не влияет на поведение.

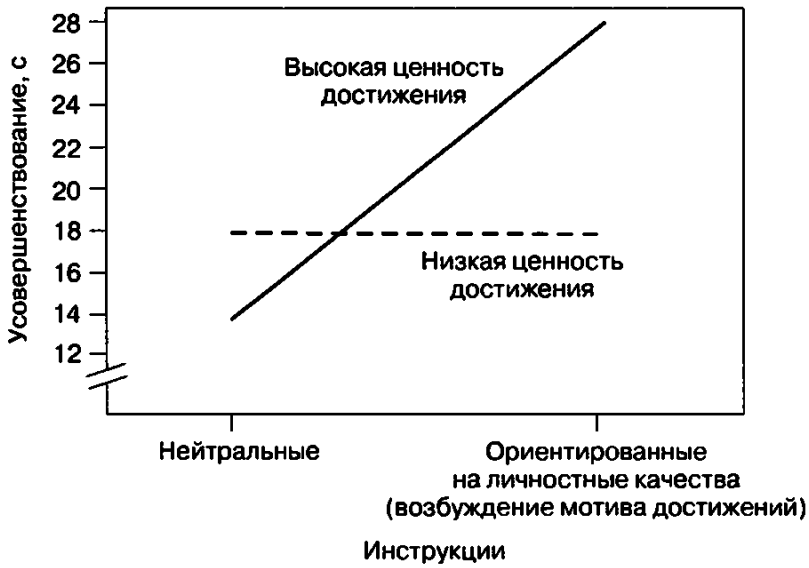


Рис. 13.2. Средние групповые показатели усовершенствования выполнения задания как функция классификации достижений и условий инструктирования (Patten & White, 1977)

Более того, в эксперименте Паттена и Уайта есть доказательства совместного влияния (кумулятивного эффекта) всех трех переменных на силу реакции, или на импульс, усерднее работать над заданием. Если верхнюю кривую рис. 13.1 представить в виде двух кривых для испытуемых с высокой ценностью достижений и с низкой, то окажется, что первые значительно больше, чем вторые, выигрывают от практики, когда мотив достижения возникает в результате неудачи. Иными словами, $T_s = M_s \times P_s \times I_s$, т. е. тенденция усердно работать есть функция произведения потребности в достижениях, практики и ценности достижений. В планы Паттена и Уайта (Patten & White, 1977) не входил такой многомерный прогноз поведения, но полученные ими результаты подтверждают предположение, что все эти переменные в том или ином сочетании должны вносить свой вклад в прогнозирование силы реакции.

Паттену и Уайту (Patten & White, 1977) удалось также показать, что испытуемые, которые приписывали свои неудачи в первую очередь недостатку усилий, к пятому испытанию демонстрировали больший прогресс даже тогда, когда влияние навыка на предыдущие результаты и измерения ценности достижения контролировались. Напротив, испытуемые, которые объясняли свои неудачи недостатком способностей или трудностью заданий, не демонстрировали заметного прогресса ни в одном из испытаний после неудачи. Иными словами, вера в то, что усилия изменят ситуацию, или ожидание перемен, привели к большему прогрессу в поведении.

В том, что касается модели, эта вера вносит свой вклад в воспринимаемую вероятность успеха точно так же, как это делает предыдущая практика (предыдущий опыт). Однако этот вклад может проявиться при условиях, когда возникает мотив достижения, поскольку Паттен и Уайт также нашли, что те испытуемые,

у которых просто спрашивали, почему они потерпели неудачу, начинали работать лучше, чем те, которым не задавали подобных вопросов. Авторы считают, что требование каузальной атрибуции может быть просто еще одним способом возбуждения мотива достижения. Так, когда они сообщают о довольно тесной корреляции между уровнями ценности достижений и оценками прогресса в эксперименте, в котором у испытуемых спрашивали о каузальной атрибуции, результат во многом тот же самый, что и представленный на правой части рис. 13.2: когда возникает мотив достижения, высокая ценность достижения приводит к лучшим показателям.

Паттен и Уайт также утверждают, что Вейнер не прав, полагая, что ценность достижения приводит к тому, что люди приписывают неудачи недостатку усилий, что, в свою очередь, приводит к лучшей работе. В условиях, когда возникает мотив достижения, высокая ценность достижения тесно связана с лучшей работой независимо от того, как люди объясняют свои неудачи. Нет никаких доказательств в пользу того, что посредником, проводящим влияние высокой ценности достижения, является приписывание неудачи недостаточным усилиям. Можно только повторить, что экспериментальные данные свидетельствуют в пользу модели, которая утверждает, что стимулирующая ценность успеха, представленная здесь мотивом достижения, вносит свой вклад в силу реакции независимо от воспринимаемой вероятности успеха, представленной здесь убеждением, что результаты зависят от усилий.

Как сочетание мотивов, навыков и ценностей определяет успех человека, избравшего карьеру морского офицера

Необходимы новые исследования, показывающие, как эти переменные сочетаются, прогнозируя силу реакции. Макклелланд (McClelland, 1981a) провел исследование, в котором смог продемонстрировать, что такие переменные, как мотив, схема, или ценность, и характерная черта, или навык, независимо друг от друга вносят свой вклад во множественную регрессию, прогнозирующую наиболее эффективную деятельность среди командиров или строевых офицеров Военно-морского флота США (табл. 13.2).

Таблица 13.2

Характеристики, относящиеся к наиболее эффективной деятельности командиров или строевых офицеров Военно-морского флота США: $N = 72$ (McClelland, 1981a)

Тестируемая переменная	Вклад одной переменной, %	p
Мотивы		
1. Паттерн мотива лидерства (потребность во власти больше потребности в аффилиации и высокое подавление активности)	6	0,01
2. Невысокий интерес к предпринимательству[a]	10	< 0,01

Таблица 13.2 (окончание)

Тестируемая переменная	Вклад одной переменной, %	*p*
Схема, или ценности		
3. Идеальный климат: ответственность организационная, а не личная	5	0,02
4. Идеальный климат: реакция на бюрократическую инерцию	9	< 0,01
5. Использование власти, необходимой для работы	10	< 0,01
6. Использование аффилиации, не необходимой для работы	2	0,11
Характерные черты		
7. Управляет за счет оптимизации	12	< 0,01
8. Не умеет управлять за счет оказания помощи	5	0,02
9. Имеет навыки планирования	7	< 0,01

Коэффициент множественной корреляции $R = 0{,}68$, $p < 0{,}001$ для всех девяти переменных. Регрессия остановилась, когда дополнительные переменные добавляли к R менее 0,01.

	Только мотивы	Только ценности	Только характерные черты	Мотивы плюс ценности	Мотивы плюс характерные черты	Ценности плюс характерные черты
R	0,24	0,40	0,30	0,47	0,39	0,52
p	0,12	0,02	0,095	0,01	0,05	0,001

[a] Из опросника Стронга–Кемпбелла для выявления профессиональных интересов.

Протестированные переменные были выбраны не для проверки обсуждаемой нами модели, но оказалось возможным показать, что каждая из таких переменных, как мотивы, ценности и характерные черты, вносит свой вклад в прогнозирование успеха личности в качестве морского офицера. Например, паттерн *мотива* лидерства (см. главу 8), убежденность в том, что в работе офицера должна быть использована власть (убеждение, или *ценность*) и *навык* планирования — все внесли существенный вклад в коэффициент множественной корреляции R, прогнозирующий успех индивида в качестве командира или строевого офицера морского флота. Более того, попарное сочетание любых из этих переменных приводило к дальнейшему росту коэффициента множественной корреляции, а использование детерминантов всех трех типов привело к весьма высокому коэффициенту корреляции ($R = 0{,}68$), который значительно выше тех коэффициентов корреляции, о которых обычно сообщают авторы исследований подобного типа.

Макклелланд воспользовался этим аргументом, отвечая Мишелю (Mischel, 1968), который сетовал на то, что коэффициенты корреляции, определяемые при

изучении личности (личностных качеств), обычно невелики и не превышают 0,30. По мнению Макклелланда, причина прежде всего заключается в том, что исследователи, как правило, сосредоточивают свое внимание скорее на единичных переменных, чем на зависимости силы реакции от нескольких переменных. В то время как табл. 13.2 доказывает принципиальную важность влияния на результат множества детерминантов, чтобы ответить на вопрос, какие переменные и в каком сочетании наилучшим образом прогнозируют силу реакции, необходимы значительно более тщательно продуманные исследования.

Факторы, влияющие на аффилиативные акты и на выбор

Эксперимент, проведенный Константиан (Constantian, 1981), не только позволил проверить несколько разных идей относительно того, как мотивы, ценности и навыки влияют на силу реакции, но и имел ряд преимуществ. Во-первых, ее больше интересовала аффилиация, чем достижения. Это преимущество, потому что предыдущие модели предлагались как общие, хотя все они были выведены из ситуаций, связанных с мотивом достижения. Во-вторых, она применила некий способ определения частоты оперантных, или спонтанных, аффилиативных актов во времени, использовав тем самым процедуру, которая является ключевым фрагментом модели Аткинсона и Бёрча, хотя они никогда не пользовались ею в своей экспериментальной работе. Способ, примененный Константиан, не был оригинальным, о нем сообщалось ранее (Larson & Csikszentmihalyi, 1978). Испытуемых, а в этой роли выступали учащиеся летней школы, просили в течение недели носить электронные пейджеры такого же типа, как носят доктора. Ежедневно между 9 и 23 часами их семь раз (раз в два часа) «вызывали на связь». Когда это происходило, они должны были заполнить небольшую анкету, указав, что́ они в это время делали и о чем думали. Критерием оперантной аффилиативной активности было отношение вызовов, пришедшихся на то время, когда испытуемый писал кому-либо письмо или разговаривал с кем-либо, к общему числу вызовов.

Константиан (Constantian, 1981) также разработала и более удобный способ измерения человеческих предпочтений заниматься чем-либо вместе с другими людьми, который мы называем Методом измерения аффилиативного выбора. Испытуемых просили указать на шкале от 1 до 7, насколько бы им понравилось заниматься вместе с друзьями пятнадцатью разными делами, в том числе работать, выполнять поручения, ходить в музей, жить в одной квартире и т. д.

Основной вопрос заключается в том, как мотив аффилиации, сочетаясь с другими факторами, определяет силу либо оперантных аффилиативных действий, либо аффилиативный выбор. Константиан разработала способ оценки потребности в аффилиации, основанный на обычной расшифровке рассказов, написанных по шести картинкам (см. Heyns, Veroff & Atkinson, 1958). Чтобы измерить, насколько ценной испытуемые считают аффилиацию, она просуммировала несколько позитивных реакций и вычла несколько негативных реакций на пребывание в обществе людей. В дальнейшем это будет называться *мерилом ценности аффилиации*. И последнее. Оценка воспринимаемой вероятности успеха в социальной ситуации была получена следующим образом. Испытуемые оценивали се-

бя по шкале от 1 до 7, отвечая на ряд таких вопросов, как «Часто ли вы чувствуете, что хорошо держались во время какого-то социального мероприятия?» (по шкале от *практически никогда* до *практически всегда*) и «Насколько уверенно вы ощущаете себя среди незнакомых людей?» (по шкале от *совсем неуверенно* до *исключительно уверенно*). Средняя оценка за ответы на эти вопросы представляет оценку испытуемыми степени владения ими *социальными навыками*, или воспринимаемую ими вероятность их успеха в социальных ситуациях.

Как ситуация в сочетании с аффилиативным мотивом и аффилиативными ценностями прогнозирует аффилиативный выбор

Испытуемых просили также оценить, насколько они любят заниматься разными делами в одиночестве или вместе с друзьями (Constantian, 1981). Полученные данные косвенно свидетельствуют о том, насколько часто в действительности разные действия осуществляются в одиночку или вместе с другими (табл. 13.3).

Таблица 13.3

Средняя оценка отношения к выполнению разных действий в одиночку или вместе с друзьями: $N = 111$ (Constantian, 1981)

Действие	Средняя оценка (по шкале от 1 до 7)		Коэффициент корреляции с	
	В одиночку	С друзьями	потребностью в аффилиации	ценностью аффилиации
Чтение ради удовольствия	5,77	3,43	0,07	0,19*
Занятие искусством или хобби, которое доставляет вам удовольствие	5,17	4,79	0,08	0,29**
Выполнение поручений	4,19	4,56	024*	0,09
Приготовление пищи	4,07	4,77	0,06	0,10
Обед в ресторане	2,02	6,41	0,14	0,21*
Прогулки по незнакомому городу	3,47	6,10	0,21*	0,20*
Хождение за покупками	3,96	5,02	0,20*	0,37***

* $p < 0{,}05$.
** $p < 0{,}01$.
*** $p < 0{,}001$.

Испытуемые говорят о том, что предпочитают читать ради удовольствия в одиночестве, а не в обществе друзей, но обедать в ресторане предпочитают вместе с друзьями. Это всего лишь подтверждает то, что отмечают все теории, а именно, что окружающая обстановка является очень важным детерминантом поведения. Какими бы ни были мотивы, ценности и социальные навыки в сфере аффилиа-

ции, такие действия, как хождение за покупками и обед в ресторане, предоставляют больше возможностей для аффилиативного поведения, чем чтение ради удовольствия или занятие любимым делом. Любой исследователь, желающий спрогнозировать, будет ли человек находиться в обществе друга, должен прежде всего принять во внимание ситуацию, в которой, как полагают, он окажется. В ресторан люди предпочитают ходить с друзьями, а читать книгу предпочитают в одиночестве. Личностные качества (переменные) тоже по-разному взаимодействуют с ситуациями, о чем также свидетельствуют данные, представленные в табл. 13.3.

Обратите внимание на то, что люди с ярко выраженной потребностью в аффилиации значительно более склонны выполнять поручения, гулять по незнакомым городам или делать покупки в обществе друзей. Те, для кого аффилиация является большой *ценностью*, предпочитают совершать почти все действия в обществе друзей, кроме выполнения поручений или приготовления пищи. Особенно интересен контраст результатов, относящихся к занятиям хобби или выполнению поручений вместе с друзьями.

В отличие от ценности аффилиации потребность в аффилиации позитивно ассоциируется с выполнением поручений вместе с друзьями, а для занятий хобби вместе с друзьями наблюдается обратная зависимость. Различие между двумя действиями заключается в том, что выполнение поручений — занятие принудительное, а хобби — полностью добровольное дело. Таким образом, эти результаты наводят на мысль о том, что люди с ярко выраженной потребностью в аффилиации, не считающие ее большой ценностью, тем, что обычно делается в одиночку, например читать ради удовольствия или предаваться любимому делу, предпочитают заниматься вместе с друзьями. Можно выразить сомнение в том, что эти люди на самом деле чаще читают в обществе друзей, и предположить, что они просто стереотипно отреагировали на саму *идею* совместных действий с друзьями. Напротив, люди с ярко выраженной потребностью в аффилиации, судя по всему, любят делать в обществе друзей то, что они в любом случае обязаны сделать, например выполнять поручения. Разумеется, и люди с ярко выраженной потребностью в аффилиации, и люди, для которых она является ценностью, отдают предпочтение некоторым действиям, например хождению за покупками и прогулкам по незнакомому городу.

Суть этого анализа заключается в том, что личные качества взаимодействуют по-разному с разными ситуациями. Следовательно, недостаточно знать, требует ситуация большей или меньшей аффилиативной активности. Нам также нужно знать, о какой активности идет речь — об обязательной или о совершенно добровольной. Если речь идет об обязательных действиях, люди с ярко выраженной потребностью в аффилиации более склонны выполнять их вместе с друзьями, а если о совершенно добровольных — то выполнять их вместе с друзьями будут люди, которые высоко ценят аффилиацию. Данные о совместном влиянии на поведение ситуации и личностных качеств представлены в табл. 13.4.

В этом анализе ситуация представлена символически ответом испытуемых на вопрос, насколько они любят заниматься чем-либо в одиночку или вместе с друзьями. Обратите внимание на то, что в разделе *А ситуация* очень важна для прогнозирования того, насколько учащимся понравится работать. Они будут работать с гораздо бóльшим удовольствием в обществе друзей, нежели в одиночку. Личностная переменная тоже важна: испытуемые с ярко выраженной потребно-

стью в аффилиации меньше любят работать, чем испытуемые с низкой потребностью в аффилиации, предположительно потому, что первым для этого нужна социализация с другими людьми. Личностные и ситуационные переменные также и взаимодействуют друг с другом: в зависимости от ситуации ярко выраженная потребность в аффилиации оказывает диаметрально противоположное влияние на отношение к работе. Люди с ярко выраженной потребностью в аффилиации меньше любят работать в одиночестве, чем люди, у которых эта потребность низкая; когда же первые вместе с друзьями, они больше любят работать, чем вторые.

Таблица 13.4

Влияние личностных качеств и ситуации на отношение к разным действиям (шкала от 1 до 7): $N = 111$ (Constantian, 1981)

***А.* Средняя оценка отношения к выполнению работы**			
Ситуационная переменная	**Личностная переменная**		
	Низкая потребность в аффилиации	**Высокая потребность в аффилиации**	**Сочетание**
В одиночестве	3,7	2,8	3,2
С друзьями	5,4	5,6	5,5 (Разница = 2,3; $p < 0{,}001$)
Сочетание	4,5	4.2	
	Разница = 0,3; $p < 0{,}02$		
Взаимодействие мотивационной и ситуационной переменных: $p < 0{,}03$			
***Б.* Средняя оценка отношения к выполнению поручений**			
Ситуационная переменная	**Личностная переменная**		
	Низкая потребность в аффилиации ($N = 54$)	**Высокая потребность в аффилиации ($N = 57$)**	**Сочетание**
В одиночестве	4,7	3,7	4,2
С друзьями	4,1	4,9	4,5 (Разница = 0,3; незначима)
Сочетание	4,4	4,4	
	Разница + 0; незначима		
Взаимодействие мотивационной и ситуационной переменных: $p < 0{,}001$.			

Данные, представленные в разделе *Б* табл. 13.4, свидетельствуют о том, что ни личностные качества, ни ситуационные переменные в отдельности в принципе не влияют на отношение к выполнению поручений. Но влияние сочетания этих переменных весьма заметно: испытуемые с ярко выраженной потребностью в аффи-

лиации менее склонны выполнять поручения в одиночестве и более склонны это делать вместе с друзьями; ситуация с испытуемыми с низкой потребностью в аффилиации прямо противоположна. Чтобы надежно спрогнозировать, насколько человеку понравится выполнять поручения, необходимо знать и ситуативную переменную (т. е. будет ли он выполнять их в одиночку или вместе с друзьями), и личностную переменную (оценку потребности человека в аффилиации), а также то, как они взаимодействуют между собой. Люди с ярко выраженной потребностью в аффилиации в обществе друзей будут исполнять поручения с наибольшим удовольствием (средняя оценка = 4,9), а в одиночестве — с наименьшим (средняя оценка = 3,7).

Как ценности влияют на способ самовыражения аффилиативного мотива

Целью исследования Константиан было изучение взаимодействия аффилиативного мотива и аффилиативных ценностей и их совместного влияния. Согласно теории, аффилиативные мотивы включают аффективно выраженные ассоциативные связи, которые построены на естественных стимулах, связанных с прежними вознаграждениями, полученными от контактов. Напротив, по мере того как люди взрослеют, они формируют представления, относящиеся к опыту их общения с людьми, которые становятся осознанными ценностями (см. главы 5 и 9). В том, что касается важности аффилиативной активности, эти ценности испытывают сильное влияние как со стороны родителей, так и со стороны общества в целом; поэтому аффилиативные ценности людей не обязательно связаны с диспозициями их аффилиативного мотива, т. е. с аффективным опытом их общения с людьми, особенно с ранним опытом. Например, по данным Константиан, коэффициент корреляции оценок потребности в аффилиации, которая не находится под сознательным контролем, и ценности аффилиации равен 0,21 ($N = 111$, $p < 0{,}05$) (Constantian, 1981). Иными словами, людей с ярко выраженной потребностью в аффилиации, для которых аффилиация не является большой ценностью, примерно столько же, сколько и людей, для которых и то и другое очень важно. Это значит, что мотивы и стимулы (вознаграждения) могут оказаться относительно не зависимыми друг от друга детерминантами силы реакции, что согласуется с теорией.

Как взаимодействуют мотивы и ценности? Константиан также нашла и критерий того, в какой степени люди ценят одиночество, для чего использовала параллельный метод, за одним лишь исключением: выражение *пребывание в одиночестве* она заменила выражением *пребывание с людьми* (Constantian, 1981). Между любовью к одиночеству и к обществу других людей нет тесной корреляции ($p = 0{,}14$, незначим). Это значит, что существует примерно равное количество людей, которые одинаково хорошо воспринимают как одиночество, так и общество других людей, и людей, предпочитающих одно из этих состояний другому. Однако оказалось возможным собрать две практически равные по численности группы людей, которые либо ценили одиночество больше аффилиации, либо аффилиацию — больше одиночества. Данные, представленные в табл. 13.5, свидетельствуют: позитивное отношение к тому, чтобы заниматься разными делами вместе с друзьями (суммарная оценка всех действий), возрастает, если аффилиативный мотив и аффилиативные ценности находятся во взаимодействии. Испытуемые, у которых обе характеристики высоки, имеют наивысшую среднюю оценку, рав-

ную 52,0, которая значительно превышает среднюю оценку, равную 47,0, тех, у кого обе характеристики невысоки. Обе независимые переменные вносят существенный вклад в позитивное отношение к тому, чтобы заниматься разными делами вместе с друзьями, но между ними нет взаимодействия, которое свидетельствовало бы об их аддитивности.

Таблица 13.5

Различное влияние отношения к аффилиации и к одиночеству на коэффициенты корреляции с потребностью в аффилиации (Constantian, 1981)

***А.* Средняя оценка отношения к тому, чтобы заниматься разными делами с друзьями[а]**

Классификация мотивов	Ценности		
	Аффилиация ценится больше	Аффилиация ценится меньше, одиночество – больше	Средняя оценка
Ярко выраженная потребность в аффилиации	52,0	50,2	51,0
Низкая потребность в аффилиации	50,9	47,0	48,9
Средняя оценка	*51,4*	*48,6*	

Анализ переменной
Источник мотива $p = 0{,}05$
Источник ценности $p = 0{,}01$ Взаимодействие незначимо

***Б.* Средняя оценка частоты упоминания покоя и самоосознания как ценностей продолжительного одиночества**

Классификация мотивов	Ценности		
	Аффилиация ценится больше	Одиночество ценится больше	Средняя оценка
Ярко выраженная потребность в аффилиации	49,6	53,2	51,4
Низкая потребность в аффилиации	47,0	50,2	48,6
Средняя оценка	*48,3*	*51,7*	

Анализ переменной
Источник мотива $p = 0{,}03$
Источник ценности $p = 0{,}01$ Взаимодействие незначимо

[а] *T* — оценки (среднее = 50, *SD* = 10).

Напротив, когда Константиан задавала испытуемым вопросы из другой части опросника и просила сказать, что, по их мнению, может быть хорошим следствием продолжительного одиночества, были получены совершенно другие результаты (Constantian, 1981). Испытуемые с ярко выраженной потребностью в аффилиации упоминали об усилившемся чувстве покоя и о самоосознании значительно

чаще испытуемых с низкой потребностью в аффилиации; аналогичным образом вели себя и испытуемые, которые *ценили одиночество* больше, чем аффилиацию. В данном случае ярко выраженная потребность в аффилиации сочетается с восприятием *одиночества (не аффилиации) как ценности*, что и дает более сильную реакцию такого типа. Эти данные иллюстрируют способность ценностей влиять на то, как проявляется мотив. Иными словами, если люди с ярко выраженной потребностью в аффилиации ценят аффилиацию, они ищут возможности чаще бывать с другими людьми; если же они ценят одиночество, они ищут покоя и самоосознания, которые дает длительное пребывание наедине с самим собой.

Еще более наглядно эта мысль иллюстрируется данными, представленными на рис. 13.3.

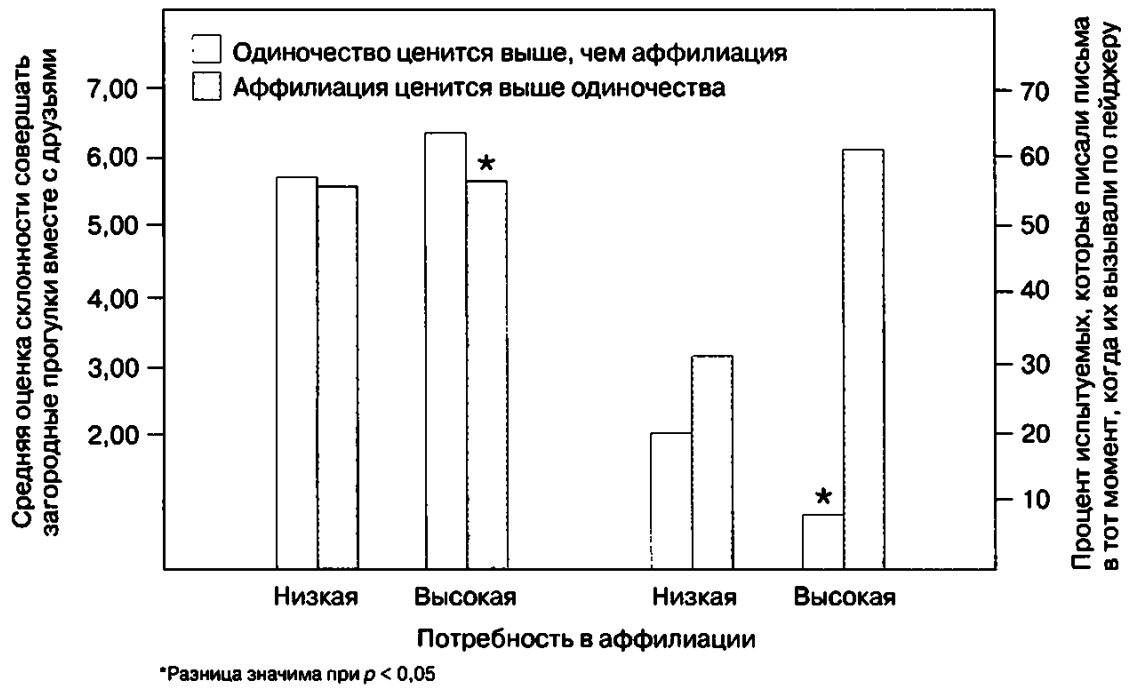


Рис. 13.3. Влияние различных ценностей на проявления ярко выраженной потребности в достижениях (Constantian, 1981)

Прежде всего, обратите внимание на то, что сам факт признания аффилиации большей ценностью, чем одиночество, не оказал никакого влияния на отношение испытуемых с низкой потребностью в аффилиации к загородным прогулкам в обществе друзей (левая часть рисунка). Иначе обстоят дела у испытуемых с ярко выраженной потребностью в аффилиации: тем из них, кто ценит аффилиацию, загородные прогулки с друзьями нравятся гораздо больше. Этот результат аналогичен тому, который представлен в разделе *А* табл. 13.5 и относится к выполнению разных действий вместе с друзьями.

Однако правая часть рис. 13.3 демонстрирует совершенно иной результат, относящийся к пропорции испытуемых, которых вызов по пейджеру застал за писанием писем. Вообще за этим занятием чаще заставали тех, кто ценил одиночество, но при этом разница с теми, у кого потребность в аффилиации низка, даже не приближалась к значимой величине. Однако среди испытуемых с ярко выраженной

потребностью в аффилиации, ценивших одиночество, оказалось значительно больше писавших письма, чем среди тех, кто ценил аффилиацию больше одиночества. Взглянув на ситуацию с несколько иной точки зрения, можно спросить, что будет делать человек с ярко выраженной потребностью в аффилиации, чтобы установить контакт с другими, если он ценит одиночество больше, чем возможность быть с людьми? Понятно, что один ответ будет таким: «Писать письма», потому что это действие, которое подразумевает общение с другими, но которое человек может выполнить один.

Короче говоря, ценности легко изменяют способы самовыражения мотива аффилиации в разных ситуациях. Именно это обстоятельство не смогли осознать критики литературы о потребности в достижениях, которые утверждали, что потребность в достижениях определена слишком индивидуалистично. Возможно, это справедливо в отношении одних культур и несправедливо в отношении других точно так же, как одни люди больше ценят возможность быть с другими, чем одиночество. Такие люди, если у них ярко выражена потребность в аффилиации, более склонны заниматься разными делами вместе с друзьями. Но есть и другие люди (точно так же, как существуют и другие культуры), которые больше ценят одиночество, и для них возможность контактировать с людьми, если у них ярко выражена потребность в аффилиации, заключается, в частности, в писании писем, которое не требует совместных действий с ними.

Кумулятивное влияние аффилиативного мотива, социальных навыков и аффилиативных ценностей на аффилиативные действия и выбор

Как и прогнозирует теория, между предполагаемыми личностными детерминантами аффилиативного поведения нет тесной корреляции. Как следует из табл. 13.6, оценка потребности в аффилиации коррелирует с результатами измерения ценности аффилиации на едва значимом уровне, а с оценками людьми своих социальных навыков не коррелирует вовсе. Корреляция результатов измерения ценности аффилиации и оценок социальных навыков значительно более тесная, потому что на оба эти параметра влияет «Я-концепция» (понимание человеком самого себя).

Таблица 13.6

Коэффициенты корреляции личностных детерминантов друг с другом и с аффилиативными действиями и выбором: $N = 111$ (за исключением графы «Оперантные аффилиативные действия) (Constantian, 1981)

Личностный детерминант	Мотив	Ценность	Навык	Оперантные аффилиативные действия ($N = 48$)[а]	Аффилиативный выбор респондента[б]
Мотив:					
• потребность в аффилиации	–	0,21*	0,05	0,42**	0,21*
• аффилиативное отношение[в]		0,17	–0,04	0,45***	0,19*

Личностный детерминант	Мотив	Ценность	Навык	Оперантные аффилиативные действия (N = 48)[а]	Аффилиативный выбор респондента[б]
Ценность: • ценность аффилиации		–	0,45***	0,17	0,41***
Навык: • социальный навык			–	–0,14	0,06
Оперантные аффилиативные действия (N = 48)					0,33*

[а] Процент случаев, когда во время вызова по пейджеру испытуемый разговаривал с кем-либо или писал письма.

[б] Средняя оценка отношения к выполнению пятнадцати действий вместе с друзьями.

[в] (T-оценка потребности в аффилиации): (T-оценка потребности в аффилиации + T-оценка потребности во власти + T-оценка потребности в достижениях + T-оценка подавления активности).

* $p < 0{,}05$.

** $p < 0{,}01$.

*** $p < 0{,}001$.

В одном случае испытуемых спрашивали, насколько им нравится проводить время в обществе других людей, а в другом — насколько успешно они взаимодействуют с окружающими. Представляется разумным принять, что суждения о социальном навыке должны быть связаны с позитивным отношением к пребыванию в обществе других людей. Индивиды, которые чувствуют, что они застенчивы и неловки, вряд ли ответят, что им нравится общаться с окружающими. Представления о навыке и об отношении к пребыванию в обществе других людей — часть общего понимания людьми их отношения к окружающим.

В свете этого удивляет то, что позитивное отношение к занятиям разными делами вместе с друзьями (аффилиативный выбор) не связано с воспринимаемым социальным навыком (r = 0,06). Объяснение, возможно, заключается в том, что вопросы, относящиеся к социальным навыкам, больше связаны с общением с незнакомыми людьми или с незнакомыми ситуациями, а также с тем, что некоторые люди, считающие, что они недостаточно владеют социальным навыком, именно по этой причине предпочитают заниматься разными делами вместе с друзьями. Подобные причины могут сделать ожидаемую положительную корреляцию между этими двумя переменными менее тесной.

Как следует из данных, представленных в табл. 13.6, сила аффилиативного мотива тесно коррелирует с частотой оперантных аффилиативных действий, о которых сообщают испытуемые, обеспеченные пейджерами. Ни ценность аффилиации, ни измерение социального навыка индивида не коррелируют тесно с оценкой оперантного аффилиативного действия. Напротив, измерение ценности аффилиации значительно теснее коррелирует с оценкой аффилиативного выбора, чем потребность в аффилиации. Похоже, что оценка социального навыка также не является детерминантом аффилиативного выбора.

Почему оценка потребности в аффилиации теснее коррелирует с оценкой оперантных аффилиативных действий, а ценность аффилиации — с оценкой аффи-

лиативного выбора? Ключ к пониманию этой разницы лежит в осознании того, что оценка действий не предполагает сознательного осмысления испытуемыми ситуаций или их суждений. Иными словами, она не основана на сообщениях испытуемых о том, что они делали, на которые влияют разного рода когнитивные факторы, в том числе искажения памяти, убеждения относительно самих себя или представления о том, чем им следовало бы заниматься. Что же касается оценок аффилиативного выбора, то они как раз и отражают подобные когнитивные переменные. Мотивы влияют на частоту, с которой люди делают вещи, не прошедшие через осознанные когнитивные фильтры. С другой стороны, ценности представляют обычно осознанные концепции, в терминах которых люди организуют свой опыт и предпочтения. Если, отвечая на вопросы одной части опросника, люди говорят, что им нравится проводить время в обществе других людей, более вероятно, что, отвечая на вопросы другой части опросника, они скажут, что предпочитают заниматься разными делами вместе с другими. Оба ответа обусловлены ценностью, которую люди приписывают аффилиации.

Напротив, оценка аффилиативного мотива неосознанная, а потому автоматически не выявляет ценности, которую люди сознательно приписывают аффилиации. Вместо этого она приводит к увеличению оперантных взаимодействий с людьми, потому что в прошлом подобные взаимодействия приносили удовольствие. Психологи упустили из виду многие взаимосвязи между диспозициями мотива и оперантными действиями, потому что в качестве критерия, как правило, использовали самоотчеты, в которых присутствует значительный когнитивный элемент, не являющийся частью мотивационной диспозиции.

Как следует из данных табл. 13.6, для прогнозирования того, что́ люди *будут делать спонтанно*, мотивы не важны, в то время как ценности более важны для определения того, что, согласно когнитивному решению людей, должно быть сделано.

Детально рассмотрев основной результат, мы тем не менее еще не имеем четкого представления о том, почему детерминанты оперантного действия не влияют друг на друга. Разве нельзя представить себе, что аффилиация, которую сознательно ценят, может усилить мотив аффилиации (или наоборот) и увеличить тенденцию к взаимодействию с окружающими? Данные не позволяют однозначно ответить на этот вопрос, поскольку существует не тесная, но существенная положительная корреляция между измерениями потребности в аффилиации и ценности аффилиации, которая может обозначать как то, что ценность благоприятствует мотиву, так и то, что мотив благоприятствует ценности. Только лонгитюдные исследования либо попытки изменить ценности или мотивы через образование смогут ответить на вопрос о том, что на что влияет. И поскольку отношение к аффилиации как к ценности не связано с большим числом оперантных аффилиативных действий, можно утверждать, что измерение (оценка) аффилиативного выбора представляет собой альтернативный способ определения того, насколько индивиды ценят пребывание в обществе других людей, по крайней мере, пребывание в обществе друзей. Этот индикатор ценности тесно коррелирует с аффилиативными действиями (p = 0,33); возможно, это происходит потому, что студенты колледжей часто могут болтать со своими соседями по комнате. Следовательно, не приходится удивляться тому, что существует некая связь между тем, что испытуемым, по их собственным словам, нравится заниматься разными делами вместе

с друзьями, и тем, что они чаще разговаривают с окружающими (обычно это соседи по комнате).

Даже эта связь между неким когнитивным суждением индивида о его интересах и частотой реальных действий представляется сомнительной в свете того, что измерение выбора связано с измерением потребности в аффилиации, которое, в свою очередь, связано с частотой аффилиативных действий. Если устранить влияние этих факторов на потребность в аффилиации и рассчитать частный коэффициент корреляции, коэффициент корреляции выбора как индикатора ценности аффилиации с частотой аффилиативных действий уменьшится настолько, что станет незначимым. Общий вывод остается прежним: определение когнитивной ценности, которую студенты приписывают аффилиации, не связано с оперантными аффилиативными действиями, а оперантные мотивационные мысли связаны. Возможно, это происходит потому, что ни оперантные мысли, ни действия не испытывают прямого влияния тех когнитивных факторов, которые определяют выбор.

В табл. 13.6 представлены также и результаты для отношения потребности в аффилиации к проверке вывода из модели Аткинсона–Бёрча, заключающегося в том, что частота действий, обусловленных тем или иным мотивом, прогнозируется не столько абсолютной силой этого мотива, сколько отношением его силы к силе других мотивов, действующих в данной ситуации. По историям, относящимся к тесту тематической апперцепции (ТАТ), Константиан (Constantian, 1981) определила потребность во власти и в достижениях, а также подавление активности (показатель, отражающий заботу человека о контроле над собственным поведением (см. McClelland, 1975)). Мотивационное отношение — это сила потребности в аффилиации по отношению ко всем мотивационным тенденциям, свойственным человеку. Согласно прогнозу, оно коррелирует с оценкой аффилиативных действий несколько теснее, но это увеличение незначительно.

Как детерминанты аффилиативных действий и выбора, взаимодействуя друг с другом, оказывают свое воздействие на поведение

Используя метод множественной корреляции, мы можем определить совокупное влияние мотивов, ценностей и воспринимаемого навыка на прогнозирование аффилиативных действий или аффилиативного выбора. Иными словами, в какой мере можно спрогнозировать частоту аффилиативных действий, если принять во внимание все три ее возможных детерминанта и их сочетание? Релевантные результаты представлены в табл. 13.7.

Данные об аффилиативных действиях были получены только для 48 испытуемых, но там, где это возможно, для анализа были использованы коэффициенты корреляции, основанные на общем количестве испытуемых. Такой подход представлялся более правильным, чем ограничение выборки для каждой корреляции лишь 48 испытуемыми, поскольку «пейджерная» выборка была определена Константиан (Constantian, 1981) для того, чтобы представить экстремальное отношение к пребыванию в одиночестве или в обществе других людей. В некоторых случаях это привело к увеличению коэффициентов корреляции между переменными. Коэффициенты частной корреляции отражают «чистый» вклад дан-

ного детерминанта в аффилиативное поведение, поскольку влияние других переменных устранено.

Таблица 13.7

Прогнозирование частоты аффилиативных действий и выбора на основании личностных детерминантов

Личностный детерминант	Аффилиативные действия (N = 48)[а]			Аффилиативный выбор (N = 111)[б]	
	Частный коэффициент корреляции	p		Частный коэффициент корреляции	p
Мотив (M): • потребность в аффилиации	0,39	<0,001		0,14	Незначим
Ценность (V) • ценность аффилиации	0,19	Незначим		0,40	<0,001
Навык (S): • социальный навык	−0,24	Незначим		−0,14	Незначим
Коэффициент множественной корреляции R = 0,48		<0,01	0,45		
Взаимодействия: • $M \times V$ • $M \times S$ • $V \times S$	 −0,19 0,41 −0,12	 Незначим <0,01 Незначим		 −0,07 0,09 0,10	 Незначим Незначим Незначим
Коэффициент множественной корреляции R = 0,60		<0,01	0,46		<0,01
Увеличение R за счет взаимодействия		<0,05			Незначим

[а] Процент случаев, когда во время вызова по пейджеру испытуемый разговаривал с кем-либо или писал письма.

[б] Средняя оценка отношения к выполнению пятнадцати действий вместе с друзьями.

Результаты, представленные в верхних строчках табл. 13.7, лишь подтверждают в более строгой форме то, что выше было показано в табл. 13.6, а именно, что если устранено влияние других переменных, оценка потребности в аффилиации есть единственная существенная прогностическая переменная (предиктор) оценки аффилиативного выбора, а измерение ценности аффилиации — единственная существенная прогностическая переменная показателя аффилиативного выбора. Влияние всех трех переменных вместе проявляется в незначительном увеличении способности прогнозировать аффилиативное поведение сверх того, что дает прогнозирование на основании какого-либо одного из личностных детерминантов. Коэффициент множественной корреляции R в табл. 13.7 несколько выше, чем частные коэффициенты корреляции в табл. 13.6.

Аткинсон (Atkinson, 1957), Халл (Hull, 1943) и Спенс (Spence, 1956) сделали специальные прогнозы относительно того, как взаимодействие этих детерминантов повлияет на поведение, так что представленные в табл. 13.7 данные об этом взаимодействии представляют особый интерес. Они свидетельствуют о том, что только совместное влияние мотива и воспринимаемого навыка вносит существенный вклад в прогнозирование оценок аффилиативных действий, что находится в полном соответствии с теоретической моделью. Действительно, при таком взаимодействии коэффициент множественной корреляции возрастает с 0,48 до 0,60, что является значительным увеличением.

Более наглядно эту мысль иллюстрирует рис. 13.4, из которого следует, что воспринимаемый социальный навык влияет на прогнозирование аффилиативных действий только при высокой потребности в аффилиации.

Рис. 13.4. Взаимодействие силы аффилиативного мотива и социального навыка в прогнозировании частоты аффилиативных действий

У испытуемых с низкой потребностью в аффилиации увеличение воспринимаемого успеха в социальных ситуациях не привело к увеличению числа вызовов по пейджеру, застававших их за разговором с другим человеком. На рис. 13.4 представлена связь между воспринимаемым социальным навыком и аффилиативными действиями при условии, что потребность в аффилиации высока (выше среднего значения на половину стандартного отклонения) или невелика (ниже среднего значения на половину стандартного отклонения). Иными словами, убежденность людей в том, что они могут добиться успеха в социальных ситуациях, не приводит к увеличению числа этих ситуаций до тех пор, пока у них не появится мотивация использовать этот навык. К аналогичному выводу пришел и Халл, наблюдая за действиями крыс в лабиринтах. Несмотря на то что на основании предыдущего

опыта крысы знали, как вести себя в лабиринте, они делали это только тогда, когда были голодны. Но если у крыс появлялся мотив, их прежний опыт прохождения лабиринта, рассматриваемый как вероятность успеха, значительно увеличивает скорость и результативность решения этой задачи. Аналогичная ситуация и с людьми: если они *хотят* общаться, воспринимаемый навык в аффилиации значительно увеличивает вероятность того, что вызов по пейджеру застанет их за беседой с другим человеком.

Этот результат аналогичен тому, который был получен Паттеном и Уайтом при изучении мотива достижения, когда использовалась потребность в достижениях разной силы и измерения навыка (число практических испытаний) (Patten & White, 1977). Верхняя линия на рис. 13.1 показывает, что людям с более ярко выраженной потребностью в достижениях практика дает больше. По данным Паттена и Уайта и по данным Константиан, мотив и навык, объединяясь, увеличивают силу реакции, критерием которой в экспериментах по аффилиации является вероятность реакции.

В исследовании Константиан тоже не выявлено существенного взаимодействия ценности и навыка. У испытуемых, которые высоко ценят аффилиацию, увеличение воспринимаемого социального навыка не приводит к увеличению числа аффилиативных действий. Этот результат аналогичен результату Паттена и Уайта (Patten & White, 1977), которые нашли, что испытуемые, высоко ценящие достижения, с увеличением практики (или вероятности успеха) не лучше справляются с заданием (см. две нижние кривые на рис. 13.1). Может показаться, что эти данные противоречат здравому смыслу, поскольку мы нередко исходим из того, что если что-то считаем важным — например, тратить достаточно времени на тренировки, — то тем охотнее будем этим заниматься (бегать трусцой, играть в теннис и т. д.), чем лучше умеем это делать. Однако результаты этих двух экспериментов свидетельствуют о том, что дело обстоит иначе. Тренировки отчасти удовлетворят нашу мотивацию чаще заниматься этими делами, а потом совершенствование навыка приведет к тому, что мы станем чаще тренироваться.

Результаты для взаимодействия третьей пары — мотива (потребности в аффилиации) и ценности (ценности аффилиации) — не аналогичны результатам, полученным Паттеном и Уайтом, согласно которым высокая ценность достижений улучшала выполнение заданий, если мотив либо возникал, либо был изначально высок. В данном случае тенденция диаметрально противоположна, хоть и незначительна: если потребность в аффилиации высока, то ценность аффилиации не должна быть высокой. Так что нельзя с уверенностью сказать, что если человек ценит что-либо и у него есть мотивация, чтобы сделать это «что-то», вероятность того, что он это сделает, возрастает. Возможно, сочетание этих детерминантов влияет на то, *насколько хорошо* человек сделает что-либо, как в эксперименте Паттена и Уайта, а не на частоту совершения аффилиативных актов (Constantian, 1981). Может быть, ценности в сочетании с мотивами совершенствуют действия, а не увеличивают их частоту, которая преимущественно является функцией уровня мотива и сочетания уровней мотива и навыка.

Если M = мотивы, S = воспринимаемый социальный навык, а V = ценность стимула (вознаграждения), произведение $M \times S$ не влияет на прогнозирование величины аффилиативного выбора, также и сочетания двух других переменных ($M \times V$ или $V \times S$) существенно не влияют на прогнозирование этой величины.

Иными словами, ценности не сочетаются с воспринимаемыми социальными навыками так, как сочетаются мотивы, а влияние произведения мотивов и ценностей незначительно.

Замена мотивационного отношения Аткинсона (Atkinson, 1980) оценкой потребности в аффилиации дает поразительный эффект. Коэффициент множественной корреляции, равный для оценок аффилиативных действий без взаимодействий 0,49, возрастает при взаимодействиях до 0, 76, т. е. увеличение очень заметно. Можно только повторить, что использование мотивационного отношения не влияет на прогнозирование оценок аффилиативного выбора и что влияние произведения мотива на навык (взаимодействия этих переменных) вносит весьма заметный вклад в коэффициент множественной корреляции R для измерения аффилиативных действий, как и взаимодействие мотива и ценности. Иными словами, признание аффилиации ценностью меньше, чем другие мотивы, влияет на частоту совершения аффилиативных действий теми, у кого высокая потребность в аффилиации, нежели теми, у кого потребность в аффилиации невысока. Поскольку подобное влияние противоположно тому, что предсказано теорией, и незначимо, если не используется отношение для потребности в аффилиации, оно требует дополнительного подтверждения.

Затем нам следовало бы рассмотреть взаимодействия третьего порядка непосредственно, поскольку и модель Халла, и модель Аткинсона предполагают перемножение всех трех детерминантов силы реакции. Следовательно, мы бы хотели увидеть, как произведение $M \times S \times V$ влияет на прогнозирование аффилиативного поведения, но сделать это значимым образом нельзя из-за того, что статистики называют *мультиколинеарностью*. Смысл сказанного заключается примерно в следующем: перемножение двух переменных зараз поглощает столько разъясняющей силы детерминантов, что перемножение всех трех уже ничего не добавляет.

Известен сходный способ тестирования применимости моделей Халла и Спенса. Следует напомнить, что Спенс утверждал: если присутствуют стимул (в данном случае названный *ценностью)* или возбуждение (в данном случае названное *мотивом*), результатом явится некое поведение, в то время как, согласно модели Халла, если какая-то из этих переменных равна нулю, не будет никакой реакции. Соответственно Спенс считал, что M и V следует не перемножать, как предлагает Халл, а складывать. Данные, представленные в табл. 13.8, свидетельствуют о том, какое влияние оказывает перемножение и сложение переменных M и V. То есть в качестве независимых переменных в многомерном прогнозировании аффилиативного поведения мы можем использовать либо сумму, либо произведение этих двух детерминантов, и посмотреть, что́ — произведение S (воспринимаемого социального навыка) и $(M \times V)$ или произведение S и $(M + V)$ — вносит существенный вклад в прогнозирование этого поведения.

Как следует из данных табл. 13.8, в данном случае уравнение Халла работает, а уравнение Спенса — нет, т. е. как сумма, так и произведение M и V вносят существенный вклад в прогнозирование аффилиативных действий или аффилиативного выбора, но только взаимодействие переменных, выраженное уравнением $(M \times V) \times S$, приводит к заметному увеличению коэффициента множественной корреляции R и вносит существенный вклад в прогнозирование оценки аффилиативных действий. Взаимодействие, выраженное уравнением $(M + V) \times S$, не

вносит заметного вклада ни в прогнозирование оценки аффилиативных действий, ни в увеличение коэффициента множественной корреляции R.

Таблица 13.8

Сравнение уравнений Халла и Спенса, прогнозирующих аффилиативные действия и выбор: мотив = потребности в аффилиации, ценность = ценности аффилиации

Альтернативные уравнения, прогнозирующие поведение	R	Аффилиативные действия[а]			Аффилиативный выбор[б]	
		Частный коэффициент корреляции	p		Частный коэффициент корреляции	p
Уравнение Халла $(M \times V \times S)$						
Социальный навык		−0,29	Незначим		−0,06	Незначим
Мотив × ценность (аффилиация)	0,47	0,46	<0,01	0,39	0,39	<0,01
$(M \times V) \times S$	0,57	0,37	<0,01		0,12	Незначим
Увеличение R			<0,10			Незначимо
Уравнение Спенса $(M + V) \times S$						
Социальный навык		− 0,30	0,05		−0,06	Незначим
Мотив + ценность (аффилиация)		0,48	<0,01		0,39	<0,01
	0,49		<0,01	0,39		<0,01
$(M + V) \times S$		0,13	Незначим		0,11	Незначим
	0,50		<0,01	0,40		<0,01
Увеличение R			Незначимо			Незначимо

[а] Процент случаев, когда во время вызова по пейджеру испытуемый разговаривал с кем-либо или писал письма.

[б] Средняя оценка отношения к выполнению пятнадцати действий вместе с друзьями.

На первый взгляд может показаться, что результаты для $(M \times V)$ в табл. 13.7 и 13.8 противоречат друг другу, поскольку в первом случае это произведение негативно влияет на прогнозирование аффилиативных действий, а во втором — позитивно. Но причина этого различия заключается в том, что вклад $(M \times V)$ в табл. 13.7 оценен *после* того, как во внимание был принят вклад M в коэффициент множественной корреляции, а в табл. 13.8 вклад M включен в произведение $M \times V$. Это значит, что если влияние M как такового исключено, влияние оставшегося взаимодействия $(M \times V)$ может негативно сказаться на множественной корреляции.

Однако уравнение Халла–Аткинсона не предназначено для этого; здесь гораздо лучше подходит уравнение $(M \times V) \times S$, которое хорошо прогнозирует оценку

аффилиативных действий (R = 0,57). В этих пределах данные результаты можно рассматривать как подтверждение того, что мультипликативная взаимосвязь между этими тремя детерминантами (перемножение этих трех детерминантов) представляет собой рациональный способ их сочетания для прогнозирования силы реакции. Однако столь же хороший прогноз аффилиативных действий может быть получен и с помощью детерминантов, указанных в табл. 13.7 и включающих преимущественно M и ($M \times S$) (R = 0,60). Так что умножение всех трех детерминантов не только не является единственным способом прогнозирования силы реакции в данной ситуации, но даже не может быть признан лучшим способом.

Ни уравнение Халла, ни уравнение Спенса, описывающие взаимодействие переменных, не увеличивают коэффициент множественной корреляции R при определении силы реакции через измерение аффилиативного выбора (табл. 13.8). Этот анализ прежде всего показывает, насколько важно различать оперантные и ответные индикаторы силы реакции и при попытках предсказать эти индикаторы включать в качестве независимых детерминантов тенденций действия измерения мотивов, навыка и ценностей. Авторы теорий личности постоянно путали эти переменные и говорили о них так, словно они взаимозаменяемы; например, Вейнер говорил о ценности достижений так, словно она — мерило мотива достижения (Weiner, 1980a). Однако еще хуже то, что они утверждали, будто человек непоследователен, потому что измерения (оценки) не коррелируют друг с другом достаточно тесно (Mischel,1968), когда в соответствии с изложенной здесь теорией они не зависят друг от друга, а *потому* и не коррелируют друг с другом. Если мы примем, что мотивы, навык и ценности являются тремя практически не зависящими друг от друга личностными детерминантами силы ответной реакции, они вместе взятые могут обеспечить поразительное разнообразие спонтанных или оперантных действий.

В исследовании, проведенном Константиан, если отношение потребности в аффилиации использовалось в качестве детерминантов, оно вместе с аффилиативными ценностями и навыком и их взаимодействием объясняло более 75% вариантов вовлечения людей в аффилиативные действия на протяжении длительного времени (см. дискуссию о большей важности для поведения вариантов, чем изменений, D'Andrade & Dart, 1982). Это производит глубокое впечатление, особенно если принять во внимание ошибку, которая, без сомнения, присутствует при выборочном определении поведения людей в разное время недели. Оставшиеся 25% вариантов можно легко отнести за счет ситуационных факторов, контролирующих *возможность* взаимодействия. Например, человек не может ни с кем разговаривать, если в тот момент, когда его вызывают по пейджеру, он либо спит, либо находится на занятиях, либо едет в метро.

Напротив, детерминанты не взаимодействуют, как ожидалось, увеличивая предсказуемость аффилиативного выбора. Это подтверждает важность разграничения между оперантами (силой, измеренной по вероятности ответной реакции) и респондентами (силой, измеренной амплитудой, задержкой между стимулом и реакцией, инерцией и т. п.), введенного Скиннером (Skinner, 1966), и его гипотезы о том, что операнты с большей готовностью демонстрируют влияние «цели», или мотивационные факторы. Аффилиативный выбор как реакция на такую непростую стимульную ситуацию, как вопросы какого-либо опросника, определяется едва ли не полностью ценностями, почерпнутыми из того же когнитивного

источника, что и выбор. У людей имеются свои когнитивные схемы, которые организуют их чувства, установки и выбор в таких конкретных областях, как аффилиация или достижения. Нередко эти схемы есть часть их «Я-образа», хотя они и не имеют одинаковой протяженности во времени со значимыми для них ценностями. Они влияют на поведение особенно тогда, когда природа ситуации, в которой имеет место это поведение, четко определяется когнитивными терминами, т. е. тогда, когда ситуация воспринимается как связанная с аффилиацией или с достижениями.

Когда людей спрашивают, захотят ли они делать что-либо «вместе с друзьями», вопрос «выуживает» ценность, связанную с симпатией к людям, что и определяет их ответ на этот вопрос. Напротив, частота, с которой люди беседуют с другими людьми, определяется не ценностью, приписываемой аффилиативной активности, а ценностью, приписываемой тому удовольствию, которое они бессознательно получают от таких контактов, что и отражено в силе аффилиативного мотива.

Различие между сознательными когнитивными ценностями и относительно бессознательными аффективно окрашенными ассоциативными взаимосвязями, или мотивами, также может быть призвано для объяснения различий, обнаруженных Сильверманом в реакциях людей с разными психическими расстройствами на эмоционально окрашенные фразы или картинки, релевантные их патологии, когда стимулы могут быть (или не могут быть) сознательно распознаны и поняты (см. главу 2) (Silverman, 1976). Иными словами, если такая фраза, как, например, «*Иди ты знаешь куда!*», произносилась заикам слишком быстро, чтобы они могли ее распознать, она вызывала аффективные ассоциации и усиление заикания. Но если та же самая фраза произносилась настолько медленно, что они успевали ее распознать, она воспринималась в терминах когнитивных схем, называемых здесь *ценностями*, которые отфильтровывали ее влияние на заикание.

В полном соответствии с теоретическими моделями Халла и Аткинсона социальный навык, или воспринимаемая человеком вероятность успеха в социальной ситуации, внесет свой вклад в частоту интерактивного поведения *только* в том случае, если у человека есть основания для того, чтобы взаимодействовать, т. е. если человек мотивирован. То, что человек что-то делает хорошо, не приводит к тому, что он занимается этим делом более часто, если он по-настоящему не заинтересован в нем. Возможно, это очевидный факт, но на него часто не обращали внимания. Даже если люди ценят характер активности или ее конечный результат, это не приводит к тому, что они чаще занимаются ею, если у них нет для этого достаточных оснований (если они не мотивированы это делать). Нужны дополнительные исследования такого типа, которые показывают совместное влияние нескольких детерминантов на то, как ведут себя люди, и делают различие между прогнозированием оперантных действий и когнитивно обоснованного выбора.

Различие между мотивами и намерениями

В самом начале разговора о том, что означает термин *мотивация* (см. главу 1), мы оговорили разницу между сознательными намерениями, такими, например, как содержащееся в заявлении типа «Я хочу пойти поговорить со своим другом», и подсознательными (неосознанными) намерениями, выведенными из факта, что

меня часто застают за беседой с моим другом, или из поведенческого факта, заключающегося в том, что человек ищет в толпе своего друга, хоть он и сообщает об отсутствии у него осознанного желания разговаривать с этим другом. Фрейд считал источником подсознательных намерений необычные или симптоматические действия; мы же судили о неосознанном намерении к аффилиации по оперантной частоте, с которой вызов по пейджеру заставал людей за беседой с кем-либо в разное время на протяжении недели. Иными словами, мотив ведет себя как диспозиционное подсознательное намерение, ибо маловероятно, что студенты, которых вызывали по пейджеру, сознательно решили разговаривать с людьми, когда их заставали за этим занятием. Разница между тем, чтобы думать, будто людьми движут мотивационные силы или что они намереваются совершать разные поступки, произвела на Дечармса такое впечатление (deCharms,1982), что он пришел к выводу о том, что эти два взгляда на людей основаны на совершенно разных точках зрения: «Предметы приводятся в движение причинами, поведение организмов определяется мотивами, а поведение людей — намерениями». Он утверждает, что, говоря о мотивах как о биологических силах, направляющих поведение, мы пренебрегаем исключительно важным опытом, связанным с выбором и намерением.

С позиции этой и других глав данной книги различие между мотивом и намерением очевидно и понятно, оно не требует кардинальных изменений точки зрения. Мотив — это преимущественно подсознательный детерминант спонтанно генерированного поведения, а намерение — преимущественно осознанное предпочтение выполнить какое-то действие, детерминированное совместно силой мотива, вероятностью успеха и ценностями, связанными с выполнением этого действия. Осознанный — подсознательный аспект этого различия не принципиален для намерения: принципиально различие между выбором что́ делать — тем, что Аткинсон называет *мотивацией*, или тенденцией рассматривать альтернативы или избегать их, когда человек сталкивается с ними, оказываясь респондентом, — и оперантной частотой, с которой люди поступают определенным образом. Потому что люди могут осознавать свою потребность в аффилиации или могут неосознанно выбрать альтернативу. Тем не менее различие «сознательное — подсознательное» отражает то, что наиболее часто характеризует эти два типа поведения и помогает объяснить, почему Дечармс считает, что «поведение организмов определяется мотивами», например, они подсознательно подталкиваются к совершению какого-либо действия без сознательного намерения совершить его.

Результаты исследования Константиан свидетельствуют о том, что сознательный аффилиативный выбор преимущественно определяется аффилиативными ценностями, частично — аффилиативным мотивом и совершенно не зависит от воспринимаемого аффилиативного навыка. Однако выбор, о котором идет речь, например решение пойти с другом в кино, не требует специального навыка. Можно с уверенностью сказать, что если выбор требует серьезного навыка, например, если речь, скажем, идет о том, чтобы *завести друзей*, — воспринимаемый аффилиативный навык испытуемых окажет более заметное влияние на их намерение завести друзей.

Не следует опасаться лишний раз подчеркнуть, что мотивационное намерение, или выбор, осознанное оно или нет, есть продукт нескольких детерминантов, среди которых, как минимум, два немотивационных детерминанта — вероятность

успеха и ценности. Напротив, оперантные тенденции в поведении, судя по всему, являются продуктом преимущественно подсознательных мотивов и навыка, или вероятности успеха, если это сопряжено с сильным мотивом. Осознанные ценности играют менее важную роль в оперантном поведении.

Примечания и вопросы

1. В этой главе отмечено сходство между навыком и воспринимаемой вероятностью успеха. Действительно, можно ожидать, что эти переменные тесно связаны между собой: если люди знают, что могут что-то сделать хорошо, у них больше шансов рассчитывать на успех. Однако представьте себе ситуацию, в которой этот тезис не срабатывает. Какая из двух переменных будет надежнее прогнозировать успех? Будет ли это зависеть от характера поведения? От того, будет ли поведение респондентским (например, будет ли оно связано с решением проблемы) или оперантным (например, будет ли оно связано с частотой, с которой человек обращается к решению проблем)?
2. Эксперимент Френча и Лессера показывает совместное влияние мотивов и ценностей на поведение. Измените план проведения эксперимента так, чтобы он также показывал и влияние на поведение навыка или вероятности успеха.
3. Подумайте о следствиях из вывода Паттена и Уайта (Patten & White, 1977) о том, что когда у людей спрашивают о причинах их неудач, возникает мотивация успеха. Значит ли это, что объяснение неудачи недостаточными усилиями улучшает действия только тогда, когда возникает мотивация достижений? Существует ли какой-нибудь способ изучить этот вопрос, обращаясь к каузальной атрибуции без того, чтобы возникла мотивация достижений? Индивиды с ярко выраженной потребностью в достижениях могут верить в то, что вообще усилие важно, но ожидаете ли вы, что эта вера улучшит их действия в какой-либо конкретной ситуации, если у них не возникнет мотивация достижений? Аналогичен ли этот вопрос вопросу о том, улучшат ли действия вероятность успеха или уверенность в себе при отсутствии мотивации действовать?
4. Иногда Вейнер утверждает, что мотив влияет на поведение только через каузальные атрибуции, а иногда, что паттерн каузальных атрибуций и есть мотив (Weiner, 1980a). Оцените каждую из этих гипотез с точки зрения известных данных и предложите план исследования, которое пролило бы дополнительный свет на эти проблемы.
5. Одна проблема, связанная с подходом, который рассмотрен в этой главе, заключается в том, что идентифицировано так много различных аспектов человеческого понимания ситуаций или ценностей, которые люди приписывают этим ситуациям, что при попытках прогнозировать разные типы поведения представляется невозможным уменьшить их до какого-то приемлемого числа. Когнитивная связность важна, но столь же важны и чувство контроля, интернальность, инструментальность и ряд других ценностей, в том числе сотрудничество, автономия и социальное одобрение. Рокич составил перечень, включающий 18 инструментальных и 18 целеопределяю-

щих ценностей, которые могут влиять на поведение (Rokeach, 1973). В исследовании, посвященном морским офицерам (его результаты обобщены в табл. 13.2), измерены четыре ценности, не коррелирующие достаточно тесно ни с одной из этих ценностей. Как вы думаете, существует ли какой-нибудь способ определить наиболее важные ценности, которые следует принимать во внимание, или в каждой каждой конкретной ситуации проявляются свои, специфические ценности?

6. Вспомните исследование Константиан и скажите, как вы думаете, о чем, скорее всего, будут думать и что будут делать испытуемые с ярко выраженной потребностью в достижениях и во власти во время вызовов по пейджеру через разные промежутки времени в течение недели? Ожидаете ли вы, что проявятся гендерные различия? Пожалуйста, поясните свой ответ.
7. Спланируйте эксперимент, связанный с дружественным обращением, который ответит на вопрос, усилится ли аффилиативный *мотив* при увеличении ценности, приписываемой дружественному поведению.
8. Наша культура ценит дружественное отношение к окружающим, так что между оценками потребности в аффилиации и ценности аффилиации существует согласованность. Это утверждение менее справедливо, когда речь заходит о власти, поскольку наша культура неоднозначно относится к сознательному желанию людей доминировать или иметь власть. В связи с этим должно быть немало людей с ярко выраженной потребностью во власти, но не считающих власть большой ценностью. Как вы думаете, каким образом скорее всего проявится их мотив власти? Существует ли аналогия между ними и описанными в этой главе людьми с ярко выраженной потребности в аффилиации, но не считающими аффилиацию большой ценностью?
9. В этой главе высказано предположение, что причина, по которой влияние произведения $M \times V$ по-разному проявляется в исследованиях достижений и аффилиации, может заключаться в том, что в первых прогнозируются совершенствования действий, а во вторых — увеличение их частоты. Можете ли вы предложить какое-нибудь другое объяснение? Считаете ли вы, что результаты исследований аффилиации были бы такими же, как и при изучении достижений, если бы прогнозировалось выполнение задания по изучению взаимоотношений между людьми (как на рис. 9.1)? Иными словами, привело бы в этой ситуации увеличение ценности аффилиации в сочетании с ярко выраженной потребностью в аффилиации к лучшим действиям, т. е. к результатам, диаметрально противоположным тем, которые представлены в табл. 13.7? (Согласно данным табл. 13.7, чем выше потребность в аффилиации, тем ниже должна быть ценность аффилиации, чтобы возросла частота аффилиативных действий.)
10. В конце концов оказалось, что частота аффилиативных действий во времени значительно более предсказуема (коэффициент множественной корреляции $R = 0{,}76$), чем среднее позитивное отношение к 15 типам аффилиативной активности ($R = 0{,}46$). Чем, по-вашему, это можно объяснить? Может ли это быть связано с тем, что в первом случае было зафиксировано больше откликов, чем во втором (50 против 15), с тем, что во втором случае

некоторые приемлемые детерминанты не рассматривались, или с тем, что (действия) оперантов легче прогнозировать, чем (действия) респондентов? Предложите план эксперимента, который мог бы ответить на эти вопросы.

11. Примените модель прогнозирования поведения, представленную в этой главе, для поведения народов. При каких обстоятельствах более вероятно, что страна начнет войну или будет совершать многочисленные акты агрессии? В главе 11 обобщены некоторые данные о мотивационных детерминантах подобного поведения. Какой еще ключевой детерминант такого поведения можно предложить, исходя из уравнений, протестированных в этой главе, и как ее можно измерить?

ГЛАВА 14

Мотивационный тренинг

Использование теории вероятности успеха — ценности успеха для улучшения академической успеваемости

С тех пор как в 60-е гг. прошлого века стало ясно, что человеческая мотивация связана с такими сферами деятельности, как предпринимательство и менеджмент, исследователи направили свое внимание на способы изменения мотивов с целью усовершенствования поведения людей. Поскольку основной акцент был сделан скорее на результатах производственной деятельности, чем на изменении мотивов как таковых, усилия, направленные на то, чтобы добиться изменений, лучше всего можно понять, исходя из формулы величины ответной реакции, представленной в предыдущих главах.

Согласно этой формуле, величина ответной реакции (при надлежащих внешних условиях) есть функция произведения силы мотива (M), вероятности успеха (P_s) и ценности вознаграждения (V). Технически вероятность ответной реакции может быть увеличена за счет изменения либо внешних условий, либо любого из трех этих сомножителей. Изначально усилия, направленные на достижение изменений, преимущественно проявлялись в виде воздействий на переменную, отражающую вероятность успеха. Она зависит от обучения в школе или от приобретения навыков. Если люди узнают, как можно лучше выполнить какую-либо работу, это по определению увеличивает вероятность их успеха в этой сфере и делает более вероятным продолжение занятий ею, если у них есть мотивация для этого и если они это ценят. Но курсы развития мотивов увеличивают вероятность успеха по-другому. Они манипулируют *воспринимаемой* вероятностью успеха, не прибегая напрямую к обучению навыкам.

Эффект Пигмалиона

Толчком к развитию этого направления послужили работы Розенталя (Rosenthal, 1966), который показал, что ожидания или предвзятость экспериментатора оказывают весьма заметное влияние на поведение испытуемых в самых разных ситуациях. Особенно важными оказались данные, обобщенные в книге Розенталя и Джекобсона «*Пигмалион в классной комнате*» (Rosenthal & Jacobson, *Pygmalion in the Classroom*, 1968) и показавшие, что достаточно учителю поверить в то, что некоторые случайно отобранные ученики в его классе имеют способности выше средних, как успеваемость этих учеников значительно улучшается. Этот эффект, получивший название эффекта Пигмалиона, стал предметом многочисленных

исследований, и хотя некоторые из них подверглись критике (Elashoff & Snow, 1970), едва ли кто-либо сомневается в существовании этого феномена (Rosenthal & Rubin, 1978).

Типичный результат иллюстрируется рис. 14.1.

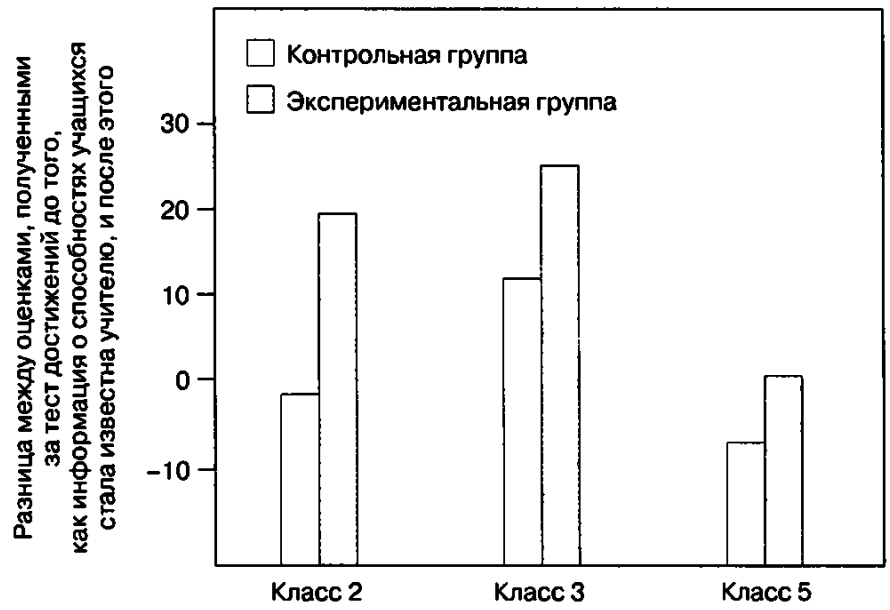


Рис. 14.1. Влияние на ученические оценки за тест достижений знания учителем их реальных (контрольная группа) или завышенных (экспериментальная группа) оценок за тест способностей (Keshock, 1970)

Это исследование было выполнено при участии учеников 2–5-х классов, чернокожих мальчиков в возрасте от семи до одиннадцати лет, живших в центральной части города, большинство из которых учились отнюдь не блестяще. Каждый класс по случайному принципу делился пополам, и учителям сообщались реальные оценки за тест способностей одной половины класса и завышенные на одно стандартное отклонение оценки другой половины. Иными словами, учителей заставили поверить в то, что половина их учеников значительно способнее, чем они были на самом деле, если судить по результатам их тестирования по тесту способностей. В конце учебного года эти учащиеся сдали тесты по чтению и арифметике значительно успешнее, чем их товарищи, о способностях которых учителя имели реальную информацию. Разница в результатах тестирования проявилась во всех классах, но и между классами также наблюдались различия. Так, ученики третьего класса, входившие в контрольную группу, также получили более высокие оценки по итогам тестирования, а у тех, кого учителя считали особенно способными, оценки были еще выше. Что же касается пятиклассников, входивших в контрольную группу, то они, напротив, на самом деле продемонстрировали более скромные результаты, в то время как те, от кого учителя ждали лучшей работы, остались на прежнем уровне. Итак, складывается такое впечатление, что результаты учеников очень сильно зависят от ожиданий учителя, но какими хорошими ни были бы учителя, те учащиеся, которых они считают более способными, склонны демонстрировать лучшие результаты.

Рост воспринимаемой вероятности успеха

Каков механизм влияния учительских ожиданий на успеваемость учеников? Хекхаузен считает, что этот механизм включает воспринимаемую учениками вероятность успеха, поскольку на него влияют причины, которыми учителя и ученики объясняют успехи и неудачи (Heckhausen, 1974, 1980). Учителя, которые знают, что их ученикам не хватает способностей, скорее объяснят неудачу именно этим, чем такими каузальными факторами, как недостаток усилий, невезение или трудность задания (см. главу 12). Это заставляет учителей вести себя по отношению к этим ученикам совсем не так, как они вели бы себя, если бы считали их очень способными (Brophy & Good, 1970). Авторы, например, обратили внимание на то, что если ребенок отвечает неправильно, учитель скорее переформулирует вопрос или подведет его к правильному ответу в том случае, если считает его очень способным. В отличие от очень способных детей, на которых учителя практически всегда так или иначе реагируют, малоспособные дети — что бы они ни делали и ни говорили — значительно чаще не получают от учителя никакой обратной связи. Со временем некоторые из них начинают вести себя так, что ожидания учителя, который считает, что они должны плохо учиться, подтверждаются. Например, такие дети поднимают в классе руки гораздо реже тех, которых считают очень способными.

Короче говоря, учитель «передает» ребенку мысль о том, что он неспособный и что от него не ждут хорошей успеваемости; со временем в сознании ребенка формируется именно такой образ, а это снижает воспринимаемую им вероятность успеха и в соответствии с общей формулой прогнозирования величины ответной реакции уменьшает вероятность успешной деятельности. Эффект от повышения учительских ожиданий относительно способностей детей прямо противоположный.

Хекхаузен проверил это утверждение напрямую, попросив учителей приписывать неудачи неуспевающих учеников не столько недостатку способностей, сколько недостатку усилий (Heckhausen, 1974). В каждом из нескольких четвертых классов было от трех до восьми учеников (экспериментальная группа), и их учителей просили, когда они не очень хорошо справляются с заданиями, говорить им такую фразу: «Если бы ты постарался (постаралась), результат был бы лучше». В этих классах были и другие неуспевающие ученики, которые исполняли роль контрольной группы. Перед началом эксперимента и спустя четыре с половиной месяца эти учащиеся были протестированы по нескольким тестам. Все ученики в этих классах улучшили свои показатели по некоторым из этих тестов; возможно, это произошло потому, что учителя адресовали свои комментарии насчет усилий не только экспериментальной группе.

Однако оказалось возможным получить еще одну контрольную группу из классов двух учителей, которые не присутствовали на том занятии, на котором учителей инструктировали объяснять неудачи недостатком усилий. По сравнению с учениками этих классов экспериментальные группы из классов проинструктированных учителей были значительно более склонны приписывать неудачи недостатку усилий, а не недостатку способностей. Их оценки за тест тревожности значительно снизились, а оценки за тест первичных умственных способностей, в том числе и за скорость выполнения задания, возросли. Однако они не проде-

монстрировали ни существенного улучшения знаний арифметики, ни ожидаемого прироста такого аспекта потребности в достижениях, как надежда на успех.

Эти результаты согласуются с данными, полученными другими исследователями. В процессе тренировки Двек поручал детям выполнение ряда заданий; большинство из них дети выполнили успешно, однако с некоторыми не справились (Dweck, 1975). Каждый раз, когда испытуемый терпел неудачу, ему говорили: «Ты дал только... правильных ответов. Это значит, что тебе нужно было приложить больше усилий». Другие дети получали обратную связь только тогда, когда добивались успеха. Те, кого обучали приписывать неудачи недостатку усилий, после тренинга лучше справились с заданиями и спокойнее отнеслись к неудаче, чем те, кто потерпел неудачу, но не прошел обучения.

Для получения подобного эффекта Двеку понадобилось 25 тренировочных занятий, однако Эндрюс и Дебус смогли добиться аналогичного результата после одного часового тренинга (Andrews & Debus, 1978). По мере того как испытуемые выполняли задание, после каждой попытки их просили назвать каузальные факторы, повлиявшие на результат. Каждый раз, когда они объясняли его усилиями, т. е. приписывали успех большому старанию, а неудачу — недостатку усилий, они получали от экспериментатора серьезное подкрепление в виде таких реплик, как «Правильно!» или «Хорошо!». Исследователи нашли, что такой тренинг в дальнейшем увеличивает стойкость перед лицом неудач и вероятность того, что испытуемые в качестве каузального фактора назовут усилия. Однако когда спустя 16–17 недель испытуемые были подвергнуты повторному тестированию, хотя те, кто прошел тренинг, и продолжали чаще объяснять результаты усилиями, эффект стойкости исчез. Если интерпретировать эти эксперименты в терминах формулы прогнозирования силы реакции, то можно сказать следующее: они увеличивают воспринимаемую испытуемыми вероятность успеха за счет того, что их обучают верить в прямую зависимость между прикладываемыми усилиями и достигнутым успехом. Иными словами, приписывание успеха более значительным усилиям уменьшает ожидание неудачи, которое является следствием приписывания ее таким стабильным факторам, как недостаток способностей или трудность задания (см. главу 12).

Стэмпс изучал прямое влияние увеличения воспринимаемой вероятности успеха на страх неудачи (Stamps, 1973). У него были три группы испытуемых, две из которых получали разные тренинги, а третья, не получавшая никакого тренинга, играла роль контрольной группы. Испытуемые одной из двух групп в течение двух недель решали разные арифметические задачи, вознаграждая себя в соответствии со своими результатами жетонами, которые в конце обменивались на призы. Эта группа называлась *Группой самоподкрепления*. Она предназначалась для увеличения у испытуемых уверенности в собственных силах при выполнении работы такого рода, или с точки зрения прогнозирования силы реакции для увеличения воспринимаемой испытуемыми вероятности успеха. Вторая из двух групп получала нечто вроде групповой терапии: испытуемые исполняли разные роли, а экспериментатор комментировал их действия. Цель этих тренировочных занятий заключалась в том, чтобы испытуемые приобрели уверенность в своих силах, для чего их энергично поддерживали при достижении успеха, а когда они терпели неудачу, экспериментатор либо ограничивался нейтральным замечанием, либо подталкивал их к тому, чтобы они сделали что-нибудь другое.

Тренировочные занятия обоих типов значительно снизили страх неудачи, измеренный с помощью *Hostile Press score* (см. главу 10). Можно предположить, что снижение страха неудачи способно оказывать некое долгосрочное влияние на аналогичное поведение, хоть в данном эксперименте это и не проверялось. На самом деле любой из этих экспериментов показывает лишь то, что в экспериментальной ситуации сравнительно легко изменить воспринимаемую вероятность успеха в той мере, в какой это касается данной конкретной ситуации. Влияние этого изменения может сказываться как спустя длительное время, так и в других ситуациях (см. исследования Бандуры, о которых рассказано в главе 12), но пока не известно, при каких именно условиях оно проявляется.

Увеличение понимания индивидом собственных действий и контроля над ними

Хекхаузен сообщает о ряде более амбициозных попыток изменить академическую успеваемость с помощью упражнений, разработанных на базе теории мотивации достижений (Heckhausen, 1974, 1980; Heckhausen & Krug, 1982). В общем и целом авторы обращают основное внимание на когнитивные аспекты лучшей успеваемости, потому что Хекхаузен исходил преимущественно из своих представлений о том, что люди с ярко выраженной и с низкой потребностью в достижениях поразному оценивают самих себя. Исходя из этих представлений он и разработал тренинг, который должен был помочь людям с низкой потребностью в достижениях думать, планировать свои действия и оценивать себя так же, как это делают люди с ярко выраженной потребностью в достижениях, а именно ставить в основном достижимые, а не нереальные цели и приписывать успехи способностям, а неудачи — не столько их отсутствию, сколько недостаточным усилиям.

Как правило, этот подход включал в себя обучение учеников постановке достижимых целей при выполнении разных заданий, от бросания кольца до школьных предметов, информирование их о том, в какой мере они достигли своих целей, обучение их мониторингу собственных действий и умению вознаграждать себя за хорошие результаты, а также такое обучение каузальной атрибуции, при котором важность усилий становится очевидной, и умение распространить усвоенное во время тренировочных занятий на повседневную жизнь. Кроме того, учащиеся наблюдали за экспериментатором, который давал характеристику человеку с ярко выраженной потребностью в достижениях: «Он громко говорил о том, что происходило в его сознании, когда он определял стандарт (цель), планировал свои действия, рассчитывал усилия, которые предстояло затратить, наблюдал за действиями, оценивал их результат, рассматривал каузальную атрибуцию и вознаграждал себя» (Heckhausen, 1974). Затем учащиеся по очереди делали то же самое, сначала они говорили вслух, а затем, проходя последовательно все стадии мотивационного мышления, — тихо, про себя. Были две контрольные группы учащихся, одна из которых не получала никакого тренинга, а другая — тренинг иного типа, который был проанонсирован как «программа повышения мотивации обучения», хотя игры и действия, которые он предусматривал, не имели отношения к изменению мотива. Эта группа была включена для того, чтобы увидеть, связаны ли какие-нибудь полученные результаты исключительно с предположением или с ожиданием, что для повышения успеваемости было что-то сделано.

Спустя 14 недель учащиеся, которые прошли тренинг мотивации достижений, по ряду показателей превзошли учащихся из этих контрольных групп. Они продемонстрировали больший прирост оценок за стремление к успеху в отличие от оценок за боязнь неудачи, полученных с помощью полупроективного теста (Schmalt, 1976), когда испытуемый выбирает из нескольких альтернатив ту, которая лучше всех описывает то, что изображено на картине. Они стали ставить перед собой более реалистичные цели, а уровень их желания достичь цели реалистично возрастал после успеха и снижался после неудачи. Кроме того, «самовознаграждение после успеха возрастало, а в самонаказании после неудачи разницы не было... И последнее по месту, но не по значению: по результатам тестирования они превзошли учащихся из двух контрольных групп» (Heckhausen, 1974). Единственной сферой, в которой не произошло ожидаемого сдвига, оказались каузальные атрибуции после успеха и после неудачи: эти показатели были одинаковыми как у всех групп, так и в тренировавшейся группе до начала тренинга и после его завершения.

После подобного тренинга усовершенствования в постановке целей, в каузальных атрибуциях и в стремлении к успеху выявлены авторами нескольких исследований, но ни одна из этих перемен не оказала никакого долгосрочного влияния на школьные отметки (Heckhausen & Krug, 1982). Хекхаузен интерпретирует эти результаты с позиций когнитивных характеристик мотива достижения, рассмотренных в главе 12, т. е. он полагает, что этот тренинг помогает индивидам определять цели своих действий, а это ведет к реалистичному уровню ожиданий, особенно если учитель помогает в этом, давая ученикам задания соответствующей сложности. Особенно важно ориентировать учащихся судить об их действиях не столько с оглядкой на достижения окружающих, сколько с позиций их собственных прошлых свершений (т. е. не использовать для оценки собственных достижений социально-нормированный стандарт), потому что люди способны прогрессировать, даже если при этом они все еще работают хуже других. Все эти процедуры увеличивают у учащихся чувство личной ответственности в первую очередь за постановку целей, за действия, которые следуют за этим, за оценку этих действий и за принятие решения о том, что делать дальше. Благодаря этому у учащихся формируются не внешние, а внутренние основания для успеха и неудачи, что, в свою очередь, ведет к возрастанию у них чувства собственной значимости в качестве ключевого фактора всего процесса достижения успеха.

Все эти факторы включают когнитивные процессы, увеличивающие воспринимаемую вероятность успеха, т. е. если учащиеся понимают, что они выбирают стандарты, на основании которых будут судить об их действиях; если они узнают, насколько хорошо они «сработали», они могут рассматривать полученный результат как следствие своих личных усилий; если они могут контролировать сложность следующей своей работы и если они сами ответственны за самовознаграждение за хорошую работу, они начинают больше уважать себя. А чем выше чувство собственного достоинства, тем выше воспринимаемая вероятность успеха вообще и в частности вероятность успеха в том деле, которое они делают в данный момент.

Влияние курсов, описанных Хекхаузеном (Heckhausen, 1980), в первую очередь проявилось в когнитивной сфере, т. е. наблюдавшиеся изменения коснулись преимущественно постановки целей, каузальной атрибуции и уверенности в себе.

Долгосрочное влияние на поведение в школе или в жизни отмечалось редко. Хекхаузен и Круг полагают, что причина недостаточного влияния этих изменений на успеваемость заключается в том, каким образом структурировано обучение в школе (Heckhausen & Krug, 1982):

> Хотя после программы тренинга мотивация детей возрастает, их академические успехи по-прежнему невысоки. Они хотели бы быть успешными, но оказывается, что школьная ситуация не приспособлена к тому, чтобы удовлетворить их потребность в достижении успеха. Не исключено, что речь может идти о том, чтобы взять на себя ответственность, но ставить собственные цели вряд ли возможно.
>
> Кроме того, задания слишком трудны по сравнению со стандартами деятельности индивида. Поэтому успех, если он имеет место, скорее приписывается случаю, нежели усилиям, а возможностей для самоподкрепления или для предвкушения позитивных эффектов очень мало.

Таким образом, можно сделать вывод о том, что когнитивный «входной сигнал» дает и когнитивный результат, но что окончательный эффект изменения когниций, связанных с мотивом достижения успеха, еще не ясен. Можно считать, что подобные тренинги мотивации сосредоточены преимущественно на когнитивных переменных, влияющих на вероятность успеха в общей формуле, которая описывает вероятность появления ответной реакции (и графически представлена на рис. 12.15).

Тренинг мотивации достижений предпринимателей

В 60-е гг. XX в. была разработана программа тренинга мотивации, нацеленная на все теоретические детерминанты деятельности, а именно на силу мотива, на воспринимаемую вероятность успеха и на побудительную ценность успеха. Основой этой программы стало изучение мотива достижения, рассмотренного в главах 7 и 11, результаты которого свидетельствовали о том, что люди с ярко выраженной потребностью в достижениях имеют многие из качеств, необходимых для успешного предпринимательства, и что успешным предпринимателям или людям, занимающимся малым бизнесом, действительно присуща более ярко выраженная потребность в достижениях.

Поскольку было также показано, что те страны, где в популярной литературе уделяется больше внимания потребности в достижениях, экономически развиваются быстрее, представлялось логичным предположить, что отчасти это объясняется наличием в этих странах более энергичных предпринимателей и что поэтому один из способов ускорить экономическое развитие страны заключается в том, чтобы усилить мотив достижения успеха у бизнесменов.

Так было положено начало тренировочным курсам по мотивации достижений для бизнесменов, занятых в сфере малого бизнеса. Сначала они получили наиболее широкое распространение в Индии, потому что в то время Индия была слаборазвитой страной и нуждалась в более успешных предпринимателях, которые могли бы за пределами мегаполисов, в маленьких городках, разбросанных по всей стране, создать новые рабочие места для полностью и частично безработных людей (McClelland & Winter, 1969/1971). После того как эти курсы были успешно

реализованы в Индии и за ее пределами, было решено с их помощью добиться более существенных результатов в экономическом развитии небольшого региона.

Деловая жизнь двух небольших городков юго-восточной Индии тщательно изучалась на протяжении нескольких лет до, во время и после того, как в одном из них лидеры бизнеса прошли тренинг мотивации достижений. Были выбраны города, максимально похожие друг на друга. Они находились в одном и том же штате Андхра-Прадеш, а это значит, что их жители принадлежали к одной и той же культуре и разговаривали на одном языке. Эти города занимали примерно одинаковую площадь, в обоих случаях население составляло около 100 000 человек, распределение рабочей силы по разным категориям было примерно одинаковым, а потребление электричества на душу населения было в обоих городах почти равным, что свидетельствовало о сопоставимости уровней промышленного развития. Один из городов был морским портом, а другой — речным портом на главном водном пути в глубине страны. Ожидалось, что обеспечение бизнесменов одного из городов, Какинады, тренингом мотивации достижений будет стимулировать их активность и они превзойдут бизнесменов в соседнем контрольном городе Раджахмундру, что в конечном итоге приведет к заметной разнице в уровне экономического развития двух населенных пунктов.

Речи бизнесменов в местных клубах деловых людей и прочие рекруционные мероприятия сделали свое дело: 52 бизнесмена из Какинады согласились бросить свои дела и посвятить две недели тренингу мотивации достижений в Институте подготовки кадров для малого бизнеса в городе Хайдарабаде, более чем в двухстах милях от дома. Бизнесменов разделили на четыре группы, в каждой из которых было от 10 до 14 человек. Тренинг был весьма интенсивным, занятия продолжались не менее (а то и более) 10 часов в день и базировались на том, что к тому времени было известно об изменении личностных качеств. Общепризнанным было мнение, что существенно изменить взрослого человека, — а чтобы увеличилась потребность в достижениях, могло понадобиться именно такое изменение, — очень трудно, если вообще возможно. Действительно, результаты изучения влияния длительной психотерапии не внушали большого оптимизма. Как правило, требовалось значительно больше часов общения с глазу на глаз, чем можно было получить в ходе непродолжительного группового тренинга, и возможность с его помощью вызвать фундаментальные изменения личности вызывала определенные сомнения (Eysenck, 1952). Однако такие религиозные группы, как мормоны или иезуиты, судя по всему были эффективными в том, что касалось личностных изменений в результате интенсивного тренинга, и поэтому было решено приложить максимум усилий к тому, чтобы любым способом изменить мотивацию, используя для этого опыт, накопленный религиозными группами, и всю доступную научную информацию.

Установочные задания для тренинга людей, занимающихся малым бизнесом

Были разработаны 12 разных типов входных заданий для тренинга (McClelland, 1965; McClelland & Winter, 1969/1971). Как следует из табл. 14.1, их можно классифицировать по тому, на какой детерминант результата деятельности они должны действовать.

Таблица 14.1

Установочные задания на курсах для предпринимателей (McClelland & Winter, 1969/1971)

Цель заключается в том, чтобы увеличить (усилить)		
Сила мотива достижения M ×	**Воспринимаемая вероятность успеха** P_s ×	**Побудительная ценность большей предприимчивости** V
1. Изучение ассоциативной совокупности достижений (система обсчета)	1. Идея о том, что они могут измениться и стать более предприимчивыми, которая исходила от авторитетного лица	1. Осознание того, что избранная специальность этого требует
2. Практика в таких вещах, как постановка достижимых целей; переживание приятного волнения от собственных действий	2. Приверженность конкретным планам и целям (возросшее усилие)	2. Осознание того, что избранная специальность соответствует жизненным целям
3. Копирование поведения привлекательных примеров предпринимателей (компенсаторное удовлетворение)	3. Наблюдение за прогрессом на пути к цели; использование обратной связи для большей уверенности в себе	3. Прояснение того, как эта ценность сочетается с другими ценностями, которые могут вступать с нею в противоречия
	4. Приобретение уверенности от опыта, который дают упражнения (см. пункт 2 в колонке M) Приобретение уверенности от познания самого себя и от познания того, как измениться	4. Размышления в уединении о том, насколько важны изменения жизни
		5. Новая референтная группа обучаемых, которая после тренинга должна обеспечить напоминания и подкрепление

Большое внимание уделялось непосредственному увеличению силы мотива за счет обучения тому, как думать, говорить и действовать так, как думает, говорит и действует человек с ярко выраженной потребностью в достижениях. Участники

тренинга писали сочинения по картинам, учились определять по ним потребность в достижениях и практиковались в написании сочинений, по которым потребность в достижениях оценивалась максимально высоким баллом. Таким образом, в течение всего дня они учились думать и говорить в терминах потребности в достижениях. Участвуя в различных играх, по ходу которых им приходилось ставить перед собой разные цели и наблюдать за тем, достигли они их или нет, предприниматели учились действовать так, как действует человек с ярко выраженной потребностью в достижениях. В частности, они играли в деловую игру, которая имитировала бизнес и в которой они должны были ставить перед собой цели, связанные с выпуском продукции, и им приходилось либо терять, либо зарабатывать деньги, в зависимости от того, достигали они этих целей или нет. Предприниматели наблюдали за своим поведением и обсуждали его, сравнивая с поведением других людей в аналогичной ситуации и с поведением модели — человека, который ставит перед собой реалистичные цели, принимает на себя ответственность, использует обратную связь для пересмотра целей и проявляет инициативу в поиске новых путей их достижения (характеристика поведения людей с ярко выраженной потребностью в достижениях представлена в главе 7).

Назначение этих игр заключалось не только в том, чтобы дать людям возможность научиться вести себя определенным образом, но также и в том, чтобы обеспечить позитивное влияние эффективного поведения, которое по определению является основой мотива достижений. Различные групповые действия вызывали немалое возбуждение и энтузиазм; они были достаточно сильными для того, чтобы помочь выковать новые мотивационные ассоциативные связи. В конце обучения участникам предъявляли привлекательные образцы успешного предпринимательского поведения: в гости к группе приходили удачливые бизнесмены, которые рассказывали группе о своей деятельности. Это давало возможность проходящим обучение людям самим убедиться в том, что эти успешные мужчины действительно думают, разговаривают и действуют так же, как и та самая модель человека с ярко выраженной потребностью в достижениях, которой они старались подражать в своем поведении.

Несколько установочных заданий тренинга должны были повлиять на тот детерминант результата поведения, который представляет собой воспринимаемую вероятность успеха. Все усилия были направлены на то, чтобы убедить бизнесменов: они могут и должны измениться и стать более предприимчивыми и успешными. Психологи снова и снова говорили о том, что идея, исходящая от авторитетного лица, может быть эффективным средством изменения установки (см. Hovland, Janis & Kelly, 1953). На этом основаны такие разные феномены, как *эффект плацебо* (Benson & Epstein, 1975), когда пациент начинает чувствовать себя лучше, получая от медицинского светила вместо лекарства пилюлю из сахара, и *Хотторнский эффект*, который заключается в том, что рабочие на заводе компании *Western Electric* в городе Хотторн начинали работать лучше всякий раз, когда менеджмент вводил какое-то изменение, даже если это изменение и было ухудшением по сравнению с прежним положением вещей (Roethlisberger & Dickson, 1947). Поэтому прилагались все усилия для того, чтобы придать больший вес самим «тренерам», для чего подчеркивалось, что они представляют всемирно известный университет, что тренинг основан на тщательно отобранных научных данных и что он поддерживается важной организацией, спонсируемой государст-

вом, и Фондом Форда. Все эти «вводные данные» предназначались для противодействия господствовавшему, сравнительно низкому уровню воспринимаемой вероятности успеха, поскольку бизнесмены весьма пессимистично смотрели как на свои собственные перспективы, так и вообще на возможность экономического развития Индии как государства.

Не менее важным было и то, чтобы в конце программы предприниматели поставили перед собой определенные цели в бизнесе, которые были бы настолько конкретными, что в последующие месяцы можно было бы без труда отслеживать, насколько хорошо они к ним приближаются. Большинство из них привыкли к постановке неконкретных целей: «Когда я вернусь домой, я точно буду работать усерднее». Но они усвоили, что подобная цель неприемлема для человека с ярко выраженной потребностью в достижениях, потому что она неконкретна: у них не будет возможности сказать, достигли они ее или нет; такая цель неконкретна также и в том, что касается *срока* ее достижения. Они научились ставить перед собой более приемлемые цели. Например, такие: «В понедельник, после моего возвращения, я намерен разработать подробный план, показывающий, как покупка кондиционера для моего магазина сари в течение полугода должна увеличить товарооборот и прибыль, что позволит мне выплатить кредит, взятый на его покупку. На следующий день я отнесу этот план в Банк Индии в качестве обоснования своей просьбы о кредите в размере такой-то суммы. Я рассчитываю получить кредит в течение ближайшей недели, в течение следующей недели — купить и установить кондиционер, а затем в течение полугода следить за растущим бизнесом, чтобы определить в конце этого срока, оправдались затраты или нет». Такие планы не только улучшают практику бизнеса, они также повышают уверенность людей в том, что они действительно знают, что и зачем они делают, а это, в свою очередь, увеличивает их шансы на успех.

Как стало ясно из сочинений, написанных бизнесменами, и из их поведения во время дискуссий и деловых игр, в ходе постижения ими своих мотивов, многие были неприятно удивлены, когда осознали, что их поведение не соответствует модели поведения успешного предпринимателя. Очевидно, что познание самого себя является первым шагом на пути к изменению, но оно может сопровождаться сильным ощущением собственной неудачи и замешательством. Поэтому было признано очень важным создание во время обучения дружественной и уважительной обстановки, которая помогала бы людям не терять уверенности в себе в то время, когда необходимость реструктурирования их мышления о самих себе и их жизни становилась для них очевидной. Иными словами, тренеры вели себя как экспериментаторы в исследованиях, о которых ранее сообщали Хекхаузен (Heckhausen, 1980) и Стэмпс (Stamps, 1973): они уменьшали боязнь неудачи либо своей нейтральной реакцией, либо, если это было возможно в сложившихся обстоятельствах, тем, что подчеркивали необходимость возобновить усилия, чтобы изменить ситуацию, и предоставляли всевозможное позитивное подкрепление усилиям, направленным на понимание самих себя и на то, чтобы измениться. Как указано внизу средней колонки табл. 14.1, на уверенность в себе или на воспринимаемую вероятность успеха благотворно влиял и опыт, который бизнесмены получали от более удачных действий в разных играх на протяжении всего времени обучения, а также от растущего осознания того, что они начинают лучше понимать и себя, и то, как они должны делать конкретные вещи, чтобы их бизнес изме-

нился к лучшему. Потому что человек становится более уверенным в себе, если убежден, что он знает о том, как добиться желаемого, нечто такое, чего не знают другие.

Третья группа установочных заданий тренинга воздействовала преимущественно на побудительную ценность того, чтобы быть более предприимчивым. Большинство мужчин, приехавших учиться, уже занимались бизнесом, так что было нетрудно объяснить им, что если они намерены успешно работать по избранной специальности, их поведение должно быть как можно ближе к тому, чему их будут учить по ходу тренинга. Побудительная ценность того, чтобы быть предприимчивым, поддерживалась простым аргументом, суть которого заключалась в том, что этого требует их профессия. Если бы они хотели заниматься чем-то другим, например, быть учителями, художниками или «садху» (ниспровергателями религии), бóльшая предприимчивость не была бы для них столь важным качеством; но поскольку они решили заниматься бизнесом, это качество, конечно же, очень важно для них.

Постановка вопроса об их профессиональных целях неизбежно стимулировала размышления бизнесменов об их принципиальных жизненных целях. Так, одно упражнение заключалось в том, что их просили во время часовой медитации в одиночестве подготовить эпитафию, которую они хотели бы видеть на своих надгробиях. Это привело к дискуссии о том, чтó каждый из них ценит в жизни более всего остального и как это согласуется с основными ценностями окружающих их людей. Обсуждение подобных проблем проводилось для того, чтобы посмотреть, сочетается или нет побудительная ценность того, чтобы быть более предприимчивым, с другими целями, которые могут быть у этого человека. Например, человек хочет, чтобы его эпитафия напоминала о том, что он был «благородным семьянином». В ходе дискуссии может обнаружиться, что он часто испытывает дискомфорт от необходимости делить свое время между семьей и работой. Следовательно, в ходе обсуждения этого конфликта он может понять, какой вклад может внести работа в его желание быть для окружающих «благородным семьянином». В другом случае бизнесмен может осознать, что не сумел проявить инициативу в бизнесе, потому что в Индии широко распространена клановая система, главную роль в которой играет старейший и самый компетентный мужчина, как правило, — отец. Следовательно, человек, воспитанный в системе индийских ценностей, может посчитать совершенно неприемлемым взять на себя инициативу, право на которую, конечно же, принадлежит другому члену семьи. Назначение этих установочных заданий тренинга заключалось в том, чтобы прочно внедрить ценность «быть более предприимчивым» в систему поддерживающих — или, по крайней мере, не конфликтующих — ценностей, имеющих отношение к жизненным целям индусов и нормам культуры Индии.

То, что мужчинам пришлось покинуть родные дома и приехать на учебу в другой город, помогло подчеркнуть важность изменения жизни, которую должны были принести эти курсы. Эффективность религиозных пристанищ отчасти базируется на том, что люди вырываются из привычного окружения и повседневных дел и стремятся к созданию нового «Я-образа» или новой идентичности, которые можно будет «привезти с собой» в прежнюю обстановку. Более того, пребывание вдали от дома вместе с другими людьми, переживающими аналогичные эмоциональные опыты, создает новую референтную группу, и есть немало свидетельств

в пользу того, что воспринимаемое членство в новой референтной группе способствует устойчивому изменению установки (Berelson & Steiner, 1964). Во время обучения на этих курсах бизнесмены близко знакомятся друг с другом, поскольку они проводят вместе более тысячи часов, обсуждая свои самые личные мысли и планы. Они приходят к осознанию того, что будущий экономический прогресс их государства зависит от них самих, а более конкретно — от намеченного каждым из них увеличения деловой активности. Им также было известно, чем займется каждый член группы, вернувшись домой, так что у них будет возможность узнать, реализовал ли он свои намерения или нет. Все это способствовало тому, что каждый участник осознавал, насколько важно после возвращения домой быть более предприимчивым, чтобы внести достойный вклад в развитие государства и заслужить одобрение своих многочисленных новых друзей, которые были частью того же движения вперед.

Изменения в деловой активности после мотивационного тренинга в Индии

Каковы результаты этих интенсивных усилий, направленных на увеличение мотивации достижений и усовершенствование предпринимательской деятельности? Поскольку бизнесменов обучили системе обсчета потребности в достижениях, нельзя было напрямую определить обычным способом, увеличилась ли их мотивация достижений (как это было сделано в описанном выше тренировочном курсе Хекхаузена, в котором в качестве тренировочного инструмента не использовался ТАТ). Поэтому внимание было сосредоточено на разработке показателя предпринимательского поведения, или деловой активности, который с одинаковым успехом может быть использован для людей, занятых в разных сферах деятельности (McClelland & Winter, 1969/1971). Бизнесменов расспрашивали о всех аспектах их деловой активности в течение двух лет, предшествовавших началу обучения на курсах, и через шесть, двенадцать, восемнадцать и двадцать четыре месяца после окончания тренинга. Пришлось затратить немало усилий для того, чтобы получить информацию об инвестициях капитала, о доходе, который приносит бизнес ежемесячно, о прибыли и о количестве наемных работников; от многих из них вообще было очень трудно получить точные количественные данные, отчасти из-за страха, что они станут известны налоговым органам, а отчасти потому, что многие бизнесмены не очень тщательно вели свою бухгалтерию.

В конце концов была разработана очень простая система оценки уровня деловой активности. Если по всем признакам деловая активность находилась примерно на том же уровне, что и в предшествовавшие тренингу два года, бизнесмен получал 0. Если же доход, приносимый его бизнесом, заметно уменьшился, если бизнес стал менее прибыльным или если он вообще вышел из бизнеса, он получал −1. Бизнесмен получал +1, если он предпринял какие-то специфические шаги, направленные на активизацию бизнеса, в том числе обучение на бухгалтерских курсах, проектирование нового завода, вступление в добровольную организацию бизнесменов, или стал проводить на работе больше времени. Оценку +2 получал тот, кто начинал новый бизнес, благодаря кому доход фирмы или ее прибыльность резко возросли, а также тот, кто получал необычное повышение в фирме. Чтобы получить +2, человек должен был совершить нечто такое, что было оче-

видно всем и воспринималось всеми как усовершенствование деловой активности, приведшее к реальным финансовым изменениям. Все заявления, сделанные во время интервью о переменах, тщательно проверялись. Так, если бизнесмен говорил, что он построил новый товарный склад, интервьюер шел и смотрел, так ли это, и верно ли, что он был построен после тренинга мотивации. Если бизнесмен говорил, что нанял трех новых сотрудников, поскольку объем работы увеличился, интервьюер должен был пойти и лично убедиться в том, что они присутствуют на рабочих местах.

Тренинг мотивации достижений оказался эффективным средством подъема уровня деловой активности, оцененного таким образом, но эффект был значительно заметнее у тех, кто имел возможность изменить свое поведение. Бизнесменов разделили на две группы: в одну вошли те, у кого был собственный бизнес, в другую — те, кто работали на кого-то другого. Для семидесяти владельцев бизнеса из разных индийских городов (в том числе, конечно, и из Какинады), прошедших тренинг мотивации, средняя оценка деловой активности через два года после тренинга составляла 1,39; средняя оценка деловой активности шестидесяти владельцев собственного бизнеса из тех же или похожих городов Индии (в том числе, конечно, и Раджахмундри), не прошедших такого тренинга, составила всего 0,57. Разница весьма велика. Однако сравнимые средние оценки для прошедших тренинг и не прошедших его наемных работников составляют соответственно 0,71 и 0,38, т. е. разница не достигает приемлемого уровня значимости. Иными словами, изменение мотивационных намерений вряд ли приведет к изменениям реального поведения, если для этого нет соответствующих возможностей (см. рис. 6.1 и рис. 12.15).

Для тех, кто владел собственным бизнесом, была предпринята попытка определить, какие именно комбинации установочных задач тренинга оказались наиболее эффективными. Для этого некоторые из них, представленные в табл. 14.1, были исключены из курсов обучения, проводившихся в других городах Индии. Например, в некоторых случаях исключалось обучение раз в полгода в течение двух лет после окончания курсов, как это было в случае бизнесменов из Какинады. Общую оценку установочных задач тренинга для каждого курса получали, приписывая 0 баллов за *отсутствует*, 1 балл — за *частично присутствует* и 2 балла — за *присутствует полностью* для каждой из 12 установочных задач тренинга, так что максимальная оценка равна 24 баллам.

В табл. 14.2 представлены средние оценки деловой активности в течение двух лет до тренинга и в течение двух лет после него для репрезентативной выборки курсов, отличающихся друг от друга силой установочных задач тренинга. Средний уровень деловой активности до тренинга был примерно одинаковым во всех сравниваемых группах. Любой тренинг мотивации поднимал уровень деловой активности в первые два года после обучения (по сравнению с уровнем деловой активности не прошедших тренинга индийских бизнесменов в тот же двухлетний период времени). Кроме того, создается впечатление, что чем больше установочных задач тренинга присутствует в курсе, тем выше поднимается уровень деловой активности в дальнейшем. Ясно, что тренинг в Хайдарабаде был менее эффективным, чем курсы в Какинаде, а тренинги в Бомбее и в Барселоне занимают промежуточное положение. Чем больше установочных задач тренинга полностью присутствует, тем заметнее увеличение деловой активности после тренинга.

Таблица 14.2

Уровни деловой активности бизнесменов, прошедших и не прошедших тренинг мотивации достижений и имеющих собственное дело (McClelland & Winter, 1969/1971)

Группа	Количество «вводных тренинга»	*N*	Средние оценки активности за два года		Процент оценок +2 после тренинга
			До тренинга	После тренинга	
Не прошедшие тренинга индусские бизнесмены (включая бизнесменов из Раджахмундри)	0,0	60	0,58	0,57	28
Тренировочные курсы в:					
Хайдарабаде (Индия)	10,0	10	0,60	1,06	40
Бомбее (Индия)	15,5	18	0,65	1,39	67
Барселоне (Испания)	20,5	19	0,53	1,37	58
Какинаде (Индия)	22,5	21	0,35	1,61	81

Это единственный вывод, который мы смогли сделать на основании этих данных о том, были ли какие-нибудь конкретные установочные задачи тренинга принципиально важными или более эффективными, чем другие. Ни один тренинг не проводился без «вводных», предназначенных для увеличения силы мотива, и не было ни одного тренинга, который не был бы направлен, в частности, на когнитивные установочные задачи тренинга, предназначенные для увеличения воспринимаемой вероятности успеха, как это было в рассмотренных выше исследованиях Хекхаузена. Однако эти данные свидетельствуют также и о том, что результат не зависит лишь от авторитета тех, кто проводит тренинг, потому что, если бы это было так, бизнесмены, прошедшие обучение в Хайдарабаде, прибавили бы в своей деловой активности столько же, сколько и бизнесмены, получившие более полный набор установочных задач тренинга во время обучения в Какинаде.

Использовались также и другие способы оценки эффективности тренинга. Одним из наиболее важных из них является количество новых рабочих мест, созданных предпринимателем до и после тренинга, потому что их можно было точно оценить и потому что этот показатель отражал вклад тренинга в борьбу с безработицей, с проблемой, представлявшей значительный интерес для правительства Индии. Данные, представленные на рис. 14.2, свидетельствуют о том, что за два года, предшествовавшие тренингу, предприниматели двух сравниваемых городов, Какинады и Раджахмундри, в среднем обеспечили работой от одного до двух человек. За два года, прошедшие после того, как предприниматели из Какинады прошли тренинг, картина принципиально изменилась. Бизнесмены из Какинады, прошедшие тренинг мотивации достижений, наняли в среднем в два раза больше новых работников, чем бизнесмены из контрольного города Раджахмундри, не прошедшие такого тренинга. Пропорция фирм, принимающих на работу больше людей за второе двухлетие, значительно выше для бизнесменов, прошедших тренинг, чем для тех, кто не проходил его.

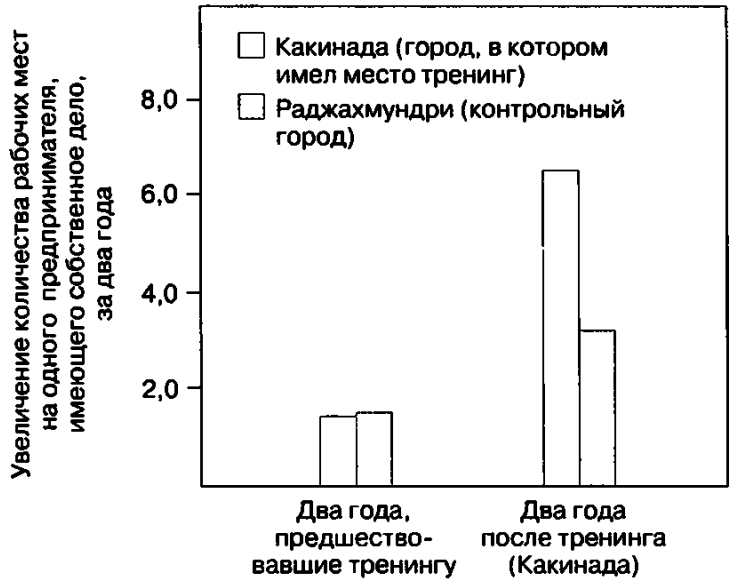


Рис. 14.2. Увеличение количества рабочих мест, созданных предпринимателями, прошедшими тренинг мотивации достижений и не прошедшими его (McClelland & Winter, 1969/1971)

Однако можно поспорить, что этот эффект не сказывается ни на безработице в целом, ни на экономическом развитии. Разве не может быть так, что прошедшие тренинг бизнесмены просто вытесняют из бизнеса своих менее мотивированных конкурентов? Если владелец магазина сари устанавливает у себя кондиционер, у него торговля может идти более бойко, но торговля в тех магазинах, где нет кондиционеров, может идти более вяло, так что в результате общее количество рабочих мест не увеличивается. Изучение частных случаев свидетельствует о том, что на самом деле ситуация была иной, потому что появилось много новых фирм. Например, один человек создал компанию грузового автотранспорта, и она доставляла на рынок те самые овощи, которые прежде портились.

Более того, статистические данные об общей занятости в двух городах позволяют говорить о том, что усилия прошедших тренинг предпринимателей повлияли на экономику региона в целом (рис. 14.3).

Когда тренинг начался, в фирмах обоих городов, в которых работали не менее 10 человек, было практически одинаковое количество сотрудников. Вскоре после этого начался экономический спад, отразившийся на всем восточном побережье Индии, и к весне 1967 г. количество рабочих мест в обоих городах значительно сократилось. Однако уменьшение количества рабочих мест было значительно заметнее в Раджахмундри, в городе, в котором не было тренинга, и к весне 1970 г. оно не достигло прежнего уровня. В Какинаде, где 52 бизнесмена, занимавших ключевые посты, прошли тренинг мотивации достижений, занятость значительно возросла, и к весне 1970 г. рабочих мест было больше, чем шесть лет тому назад. Изучение частных случаев показывает, как и почему это увеличение числа рабочих мест явилось результатом более энергичных усилий бизнесменов, прошедших мотивационный тренинг.

Макклелланд и Винтер обращают также внимание на то, что стоимость одного нового рабочего места, созданного в результате мотивационного тренинга пред-

принимателя, примерно в 20 раз меньше стоимости нового рабочего места, созданного иными методами, которыми пользовалось правительство Индии (McClelland & Winter, 1969/1971). Например, согласно программе правительственных займов, предназначенной для оказания помощи малому бизнесу в Андхра-Прадеш, стоимость одного нового рабочего места равна 3500 рупиям, в то время как стоимость нового рабочего места, созданного в результате мотивационного тренинга, оценивалась примерно в 183 рупии. Поскольку в то время рупия была примерно эквивалента доллару, ясно, что мотивационный тренинг — значительно более дешевый способ решения проблемы занятости. Очевидно, что использование даже небольшого количества тщательно обоснованных знаний психологии может иметь далеко идущие экономические последствия.

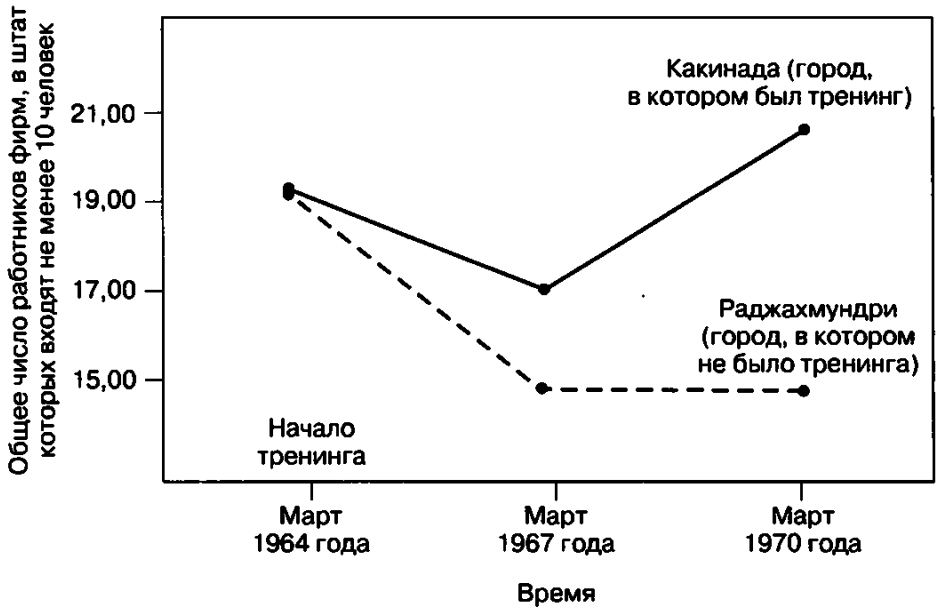


Рис. 14.3. Изменение общей занятости во времени в двух городах Индии, бизнесмены которых проходили тренинг (Какинада) и не проходили его (Раджахмундри) (McClelland & Winter, 1969/1971)

Факторы, определившие успех тренинга предпринимателей в Индии

Заинтересовавшись тем, какие именно психологические факторы могли повлиять на то, что для одних участников обучения тренинг оказался эффективным, а для других — нет, Макклелланд и Винтер разделили прошедших тренинг бизнесменов на «активных» и «неактивных» и сравнили их по ряду переменных (McClelland & Winter, 1969/1971). Первая гипотеза авторов заключалась в следующем: традиционные индийские ценности могли помешать некоторым мужчинам поверить в то, что они могут или должны быть более активными и успешными. Однако они не обнаружили никакой существенной разницы в том, как «активные» и «неактивные» отвечали на вопросы, касающиеся осторожного фатализма, уважения к людям, облаченным властью, конформности по отношению к правилам касты и покорного избегания конфликтов. Например, существовало предположение, что «неактивные» могут быть менее склонны проявлять инициативу, потому

что они более подвержены чувству, выраженному таким утверждением: «Лучше следовать за лидером или за мудрыми пожилыми людьми, чем делать то, что ты считаешь наиболее правильным». Однако все бизнесмены в известной мере выразили согласие с этим утверждением, и те, кто изменились после тренинга, согласились с ним не меньше, чем те, кто не изменились. В целом бизнесмены не были ни выраженными фаталистами, ни выраженными приверженцами традиций, но в этих пределах «активные» были такими же традиционалистами, как и «неактивные». Например, менее половины мужчин сказали, что они «соблюдают Рахукал» (период времени в течение дня, когда они не занимаются бизнесом), но этой традиции следовало 50% «активных» и лишь 20% «неактивных». Этот результат диаметрально противоположен тому, чего можно было бы ожидать, хотя в целом не было существенной разницы в том, в какой мере следовали традициям «активные» и «неактивные».

Одной из психологических переменных, которая прогнозировала, кто не изменится, была оценка потребности во власти, определенная с помощью ТАТ до и после тренинга и спустя два или три года. Для тех владельцев собственного бизнеса, которые остались неактивными, средняя оценка потребности во власти возросла с 3,2 до тренинга до 6,8 через два или три года после его окончания, т. е. разница была весьма заметной. Для мужчин, которые также владели собственным бизнесом, но стали активными, увеличение потребности во власти было незначительным. Тщательный анализ показал, что те владельцы собственного бизнеса, которые остались неактивными, прибавили не столько в потребности в достижениях, сколько в потребности во власти, а для тех владельцев собственного бизнеса, которые стали активными, ситуация была противоположной.

Иными словами, создается впечатление, что тренинг мотивации достижений привел у некоторых мужчин к увеличению желания оказывать влияние или считаться успешным человеком, что не трансформировалось в готовность совершать предпринимательские, в меру рискованные шаги, необходимые для усовершенствования деловой активности.

Ожидалось, что и оценки потребности в достижениях у «активных» тоже могут быть выше спустя два или три года после окончания тренинга, чем у «неактивных», поскольку ассоциативная система, связанная с достижениями, должна оставаться более заметной у тех, чье поведение свидетельствовало о том, что они в большей степени управляются ею. Однако результаты не подтвердили этой гипотезы. Как и ожидалось, средняя оценка потребности в достижениях значительно возрастала сразу после тренинга, поскольку бизнесменов специально учили писать сочинения с ярко выраженной потребностью в достижениях. Когда спустя два или три года мужчин тестировали повторно, средняя оценка оказывалась значительно ниже, что свидетельствовало о забывании, но никакой разницы между средними оценками потребности в достижениях «активных» и «неактивных» бизнесменов не было.

Позднее Хекхаузен (Heckhausen, 1971, 1980) обсчитал протоколы своих измерений стремления к успеху и боязни неудачи, при проведении которых мужчины не получали никаких конкретных инструкций. Для владельцев собственного бизнеса он нашел, что те из них, кто был активен, стали меньше бояться неудачи, а у «неактивных» боязнь неудачи усилилась (сравнение измерений, выполненных до тренинга, и спустя два или три года после него). Наиболее понятно это результат

представлен в виде выделенного в чистом виде фактора стремления к успеху (*Net Hope Score*), представляющего собой разницу между оценкой стремления к успеху и оценкой боязни неудачи (рис. 14.4).

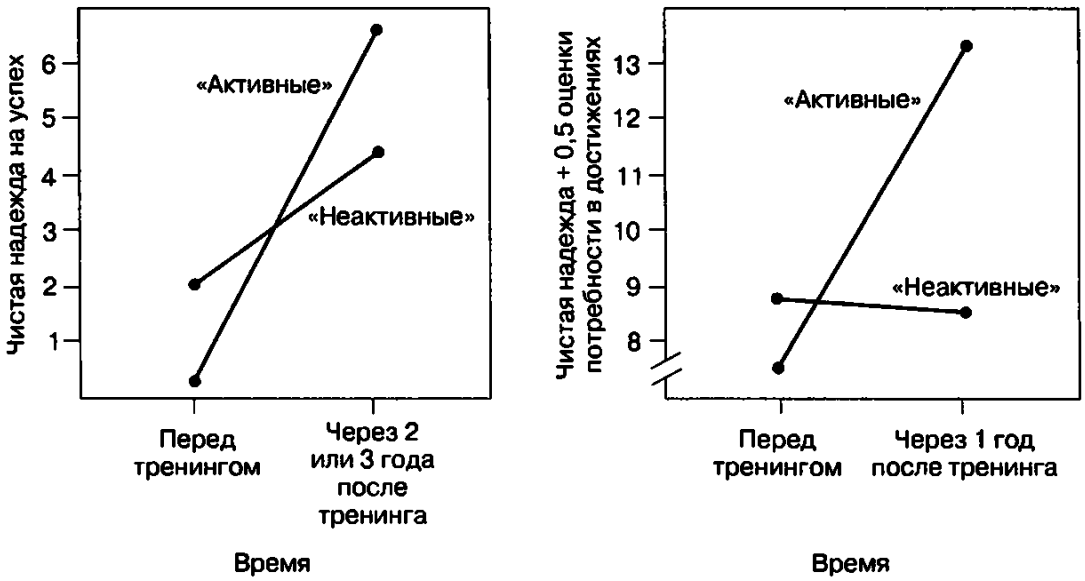


Рис. 14.4. Разница в величинах оценки выделенного в чистом виде фактора стремления к успеху (Net Hope Score), определенных до тренинга и после него для бизнесменов, которые после тренинга были «активными» и «неактивными». Повторный анализ данных, полученных в ходе «индийского тренинга» (McClelland & Winter, 1969/1971), выполненный Хекхаузеном (Heckhausen, 1971) – слева. Оценка курсов, спонсированных Организацией промышленного развития ООН в Индонезии, Пакистане, Иране и Польше (Varga, 1977 по Heckhausen & Krug, 1982) – справа

Представленные в левой части рис. 14.4 результаты индийских бизнесменов свидетельствуют о том, что оценка выделенного в чистом виде фактора стремления к успеху быстрее увеличивалась у тех, кто становился «активным», чем у тех, кто оставался «неактивным». В правой части рисунка представлены некоторые сравнимые результаты, полученные Варгой (Varga, 1977) в результате аналогичной оценки влияния мотивационного тренинга в Индонезии, Пакистане, Иране и Польше. И в данном случае наблюдается та же самая закономерность: бизнесмены, ставшие после тренинга активными, демонстрируют значительно больший рост оценки за выделенный в чистом виде фактор стремления к успеху, чем те, кто остались неактивными.

Хекхаузен отмечает, что трудность с «индийскими результатами» заключается в том, что невозможно точно сказать, является ли неактивность следствием низкого уровня «чистого» стремления к успеху или наоборот, ибо повторное тестирование проводилось настолько поздно, что к этому времени участники теста уже знали, добились ли они успеха в усовершенствовании своего бизнеса. С другой стороны, данные Варги менее подвержены подобной критике, поскольку повторное тестирование проводилось раньше, в то время, когда бизнесмены были еще менее уверены в том, что действуют правильно.

Следовательно, наиболее вероятный вывод заключается в следующем: мотивационный тренинг максимально улучшает деловую активность тех бизнесменов,

у которых он вызывает увеличение «чистого» стремления к успеху (увеличение собственно надежды на успех).

Отчасти похожий результат был получен при использовании системы обсчета «эффективности», разработанной Пайзером (McClelland & Winter, 1969/1971) для дифференциации содержания сочинений, написанных «активными» и «неактивными» бизнесменами, прошедшими тренинг в Бомбее. По этой системе оценивалось, делал ли что-нибудь главный герой сочинения или был пассивен, полагался ли он на внутренние ресурсы или на внешние, а также решал ли он проблемы или избегал их. На основании сочинений, написанных через два или три года после тренинга в Какинаде, было показано, что бизнесмены, ставшие активными, прибавили в оценках за эффективность значительно больше тех, кто остался неактивным. Иными словами, позитивный подход к решению проблем в сочинениях, написанных после тренинга, независимо от того, оценивается ли он как чистое стремление к успеху или как эффективность, существенно связан с превращением в более активного человека. Интересно также и то, что концепция оценки эффективности Пайзера очень близка концепции оценки «самобытного» человека Пон Дечармса, которая, как мы скоро увидим, связана с лучшей успеваемостью в школе после мотивационного тренинга.

Обучение предпринимательству бизнесменов — представителей национальных меньшинств США

Аналогичные курсы тренинга мотивации достижений были предложены ряду различных групп американских бизнесменов, в первую очередь тем, которые работали в экономически отсталых регионах или принадлежали к национальным меньшинствам. По сравнению с людьми, не прошедшими тренинга, значительно больший процент обученных белых бизнесменов из города Макалистер, штат Оклахома, или чернокожих бизнесменов из Вашингтона, округ Колумбия, через полгода после окончания курсов продемонстрировали шесть или более конкретных признаков возросшей деловой активности. Кроме того, число новых рабочих мест, созданных обученными бизнесменами, примерно в два раза превышало число рабочих мест, созданных предпринимателями, не прошедшими обучения, — ситуация, очень похожая на ту, которая наблюдалась в Индии (McClelland & Winter, 1969/1971).

На рис. 14.5 представлены обобщенные данные о результатах тренинга мотивации достижений чернокожих бизнесменов и бизнесменов испанского происхождения в девяти разных городах США.

В этом исследовании оказалось возможным точнее охарактеризовать состояние финансов фирм, чем в предыдущем. Как следует из данных, представленных на рис. 14.5, тренинг существенно увеличил ежемесячные продажи, личный доход бизнесмена и прибыль. Представляя эти данные, Майрон и Макклелланд (Miron & McClelland, 1979) подчеркивают, что улучшение ситуации столь велико, что его нельзя объяснить общим улучшением экономического положения в тот период времени, о чем свидетельствуют статистические данные для страны в целом и для тех регионов, в которых проводился тренинг. В общем и целом результаты свидетельствуют о позитивном влиянии тренинга мотивации достижений на деловую активность представителей малого бизнеса, что согласуется с теорией.

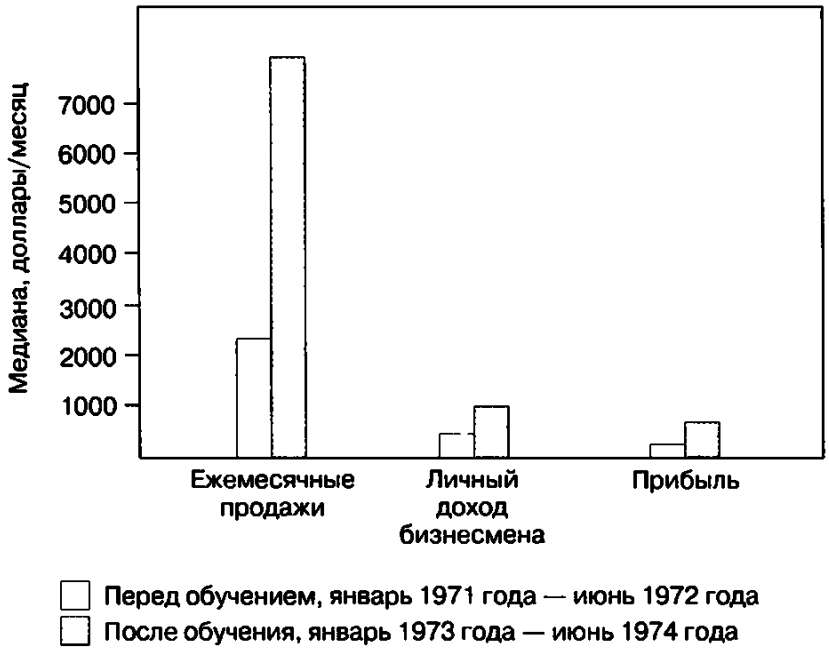


Рис. 14.5. Влияние тренинга мотивации достижений на деловую активность шестидесяти семи предпринимателей, принадлежащих к национальным меньшинствам, в девяти городах США (ежемесячные продажи, личный доход бизнесмена и прибыль) (Miron & McClelland, 1979)

Тренинг мотивации достижений в школе

Вопрос о том, может ли тренинг мотивации достижений улучшить академическую успеваемость, казался вполне естественным, хотя с точки зрения теории было не совсем ясно, почему должно быть именно так. Было понятно, что бóльшая потребность в достижениях способствует большей деловой активности — умению ставить перед собой достижимые цели, проявлять инициативу и так далее, но не было никакой ясности в том, что подобная активность может привести к более высоким отметкам. Напротив, большинство учителей сами ставят перед своими учениками определенные цели и требуют, чтобы последние не стремились проявлять инициативу, а выполняли задания так, как требуется (Heckhausen & Krug, 1982). Более того, оценки потребности в достижениях редко оказываются связанными с более высокими отметками в школе (см. главы 6 и 7). Исследования Хекхаузена, о которых речь шла выше, лучше согласуются с теорией, поскольку они скорее нацелены на увеличение уверенности в себе или воспринимаемой вероятности успеха, чем на усиление мотива достижения как такового.

Тем не менее были предприняты попытки усилить мотивацию достижений американских (Alschuler, 1973) и индийских (Mehta, 1969) школьников за счет адаптации курсов, использованных для подготовки бизнесменов, к использованию в условиях школы. В США интенсивные занятия с детьми по мотивации достижений проводились в специальных классах, и в качестве педагогов преимущественно выступали не их учителя, а приглашенные специалисты (McClelland, 1972). Целью, как и в случае обучения бизнесменов предпринимательству, было создание максимального давления для изменения личности с использованием установочных заданий тренинга, перечисленных в табл. 14.1. Это значит, что де-

тей обучали системе обсчета потребности в достижениях и что они участвовали в различных играх, связанных с постановкой цели и предназначенных для того, чтобы научить их думать, говорить и действовать, как думают, говорят и действуют люди с ярко выраженной потребностью в достижениях. Организаторы тренинга стремились к тому, чтобы придать ему особый вес за счет отделения его от обычных школьных уроков: дети должны были поверить в то, что они действительно могут научиться добиваться лучших результатов в разных сферах, в том числе и лучше учиться в школе.

Как правило, подобный тренинг не приводил к улучшению успеваемости, хотя, судя по всему, усиливал предпринимательскую активность за пределами школы (Alschuler, 1973). В школах Индии такой тренинг иногда оказывался эффективным средством улучшения успеваемости (Mehta, 1969). Там, где проявлялось позитивное влияние тренинга, оно оказывалось более заметным у мальчиков и отражалось в первую очередь на точных дисциплинах — на математике и на естественных науках.

Некоторые типичные результаты обобщены на рис. 14.6. В этом исследовании некоторые восьмиклассники из округа Сан-Матео, Калифорния, проходили мотивационный тренинг во время четырех уик-эндов либо в своей школе, либо в лагере, расположенном в горах (Ryals, цит. по: McClelland, 1972). Вопрос, на который предстояло ответить, заключался в следующем: больше или меньше улучшатся отметки учащихся по сравнению с тем, чего можно было ожидать на основании их отметок по тому же предмету в предыдущем году. Согласно принятой системе обсчета, ученики, которые имели именно такую высокую отметку, которая ожидалась на основании их отметки в предыдущем году, получали 50 баллов; если они получали более высокую отметку, чем ожидалось, им выставляли более 50 баллов, если отметка была ниже, чем ожидалось, — менее 50 баллов.

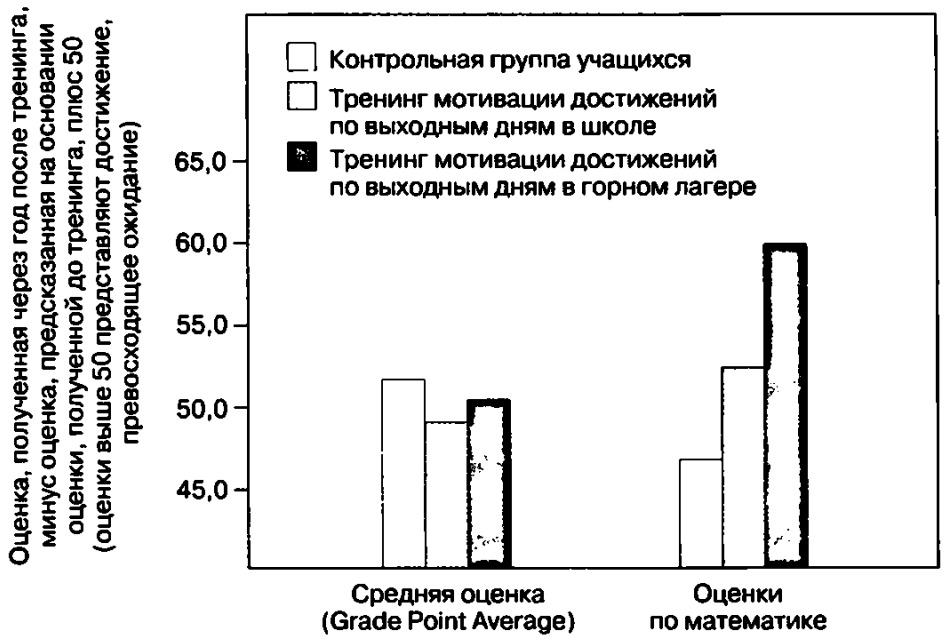


Рис. 14.6. Влияние тренинга мотивации достижений на отметки восьмиклассников, ожидавшиеся на основании их прежней успеваемости (Ryals, цит. по: McClelland, 1972)

Как следует из данных, представленных на рис. 14.6, учащиеся, прошедшие мотивационный тренинг как в школе, так и в горном лагере, в целом не улучшили своей успеваемости по сравнению с теми, кто не прошел подобного тренинга. Однако они значительно улучшили свою успеваемость по математике, и это улучшение было заметнее у тех, кто прошел тренинг мотивации достижений в специально оборудованном месте, предназначенном для того, чтобы увеличить валентность (ценность) стимулов перемены (см. табл. 14.1). Эти результаты нельзя объяснить тем, что учителя просто ставили более высокие оценки тем ученикам, про которых им было известно, что они получили мотивационный тренинг, потому что аналогичные результаты были получены и с помощью объективного теста научных знаний. Эти мотивационные тренинги отличались от предыдущих, менее эффективных мотивационных тренингов тем, что их проводили в основном сами учителя, а не приглашенные специалисты.

Преимущество привлечения учителей к проведению мотивационного тренинга заключается в том, что появляется возможность извлечь пользу из эффекта Пигмалиона. Учителя верят в то, что тренинг усилит мотивацию; поэтому они начинают реагировать на своих учеников так, словно последние уже имеют более сильную мотивацию и более способны. Это, в свою очередь, увеличивает воспринимаемую учениками вероятность их успехов, что должно облегчить им овладение школьными предметами.

Как и следовало ожидать, этот эффект усиливается, если мотивационный тренинг проводится в течение всего учебного года и интегрируется в регулярные классные занятия. В городе Бирея почти все учителя Смитовской начальной школы были проинструктированы о том, как проводить мотивационный тренинг учащихся, в результате чего вся школа стала ориентированной на учеников с более ярко выраженной мотивацией (McClelland, 1979a). Учителя различными способами включали основные принципы тренинга мотивации достижений в свои уроки, используя материал программы, предназначенный для обучения детей последовательности «решение проблемы — достижение в мышлении и через игры — в действии».

Все ученики 6-го класса Смитовской школы, прошедшие тренинг мотивации достижений, затем поступили в неполную среднюю школу Рохма в другой части города. Там они оказались в 7-м классе вместе с детьми, окончившими аналогичную начальную школу (Фэйервуд), в которой не было тренинга мотивации достижений. Маловероятно, чтобы учителя неполной средней школы обращали много внимания на то, из какой начальной школы пришли к ним их ученики, или чтобы они знали, что некоторые из них прошли тренинг мотивации достижений, так что оценки, которые они ставили семиклассникам, можно рассматривать как сравнительно беспристрастную характеристику успеваемости последних. После того как все ученики были протестированы по Огайскому тесту способностей к учебе, появилась возможность предложить уравнение, по которому, исходя из оценок, полученных в результате тестирования, можно было предсказать, какие оценки они будут получать в 7-м классе. На основании этого прогностического уравнения определялось, будет ли ученик учиться лучше или хуже, чем ожидали. Как следует из формулы, описывающей прогнозируемое поведение, действия являются функцией произведения M, P_s и V. В данном случае переменная P_s — академические навыки, измеренные Огайским тестом способностей к учебе. Чтобы

определить влияние увеличения силы мотива, влияние способностей на успеваемость исключают, просто обращая внимание на то, лучше или хуже учатся школьники, чем ожидали, исходя из их способностей.

Как следует из данных, представленных на рис. 14.7, значительно большее число семиклассников, прошедших тренинг мотивации достижений, учились лучше, чем от них ожидали. По сравнению с учениками из школы Фэйервуд, мотивационный тренинг в Смитовской школе увеличил число тех, кто учился в 7-м классе лучше, чем ожидали, среди очень способных детей, а также среди детей со средними и скромными способностями к учебе.

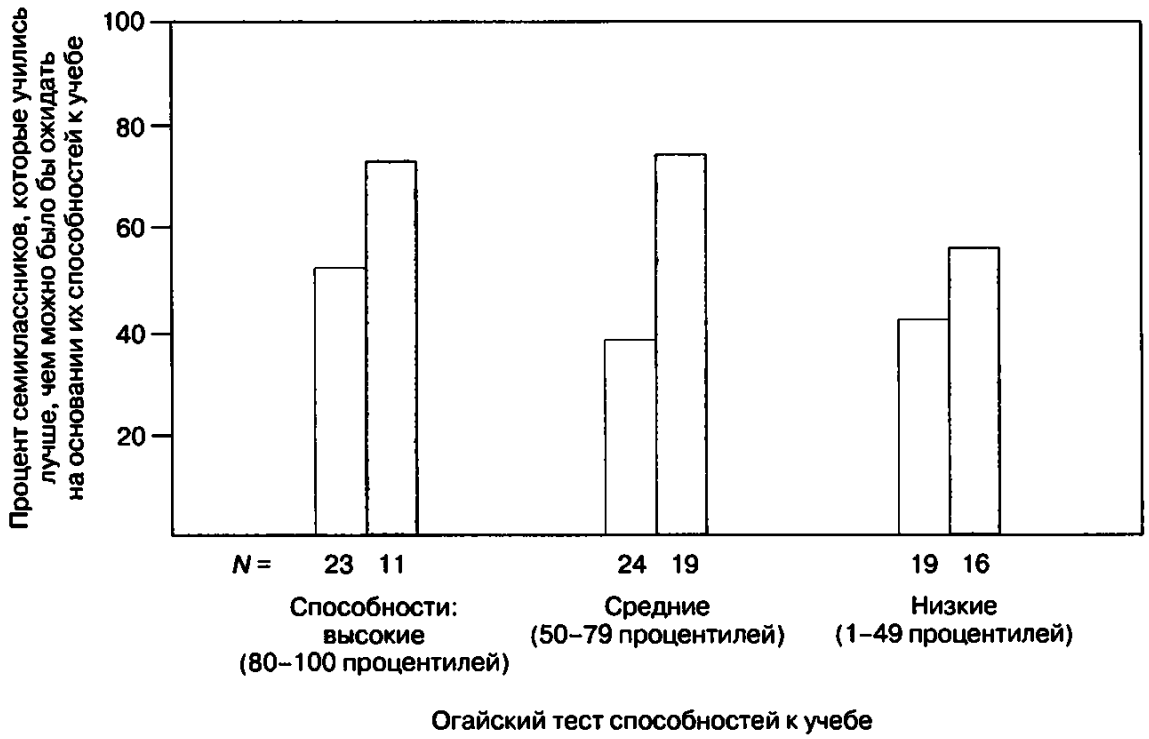


Рис. 14.7. Процент семиклассников, которые учились лучше, чем от них ожидали, как функция получения или неполучения тренинга мотивации достижений в 6-м классе (McClelland, 1979a)

В целом 67% семиклассников, прошедших в 6-м классе мотивационный тренинг, учились лучше, чем можно было бы ожидать на основании их способностей; среди семиклассников, не прошедших подобного тренинга, таких оказалось менее половины (44%) (McClelland, 1979a). Разница чрезвычайно статистически значима. Наиболее интересным в этом результате является то, что изменения, произошедшие в детях в результате этого тренинга, сохранились до следующего учебного года и проявились в другой школе у учителей, которые не получали никакой специальной подготовки в области мотивации. Так что их более высокие оценки никак нельзя объяснить ожиданиями учителей, которые считали их более способными и поэтому ждали от них лучшей успеваемости.

Концепция «самобытного» человека и соответствующий тренинг в классе

Дечармс разработал вариант тренинга мотивации достижений, включающий его концепцию «самобытного» человека и «пешки». Вот что писал об этой концепции сам автор:

> «Самобытный» человек — это некий человек, который понимает, что является хозяином собственной судьбы; он чувствует, что побудительные мотивы его поведения находятся внутри него. «Пешка» чувствует, что им управляют, что кто-то другой дергает за веревочки, а он — всего лишь кукла. Он чувствует, что локус каузальности (контроля) его поведения находится вне его. Мотивационные эффекты этих двух личностных состояний (состояний личности) исключительно важны. «Самобытный» человек — позитивно мотивирован, оптимистичен, уверен, готов принимать вызовы и отвечать на них. «Пешка» — негативно мотивирован, занимает оборонительную позицию, нерешителен и избегает вызовов. «Самобытный» человек чувствует себя сильным, «пешка» — бессильным (deCharms, 1976).

Автор связывает концепцию «самобытного» человека с чувством *личностной причинной обусловленности*, которая имеет отношение к концепции эффективности Роберта Уайта. Как отмечалось в главах 5 и 8, мотив власти, возможно, проистекает из чувства эффективности, из ощущения собственного влияния или из ощущения себя сильным человеком. Так что есть основания полагать, что Дечармс ввел некоторые аспекты мотивации власти в тренинг «самобытности», как он его назвал.

Тренинг проводился в Сен-Луисе, в школе для чернокожих детей, которая располагалась в старой, центральной части города и в которой большинство учеников не могли похвастаться успехами и чувствовали себя так же, как «пешка». Несколько учителей шестых классов из школ этого микрорайона прошли тренинг в пятидневном семинаре, весьма похожем на тот, который был организован для бизнесменов (см. табл. 14.1). Их познакомили с теорией и практикой потребности в достижениях, во власти и в аффилиации, а также с концепцией «самобытного» человека и «пешки». Они испытали чувства и «самобытного» человека, и «пешки», когда играли в игру, по ходу которой им сначала разрешили построить все что угодно из конструктора, а затем заставили использовать тот же самый материал в полном соответствии с указаниями инструктора. Его команды сознательно были раздражающими и даже противоречивыми: «Возьмите бобину. Соедините ее с красным рычагом так, чтобы бобина соприкасалась с ним круглой стороной. Я *не* велел откладывать сборку. Теперь отложите ее. Возьмите сборку в руки. Присоедините другую круглую бобину к другой стороне красного рычага» (deCharms, 1976). Учителя получали некоторое представление о том, что значит быть «пешкой», и понимали, что их излишне подробные инструкции могут без труда вызвать подобные чувства у учеников. Таким образом, конечная цель семинара заключалась не только в информировании учителей о том, как развивать у учеников мотивацию достижений, но и в том, чтобы помочь им научиться относиться к последним как к «самобытным» людям.

Поскольку Дечармс чувствовал, что и к учителям тоже нужно относиться как к «самобытным» людям, когда занятия подходили к концу, учителя сами решили, как использовать полученную ими информацию для постановки конкретных це-

лей для того, чтобы в наступающем учебном году изменить свою практику. Они решили сосредоточить свои усилия на четырех направлениях. Первое направление — *размышления о достижениях*. Например, еженедельно дети писали по десять эссе под общим названием «Мои сочинения о достижениях». Вторым направлением было *понимание самого себя*. Учащиеся изучали себя, реагируя на такие подсказки, как «Моя самая любимая мечта» или «Если бы я мог загадать три желания...».

Третьим направлением была *постановка целей*. Учащихся учили получать удовольствие от постановки достижимых (реалистичных) целей, для чего они участвовали в обновленной версии старомодного состязания по орфографии, модифицированного с учетом концепций мотивации достижений. Современные дети и учителя не очень любят состязания по орфографии, потому что малограмотные ученики на людях постоянно терпят неудачи и тянут назад всю команду. Грамотность учащихся оценивалась в соответствии с социальной нормой, т. е. с тем, насколько грамотно пишут (или произносят по буквам) остальные. Однако Дечармс изменил эту процедуру таким образом, что результат можно было оценивать исходя из «собственной нормы», а именно из того, насколько грамотно учащийся писал (или произносил слова) в прошлый раз, т. е. подход был аналогичен подходу, который использовал Хекхаузен в некоторых своих исследованиях. В начале каждой недели учитель определял, какие слова умеет писать каждый ребенок, для чего тестировал его на знание слов, выученных к этому времени. Затем, когда приходило время соревнования, у учеников спрашивали, что они хотят попробовать написать — легкое, средней трудности или очень трудное для них слово. В зависимости от трудности слова за его правильное написание участник соревнования получал один, два или три балла. Такой подход ставил не очень грамотных и грамотных учеников в одинаковые условия с точки зрения того, сколько баллов они потенциально могли внести в копилку своей команды. Большинство детей осознали преимущества выбора слов средней трудности, и грамотность значительно повысилась.

Четвертое направление, на котором учителя решили сосредоточить свои усилия, заключалось в том, чтобы *научить детей вести себя так, как ведет себя «самобытный» человек*:

> Детям сказали, что «самобытный» человек — это некто, кто берет на себя *личную ответственность*, тщательно *выполняет* любую работу, *планирует* свою жизнь так, чтобы ему было легче достигать своих целей, и *оттачивает* свои навыки. Он *настойчив* в работе, имеет *терпение*, потому что знает, что достижение некоторых целей требует времени, *действует* — он знает, что для достижения своих целей он должен действовать, — следит за своим *прогрессом*, т. е. использует обратную связь и продвигается к *улучшению* своих навыков, обращая особое внимание на совершенствование (deCharms, 1976).

Чтобы научить своих учеников вести себя так, как ведут себя «самобытные» люди, педагоги ставили перед ними цели как на учебные, так и на выходные дни, следили за их прогрессом, анализировали, что они умеют, а чего не умеют делать, рассматривали важность целей с точки зрения представлений учащихся о самих себе и т. п. Как следует из рис. 6.6, многое из этого тренинга «перекрывается» с тренингом последовательности мотивации достижений — мышление, направленное на решение проблемы.

Чтобы определить эффект десятинедельного тренинга «самобытности», Дечармс использовал обычные способы оценки силы мотива и постановки достижимых целей; он также разработал специальную систему кодировки сочинений, которая позволяла определить, думали ли дети так, как «самобытный» человек. Он был вынужден это сделать отчасти потому, что более традиционные способы оценки того, чувствовали ли дети себя внешне или внутренне контролируемыми, основанные на самоотчетах, были недостаточно чувствительными для того, чтобы уловить влияние тренинга «самобытности».

Несмотря на то что в ходе тренинга постоянно подчеркивалась важность личного контроля над тем, что делали учащиеся, при измерении внутреннего контроля по шкале Роттера (*Rotter's Measure of Internal Control*, 1966) дети, прошедшие тренинг, не показали более высоких результатов, чем дети, не прошедшие его; по этой причине у первых по сравнению со вторыми не было и стабильного увеличения средних оценок потребности в достижениях. После тренинга в 6-м классе мальчики, в отличие от девочек, показали значительный рост оценок потребности в достижениях, но к 7-му классу оценки мальчиков упали и вышли на тот уровень, который был у них, когда они учились в 5-м классе. Тренинг улучшил показатели, связанные с постановкой достижимых целей (речь идет об уровне трудности арифметических задач, которые отбираются для решения), но эффект был значительным только для «экстерналов» (для тех, кто при проверке по шкале Роттера сказали, что результат их работы зависел от внешних факторов, не поддающихся их контролю). Перед тренингом они проявляли склонность к тому, чтобы выбирать для решения наиболее трудные задачи, а после тренинга они стали значительно чаще выбирать задачи умеренной трудности.

Однако наиболее заметно тренинг «самобытности» повлиял на способность мыслить так, как мыслит «самобытный» человек, и на результаты тестов достижений. Как следует из графиков, представленных на рис. 14.8, средняя оценка «самобытности» сразу после мотивационного тренинга возрастала как в 6-м, так и в 7-м классе. Более высокая средняя оценка «самобытности» учащихся, прошедших тренинг, в 8-м классе несколько падала, к 11-му классу это падение становилось более заметным (после 7-го класса никакого тренинга не было), но все же была значительно выше, чем средняя оценка учащихся, не прошедших тренинга (deCharms, 1980).

Система обсчета «самобытности» позволяет оценить по сочинениям внутренний контроль, внутреннюю постановку целей и выбор действий, направленных на их достижение, восприятие реальности, личную ответственность и уверенность в собственных силах. Например, оценка «самобытности» приведенного ниже сочинения очень высока.

> Мальчик думает о том, чтобы сделать подарок своей маме.
>
> Чтобы заработать деньги, он берется за три работы, невзирая на то, что это трудно будет сделать, и то, сколько на это потребуется времени.
>
> Он хочет сделать маме самый хороший подарок.
>
> Он купит ей что-нибудь многозначительное и красивое (deCharms, 1980).

По этому сочинению можно обсчитать внутренний контроль, потому что имеют место полностью внутренне мотивированное решение, подход и решение проблемы. Мальчик внутренне ставит перед собой собственную цель, совершает ин-

струментальные действия, необходимые для ее достижения (находит «три работы»), демонстрирует восприятие реальности (он понимает, что у него нет денег), личную ответственность за свои усилия («невзирая на то, как трудно будет заработать деньги и сколько на это потребуется времени») и заботу об окружающих («он хочет сделать маме самый хороший подарок»). Уверенность в себе выражена в последнем предложении.

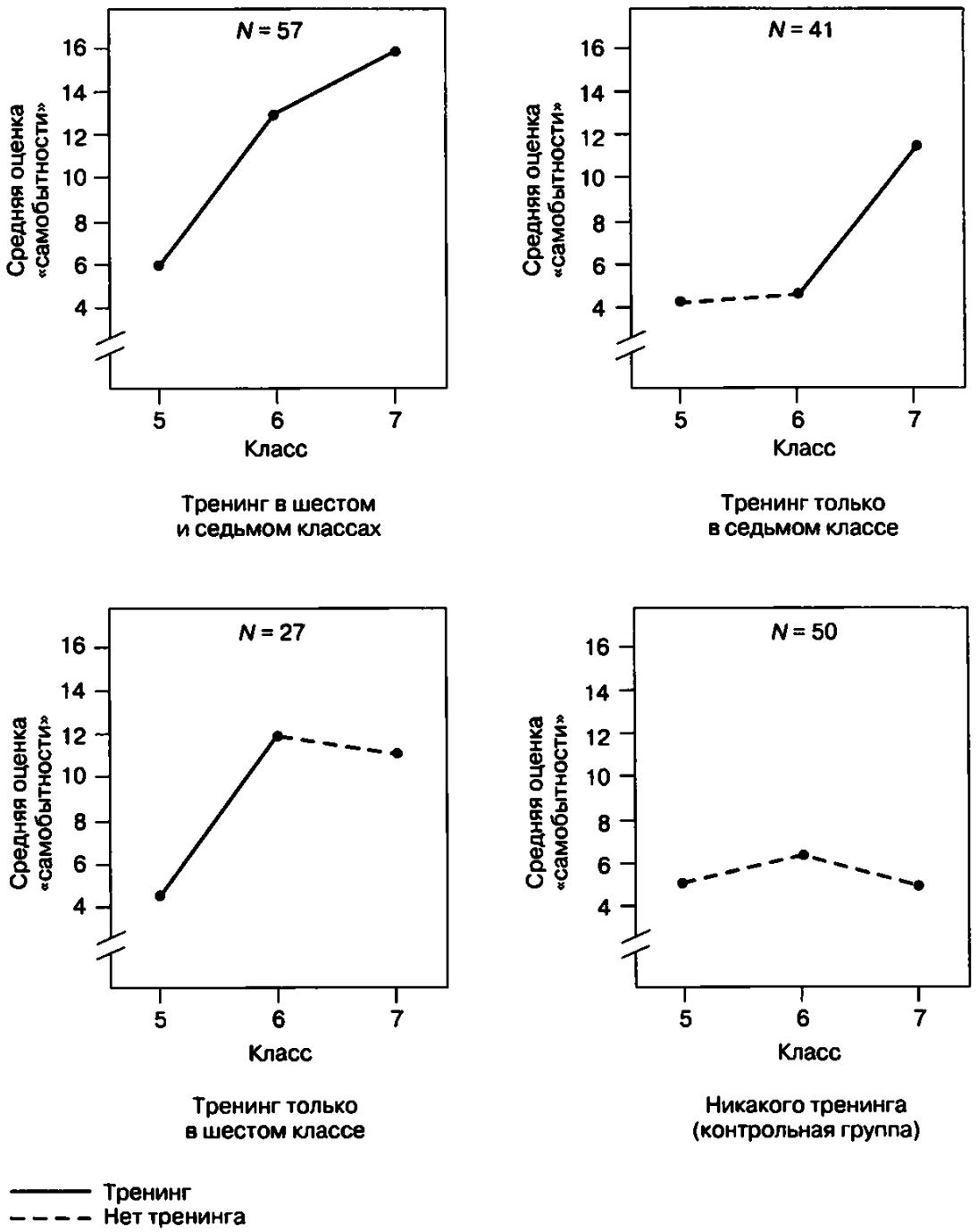


Рис. 14.8. Средняя оценка «самобытный» человек до и после мотивационного тренинга (deCharms, 1976)

От начала и до конца мальчик действует как «самобытный» человек, и результат его действий оказывает эмоциональное воздействие на его маму, а это значит, что в сочинении есть сила образа. Это сила мышления определенно социализированного типа, и можно ожидать благодаря повышенному вниманию к личной ответственности за других, что оценка «самобытности» будет коррелировать с оценкой силы социализации (*s Power*) (см. главу 8). Так и есть. Уитткофф показал, что в шестом классе тренинг «самобытности» увеличивает оценку силы социализации и уменьшает индивидуализированную силу (*personalized power — p Power*) по сравнению с тем, что было в пятом классе (Wittcoff, 1980). Оценка силы социализации, как отмечалось в главе 8, ассоциируется с высоким торможением активности, а индивидуализированная сила — с низким торможением активности. В одной из выборок Дечармса, в которой был 21 ученик с высоким торможением активности, коэффициент корреляции потребности во власти и оценок «самобытности» составляет 0,36 ($p < 0{,}10$). Для равной по численности выборки учащихся с низким торможением активности коэффициент корреляции этих двух параметров равен лишь 0,12. Следовательно, есть основания полагать, что оценка «самобытности» отражает что-то из той же самой характеристики, которая измеряется оценкой силы социализации. Обе подчеркивают наличие ответственности за окружающих.

Как следует из данных, представленных на рис. 14.9, тренинг «самобытности» оказывает заметное влияние на академическую успеваемость.

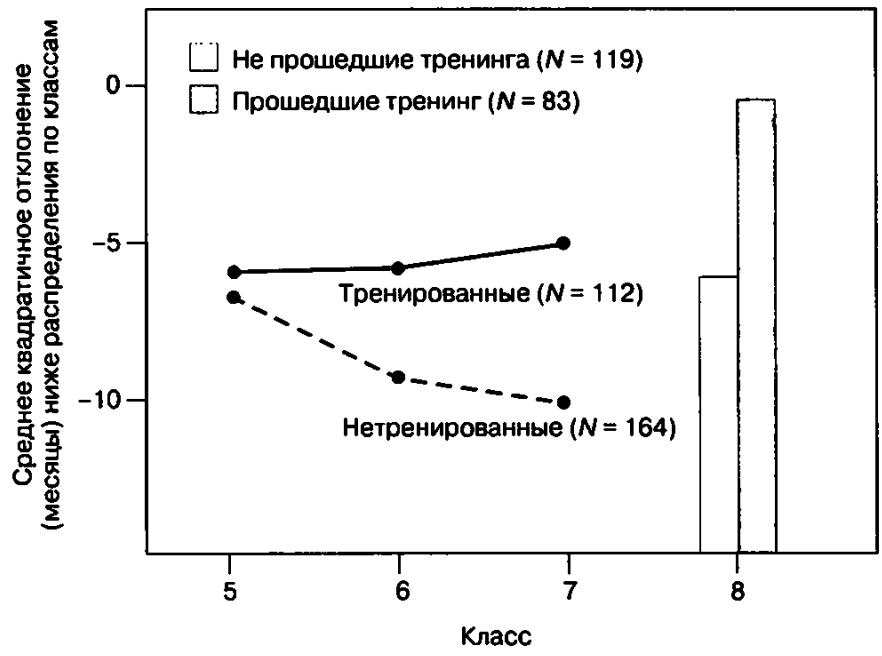


Рис. 14.9. Среднее квадратичное отклонение от распределения по классам (Тест базовых навыков штата Айова) для учащихся, прошедших тренинг «самобытности» в 6-м и 7-м классах и не прошедших его (deCharms, 1980)

Измерение основано на тесте базовых навыков штата Айова, предназначенном для выявления того, соответствуют ли дети уровню того класса, в котором они учатся. Нетренированные учащиеся этого штата очень сильно отстают от этого

уровня, и, наконец, к 7-му классу они в среднем на 10 месяцев отстают от уровня, соответствующего этому классу. Иная ситуация с учащимися, которые в 6-м и 7-м классах прошли тренинг «самобытности» (deCharms,1980). К концу 8-го класса — через год после того, как тренинг закончился, — они находились в среднем на уровне, ожидаемом для этого класса.

Чтобы определить, какая часть тренированных и нетренированных учащихся окончила среднюю школу, Дечармс следил за своими испытуемыми еще на протяжении нескольких лет (deCharms, 1980). Как следует из данных, представленных на рис. 14.10, в этом регионе лишь немногие учащиеся получили среднее образование. Сказанное в первую очередь относится к мальчикам: из тех, кто не прошел тренинга «самобытности», среднюю школу окончили немногим более 20% (0 лет тренинга «самобытности» на рис. 14.10).

Рис. 14.10. Зависимость количества выпускников средней школы от продолжительности тренинга «самобытности» (deCharms, 1980)

Количество девочек, окончивших среднюю школу, выше, и тренинг «самобытности» лишь незначительно увеличивает эту цифру. Однако среднее образование получили значительно больше мальчиков, прошедших тренинг «самобытности». И в данном случае влияние тренинга «самобытности» заметно, потому что оно проявилось спустя примерно пять лет после того, как он состоялся. Можно также говорить и об эффективности финансовых затрат, поскольку небольшие краткосрочные вложения в тренинг приводят к увеличению числа людей со средним образованием, что должно оказать заметное влияние на материальное положение этих людей в будущем.

Как и следовало ожидать на основании этих данных, индивиды, чьи оценки «самобытности» после тренинга были высоки, значительно успешнее (для своего класса) прошли тестирование по тесту базовых навыков штата Айова, чем те, кто отказался от тренинга и чьи оценки «самобытности» остались низкими. «Само-

бытные» от природы индивиды, т. е. те, чьи оценки «самобытности» были высоки даже до тренинга, прошли тестирование лучше всех, далее следуют те, чьи оценки «самобытности» поднялись от низких до высоких; хуже всех прошли тестирование те, чьи оценки «самобытности» после тренинга не изменились. Даже среди нетренированных групп те, кто от природы были достаточно «самобытными», значительно успешнее прошли тестирование по тестам достижений, чем те, чьи оценки «природной самобытности» были низкими. Складывается впечатление, что «самобытное» мышление «является посредником» между тренингом и улучшением академической успеваемости.

Дечармс также разработал опросник, который позволил ему определить, воспринимают ли учащиеся своего учителя как человека, создающего в классе «самобытный» климат. Например, такое утверждение, как «Учительница позволяет нам пробовать выполнять работу по-новому», с точки зрения «самобытного» климата оценивается позитивно, а утверждение «Учительница недовольна, когда мы не работаем так, как хочет она» оценивается негативно. Автор нашел, что учителя, прошедшие мотивационный тренинг, воспринимались своими учениками как педагоги, создающие классы с более ярко выраженным «самобытным» климатом. И последнее. Наблюдалась довольно тесная корреляция между воспринимаемыми оценками «самобытного» климата в классе и академической успеваемостью учащихся (deCharms, 1976). Все эти зависимости, эмпирически выявленные Дечармсом, обобщены на рис. 14.11.

Рис. 14.11. Влияние тренинга «самобытности» учителей и учащихся на академическую успеваемость (deCharms, 1976)

Учителя, прошедшие мотивационный тренинг «самобытности», поддерживают тренинг «самобытности» своих учеников, что приводит к улучшению успеваемости за счет того, что дети начинают чаще думать как «самобытные» люди. Тренинг «самобытности» учителей также способствует созданию в классах такого климата, который воспринимается детьми как настраивающий их на «самобытное» поведение, а это восприятие тоже ассоциируется с улучшением академической успеваемости. Некоторые учителя создавали «самобытный» климат, не получив никакого специального тренинга, и в этих классах дети тоже начинали учиться лучше.

Хотя тренинг «самобытности» и включал некоторые элементы мышления и действий, присущих мотивации достижений, как с теоретической, так и с практической точек зрения сомнительно, чтобы он содействовал улучшению академи-

ческой успеваемости через усиление потребности в достижениях. Как отмечалось вначале, ярко выраженная потребность в достижениях должна увеличивать предпринимательскую активность, которая не всегда связана с более заметными академическими успехами. Более того, в исследованиях Дечармса не отмечено последовательного роста потребности в достижениях. Скорее эффективность тренинга может быть связана с его влиянием на уверенность в собственных силах, P_s, которая является одной из переменных уравнения, описывающего действия; влияние тренинга может также проявляться и через значение, придаваемое контролированию собственной жизни через тщательное планирование, постановку целей и оценку действий.

И последнее. Есть основания полагать, что тренинг «самобытности» усиливает социализацию, что тоже может способствовать лучшей успеваемости, потому что в школе более высокие оценки означают больший престиж и большее признание. Вспомните, что, согласно данным одного исследования, о котором было рассказано в главе 8, высокая потребность во власти связана с получением более высоких оценок в школе. Другое аналогичное исследование будет рассмотрено ниже. Похоже, что тренинг «самобытности» в том виде, в каком он до сих пор проводится, несколько более эффективен для мальчиков. Возможно, это связано с тем, что в современной Америке такие понятия, как «достижения» и «власть», больше ассоциируются с мужским ролевым поведением, чем с женским. Не исключено, что мотивационный тренинг девочек был бы более эффективным, если бы он больше учитывал их потребности, реалии и восприятие жизни.

Другое возможное объяснение эффективности тренинга «самобытности» для улучшения академической успеваемости кроется в том, что он обращает особое внимание на те аспекты системы обсчета потребности в достижениях, которые связаны с решением проблем, что, как показал Ласкер (Lasker, 1978), в свою очередь связано с более высоким уровнем развития личности, определенным Лёвингером (Loevinger, 1966) (см. рис. 7.14). Следовательно, тренинг «самобытности» может улучшить действия за счет того, что детей учат более зрелому «сотрудничеству с окружающим миром». Единственная трудность, возникающая при подобной интерпретации, заключается в том, что после тренинга «самобытности» в группе Дечармса не был выявлен рост уровня развития личности по Лёвингеру сверх того, что обычно происходит между 7-м и 9-м классами. Поскольку максимальные изменения оценок уровня развития личности приходятся именно на этот возраст, возможно, методу измерения не хватает чувствительности для того, чтобы уловить дополнительный «прирост зрелости», вызванный тренингом «самобытности».

Мотивационный тренинг потребности во власти

Тренинг *Outward Bound* («Наружная граница»): формирование смелости

Ферш считал, что тренинг *Outward Bound* должен сформировать мотивацию власти, поскольку его участники проводят время в необжитой местности, выполняя сложные и опасные физические действия (Fersch, 1971). Они совершают длительные пешие переходы и горные восхождения, взбираются на высокие деревья,

стараются избежать того, чтобы оказаться связанным и брошенным в воду, и проводят по трое суток в лесу в полном одиночестве, без пищи и с минимумом снаряжения. Основное внимание уделяется таким качествам, как твердость духа, стоицизм, храбрость и умение выносить всевозможные физические испытания (Newman, 1980). Идеология движения *Outward Bound* зафиксирована в названиях таких описывающих его популярных статей, как «Вам никогда не будет страшно попытаться» или «Метаморфоза маршмаллоу[1]».

Ферш изучал группу девятиклассников в возрасте примерно 14 лет, большинство из которых неважно учились и принадлежали к необеспеченным семьям, отправившуюся однажды летом на месячный тренинг *Outward Bound* (преимущественно за деньги школы). В течение одного месяца они также проходили тренинг мотивации достижений *Upward Bound* («Движение вверх»). Он протестировал их в мае, до тренинга *Outward Bound*, затем после него и спустя год. Ферш ожидал, что тренинг *Outward Bound* приведет к увеличению средних оценок потребности во власти, но обнаружил, что этого не произошло ни у тех, кто прошел тренинг от начала до конца, ни у тех, а таких было немало, кто вернулся домой через несколько дней. Однако те, у кого до начала тренинга была ярко выраженная потребность во власти, были значительно более склонны остаться, чем вернуться домой; значит, тренинг давал участникам возможность проявить свою потребность во власти, что было более привлекательным для тех, у кого эта потребность была выражена достаточно ярко.

Более того, у тех, кто прошел тренинг до конца, оценка потребности во власти, полученная по его завершении, достаточно тесно коррелировала с социальной компетентностью, продемонстрированной в течение следующего учебного года. В оценке социальной компетенции учитывались прирост средней оценки по сравнению с предыдущим учебным годом и число действий, связанных с социализацией и достижениями, в которых участвовал ученик в течение учебного года. Действия, связанные с социализацией, включали принятие на себя роли лидера в различных ситуациях как в школе, так и за ее стенами.

Среди тех выходцев из неимущих семей, которые прошли тренинг *Outward Bound* до конца, увеличение оценки потребности во власти после него стало также и надежным прогностическим параметром хорошей академической успеваемости и социализации в наступающем учебном году. Ни одна другая переменная так хорошо не прогнозировала возросшей социальной компетентности. Иными словами, улучшение успеваемости не прогнозировали ни оценки потребности во власти до тренинга, ни оценки потребности в достижениях до тренинга или после него, ни рейтинги персонала, свидетельствующие о том, чему они научились в ходе тренинга *Outward Bound*, ни самооценки. Так или иначе, но тренинг *Outward Bound*, задача которого заключается в том, чтобы научить преодолевать физические трудности, придавал оценкам потребности во власти, полученным по его завершении, бóльшую прогностическую ценность, когда речь шла о том, кто в дальнейшем будет вести себя более напористо. У тех, кто не прошел тренинг *Outward Bound* до конца, в целом наблюдалось значительное снижение оценок потребности во власти. Это позволяет предположить, что требования, предъявлявшиеся

[1] Маршмаллоу – круглые мягкие конфеты. Первоначально они делались из корня алтея. – *Примеч. перев.*

к тому, чтобы стать властным и настойчивым, были столь высоки, что они через катарсис привели к уменьшению потребности во власти подобно тому, как поглощение пищи утоляет чувство голода. Следовательно, у тех, чьи оценки потребности во власти остались высокими, несмотря на этот «эффект насыщения», мотив власти, скорее всего, выражен наиболее ярко, и он будет проявляться на протяжении всего учебного года.

Социализация мотива власти среди алкоголиков

Когда поняли, что пьянство является реакцией на сильную, импульсивную потребность во власти (см. главу 8), показалось логичным попытаться помочь алкоголикам через обучающую программу, объясняющую им, почему они пьют и как они могут удовлетворить свою потребность во власти другими, менее вредными способами. В основу такой программы были положены курсы мотивационных тренингов для предпринимателей, за одним исключением: в ней основное внимание уделялось пониманию того, как мотив власти влияет на мышление и действия (Boyatzis, 1974; Cutter, Boyatzis & Clancy, 1977).

Участники программы познакомились с системой обсчета потребности во власти и участвовали в таких играх, как армрестлинг или ходьба с завязанными глазами, которые давали им конкретное и эмоциональное представление о том, что значит быть могущественным или беспомощным. Они узнали, в частности, разницу между стремлением к личной власти над другим человеком и социализированной властью, которая предполагает больший самоконтроль и властные действия от имени других людей, как бывает, например, когда мать заботится о своем младенце или отец присматривает за своим ребенком. Им были представлены доказательства того, что алкоголь усиливает ощущение власти, что особенно привлекательно для лиц с ярко выраженной импульсивной потребностью в личной власти, которую они не могут удовлетворить другими способами.

К концу курса участники программы ставили конкретные цели относительно того, как они планируют удовлетворять свою потребность во власти не с помощью спиртного, а другими способами. Например, они могли попытаться добиться большего уважения со стороны окружающих, начав лучше одеваться, лучше работать или помогать окружающим и используя методы, которые организация «Анонимные алкоголики» признала полезными для реабилитации алкоголиков. В этой организации бывшие алкоголики проводят много времени, помогая друг другу всякий раз, когда у них появляется желание напиться или возникают какие-либо проблемы. Постановка конкретных целей вместе с осознанием того, что они понимают проблему своего алкоголизма, влияет на переменную, представляющую воспринимаемую вероятность успеха, что должно улучшить их поведение после окончания курса (см. табл. 14.1). Более того, предпринимались попытки повлиять на третью, или побудительную, переменную в уравнении, прогнозирующем ответную реакцию, за счет увеличения для них самих и для их друзей ценности преодоления зависимости от алкоголя, хотя большинство участников программы прекрасно понимали, насколько это ценно, но чувствовали, что сами не в состоянии справиться со своей проблемой.

Для изучения эффективности подобного тренинга мотивации власти была предпринята одна систематическая попытка. Участниками тренинга были практически одни мужчины, хронические алкоголики, пациенты Клиники для ветера-

нов вблизи Бостона. Все они получали стандартное лечение от алкоголизма, включавшее детоксикацию, инъекции препарата, вызывавшие тошноту и рвоту при приеме алкоголя внутрь, групповую терапию, участие в организации «Анонимные алкоголики», а при желании и трудовую терапию. Практически все были хроническими алкоголиками, многократно попадавшими в клинику и выходившими из нее. Из-за пристрастия к спиртному большинство из них не могли стабильно работать.

Пятьдесят алкоголиков по случайному принципу были разбиты на группы численностью от 8 до 10 человек и включены в программу тренинга мотивации власти. Полный 35-часовой курс включал занятия в течение 10 дней по 3,5 часа ежедневно. Чтобы сравнить их поведение с поведением аналогичной группы из 50 алкоголиков, которые получали только стандартное лечение, они были обследованы через 6 и 12 месяцев по окончании курса. Критерий повышения статуса включал как уменьшение тяги к спиртному, так и способность работать; исключение составили несколько человек, которые либо вышли на пенсию, либо не могли работать по причине физической инвалидности. Полный отказ от употребления спиртных напитков (абстиненция) не использовался в качестве критерия улучшения состояния этих людей, хотя именно этот показатель используется наиболее широко, поскольку представлялось нелогичным признавать «реабилитированными» людей, которые хоть и не пьют, но не работают, или не пьют, потому что либо находятся в тюрьме, либо снова оказались в клинике, где проходят стандартное лечение. Поэтому люди признавались «реабилитированными в разумных пределах», если они выпивали реже одного раза в месяц и работали в течение пяти месяцев из последних шести, если по своему возрасту и физическому состоянию они были способны работать (McClelland, 1977b).

При таком подходе оказалось, что сочетание стандартного лечения с тренингом мотивации власти значительно более эффективно, чем одно стандартное лечение (рис. 14.12).

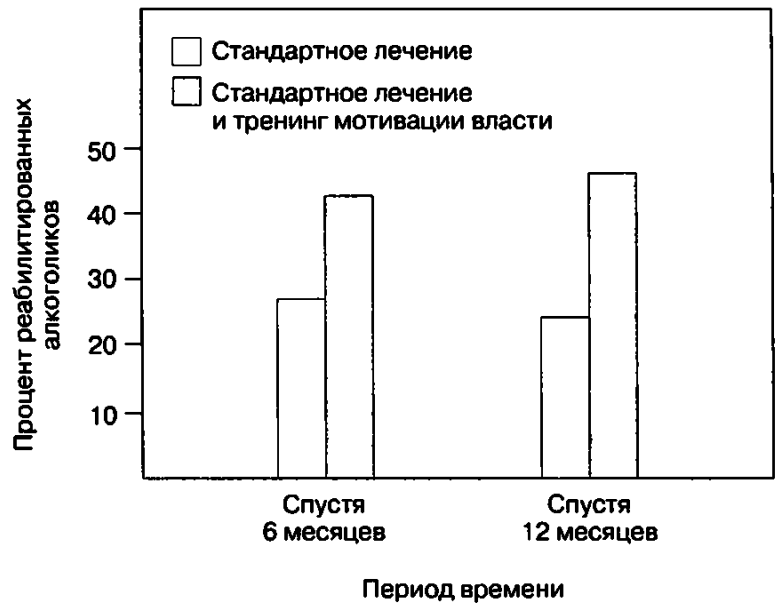


Рис. 14.12. Влияние тренинга мотивации власти на реабилитацию алкоголиков (McClelland, 1977b)

После стандартного лечения через год «реабилитированными» можно было признать лишь около 25% алкоголиков, а среди тех, кто не только получал стандартное лечение, но и проходил тренинг мотивации власти, таких было в два раза больше. По своей эффективности для реабилитации алкоголиков тренинг мотивации власти не уступает ни одному из известных методов интенсивной терапии алкоголиков (Armour, Polich & Stamboul, 1978), хотя их прямое сравнение затруднено, поскольку в этих методах используются значительно менее строгие критерии реабилитации, чем критерий, описанный выше.

Существуют и другие незначительные свидетельства полезности тренинга мотивации власти. Из числа тех, кто через первые 6 месяцев после выписки из клиники не продемонстрировал признаков реабилитации, через 12 месяцев среди прошедших тренинг больший процент можно было отнести к реабилитированным, чем среди тех, кто получал только стандартное лечение (32% по сравнению с 12%). Эта тенденция интересна, ибо она противоречит распространенному мнению об алкоголизме, которое заключается в том, что если люди вновь начинают пить, их состояние неизбежно ухудшается. Более того, в течение первого года после выписки умерли пять пациентов из числа тех, которые получали только стандартное лечение, в то время, как из числа пациентов, прошедших тренинг мотивации власти, не умер ни один (McClelland, 1977b).

Оказание помощи сотрудникам Агентств населенных пунктов

В конце 60-х и начале 70-х гг. XX в. Министерство экономического развития (*Office of Economic Opportunity*) приняло решение о создании Агентств населенных пунктов (*Community Action Agencies*; (АНП); «в их создании и деятельности, а также в управлении максимальное участие должны были принимать жители данной местности и члены групп, обслуживаемых данными Агентствами» (McClelland et al., 1975). Агентства, которые разрабатывали программы помощи бедным, должны были по возможности управляться самими бедняками. Однако вскоре стало ясно, что бедняки не имеют опыта управления другими людьми и не способны решительно и эффективно защищать свои интересы перед лицом других членов сообщества. В связи с этим в период с января по апрель 1970 г. для 194 сотрудников различных АНП штата Кентукки был проведен тренинг мотивации власти (McClelland, Rhinesmith & Kristensen, 1975). Цели этого тренинга заключались «в объяснении того, как развить социализированные потребности во власти, благоприятствующие переменам в общине» (McClelland et al., 1975), а также в том, чтобы помочь участникам осознать способы усиления их организаций за счет внушения другим уверенности в себе, за счет сотрудничества, а не конкуренции, за счет выявления и разрешения конфликтов и трудностей, а не отрицания их и за счет стимулирования не пассивности, а активных и решительных действий других людей.

Для достижения этих целей участники тренинга изучили систему обсчета потребности во власти, участвовали в упражнении «Ведение переговоров» и в игре с завязанными глазами (чтобы понять разницу между ситуациями, когда ты — хозяин положения и когда ты беспомощен), а также изучали реальные примеры успешных и неуспешных действий разных общин. В программу тренинга были

включены и все установочные задания, перечисленные в табл. 14.1, а именно усиление мотива власти, усовершенствование воспринимаемой вероятности успеха и подчеркивание большой важности оказания более эффективного влияния, если они действительно хотели улучшить ситуацию с оказанием услуг нуждающимся членам своих общин. Степень участия всех работников агентств в тренинге была оценена по шкале от 1 до 4. Средний уровень участия персонала двух агентств был значительно ниже, чем средний уровень участия персонала остальных восьми агентств, что свидетельствовало либо о неэффективности тренинга, либо о незаинтересованности персонала, либо о том, что тренеры не справились со своей задачей.

Примерно через шесть месяцев после тренинга каждый работник агентства был проинтервьюирован аспирантом Университета штата Кентукки, не имевшим никакого отношения к тренингу. По результатам интервью эффективность работников была оценена по шкале от −1 до +2. Шкала была точно такой же, как и при оценке предпринимательской активности: оценка −1 означала, что человек определенно работал хуже, чем до тренинга; оценка 0 — что человек работал практически так же, как всегда; оценка +1 — что человек стал работать значительно лучше, прежде всего это касалось более четкого планирования и привлечения в программы большего числа людей; оценка +2 — что человек работает над новым проектом, получил повышение или проявил необычную инициативу.

На основании этого способа оценки было признано, что 52% работников агентств, прошедших тренинг, стали работать лучше, чем они работали до тренинга. Но как можно сравнить эту цифру с числом тех, кто, возможно, улучшил свои показатели без всякого тренинга? Базовая цифра может быть определена на основании расчета процента улучшивших свои показатели работников тех двух агентств, для которых тренинг мотивации власти был в свое время признан неэффективным или неудовлетворительным. Интервьюеры признали, что только 25% сотрудников этих агентств стали работать лучше, хотя, конечно, им было неизвестно, что тренинг мотивации власти в этих агентствах был признан неэффективным. Что же касается сотрудников остальных агентств, то через несколько месяцев после окончания тренинга интервьюеры признали, что из них лучше стали работать 60%, т. е. речь идет о статистически весьма значимой разнице. Хотя метод оценки и груб, он позволяет сделать вывод о том, что тренинг мотивации власти — эффективный способ превращения сотрудников АНП в более эффективных организаторов и в более влиятельных членов своих общин.

Обучение менеджеров лидерству

Как показывают результаты исследований, рассмотренных в главе 8, паттерн мотива лидерства (потребность во власти, выраженная ярче потребности в аффилиации, в сочетании с высоким самоконтролем, или торможением активности) ассоциируется с бóльшим успехом на менеджерском поприще. Поэтому логично было предположить, что, попытавшись создать у менеджеров такой мотивационный паттерн, можно сделать их работу более эффективной. В соответствии с этим менеджерам бизнеса были предложены учебные курсы, которые включали тренинг мотивации власти в качестве ключевого элемента программы, предназначенной для увеличения эффективности менеджерской деятельности. Курсы предлагали ментальный тренинг всех трех социальных мотивов, игры, связанные

с властью и с достижениями, изучение самих себя, постановку целей и планирование, а также включали все прочие характеристики, обычно присутствующие в курсах мотивационного тренинга (см. табл. 14.1). Большее внимание уделялось практике в социализированной власти как источнику влияния на других от имени организации, а также разбору конкретных случаев и постановке целей, непосредственно связанных со сферой ответственности менеджеров.

Оценка эффективности такого тренинга в одной из крупных американских корпораций была выполнена Макклелландом и Бёрнхэмом (McClelland & Burnham, 1976). Тренировавшиеся мужчины были менеджерами из шестнадцати торговых центров, расположенных в разных частях страны. Первый показатель эффективности тренинга включал сравнение того, как продавцы воспринимали организационный климат в своих центрах до тренинга менеджеров и после него. Как следует из данных, представленных на рис. 14.13, после того как менеджеры прошли тренинг, работавшие в их подчинении продавцы почувствовали большую ответственность, больший командный дух, а сами организации стали для них более «прозрачными».

Рис. 14.13. Влияние мотивационного тренинга менеджеров на восприятие организационного климата продавцами, находящимися в их подчинении (McClelland & Burnham, 1976)

Результат соответствовал ожиданиям, поскольку основное внимание при тренинге менеджеров продаж уделялось тому обстоятельству, что они больше не продавцы, т. е. они уже не добиваются успеха в одиночку, а руководят другими людьми, и их первейшие обязанности — вдохновлять своих подчиненных на более инициативные действия и создавать такой климат, который помогает каждому отдельному продавцу и поддерживает его.

Второй показатель эффективности тренинга был связан с поиском ответа на вопрос, принес ли он компании увеличение количества продаж. Тренинг менед-

жеров продаж состоялся в конце 1972 г., в 1973 г. количество продаж значительно возросло по сравнению с 1972 г., а убытки в 1973 г. составили $3 миллиона (по сравнению с $15 миллионами в 1972 г.). Разумеется, не только тренинг менеджеров, но и многие другие факторы могли повлиять и повлияли и на рост продаж, и на увеличение прибыли, но заслуживает внимания тот факт, что увеличение количества продаж было наиболее тесно связано с улучшением организационного климата, явившимся следствием мотивационного тренинга менеджеров. Продавцы заполняли анкеты, посвященные организационному климату, осенью 1972 г., до того, как их менеджеры прошли тренинг, и в апреле 1973 г., через несколько месяцев после возвращения их менеджеров на работу. Данные, представленные на рис. 14.14, свидетельствуют о том, что именно в тех торговых центрах, моральный климат которых получил в апреле 1973 г. наивысшие оценки, в течение всего 1973 г. был наибольший прирост количества продаж.

Рис. 14.14. Связь между воспринимаемым организационным климатом и последующим увеличением количества продаж (McClelland & Burnham, 1976)

Кажется маловероятным, что более высокие оценки морального климата в апреле можно было бы объяснить исключительно ростом продаж, уже достигнутым в начале года, так что предположение, что мотивационный тренинг менеджеров связан с более высокими оценками морального климата теми, кто работает под их началом, и теми, кто, в свою очередь, добился увеличения числа продаж, представляется логичным. Менеджеры использовали полученные знания о своих мотивах и о мотивах своих подчиненных, чтобы совершать поступки, которые создали такой климат, который способствовал более эффективной работе продавцов.

Тренинг мотивации власти изучен гораздо меньше, чем тренинг мотивации достижений, но уже можно говорить о том, что он достаточно эффективен и преимущественно по тем же самым причинам, т. е. он воздействует на силу мотива, вероятность успеха и ценность, приписываемую конкретному успешному резуль-

тату, который подчеркивался в процессе тренинга. Чтобы ответить на вопрос, какие тренировочные задания и в каком сочетании наиболее эффективны, необходимо провести дополнительные исследования. Но уже сегодня известно, что тренинг мотивации достижений и власти эффективно изменяет то, как люди думают, говорят и действуют, что, в свою очередь, приводит к таким социально значимым результатам, как более высокая успеваемость в школе, успех в малом бизнесе, более частое избавление от алкоголизма и более эффективная работа в сфере менеджмента.

Примечания и вопросы

1. Как вы думаете, почему учитель в 5-м классе (см. рис. 14.1) оказал на результаты тестирования учеников настолько меньшее влияние, чем учитель в 3-м классе? Для объяснения этого различия сформулируйте гипотезу, основанную на концепции Дечармса «самобытный» человек — «пешка», о которой рассказано разделе «Тренинг мотивации достижений в школе» этой главы, и объясните, как бы вы стали ее проверять.
2. Объясните с точки зрения результатов об интерактивном влиянии на поведение переменных M, P_s и V, рассмотренном в главе 13, относительную неспособность увеличения воспринимаемой вероятности успеха улучшить академическую успеваемость.
3. В главе 8 представлены некоторые данные, свидетельствующие о том, что в качестве детерминанта поведения воспринимаемая вероятность успеха важнее для индивидов с ярко выраженной потребностью в достижениях, чем для индивидов с ярко выраженной потребностью во власти. Если бы оказалось, что основным мотивом, определяющим академическую успеваемость, является мотив власти, можно ли было бы именно этим объяснить, почему возрастание воспринимаемой вероятности успеха в результате тренинга оказывает лишь незначительное долгосрочное влияние на школьные отметки?
4. Считаете ли вы, что программы тренинга представителей малого бизнеса способствовали бы росту их деловой активности, если бы из них исключили обучение потребности в достижениях, но включили бы упражнения, относящиеся к вероятности успеха (P_s) и к стимулирующей ценности успеха (V)? Объясните свой ответ, исходя из теоретических положений и результатов исследований. Используйте литературные данные о влиянии тренинга навыков на деятельность представителей малого бизнеса (см. Miron & McClelland, 1979).
5. Воспользовавшись моделью прогнозирования оперантного поведения, рассмотренной в главе 13, перечислите все известные вам причины, объясняющие, почему до недавнего времени в США афроамериканцы и женщины редко становились успешными бизнесменами.
6. Индусы, проживающие за границей (например, в Восточной Африке), часто добиваются бóльших успехов в бизнесе, чем индусы, живущие в своей родной стране. Предложите несколько альтернативных теоретических объяснений этого феномена. Как бы вы могли проверить каждое из них?

7. Исходя из результатов исследований, рассмотренных в главах 6 и 7, составьте перечень ситуаций в классе, при которых от учащихся, прошедших тренинг мотивации достижений, нельзя ждать более высокой успеваемости.
8. Если тренинг «самобытности» улучшает успеваемость, почему сегодня его не используют в школах? Постарайтесь учесть в своем ответе доминирующие мотивы и цели основных «персонажей» образовательной системы — учителей, учеников, родителей и чиновников.
9. Представьте себе, что тренинг мотивации оказался в школах эффективным. Предвидите ли вы какие-либо негативные последствия этого?
10. Есть некоторые свидетельства (Ellingstad & Stuckman-Johnson, 1978) в пользу того, что тренинг мотивации власти индивидов, задержанных за вождение автомобиля в пьяном виде, не особенно эффективен с точки зрения борьбы с подобными правонарушениями. Постарайтесь объяснить этот результат, исходя из теоретических представлений.
11. В главе 7 рассказано о том, что большое внимание к обучению в детстве правилам личной гигиены связано с ярко выраженной потребностью в достижениях во взрослом состоянии. Постарайтесь объяснить это с позиции модели, использованной в данной главе для объяснения эффективности различных тренировочных заданий. Используйте эту модель также и для того, чтобы объяснить связь между сексуальной вседозволенностью и агрессивностью в раннем детстве и ярко выраженной потребностью во власти — во взрослом состоянии.
12. Согласно теории, представленной в данной книге (в первую очередь в главах 4 и 5), мотивы построены на эмоциональной реакции, связанной с естественными стимулами (побуждениями). Исходя из этих представлений, объясните, как мотивы могут быть приобретены или усилены благодаря программам тренинга, описанным в этой главе. Какие естественные стимулы (побуждения) использовались? Как они модифицировались когнитивным ростом? Какие эмоциональные реакции переживаются и в какой момент? Помогает ли это объяснить, почему едва ли не во всех тренировочных программах такого типа используются игры?
13. Представлены ли в этой главе какие-нибудь неоспоримые свидетельства того, что *мотивационная диспозиция* усилилась в результате тренинга, или вы считаете, что все полученные результаты могут быть объяснены изменениями других детерминантов ответной реакции или изменениями способа проявления существующего мотива?
14. Разработайте план эксперимента, показывающего, что тренинг действительно скорее усиливает мотив, чем изменяет какую-либо другую переменную. Если после тренинга мотивации достижений учащиеся по-разному реагировали на однородный или разнородный состав классов (см. главу 7), можно ли это считать неоспоримым доказательством подъема общего уровня потребности в достижениях?

ГЛАВА 15

Вехи на пути к научному пониманию человеческой мотивации

Мотивация всегда восхищала людей и будет восхищать их до тех пор, пока люди будут задумываться над тем, почему они сами и животные ведут себя так, а не иначе. Едва ли не у каждого есть собственная, скрытая или явная, теория мотивации. Мы думаем, что знаем, почему наши родители порой не соглашаются с нами и пытаются продолжать контролировать наши поступки: власть над нами доставляет им удовольствие. Или нам кажется, что мы знаем, почему наш парень (или наша девушка) бросили нас: он или она предпочли нам человека, который либо занимает более престижное положение, либо богаче нас. Или мы думаем, что знаем, почему мы не можем усердно учиться: наша потребность в достижениях невелика. Писатели, философы, экономисты, политики и наши соседи — все говорят на языке теории мотивации. Шекспир ярко запечатлел в «Макбете» потребность во власти и в «Сонетах» — жажду любви. Платон исследовал природу любви в «Симпозиуме». Экономисты размышляют о жажде наживы и пишут о том, насколько важен мотив прибыли. Политические обозреватели со времен Макиавелли до наших дней подчеркивали решающую роль потребности во власти в человеческих делах.

Что психологи добавили к этому параду наблюдений и теорий о человеческой мотивации? Пора рассмотреть то, что уже сделано, и то, что предстоит сделать. Множество деталей, приведенных в отдельных главах, способны заслонить общую картину достигнутого прогресса. Поэтому давайте взглянем на нее, не отвлекаясь на свидетельства, подтверждающие сделанные обобщения. Их можно найти в предыдущих главах. В этой главе будет кратко представлена история прогресса в сфере мотивации, причем основное внимание мы уделим достижениям психологии и тому, что требует дальнейшего изучения.

Измерение мотивов

Психологи постарались подойти к мотивации более системно, чем другие люди, интересовавшиеся ею. Они стремились четко определить, что составляет мотив, и создать перечни наиболее важных мотивов, как это сделали для нормального поведения Макдаугалл и Мюррей, а для анормального — Фрейд и психоаналитики. Но ключ к прогрессу науки лежит не только в развитии теории, но и в адекват-

ном измерении. Именно поэтому Мюррей и Кеттелл разработали способы измерений различных мотивов, которые, по мнению психологов и других специалистов, необходимы для объяснения столь разнообразных последствий поведения, таких как невроз или креативность, или изучения животных.

Они достигли лишь относительного успеха. Отчасти это произошло потому, что разработанные ими способы были композитами, которые недостаточно четко разграничивали мотивы и другие личностные характеристики. В исследованиях, проведенных Мюрреем, судьи обобщали свои наблюдения над поведением разных людей в конечное определение силы конкретного мотива, но подобные суждения находились под сильным влиянием других характеристик, которые, как полагали, имели эти люди, поэтому измерение мотива было нечистым. Хотя Кеттелл и обработал статистически многие различные методы, возникла та же самая трудность: элементы, составлявшие значение фактора для какого-либо конкретного мотива, содержали реакции, которые отражали не только мотивы, но и другие личностные характеристики, например черты. Этот же самый недостаток имели и опросники самоотчета о стремлениях, желаниях и потребностях, разработанные многими психологами: они тоже отражали такие важные немотивационные характеристики, как предвзятость реакции, проявляющаяся в представлении самого себя в выгодном свете.

Другая попытка измерить мотивы проистекает из бихевиористской традиции, представленной Халлом: напряжение, или сильную стимуляцию, считали первичным источником действия человека и животного. Полагали, что организмы стремятся понизить напряжение, вызванное лишением таких веществ, как пища и вода, необходимые для выживания. Была создана продуманная теория, объяснявшая, как вторичные мотивы и вознаграждения усваивались через связь с таким первичным драйвом, как голод и его утоление через поглощение пищи.

Поскольку эта теория была дедуктивно использована для объяснения человеческого поведения, она не способствовала дальнейшему изучению сложных человеческих мотивов до тех пор, пока Спенс, Тэйлор и их коллеги не осознали, что индивидуальные различия в силе драйва можно измерить с помощью опросника *Manifest Anxiety* (см. главу 3): согласно бихевиористской теории, организм, пытаясь снизить напряжение, вызванное биологическими потребностями, должен быстро «понять, что некоторые отличительные признаки ассоциируются с отсутствием вознаграждений, необходимых для снижения напряжения. Дискомфорт, или расстройство, вызванное предчувствием отсутствия чего-то необходимого, может легко быть концептуализировано как тревожность. Следовательно, можно признать, что люди, проявляющие бóльшую тревожность, испытывают бóльшее напряжение или имеют более сильный драйв (более сильную физиологическую потребность). Использование разных опросников для измерения силы мотива тревожности привело к накоплению большого объема информации о том, как функционирование этого мотива благоприятствует одним действиям и тормозит другие (см. главы 3 и 12). Исследование, выполненное с использованием этого подхода к измерению тревожности, имело важные последствия для понимания факторов, не только управляющих эффективностью действий, но и лежащих в основе невроза (Eysenck, 1957a).

Однако в том, что касается расширения нашего понимания человеческой мотивации, этот подход имеет весьма важные ограничения. Он базируется на ис-

ключительно упрощенном теоретическом представлении о том, что все мотивы восходят к одному главному мотиву, а именно к тревожности. Более того, оценки тревожности, полученные на основании ответов на вопросы анкет, «нечистые»: потому, что некоторые вопросы скорее относятся к личностным чертам или к стилю реагирования, чем к самим мотивам, и потому, что на подобные самоотчеты влияют необъективные реакции, например желания завоевать симпатию или избежать осуждения, что не имеет никакого отношения к силе тревожности как таковой.

И последнее. Этот подход неполноценен, поскольку тщательно не рассматривает ни то, что вызывает тревожность индивида, ни негативное состояние, которого он старается избежать. Из клинических исследований индивидов ясно, что необходимо различать разные типы тревожности: например, тревожность по поводу неудачи отличается от тревожности по поводу того, что тебя могут отвергнуть. Более позднее исследование с использованием другого способа измерения выявило разнообразие мотивов избегания, в том числе боязнь неудачи, боязнь быть отвергнутым, боязнь успеха, боязнь близких отношений и т. д. (см. главу 10). Эмпирический прогресс в этой области был ограничен, но и его оказалось достаточно, чтобы показать: эти разные страхи по-разному влияют на поведение, так что идея одного главного мотива безосновательна. Например, известно, что индивиды, которые испытывают страх неудачи, обычно избегают любых соревнований (см. табл. 10.5), но нет никаких данных о том, что индивиды с ярко выраженной боязнью власти ведут себя аналогичным образом. Напротив, они сообщают о том, что вступают в дискуссии чаще, чем люди, которым боязнь власти присуща в меньшей степени (см. табл. 10.9).

Важный шаг в методологии измерения человеческих мотивов был сделан тогда, когда было решено возбуждать мотивы в лабораторных условиях (экспериментально) и изучать их влияние на все типы поведения (см. главу 6). Возбуждение мотива голода у испытуемых показало, что его влияние наиболее заметно отразилось на фантазиях или ассоциативном мышлении, что подтвердило важную догадку, сделанную Фрейдом за полвека до этого. Он тоже нашел, что мотивационные факторы могут быть легче всего идентифицированы в мечтах и свободных ассоциациях. Другие типы поведения, в том числе самоотчеты о мотивационных состояниях, перцепты, или тенденции действия, менее чувствительны к возникновению мотива, потому что больше подвержены влиянию таких немотивационных факторов, как предвзятость реакции, объективные стимульные свойства окружающей среды или возможности для действия в ней.

Из-за этих недостатков влияние возбуждения различных мотивов на ассоциативное мышление было тщательно выявлено и переработано в системы кодирования, которые подлежат объективному и надежному обсчету. Тогда-то и пришли к выводу о том, что если человеку в нейтральных экспериментальных условиях присущи многие из тех мыслей, которые характерны для индивида с возбужденным мотивом, можно считать доказанным, что этот человек думает так, словно он постоянно находится в возбужденном состоянии (в той мере, в какой это относится к данному мотиву). Например, если некий мужчина, когда он не голоден, т. е. сразу после еды, думает так, как думают голодные люди, можно считать, что ему присущ характерный высокий мотив внимания к чувству голода или еде (т. е. он имеет ярко выраженный мотив голода).

Одно важное преимущество этого метода заключается в том, что дефиниции мотива не зависят от априорных концепций относительно того, как мотив должен проявляться в мыслях или в словарных дефинициях характеристик, предположительно типичных для этого мотива. Скорее можно говорить о том, что система кодировки, которая составляет определение мотива, эмпирически определена влиянием возбуждения мотива на ассоциативное мышление. Этот метод количественной оценки человеческих мотивов оказался успешным в создании систем кодирования, идентифицировавших несколько основных мотивационных систем, влияние которых активно изучалось последним поколением.

Определение мотива

Этот метод также привел и к определению мотива как периодически повторяющейся заинтересованности в целевом состоянии, основанной на естественном побуждении, — заинтересованности, которая придает энергию, задает определенное направление и определяет действия (избирает поведение). Объяснение ключевых терминов этого определения должно помочь прояснить и обобщить то, что психологам уже известно о человеческой мотивации и что изложено в данной книге. Термином *мотивационная диспозиция* преимущественно обозначается частое размышление о целевом состоянии — периодически повторяющаяся заинтересованность. Этот термин не относится к мимолетным мыслям, поскольку изредка, время от времени, такие мысли возникают едва ли не у каждого. Человек, который только что поел, иногда может подумать об отсутствии еды, но сказать, что человек имеет сильный мотив голода, можно только о том, кто думает об отсутствии еды часто, хотя при этом не испытывает голода. Точно так же сказать, что у человека ярко выражена потребность в достижениях, можно только о том, кто думает, что надо все делать хорошо даже тогда, когда отсутствует стимуляция для подобных действий.

То обстоятельство, что речь идет о заинтересованности в *целевом состоянии*, имеет важное последствие, которое проявляется в том, что средства достижения цели не входят в понятие «мотив». Целевое состояние может быть определено с точки зрения результатов некоторых действий, например сделать что-то лучше (для мотива достижения) или оказать влияние (для мотива власти), но конкретные действия, которые приводят к подобным результатам, не являются частью этого определения. Это важное ограничение, поскольку многие теоретики идентифицируют мотивы в терминах некоторых действий или поведенческих тенденций, которые их определяют. Например, психологи часто говорят об агрессивном драйве (о внутреннем импульсе к агрессии). Однако агрессия — это такая активность, которую человеческое общество держит под строгим контролем, так что рискованно пытаться оценивать силу потребности в агрессии или агрессивного драйва индивида на основании числа совершенных им актов агрессии. Лучше определять мотив, стоящий за актами агрессии, в терминах их предполагаемого эффекта, характеризуемого на основании мыслей о целевом состоянии, которые, как вытекает из исследований, могут быть более широко определены как «оказания влияния». В этом случае преднамеренное нанесение вреда кому-либо — а многие психологи именно так опредляют *агрессию* — превращается в один тип оказания влияния, а достижение более высокого статуса — в другой. Либо агрессию

можно рассматривать как одно средство влияния, а аккумулирование престижа — как другое. Именно поэтому забота о том, чтобы оказывать влияние, определяется скорее как мотив власти, а не как мотив агрессии, ибо последний слишком узко определяет *средства* достижения этого влияния.

Целевые состояния, вовлеченные в мотивационную заинтересованность, преимущественно являются следствием естественных стимулов и базируются на них, что приводит к возникновению различных эмоций (по типу безусловных рефлексов). Главное теоретическое преимущество, которое дает базирование мотивов на естественных стимулах, заключается в том, что оно объясняет, почему должно быть относительно мало основных мотивационных систем, почему они оказывают такое заметное влияние на поведение и почему мотивы столь тесно связаны с эмоциональными состояниями. Без «привязки» основных мотивационных систем к чему-либо было бы трудно отличить чисто когнитивное желание («Я хочу знать, чем закончится эта история») от всепроникающих основных мотивационных систем. Мы можем думать о подобных когнитивных желаниях как о подцелях, служащих каким-то более значительным целям, например потребности в достижениях, которые, как было показано, склоняют людей к тому, чтобы попытаться закончить недоделанные задания (глава 7). Однако что делает такое целевое состояние, как желание сделать что-либо лучше (как в мотиве достижения), более фундаментальным или проникающим, чем любое простое когнитивное желание? Если это различие определяется не каким-либо естественным стимулом, значит, оно определяется каким-то другим, еще неоткрытым, фактором.

Подчеркивание важности естественных стимулов имеет и другое преимущество. Именно оно определяет феномен внутренней мотивации или присущей людям тенденции совершать действия, которые сами по себе приносят удовлетворение: свистеть, жевать жвачку, танцевать, бегать трусцой или играть с кубиком Рубика. Оно также помогает понять, как подобные действия могут служить основным мотивационным системам, в том числе потребности в достижениях или потребности во власти. Более того, возбуждение этих мотивационных систем становится препятствием для осуществления подобных действий, приносящих внутреннее удовлетворение (Deci, 1975). Следовательно, представляется более осмысленным считать, что эти действия управляются стимулами. Иными словами, естественные стимулы продолжают вызывать характеризующие их примитивные действия независимо от того, вовлечены ли они в основную мотивационную систему индивида. Так, жевание жвачки или забивание гвоздя молотком может — при соответствующих условиях — продолжать приносить удовлетворение независимо от того, вовлечены ли эти действия в основную мотивационную систему индивида или нет.

Использование слова *заинтересованность* в определении мотива непосредственно связано с тем, что мотивы лучше всего измеряются представленностью интересов в ассоциативном мышлении и воображении. Связь этого определения с измерениями важна, потому что без нее оно не представляло бы значительного шага вперед по сравнению с прежними определениями, предложенными Макдугаллом, Кеттеллом, Фрейдом или Маслоу. Термин *заинтересованность* используется потому, что он не предполагает сознательного стремления к цели, которое является частью многих определений мотива, поскольку все эмпирические исследования мотивов, идентифицированных с помощью кодирования ассоциативного мышления (ассоциативных мыслей), свидетельствуют о том, что мотивы не обя-

зательно являются частью сознательного «Я-образа» индивида. Так нашло свое подтверждение еще одно предвидение Фрейда, а именно что некоторые важные мотивы — бессознательные. Однако не все люди не осознают силы своих основных мотивационных систем, как временами казалось Фрейду. Некоторые осознают ее, а некоторые — нет. Это вывод, который может быть сделан на основании того эмпирического факта, что сознательная ценность, приписываемая достижению, аффилиации и власти, несущественно коррелирует с потребностью в достижениях, в аффилиации и во власти, измеренных на основании кодирования (расшифровки) ассоциативного мышления. Поэтому важно различать ценности, являющиеся частью «Я-образа», и мотивы, которые таковыми не являются. Представления о том, что важно в жизни вообще или для самих людей, оказывают сильное влияние на то, что они решают делать, но в схеме, предъявленной здесь, эти представления есть детерминанты поведения, преимущественно не зависящие от мотивационных систем. Следовательно, во многих ситуациях, особенно тогда, когда альтернативы понимаются когнитивно, выбор определяется в основном ценностями, и мотивы играют незначительную роль в определении того, как именно люди поступают в подобных ситуациях (см. главу 13).

Сознательный выбор и действия зависят от ценностей, навыков и возможностей, именно поэтому так трудно оценить силу мотива на основании того, что люди говорят и делают. Отвечая на вопросы анкеты, они могут снова и снова повторять, что стремятся к достижениям, но это происходит потому, что вопросы недвусмысленно «выуживают» ценность, которой, с их точки зрения и с точки зрения их культуры, являются достижения. Это не является доказательством того, что они имеют текущую (периодически повторяющуюся) заинтересованность в целевом состоянии делать разные вещи лучше. Или другой пример: люди могут сердечно приветствовать гостей, собравшихся на вечеринку, но это вовсе не значит, что у них высокая потребность в аффилиации. Подобное поведение может быть результатом социальных норм, диктующих хозяевам определенное поведение в таких ситуациях, а также того, что они считают себя гостеприимными людьми. Но даже если людям и присуща ярко выраженная потребность в аффилиации, они могут быть не в состоянии проявить аффилиативное поведение по отношению к вышестоящим, потому что усвоенные ими социальные нормы говорят им о том, что они не могут быть аффилиативными по отношению к этим людям.

Таким образом, мотивационные заинтересованности (заботы, интересы) лучше всего оценивать по содержанию ассоциативного мышления, когда влияние ценностей, навыков и возможностей менее заметно. Разумеется, технически можно оценивать силу мотивационной заинтересованности по ее воздействию на поведение, если это воздействие относительно свободно от влияния ценностей, навыков и возможностей или если влияние этих детерминантов поведения контролируется или стандартизируется. Типичным примером является «эскизный» индекс, предложенный Аронсоном (Aronson, 1958) и описанный в главе 7. Люди с ярко выраженной потребностью в достижениях машинально чертят или рисуют иначе, чем те, кому эта потребность присуща в незначительной степени. Поскольку отсутствуют осознанные ценности, влияющие на то, как люди машинально чертят или рисуют, поскольку это занятие не требует никаких специальных навыков и поскольку ситуационнные влияния незначительны, валидность «эскизно-

го» индекса потребности в достижениях достаточна высока. Иными словами, на него преимущественно влияют не какие-либо другие детерминанты поведения, а мотивационные заботы. Аналогичным образом, как показано в главе 8, мы можем попытаться разработать индекс силы мотива власти человека, исходя из ее поведенческих коррелятов, каковыми, например, для мужчин являются частота, с которой они ввязываются в споры, участие в спортивных соревнованиях, пристрастие к спиртному и накопление материальных ценностей. Подобные попытки предпринимались, но их ценность ограниченна, поскольку последствия (проявления) мотива власти весьма зависят от пола, возраста, уровня развития (зрелости) и социальной принадлежности.

Единственные мотивационные заинтересованности, которые могут быть выявлены с достаточной приемлемой валидностью, — это мотивационные заинтересованности, которые включают негативные стимулы. Например, такой мотив избегания, как боязнь неудачи, может быть достаточно адекватно измерен с помощью Опросника страха перед тестированием (*Test Anxiety questionnaire*), хотя даже и в этом случае прямая оценка озабоченности неудачей по содержанию ассоциативного мышления представляется несколько более валидной (глава 10). Объяснение большей валидности оценок такого мотива избегания, как боязнь неудачи, основанных на самоотчетах, может быть связано с тем, что источник негативной стимуляции часто находится вне индивида, в отличие от такой позитивной стимуляции, как стремление работать лучше или оказывать влияние (ее можно наблюдать лишь изнутри). Иными словами, боязнь неудачи развивается вследствие угроз, исходящих от таких «внешних авторитетов», как учителя или родители, которых люди могут без труда идентифицировать. Более того, нет серьезных препятствий, мешающих сознаться в своем страхе перед тестом, во всяком случае в студенческой среде они практически отсутствуют, так что осознанные ответы могут отражать мотив избегания с приемлемой точностью. Напротив, ценности могут мешать признать боязнь слабости или боязнь успеха, так что будущим исследователям еще предстоит ответить на вопрос, можно ли измерения, основанные на самоотчетах, заменить более прямыми измерениями мотивов избегания по содержанию ассоциативного мышления.

Термин «заинтересованность» также означает, что мотив — понятие более общее, чем намерение. Намерение по определению более конкретно и ограничено во времени. Так, Фрейд открыл неосознанные намерения, которые ведут к забыванию некоего имени или к сновидению о том, что индивид не может устроить званый обед. Однако эти намерения «состояли на службе» у более общих мотивационных забот. Напротив, осознанные намерения есть продукты не только мотивов, но и таких детерминантов поведения, как ценность, придаваемая людьми совершению того или иного действия или их оценке возможности его совершения.

Оценки мотивационной заинтересованности, сделанные на основании кодировки (расшифровки) ассоциативного мышления, доказали, что они удовлетворяют большей части требований, предъявляемых к надежным методам измерений. При экспериментальном возбуждении мотивационных состояний они чувствительны к известным различиям между последними. Они свидетельствуют о различиях в силе мотивов более определенно, чем оценки через поведение, которые более подвержены влиянию таких немотивационных детерминантов, как ценности, навыки и возможности. Они валидны в том смысле, что удовлетворяют

требованиям функционального определения мотива, согласно которому мотив придает энергию, задает определенное направление и определяет действия (избирает поведение). Это значит, что люди, получившие высокие оценки при одном из таких измерений мотива, например мотива аффилиации, ведут себя так, как если бы этот мотив был у них ярко выражен. Их поведение может быть названо более аффилиативным: они чаще совершают аффилиативные акты, с большей готовностью улавливают аффилиативные признаки в окружающей обстановке и быстрее усваивают аффилиативные связи. Как следует из литературных данных, другие известные способы измерения мотивационных диспозиций не удовлетворяют требованиям улавливать разницу между людьми, более и менее мотивированными в данной конкретной области.

Основная трудность, связанная с измерениями силы мотива по содержанию ассоциативного мышления, заключалась в их якобы недостаточной надежности. Оценки мотива, которые люди получали в первый раз, как правило, не очень хорошо согласовывались с оценками, которые они получали во второй раз; оценки, полученные с помощью одной совокупности историй, не очень хорошо согласовывались с оценками, полученными с помощью другой группы, даже когда все истории относились к одному и тому же случаю. С точки зрения психометрии внутренняя согласованность и ретестовая надежность этих методов измерения были столь низкими, что многие психологи чувствовали, что их нельзя принимать всерьез.

Каким на самом деле может быть уровень потребности в достижениях индивида, если два измерения силы этой потребности значительно разнятся между собой? Два недавних достижения, одно — теоретическое, а другое — практическое, позволяют предположить, что эти измерения значительно более надежны, чем принято думать. Оба достижения базируются на том, что спонтанно выраженная мысль, так сказать, «проявляет тенденцию к истощению», и более вероятно, что затем будут выражены другие мысли. Если человек сначала рассказывает историю, связанную с достижениями, его следующая история вряд ли будет связана с достижениями. Следовательно, количества образов достижений, выраженных в двух случаях, мало согласуются между собой.

Аткинсон и Бёрч создали теоретическую модель, подвергающую сомнению распространенное мнение о том, что отклонения в оценках отражают «ошибку» в определении истинной оценки, и показывающую, что может быть согласованность в уровнях потребности в достижениях, определенных через значительные промежутки времени, хотя и существует несогласованность между последовательными определениями, что на самом деле было предсказано их теорией и поэтому не может рассматриваться как «ошибка» (см. главу 6) (Atkinson & Birch, 1978). На практическом уровне Винтер и Стюарт показали, что ретестовая надежность значительно возрастает, если склонность испытуемых к креативности и к варьированию типов рассказываемых историй разрушается за счет того, что, в зависимости от их желания в данный момент, им разрешают рассказывать ту же самую или другую историю (Winter & Stewart, 1977). В этих условиях стабильность оценок силы мотива, полученных на основании расшифровки ассоциативного мышления, удовлетворительная. Теперь, когда в доказательстве надежности этих измерений достигнут значительный прогресс, изучение других мотивационных систем должно пойти значительно быстрее.

Тем не менее на ассоциативные измерения силы мотива оказывают заметное влияние ситуационные факторы, сдерживающие спонтанность, с которой человек думает и пишет. Если испытуемые ощущают угрозу или тревожность, их мыслительные процессы утрачивают спонтанность, и полученные на основе этих процессов оценки мотива перестают быть валидными. Ланди разработал метод обсчета историй, который учитывает степень их спонтанности, что дает исследователю возможность определить, валидны ли оценки мотива, сделанные на их основе (см. главу 6; Lundy, 1981a).

Накопленные знания о трех важных системах человеческих мотивов

Мотив достижений

Расширение представлений о том, что такое мотивы и как их можно измерять, привело к значительному прогрессу в аккумулировании знаний о трех важных мотивационных системах, управляющих поведением человека. Исторически первым мотивом, подвергнутым всестороннему изучению, был мотив достижения, или потребность в достижениях.

По мере того как шло время, стало очевидно, что правильнее называть этот мотив *мотивом эффективности*, потому что он отражает периодически повторяющуюся заботу о том, чтобы делать что-либо лучше. «Делание чего-либо лучше» предполагает некий стандарт сравнения, внутренний или внешний, и, возможно, лучше всего понимается в терминах эффективности или отношения затраты — результат. Делать лучше, или усовершенствовать свое умение, означает получение тех же самых результатов ценой меньших усилий, получение более высоких результатов за счет тех же самых действий или — наилучший вариант — получение более высоких результатов ценой меньших усилий. Таким образом, люди с ярко выраженной потребностью в достижениях отдают предпочтение ситуациям, в которых есть возможность для совершенствования подобного рода. Их не привлекают ситуации, в которых нет возможности для совершенствования, и в таких случаях они не работают усерднее (речь идет о ситуациях, связанных с выполнением слишком сложных или слишком простых заданий либо с предоставлением внешнего вознаграждения — денег или признания). Чтобы знать, лучше ли они работают, люди с ярко выраженной потребностью в достижениях предпочитают ситуации, предоставляющие им возможность чувствовать персональную ответственность за результат и обеспечивающие их информацией о том, насколько хорошо они работают, т. е. обратной связью.

Особенно важным оказалось осознание того, что люди с подобными характеристиками становятся успешными предпринимателями, а также демонстрация того, что успешным предпринимателям действительно присуща более высокая потребность в достижениях. Это, в свою очередь, привело к расширению исследований, связывающих ярко выраженную потребность в достижениях индивидов и государств с ростом предпринимательской активности и с более высокими темпами экономического роста. Оказалось, что мотив достижения сыграл основную роль в экономическом подъеме и падении древних и современных цивилизаций. Действительно, раз эффективная предпринимательская деятельность является

ключевым элементом экономического успеха индивидов и государств, предположение о том, что мотив достижения имеет самое непосредственное отношение либо к богатству и к бедности, либо к стандартам жизни, приносящим людям радость, не кажется слишком смелым.

Результаты ранних исследований свидетельствуют о том, что высокая потребность в достижениях могла быть воспитана в детстве родителями, которые устанавливают для своих детей достаточно высокие планки. Зачастую это происходило потому, что родители принадлежали к числу реформаторов, убежденных в превосходстве их представлений или действий над традиционными. С этих позиций можно объяснить более высокие уровни потребности в достижениях, присущие некоторым национальным меньшинствам, протестантам на заре Реформации или некоторым странам, с которых началась коммунистическая реформация (см. главу 11). Исследования, проведенные в недавнее время, позволяют говорить о том, что высокие требования, предъявляемые родителями к контролю за выполнением детьми таких естественных функций, как еда и соблюдение правил личной гигиены, связаны с более высокой потребностью в достижениях во взрослом состоянии. Эти результаты имеют большое теоретическое значение, поскольку они подтверждают представление о том, что мотивационные заинтересованности могут быть сформированы в очень раннем возрасте, прежде, чем у детей сформируются самосознание или когнитивная способность оценивать собственное поведение. Это помогает также объяснить, почему осознанные ценности, которые формируются в значительно более зрелом возрасте, по завершении когнитивного развития могут весьма сильно отличаться от мотивационных заинтересованностей, основанных на очень раннем аффективном научении.

Мотив власти

Потребность во власти в том виде, как она закодирована в ассоциативном мышлении, представляет собой периодически возникающую заботу об оказании влияния на людей, а также, возможно, и на положение дел. Последнее обстоятельство не было изучено достаточно тщательно, хотя Макадамс показал, что экстремальные переживания, связанные с сильными физическими или психологическими эмоциями, лучше запоминаются людьми с ярко выраженной потребностью во власти (McAdams, 1982a). Высокая потребность во власти ассоциируется со многими соревновательными и чрезмерно настойчивыми действиями и с заинтересованностью в достижении и сохранении престижа и репутации.

Однако, поскольку общество внимательно следит за соревновательными и особенно за агрессивными действиями ввиду их потенциально разрушительного воздействия, последствия мотива власти значительно зависят от того, что́ именно индивид считает приемлемым поведением. Так, большую роль играет половая принадлежность. Поведенческие проявления высокой потребности во власти у мужчин и женщин различны. Мотив власти приводит к тому, что в поведении мужчин соревновательность и агрессивность проявляются более открыто, чем в поведении женщин; он также чаще проявляется в стремлении мужчин к накоплению ресурсов, играющих роль средства оказания влияния в первую очередь на женщин, жизнь которых базируется на обычаях, а не на мужчин. Имеет значение и социальное положение. Мужчины с ярко выраженной потребностью во власти, принадлежащие к низшему классу, склонны более открыто проявлять свою

агрессивность, чем мужчины из среднего класса с аналогичным уровнем потребности во власти. В какую сторону «направлен драйв власти», зависит также и от уровня зрелости индивида. Люди с ярко выраженной потребностью во власти, находящиеся на стадии «перорального приема внутрь» (стадия I), склонны больше читать литературу, ориентированную на власть; люди, находящиеся на стадии автономии или самоконтроля (стадия II), склонны больше сдерживать свой гнев; если же они находятся на агрессивной стадии (стадия III), они проявляют свой гнев более открыто в агрессивных и соревновательных действиях; если же они находятся на стадии взаимной зависимости (стадия IV), они склонны больше делиться секретами со своими близкими и занимать руководящие посты в организациях волонтеров.

Прочитав написанное выше, кто-то может подумать, что мотив власти — это некое чудовище, многоголовая гидра, которая, в зависимости от других переменных, способна демонстрировать разные лица. Иногда этот мотив приводит к господству, как происходит на стадии III с самоуверенными людьми, а иногда — к покорности, как бывает на стадии I с людьми, стремящимися обрести власть и следующими за лидерами, от которых они набираются сил.

Нигде эта изменчивость не проявляется столь очевидно, как в тех случаях, когда ярко выраженная потребность во власти сочетается с высокой или низкой степенью внутреннего торможения. Если у мужчин ярко выражена потребность во власти и невысокий уровень торможения, они склонны думать в терминах личного господства над другими. Они злоупотребляют спиртным. Они — донжуаны, стремящиеся соблазнить как можно больше женщин. Они лгут, хитрят и предают. Они социально безответственны. Короче говоря, в них есть нечто дьявольское. Напротив, в мужчинах с ярко выраженной потребностью во власти и с высоким уровнем торможения есть нечто божественное. Они заботятся о том, чтобы проявлять свою власть от имени других; они реже идут на поводу у своих желаний и реже страдают от таких пороков, как пьянство; они занимают руководящие посты в волонтерских организациях, верят в централизованную власть, упорный труд, самопожертвование и милосердие. Иными словами, они — сознательные граждане. Они становятся хорошими мужьями и успешными менеджерами в организациях, занимающихся бизнесом, особенно если у них также низкая потребность в аффилиации. Люди с подобным мотивационным профилем (высокая потребность во власти, выраженная более ярко, чем потребность в аффилиации, в сочетании с ярко выраженным внутренним торможением), который иногда называют синдромом мотива имперской власти или синдромом мотива лидерства, склонны становиться создателями империй, а страны, которые, судя по популярной литературе, имеют аналогичный профиль, тоже имеют тенденцию становиться империями: они собирают большую часть своего огромного национального дохода в виде налогов, тратят большую его часть на военные нужды и — по крайней мере, это справедливо в отношении США — склонны чаще развязывать войны. Точно так же как в основе экономического роста, судя по всему, лежит мотив достижений, за эффективным управлением людьми, которое способно привести к организационному успеху таких великих цивилизаций, как Древняя Римская империя, стоит мотив власти, если он обуздан.

Основная слабость людей с синдромом мотива лидерства заключается в том, что, оказавшись в состоянии стресса или фрустрации, они особенно подвержены

недугам. В подобных условиях у них чаще развивается гипертония и они чаще становятся жертвами болезней, являющихся следствием ослабления иммунной системы организма, поскольку торможение ярко выраженного мотива власти в сочетании с незначительным интересом к аффилиации, судя по всему, приводит к гормональным изменениям, следствием которых становится разрушение лимфоцитов, ответственных за иммунитет человека.

Меньше известно об источниках мотива власти в обществе и у детей, но то, что известно, повторяет паттерн, выявленный для мотива достижений, а это позволяет предположить, что многое зависит от родительского воспитания. Родители, утратившие свое влияние и пережившие репрессии, как, например, евреи в нацистской Германии или безработные мужчины — афроамериканцы в США, возможно, в качестве возмездия склонны воспитывать в своих детях сильный мотив власти. Возможно, они также и более терпимы к их властным проявлениям. Одно не вызывающее сомнений свидетельство, которое у нас есть, заключается в том, что дети родителей, потворствовавших проявлениям их сексуальности и агрессивности в раннем детстве, во взрослом состоянии имеют более ярко выраженный мотив власти. Справедливо также и то, что у еврейских детей, родители которых подверглись гонениям в Германии, мотив власти был выражен более ярко, чем у еврейских детей, родители которых покинули Германию и избежали серьезных репрессий. Известно также и то, что родители, подвергшиеся жестокому притеснению и пережившие тяжелый стресс, чтобы обеспечить выживание, более энергично настаивают на утверждении еврейской идентичности (самоидентификации). Это позволяет сделать вывод о том, что они были также более терпимыми к ранним проявлениям напористости (самоуверенности) своих детей.

Мотив аффилиации

О мотиве аффилиации известно еще меньше, чем о мотивах достижений и власти. Можно говорить о текущей (периодически повторяющейся) заинтересованности в целевом состоянии *быть с другим человеком*, но неясно, что является естественным стимулом этого целевого состояния. Является ли любовь или желание быть с другими людьми непосредственным следствием удовлетворения, которое приносят сексуальные контакты, как полагали Фрейд и Платон, или они связаны с «хорошими предчувствиями», которые, по мнению Кондона (Condon), характеризуют гармоничные отношения двух человек? (см. главу 9). Коли на то пошло, можно ли считать, что сексуальный мотив и мотив аффилиации полностью связаны? Никто не может ответить на этот вопрос с уверенностью, потому что разработать метод измерения силы сексуального мотива за счет возбуждения и кодирования изменений фантазии обычным способом оказалось очень трудным делом. Причина заключается в том, что возбуждение (тревожность), как открыл много лет тому назад Фрейд, торможение или какой-то иной фактор блокируют прямое выражение сексуальных мыслей, возникающих вслед за сексуальным возбуждением. Были предприняты некоторые экспериментальные попытки создать непрямой, или символический, метод измерения силы сексуального мотива, но они требуют дальнейшей серьезной доработки.

Были созданы и изучены кодировочные системы для двух аффилиативных мотивов. Оценка одного из них, потребности в аффилиации, в какой-то мере связана с боязнью быть отвергнутым и с более активными усилиями, направ-

ленными на то, чтобы быть с людьми, как если бы тот, кто испытывает этот страх, оставался один. Второй мотив, мотив близости, отражает не столько «делание», сколько «состояние». Индивиды, у которых этот мотив выражен ярко, получают удовольствие от близких отношений с другими людьми, их воспринимают как естественных, сердечных, искренних, благодарных и любящих людей. Они заинтересованы в создании и в поддержании сердечных межличностных отношений, но в отсутствие других они не испытывают беспокойства. Напротив, индивиды с ярко выраженной потребностью в аффилиации, имея в известной мере такой же интерес к межличностным отношениям, чаще волнуются по поводу того, любят их или нет, и поэтому зачастую они не очень популярны.

Мотивы аффилиации принципиально важны для психического и физического здоровья и для ощущения полноты жизни, о чем Платон писал много веков тому назад. Мужчины — студенты колледжа с ярко выраженным мотивом близости были признаны психиатром, который регулярно интервьюировал их в течение нескольких лет, ничего не зная о результатах оценки их уровня мотива, были более счастливыми и лучше приспособившимися к жизни. Известны результаты нескольких исследований, свидетельствующие о том, что ярко выраженный мотив аффилиации или мотив близости, особенно если он сочетается с низким уровнем торможения, ассоциируется с более сильной иммунной системой (см. главу 9). Причина этой взаимосвязи неизвестна, хотя предполагают, что речь идет о снижении содержания в крови гормона стресса, который нарушает процесс образования лимфоцитов. Как бы там ни было, эти данные в том виде, в каком они существуют, подтверждают народную мудрость, что любить полезно для здоровья.

Мало известно о возникновении мотивов аффилиации в обществе или у детей. Было проведено всестороннее исследование, однако не удалось выявить значимой и стабильной зависимости между уровнями мотивов аффилиации взрослых и действиями их родителей в детстве. Возможно, причина заключается в том, что исследователи сосредоточились преимущественно на том, что родители *делали*, а не на отношениях между родителями и детьми, которые могли иметь большее значение для формирования у последних мотива аффилиации. Разумеется, эта проблема настоятельно требует дальнейшего изучения с использованием современных методов кодирования отношений родителей и детей.

Понимание того, как мотивы, сочетаясь с другими характеристиками, определяют поступки

Психологи всегда проявляли большой и неизменный интерес к созданию теорий или моделей, позволяющих прогнозировать выбор или тенденции поведения (действий). В последние годы едва ли не все они согласились с тем, что сила мотива является одним из детерминантов выбора. Значительный шаг вперед был сделан Аткинсоном, когда, основываясь на ранних работах Левина и Халла, он предположил, что тенденция к достижению определяется силой мотива (M_s), вероятностью успеха (P_s) и валентностной вознаграждающей ценности успеха (I_s). В дальнейшем он пришел к выводу, что вознаграждающая ценность успеха прямо пропорциональна трудности или обратно пропорциональна вероятности успеха ($1 - P_s$)

и что произведение трех детерминантов лучше всего прогнозирует тенденцию к достижению. Эта модель доказала свою исключительную полезность при прогнозировании уровня трудности работы, предпочитаемого людьми, как функции силы их потребности в достижениях, вероятности успеха и вознаграждающей ценности успеха, определяемой как $(1 - P_s)$. Впоследствии психологи потратили немало времени на то, чтобы прояснить и расширить смысл этой модели. Сам Аткинсон в соавторстве с Бёрчем (Atkinson & Birch, 1978) разработал более абстрактные определения переменных в этой модели и их взаимосвязи, благодаря чему при компьютерном моделировании стало возможным делать вывод о том, какого поведения следует ожидать при тех или иных обстоятельствах.

Другие психологи работали над уточнением смысла оригинальной модели. Первый шаг заключался в том, что представлялось желательным не использовать термин *мотивация* (как это делал Аткинсон) для описания импульса или тенденции действовать, которые являются продуктом всех детерминантов действия, поскольку необходимость думать о таких детерминантах импульса к действию, как когниция и навыки, как о мотивационных по своей природе, сбивает с толку. Далее. Необходимо различать мотив как диспозицию (предрасположенность) и возбуждение мотива в определенное время и в определенном месте, которое лучше всего представлять себе как *состояние* мотивации. Но если термин *мотивация* используется для описания возбужденного мотива, он не может быть применен и для описания результата всех детерминантов действия. Вследствие использования термина *мотивация* в этих двух разных значениях в интерпретации результатов экспериментов возникла большая путаница.

Значение термина *вероятность успеха* в этой модели тоже было существенно расширено. Он описывает и воспринимаемую вероятность успеха при выполнении задания, и продемонстрированный при этом навык, который в действительности влияет на вероятность успеха. Он относится к общему уровню уверенности индивида в себе или к ощущению собственной эффективности, а также к уверенности, которую индивид чувствует по отношению к данному конкретному заданию. Он включает ощущение того, есть ли у индивида добровольный выбор делать что-либо и имеет ли он контроль над ситуацией или нет. Много исследований было посвящено каузальным объяснениям успеха или неудачи, которые либо усиливают, либо уменьшают воспринимаемую вероятность успеха. Например, если люди приписали неудачу недостатку усилий, то есть вероятность, что во время следующего испытания они будут оценивать воспринимаемую вероятность успеха выше, чем если они приписали ее недостатку способностей. Все эти переменные вносят свой вклад в воспринимаемую вероятность успеха, которая является важным детерминантом импульса к действию.

Что же касается валентности (*incentive value*) в этой модели, то внимание переключилось с трудности, как единственного или главного детерминанта результата, на другие ценности, влияющие на импульс действовать в разных направлениях. Соображения о значимости действия, а также о том, нужно ли достигать последующих целей, вносят свой важный вклад в его валентность. Другие ценности, относящиеся к тому, насколько действие приемлемо для пола индивида, его возраста или культуры, также влияют на силу, заставляющую делать выбор меж-

для других граждан США. Необходима значительно более системная классификация ценностей, влияющих на результат, который получен с помощью разных уравнений, предложенных для прогнозирования того или иного поведения на основании мотивов, вероятности успеха и валентности. В настоящее время психологи значительно ограничили свои усилия, направленные на то, чтобы показать: различные ценности в сочетании с разными мотивами и с разной вероятностью успеха *могут* привести к разным поведенческим результатам.

И последнее. Эта модель остро нуждалась в эмпирическом тестировании вне сферы достижений и в связи с мотивами и результатами, отличными от тенденции подхода к заданиям различной степени сложности. В главе 13 мы показали, что модель оказалась весьма полезной для прогнозирования успешного выполнения лабораторного задания, а также частоты, с которой, как оказалось, студенты колледжа общаются с другим человеком. В обоих случаях сила мотива (представленная либо оценками потребности в достижениях, либо оценками потребности в аффилиации) прогнозировала результат в отличие от валентности, приписываемой достижению или аффилиации. И в обоих случаях произведение уровней мотива и навыка (реального или воспринимаемого социального навыка) прогнозировало результаты действия несравненно лучше, чем какая-либо переменная сама по себе. Навык способствует более высокому, нежели средний уровень, исполнению задания только тогда, когда уровень мотивации индивида исключительно высок. Напротив, умножение силы возбужденного мотива (потребности в достижениях) на валентность, приписываемую достижениям (валентность достижения — *v Achievement*), улучшает исполнение задания, в то время как умножение потребности в аффилиации на валентность, приписываемую аффилиации, не увеличивает частоту, с которой студенты колледжа совершают аффилиативные акты. Чем обусловлено это различие? При каких условиях произведение силы мотива и валентности увеличивает вероятность ответной реакции, а при каких условиях — нет? Чтобы протестировать возможность широкого применения модели множественных детерминантов импульса к действию, необходимо продолжить мультивариативные исследования такого типа.

Эти предварительные исследования позволяют сделать следующие выводы:

1) судя по всему, три переменные действительно наилучшим образом прогнозируют тенденцию к действию, если они перемножаются, как того требует эта модель;
2) мотивационные диспозиции являются наилучшими прогностическими параметрами оперантных или спонтанных действий, тогда как валентности лучше всего прогнозируют когнитивный выбор, и
3) более верный прогноз оперантных результатов возможен при условии, что во внимание принимаются конкурирующие мотивационные диспозиции.

Эти выводы имеют большое значение для дальнейших исследований в области мотивации, ибо психологам нужно проверить предположение о том, что детерминанты действия перемножаются друг с другом вне области выбора заданий разной степени сложности.

Кроме того, психологи не всегда проводили грань между попытками предсказать выбор, основанный на когниции, и оперантными действиями. И хотя Аткинсон настаивал на теоретической важности принятия во внимание отношений

мотивов (Atkinson,1980), сам он никогда не делал этого в эмпирическом исследовании, для того чтобы проверить, не способствует ли это более точному прогнозированию результатов. На самом же деле, если отношение потребности в аффилиации к другим мотивам, присущим индивиду, объединяется с воспринимаемым социальным навыком и валентностью, приписываемой аффилиации и их взаимодействиям, более 75% всех случаев общения студентов друг с другом в случайные моменты времени могут быть объяснены тремя прогностическими параметрами. Остающиеся 25% случаев, судя по всему, преимущественно объясняются средовыми факторами, которые делают общение невозможным. Подобный результат может быть случайностью, поскольку он наводит на мысль о значительно большей прогнозируемости человеческого поведения, чем принято думать, но он подчеркивает важность дальнейших мультивариативных исследований, если мы серьезно заинтересованы в выявлении причин изменчивости человеческого поведения. Психологи уже затратили слишком много энергии, изучая не более одной переменной зараз.

Эти исследования свидетельствуют также и о том, что в то время как на ценности, разделяемые людьми, могут оказывать небольшое влияние на диспозицию мотивов, по существу они являются такими же независимыми детерминантами результатов действия, как и вероятность успеха. Результаты измерений ценностей и мотивов не коррелируют тесно между собой и прогнозируют разные результаты действия сами по себе или в комбинации с другими переменными.

Некоторые аспекты, требующие дальнейшего изучения

В то время как в нашем понимании человеческой мотивации произошел некоторый теоретический и фактический прогресс, значительно больше нам еще лишь предстоит узнать. Говоря о вехах в истории изучения разных аспектов мотивации, мы в результате наблюдений часто приходили к выводу о том, что нам нужно знать о них больше. Разумеется, в будущем будут уточнены и определения мотивов, и способы их количественной оценки, а также будет внесена ясность в наше понимание влияния мотивов на поведение, но полезно также привлечь внимание к основным пробелам в наших знаниях и поразмышлять о том, что должно привлечь повышенное внимание психологов будущего. Во что прежде всего необходимо внести ясность?

Исследование биологической основы главных мотивационных систем

Исходя из теоретических и эмпирических данных, мы многократно говорили о том, что мотивы основаны на природных стимулах, специфических для людей как представителей определенного биологического вида, которые даны от рождения или по-разному «возбуждают» человека, о чем свидетельствует ограниченное число типов эмоций. Однако свидетельства в пользу такого утверждения не столь однозначны или неопровержимы, как следовало бы. В них немало случайного или опосредованного, основанного на умозаключениях, сделанных на основании таких разных феноменов, как овладение языком в детстве, действия, приносящие

удовлетворение и вызывающие у младенцев улыбки, универсальность некоторых человеческих эмоций и вовлеченность в эмоции и мотивацию более древних участков мозга (см. главы 4 и 5).

Более того, в некоторых случаях мы имеем прямые свидетельства в пользу вовлеченности врожденной биологии (безусловных рефлексов) в мотивационную систему. Сказанное справедливо в отношении мотива голода, когда возбуждение гипоталамуса происходит непосредственно в ответ на снижение содержания сахара в крови при виде аппетитной пищи или при вдыхании ее аромата. В равной мере оно также справедливо и в отношении сексуального мотива: выработка половых гормонов в период полового созревания недвусмысленно свидетельствует о биологической основе аффективного возбуждения под воздействием сексуальных стимулов, что делает связанное с ним научение более сильным и более сущностным, чем оно было бы, если бы имело чисто когнитивную базу. Появились также и самые первые указания на то, что, как отмечалось в главе 8, гормональная система катехоламина, в частности мозговой цикл норадреналина (превращение норадреналина в мозге), является тем биологическим субстратом, который вызывает аффект, связанный с сильным влиянием или со стимулом власти.

В свидетельствах такого рода самым волнующим является то, что они позволяют говорить об исключительной избирательности биологических аспектов разных мотивационных систем. Едва ли не все авторы ранних теорий мотивации говорили о некоем физиологическом, или корковом, возбуждении, но представляли его в самом общем виде. Следовательно, они считали, что драйв — будь то напряжение или тревожность — приводит к общему психофизиологическому возбуждению, и разные эмоции, как им казалось, имеют более или менее одинаковые физиологические последствия. Однако современные, более чувствительные методы биологического анализа позволили представить доказательства того, что влияние разных мотивационных или эмоциональных состояний на гормональную систему может быть совершенно разным.

Таким образом, вполне может оказаться, что каждая из основных мотивационных систем базируется на своем собственном природном стимуле (побуждении), о чем свидетельствуют совершенно разные гормональные эффекты каждого природного стимула (побуждения).

Ясно, что нужен более совершенный способ определения, какие природные стимулы существуют для людей, как они вызывают разные аффективные возбуждения, представленные разными профилями выделения гомонов, и как конкретные типы аффективного возбуждения образуют базу для развития основных мотивационных систем через когнитивное развитие и ассоциативное научение. Для понимания природы человеческих мотивов изучение этих взаимосвязей — проблема исключительной важности, и ее решение потребует недюжинного мастерства.

Определение и количественная оценка других важных мотивационных систем

Прогресс в понимании мотивов достижений, власти, аффилиации и избегания весьма значителен, но он неизбежно поднимает ряд вопросов. Почему изучались именно эти, а не другие мотивы? Являются ли эти мотивы самыми важными?

Какие еще мотивы необходимо изучить? Ни на один из этих вопросов нельзя дать определенного ответа.

Изучение мотива достижений началось благодаря исторической случайности: в то время психологи имели некоторый опыт в оказании влияния на деятельность с помощью того, что они тогда называли *инструкциями, вовлекающими эго.* Вскоре стало ясно, что эти инструкции ставили перед испытуемыми более высокие цели и вызывали изменения в ассоциативном мышлении, которое и было названо *мотивацией достижений.*

Тем не менее если бы кто-либо захотел закодировать все мысли, которые были в тот момент у всех людей на земле, или те мысли, которые у них появились со временем, то частота появления мыслей, связанных с достижениями, определенно была бы ниже частоты появления мыслей, связанных с властью или с аффилиацией. Эмпирическое свидетельство в пользу этого вывода получено на основании обсчетов сотен страниц художественных произведений, детских книг для чтения и церковных гимнов, относящихся к разным периодам истории США (McClelland, 1975).

Самыми распространенными были мысли, связанные с властью, следом за ними шли мысли, связанные с аффилиацией; мысли, связанные с достижениями, были наименее популярны. Если посмотреть на эту проблему с другой стороны и закодировать образы в великих легендах или в таких священных текстах, как Бхагавадгита[1] или Библия, то окажется, что более всего в них говорится о власти и о любви. Заботы о достижениях играют незначительную роль. Это не значит, что заботы о достижениях не важны, ведь они представляются ключевым фактором технологического и экономического прогресса, тем не менее для большинство людей они чаще менее интересны, чем заботы о власти или аффилиации.

Что можно сказать о других мотивах? Есть целый ряд мотивов, которые буквально «взывают» об изучении: потребность кормить других или быть накормленным, любопытство или просто потребность поддерживать устойчивость и избегать диссонанса. В последнем случае психологи идентифицировали то, что представляется сильным природным стимулом, но не разработали способ определения индивидуальных различий силы мотива, основанный на этом стимуле.

Нет недостатка в мотивах, требующих изучения. Изучать их с помощью методов, описанных в данной книге, людям мешали лишь недавно преодоленные сомнения в надежности количественных методов, усилия, необходимые для создания системы оценки мотива с помощью возбуждения в процессе экспериментов, которая в дальнейшем должна быть поведенчески валидизирована, а также тренинг и время, необходимые для достижения надежного кодирования ассоциативного мышления, которые значительно превосходят минимальные усилия, затрачиваемые при оценке ответов на вопросы анкет, мгновенно кодируемые машиной. Тем не менее огромные затраты времени и усилий, без которых невозможно создание систем кодирования ассоциативного мышления, представляются оправданными, если вспомнить о большей теоретической и практической ценности количественных оценок силы мотива, полученных таким образом.

[1] Бхагавадгита — в русском переводе «Божественная» или «Господня Песня» — памятник индийской духовной культуры, созданный более 2000 лет тому назад. Бхагавадгита для индусов то же самое, что для христиан — Евангелие. — *Примеч. перев.*

Определение значения уровней коллективного мотива

Поразительно, но достоинством количественной оценки мотивационных систем с помощью кодирования мышления оказалось то, что использование тех же самых кодов в отношении популярной литературы (т. е. мыслей, «произведенных» обществом), судя по всему, позволяет определить мотивационные уровни разных культур или народов. Хотя опросники и другие тесты не могут быть использованы для измерения силы мотивов индивидов, живших задолго до нас, культуры, к которым они принадлежали, оставили песни, предания, легенды, литературные документы и даже рисунки на вазах, которые могут быть обсчитаны и уже обсчитаны для мотивационных систем точно так же, как обсчитываются материалы, относящиеся к нашим современникам. Удивительно, но народы, обсчет исторических документов которых свидетельствует о высоком уровне какого-либо мотива, ведут себя точно так же, как индивиды, обсчет досье которых свидетельствует о высоком уровне того же самого мотива. Поразительные параллели! Индивиды, чьи истории оцениваются высоко с точки зрения мотива достижений, демонстрируют качества успешных предпринимателей, и предприятия малого бизнеса, возглавляемые людьми с более ярко выраженной потребностью в достижениях, растут быстрее. Высокий уровень потребности в достижениях в устном творчестве культур, не имевших своей письменности, свидетельствует о присутствии в этих культурах большего числа предпринимателей, чем в культурах, для сказок которых характерен более низкий уровень потребности в достижениях. Более того, народы, у которых уровень потребности в достижениях, определенный по детской литературе, выше, демонстрируют тенденцию к более быстрому экономическому росту. В некоторых странах после исторических периодов, когда уровень потребности в достижениях в популярной литературе был высок, скорость экономического роста возрастала заметнее, чем после исторических периодов, когда уровень потребности в достижениях в популярной литературе был низким.

Мужчины, которые пишут истории, свидетельствующие о ярко выраженной потребности во власти и низком торможении активности, склонны к злоупотреблению спиртным. Пьянство также более распространено в тех культурах, народные сказки которых высоко оцениваются с точки зрения потребности во власти и невысоко — с точки зрения торможения активности. Индивиды, которым присущи ярко выраженные потребности во власти и в торможении активности, становятся хорошими менеджерами крупных многопрофильных организаций, а страны с таким же мотивационным паттерном демонстрируют признаки лучшей организации в разных сферах. Люди с ярко выраженной потребностью в аффилиации любят людей и физически чувствуют себя лучше. Страны с ярко выраженной потребностью в аффилиации демонстрируют большее уважение к правам граждан, а их данные о состоянии здоровья населения свидетельствуют о меньшей подверженности последнего некоторым физическим недугам.

Каков смысл этих параллелей? Можно ли говорить о коллективном разуме, имеющем мотивационные характеристики, аналогичные тем, которые имеет индивид? Или оценки уровней национальных мотивов, полученные на основании литературных произведений, являются полезным приближением к средним мотивационным уровням, которые были бы получены на основании репрезентатив-

ных общенациональных опросов индивидов в этих странах? Или ответственность за уровни индивидуальной мотивации в стране каким-то образом зависит от идейного содержания популярной литературы? Все это вопросы, требующие дальнейших исследований.

Важно то, что метод количественной оценки силы индивидуального мотива применим к продуктам коллективного творчества и поэтому делает возможным проведение различных исторических и перекрестных исследований влияния уровней мотивационной идеологии на поведение страны или групп людей внутри нее. Разные сегменты общества читают разную литературу, что дает возможность, закодировав популярную в каждом сегменте литературу, оценить мотивационные уровни последних. Например, будут ли уровни мотивации, которые были определены по мужским и женским журналам в 1957 и в 1976 гг., параллельны средним уровням силы мотива среди мужчин и женщин, определенным в то же самое время на основании обсчета индивидуальных протоколов, полученных в результате общенационального опроса общественного мнения? Прогнозирует ли мотивационное содержание песен, популярных у разных поколений американцев, на что представители данного поколения станут тратить свои деньги, сколько в среднем детей у них будет или насколько они будут подвержены тем или иным болезням? Возможности подобного анализа представляются едва ли не беспредельными. Благодаря психологии историки и социологи получили новый инструмент, позволяющий количественно оценить мотивационные уровни в далеком прошлом или в разных сегментах современного общества, который может быть использован для интерпретации происходящего в стране во многом точно так же, как социологи использовали для объяснения социального развития экономическую статистику, когда она стала доступной им.

Усовершенствование теоретического и практического понимания развития мотивации

Мотивы есть результат научения, хотя они и основаны на природных стимулах, имеющих врожденный компонент. Если это так, то какое обучение или научение способствует их развитию? Некоторые свидетельства указывают на важность повышенного внимания к определенного рода действиям ребенка в раннем детстве или, как в случае с мотивацией достижений, в более старшем возрасте. В этом случае развитие мотива достижений облегчается, если родители ставят перед ребенком определенные цели, устанавливая для него достаточно высокую планку, а отец не слишком пристально следит за его усилиями, направленными на их достижение.

Такая точка зрения поднимает два следующих вопроса. Если родители на самом деле развивают мотивы или бессознательно обучают им собственным примером, почему одни родители ведут себя именно так, а другие — нет? На этот вопрос ни в коем случае нельзя дать однозначный ответ, но создается впечатление, что он включает специфический опыт, приобретенный родителями в качестве представителей национального меньшинства или реформаторов и вооруживший их такой идеологией, которая заставляет уделять одному аспекту воспитания ребенка более пристальное внимание, чем другим. Однако эта связь тем не менее не очевидна и не проста. Родители могут настаивать на том, чтобы с самого раннего воз-

раста ребенок хорошо выполнял все задания, потому что хотят, чтобы у него был мотив достижений, но это не значит, что, став взрослым, этот ребенок автоматически будет иметь ярко выраженную потребность в достижениях. Может показаться, что обучение ребенка важным бытовым действиям не имеет никакого отношения к достижениям и включает прием пищи по часам и жесткие требования к соблюдению правил личной гигиены. Если это так, если развитие мотива зависит от таких случайностей, как приверженность отца реформистской идеологии или недоступность памперсов, что делает суровое обучение определенным правилам более желательным, зачем полагаться на волю случая? Почему не обучать мотивам напрямую? И можно ли научить мотивам?

Теме мотивации в процессе обучения придавалось большое значение. Не вдаваясь в детали, можно сказать, что в большинстве случаев немецкие психологи обращали основное внимание на когнитивные аспекты мотивации достижений, учили студентов ставить перед собой достижимые цели и приписывать неудачи отсутствию усилий, с тем чтобы сформировать у них уверенность в себе или ту переменную в уравнении, прогнозирующем результаты действий, которая отражает воспринимаемую вероятность успеха. Они не включали количественную оценку потребности в достижениях с помощью ассоциативного мышления в качестве компонента обучения. Отчасти это объясняется их желанием зарезервировать такую возможность, чтобы определить, действительно ли увеличилась сила мотива, а отчасти — тем, что в классной комнате когнитивные аспекты изменения поведения прививаются легче. Вообще они обнаружили существенные изменения тех когнитивных переменных, на которые они старались повлиять, а иногда им удавалось добиться и усиления мотива достижения. Однако долгосрочные эффекты мотивационного тренинга учащихся редко были значительными, и исследователи объясняли это тем, что школа не предоставляет возможностей для надлежащей тренировки мотива достижений.

Другое возможное объяснение этого результата заключается в том, что, сосредоточившись на когнитивных аспектах, немецкие психологи воздействовали на зависевшее от ситуаций, или респондентское, поведение, в то время как если бы они обратили больше внимания на изменение самого́ мотива, они могли бы повлиять на спонтанное, не зависящее от ситуаций, или оперантное, поведение, что в конечном итоге могло бы более заметно изменить успеваемость. Проще говоря, если мы хотим, чтобы усвоенное поведение сказалось на улучшении успеваемости, необходимо, чтобы учитель предоставлял учащимся, которые научились ставить перед собой достижимые цели, возможность делать выбор в пользу именно таких целей. Но поскольку учителя не делают этого регулярно, умение ставить достижимые цели практически может не оказывать никакого влияния. Напротив, если учащиеся обучены «самобытному мышлению», они умеют спонтанно думать о достижимых целях и ставить их перед собой без предоставления учителем специальных возможностей. Свидетельства в пользу такого предположения ни в коем случае нельзя считать бесспорными, ибо по большей части мотивационный тренинг как в США, так и в Германии в том, что касалось улучшения академической успеваемости, оказался безуспешным. Эта проблема настоятельно требует дальнейших исследований.

Американские психологи в большинстве случаев начинали мотивационный тренинг с того, что обучали системам обсчета различных мотивов участников,

чтобы они научились думать надлежащим образом. Их также обучали и когнитивным ценностным аспектам последовательности мотивация — действие. В том, что касается повышения предпринимательской активности, тренинги мотивации достижений оказались успешными для представителей малого бизнеса в разных странах мира и для американских бизнесменов, принадлежащих к национальным меньшинствам. Судя по всему, усиление мотивации достижений объясняется сдвигом от боязни неудачи к надежде на успех, что является одним из аспектов мотивации достижений, а также усилением других детерминантов результата действия, а именно воспринимаемой вероятности успеха и ценностью усовершенствованного бизнеса. Тренинг мотивации достижений иногда положительно сказывался на академической успеваемости, а иногда — нет, не исключено, что это происходит потому, что школа, как утверждали немецкие психологи, не предоставляет возможностей использовать мотив достижений на практике, или потому, что хорошая успеваемость в школе более тесно связана с мотивом власти, чем с мотивом достижения. Наиболее успешным типом мотивационного тренинга, направленного на улучшение академической успеваемости, является тренинг самобытности, разработанный Дечармсом (deCharms, 1976) и содержащий элемент тренинга мотивации власти.

Тренинг мотивации власти также продемонстрировал некий предварительный успех в изменении индивидов, в деятельности которых мотив власти играет ключевую роль. Поскольку ярко выраженная потребность во власти и низкое торможение ассоциируются у мужчин с тяжелой формой алкоголизма, было высказано предположение, что тренинг, акцентирующий торможение или социализацию мотива власти, поможет мужчинам-алкоголикам избавиться от этого порока. Это предположение полностью оправдалось. А поскольку люди с ярко выраженными потребностью во власти и торможением активности становятся хорошими менеджерами, можно было ожидать, что мотивационный тренинг, направленный именно на этот мотивационный синдром, должен улучшить менеджерскую активность. И это предположение тоже оправдалось. Однако такие результаты носят предварительный характер, и потребность в дальнейших исследованиях весьма велика.

Ситуация такова, что, несмотря на огромные усилия и опыт, мы до сих пор не знаем, преуспели ли психологи в том, что касается развития мотивов, хотя то, что они изменили поведение, не вызывает сомнений. Нам также точно не известно, как легче всего развить мотивы; возможно, это связано с тем, что мы до сих пор не имеем ясного представления о том, как естественным образом формируются мотивы в процессе роста ребенка. Ощущается острая потребность в проведении дальнейшего изучения этой проблемы.

Связь прогресса психологической науки и ее роли в обществе

Психологи, попытавшиеся развивать мотивы, столкнулись с многочисленными трудностями как теоретического, так и практического характера. Их опыт высве-

мость было временами столь велико, что нельзя было разобрать, развивает ли тренинг мотивы. Или интерес к получению результатов по усовершенствованию поведения отвлек внимание от теоретических аспектов того, какие именно образовательные вводные вызывают изменения. Практика поставила ряд этических вопросов, связанных с тем, допустимо ли пытаться влиять на мотивацию детей, и при определении ответственного за программы мотивационных тренингов возникло некоторое замешательство. Более того, психологи могут быть заинтересованы в разработке таких программ, но у них может не быть ни навыков, необходимых для того, чтобы продолжать проводить подобные тренинги, ни интереса к этому делу. Даже тогда, когда тренинг доказал свою эффективность, нет ясности в том, какие специалисты или организации должны его проводить. Если тренинг мотивации власти и впредь будет оставаться надежным средством реабилитации алкоголиков, кто будет его обеспечивать? В нашем обществе алкоголизм признается болезнью, и лечением алкоголиков обычно занимаются врачи. Но врачи не считают себя ни педагогами, ни инструкторами и редко выражают желание подготовиться к проведению мотивационного тренинга.

Эта проблема особенно остро проявилась в случае мотивационного тренинга предпринимателей, занятых в малом бизнесе, который снова и снова в разных странах демонстрирует свою эффективность не только для самих предпринимателей, но также, что весьма вероятно, и для социальной общности, в которой они работают, и страны, частью которой эта общность является. Несмотря на все эти свидетельства, сегодня нет такого места в мире, где тренинг мотивации достижений предпринимателей проходил бы регулярно. Десятки человек, пройдя соответствующее обучение в государственном и частном секторах, успешно провели курсы во многих странах. Как правило, они продолжают этим заниматься до тех пор, пока специальный грант, предоставленный для проведения исследований, позволяет оплачивать их услуги.

Тренинг приносит очевидную пользу предпринимателям, но совсем не обязательно, чтобы он приносил пользу и тем образовательным учреждениям, которые его проводят, прежде всего потому, что эти тренинги краткосрочны и не входят в их регулярные учебные программы. В результате курсы прерываются. Или тренеры, благодаря своей повышенной ориентации на достижения, начинают продвигаться вверх по служебной лестнице, получают более престижную работу и перестают тренировать. Сами представители малого бизнеса без соответствующей финансовой поддержки не в состоянии оплатить тренинг. Банки или общественные организации, которые должны поддерживать малый бизнес, оказались неспособными обеспечить проведение тренинга: отчасти потому, что не причисляют себя к образовательным учреждениям, а отчасти потому, что просто не считают «психологические интервенции» ни столь интересными и ни столь простыми решениями проблем производства, как экономические изменения, вызываемые инвестициями капитала, снижением налогов, улучшением условий труда или эксплуатацией нового национального ресурса.

Ситуация с мотивационными тренингами — наглядный пример отношений психологической науки и общества. В конечном счете прогресс психологии зависит от того, в какой мере ее ценит и использует общество. Ее не всегда считали достойной сферой приложения научных усилий, и сегодня это мнение сохранилось в большинстве стран мира, исключение составляют лишь несколько стран,

в том числе все англоговорящие страны, страны Скандинавии, Голландия, Германия, Япония и Индия. Психологи накопили немало новых знаний, часть которых может быть полезна обществу. Если общество сможет принять и оценить подобный вклад, развитие психологии пойдет еще более быстрыми темпами и она получит финансовую и институциональную поддержку и помощь со стороны частных инвесторов, нужных ей для изучения многих вопросов, которые касаются человеческой мотивации и на которые сегодня еще нет ответов. Потому что, несмотря на некоторый прогресс в количественной оценке ряда человеческих мотивов, а также в понимании их происхождения и влияния на поведение, еще больше предстоит узнать. Научное изучение мотивации человека находится в начале своего пути.

Предметный указатель

А

Агрессивность 60, 183, 200, 305, 315, 329, 331, 367, 376, 459, 495, 651

Агрессия 19, 33, 60, 69, 70, 92, 102, 138, 154, 181–184, 315, 322, 328, 329, 351, 364, 365, 368, 376, 457, 462, 509, 531

Ассертивность 181, 315–317, 323, 338, 344, 349, 350, 355, 357, 358, 365, 367, 369, 443–449

Б

Боязнь власти 305–306, 446–450

Боязнь интимности 452

Боязнь неудачи 259, 261, 265, 276, 421–426, 434–438, 440, 442, 445
- измерение 426–433
- истоки 433–434
- особенности людей 430

Боязнь отвержения 396–399, 409, 434–438

Боязнь успеха 438–446

В

Вознаграждение 19, 28, 98, 103, 106–116, 127, 129, 137, 143–150, 164, 170, 182, 184, 196, 216–221, 281, 352, 354, 565, 566, 575, 583, 592, 561, 643, 650

Г

Гнев 73, 146–149, 154, 155, 167–184, 200, 220–222, 330, 342, 345–348, 359, 442, 480, 531, 65

Гомосексуализм 87–91, 378–379, 446, 447

Гормоны 149–150, 374–379, 383, 354, 358

Д

Детерминанты поведения 24–27, 37, 41, 55–72, 93, 137, 141, 143, 150, 208–254, 556–600, 647, 648, 655

Деятельность 24–26, 33–38, 55–57, 73–74, 81, 92, 144–151, 164, 177–182, 199, 212–220, 234–251, 262–264, 271–284, 388–391, 500, 505, 572, 600–613, 637

Драйвы 99–137, 144–145, 155, 179, 196, 208–212, 253, 456, 501, 527, 565–567, 643–645, 658
- модель Халла 101–132

Ж

Желания 38–39, 44–52, 60–62, 79, 87–89, 979, 114, 131, 136, 154–155, 162, 199, 209, 219, 446, 447, 457, 461, 463, 522, 597, 606, 643, 646, 649

З

Забывание ненамеренное 39–41

Заинтересованность в успехе 464–482

Зрелость социально-эмоциональная 338–341

И

Импринтинг 189–191

К

Катарсис 328–331, 643

Каузальные атрибуции 184–185, 536–547, 555, 559, 577, 605–606

Когнитивный диссонанс 198–199, 531–536

Когниции 26, 146, 260, 208, 222, 251–252, 531–541, 544–547, 553, 656

Концепция психической реальности 124–126
Конформность 83, 84, 197, 393–394, 617
Концепция «самобытного» человека 625–632
Креативность 64–67, 128, 177–178, 643, 649

Л

Любовь 60, 67, 75, 82, 187, 203, 210, 339, 366, 373–374, 399–400, 409, 459, 583, 653

М

Межличностные отношения 351, 391–393, 399
Менеджеры 288–290, 319, 350–355, 394–396, 637–640
Методика Кеттелла 68–74
Мотивационная система 21, 157, 178, 205–220
  биологические основы 657–658
Мотивационная триада по Фрейду 60–63
Мотивационное развитие 87
  стадии 74–83, 91
Мотивационные диспозиции 15, 36–45, 55, 69, 73, 113, 207–257, 425, 422, 452, 517, 588
Мотивационные профили 22, 355–359, 395, 484, 486
Мотивационные тенденции в обществе 21, 456–520
Мотивационный тренинг 601–642
  мотивации достижений 607–625
  потребности во власти 632–640
Мотивация 24, 113, 157, 208, 263, 521, 523, 553
  актуализация 113, 218–220
  бихевиористская модель114, 131
  взгляд Юнга 62
  вклад психологии личности 92
  животных 96
  когнитивные факторы 553–558
Мотивация (*продолжение*)
  коллективная 502–518
  фрейдовский подход 37–45
Мотивы
  аффилиации 169, 196, 372–410, 588, 653–654
    и здоровье 406–409
    истоки 409–410
    методы измерения 358
    особенности людей 388–399
  бессознательные 37–53
  биологические основы 136–137
    экспериментальное исследование
      по Мюррею 68–72
      Торндайка 96–99
  власти 207, 651–653
    истоки 364–369
    подверженность заболеваниям 359–363
    функции312–314
  влияния 179–185
  голода 127, 131, 160–165, 220–225, 211, 223, 521
  достижения 57, 92, 121, 218, 178–179, 225–230, 258–300, 549–553, 650–651
    влияние на деятельность 278–280
    социальные последствия 285–290
    тренинг 607–632
  естественные 160–207, 146–457
  избегания 15, 414–452
  измерение 67–68, 248, 642–645
  индивидуальные различия 128, 176–178, 222–225, 232, 258, 380
  интимности 399–406, 409
  классификация по Макдугаллу 58–59
  коллективные 462–466, 505, 513
  контакта 151–154, 185–196
  лидерства 349–355, 575–579, 637, 652
  новизны 151–157, 170–179
  постоянства 155, 196–201
  символические 201–205
  одобрения 119, 436–438

Мотивы (*продолжение*)
сексуальный 62, 187, 374–378, 383
социальные 196

Н

Намерения 27–48, 219, 462, 567, 596–598, 648
бессознательные 37–48
блокированные 32–33
конфликты 28–32
сознательные 27–37
факторы формирования 36–37
Научение 35–36, 58, 96–98, 101–104, 106–108, 110–121, 127–128, 136–138, 141, 145–156, 161, 175, 185, 200, 208, 215, 251, 300, 375, 377–382, 415–416, 425, 658, 661

О

Образ «Я» 316–317
Ожидание успеха 297–299, 392, 427, 566–569
Оперантное обусловливание 113–114

П

Побуждение 55, 98, 136–157, 181, 211–222, 238, 303, 307, 314–317, 328, 332, 342, 344–350, 360, 366, 371, 378, 384, 457, 521–524, 547, 553–556, 654, 658
Поведение 24, 32–33, 56–60, 92, 96–98, 101–102, 121–124, 127, 138, 144, 157, 166–170, 198–204, 320–321, 394–396, 419–421, 439–442, 446–448, 542–544, 564–598
Половые различия 344–350, 380–383, 439
Потенциал возбуждения 111–113, 565–566
Потребность 28–31, 38, 55–58, 64–72, 99–110, 121, 129–131, 136, 155, 160, 194–200
в аффилиации 70, 125, 126, 178, 325, 352–362, 372–410, 482–484, 489–501
в безопасности 65–66, 210, 417–421
Потребность (*продолжение*)
в достижении 70, 126, 194–198, 212, 227, 231, 241–243, 251, 260–300, 307, 352–355, 414–433, 462, 473–482, 489–525, 537–560, 569–577, 605–619, 625–632
во власти 68–69, 136–378, 207–209, 303, 312–369, 450–452, 484–501, 508–511, 632–640
способы удовлетворения 33, 211, 312–315
Привязанность 70, 142, 187–151, 378–379, 457
Психоаналитические теории 62–64, 86–92, 126–129, 338–340, 347–349

Р

Развитие 63, 74–79, 87, 102, 128, 131, 145, 160–166, 189, 190, 197, 201, 290–295, 367–369, 374, 410, 441, 457
Реакции 28, 35, 72–73, 97–98, 101–103, 109–110, 136–141, 148–154, 162–172, 174–176, 181–187, 207, 221, 237–340, 345–354, 377, 415–418, 433, 462, 524, 527, 531, 534, 539, 544, 547, 565–585, 592–596, 601, 604, 634, 643–644, 656
Риск 68, 268–273, 276–277, 281, 286, 324–328
модель Аткинсона 268–271, 281, 288, 362–368

С

Самоуважение 64–65, 70, 203, 419–421, 536
Сексуальное возбуждение 47–49, 167, 188–193, 374, 379–380, 528
Сексуальность 30, 37–49, 60–63, 92, 185–187, 381–383
женская 377–378
мужская 374–376
Сигнальные раздражители 16, 138–139, 146–148
Сила мотива 72, 566–567, 654–657, 661
измерение 119, 225–230, 233–254
критерии 113–114

Смелость 632–634
Сновидения 38–48, 60–62, 69, 74–87, 93, 128–129
Стимулы 35, 47–48, 87–91, 99–106, 137–141, 216–217, 565–566, 569–571
Страхи 31–32, 101, 124, 137, 146, 149, 155, 210, 236, 369, 396, 395–397, 418, 429, 433–437, 443–447, 450–453, 457, 604

Т

Теория вероятности успеха – ценности успеха 553–556, 601–607
Теория двустороннего подавления 141–144
Теория поведения 113–114
Теория стадиальной мотивации 82–92
Тревога 40, 44, 60–69, 332–333, 414–421
Трудность задачи 14, 266–268, 273–277
Тяга к престижу 319–320

У

Упорство 277–278, 423, 537
Употребление алкоголя 47–48, 191–192, 197, 294, 307, 317, 327–328, 332–338, 344–349, 358, 399, 451, 488, 515, 526, 634–636

Ф

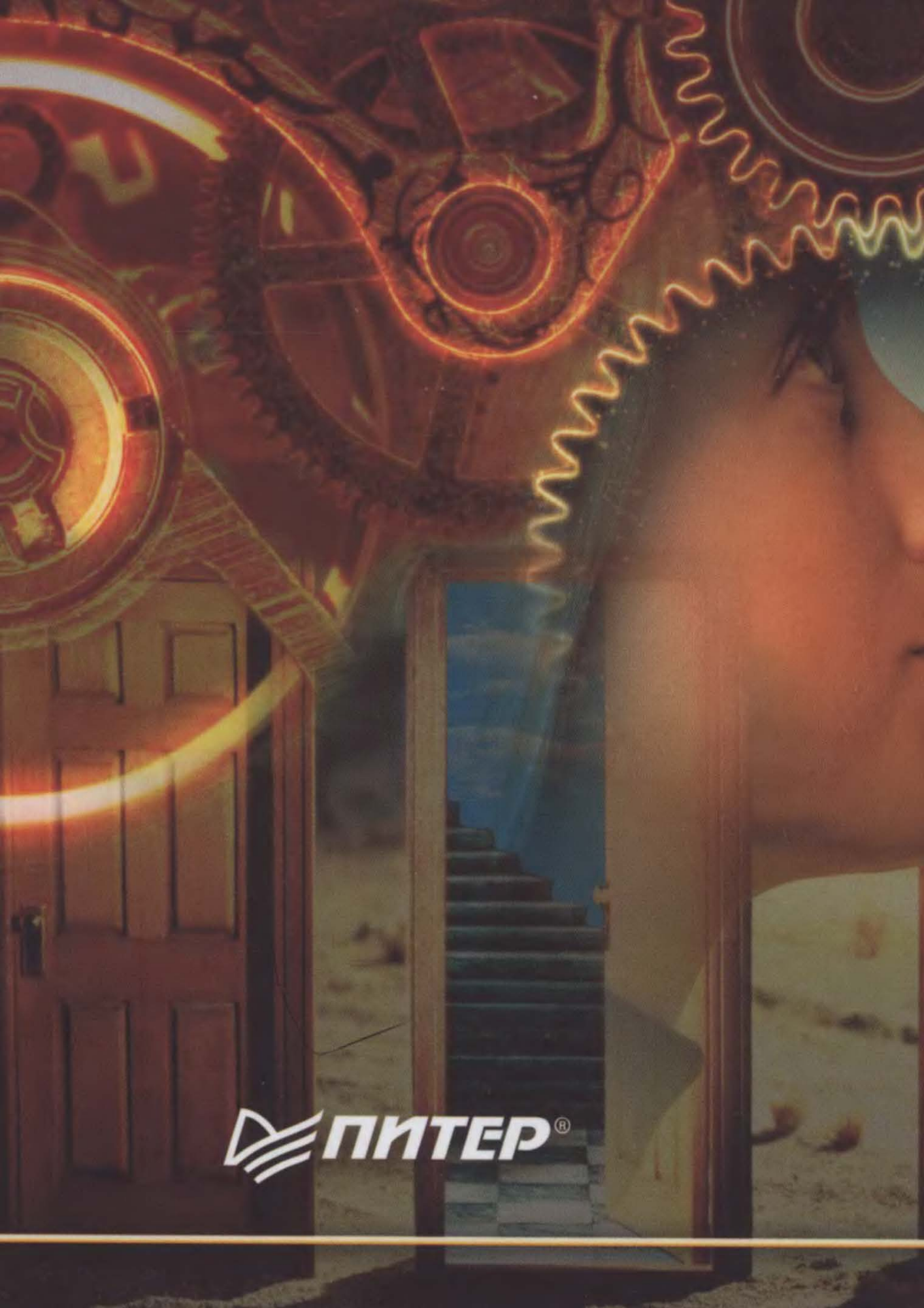
Факторный анализ 72–74, 92, 337, 429, 536

Ц

Цели 34–37, 41, 70–73, 82–83, 101–107, 121, 148, 451, 162, 182–185, 199, 226, 323–234, 240, 284, 294–295, 300, 322, 328, 373, 427, 507, 545, 549–558, 596
Ценности 201–205, 416–417, 524–527, 558–560, 564–598, 601–607

Э

Эмоции 136–157, 166–170
Эффект «аккумуляции неудач» 120–122
Эффект Пигмалиона 601–602, 623


ПИТЕР®