

**ДАЛЬНЕВОСТОЧНЫЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ**

ТИХООКЕАНСКИЙ ИНСТИТУТ  
ДИСТАНЦИОННОГО ОБРАЗОВАНИЯ И ТЕХНОЛОГИЙ



**И. Л. Аристова**

# **ОБЩАЯ ПСИХОЛОГИЯ**

Мотивация, эмоции, воля

ВЛАДИВОСТОК  
2003 г.

## О Г Л А В Л Е Н И Е

<b>ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ .....</b>	<b>5</b>
<b>АННОТАЦИЯ .....</b>	<b>7</b>
<b>ВВЕДЕНИЕ.....</b>	<b>7</b>
<b>МОДУЛЬ 1. ОБЩИЕ ВОПРОСЫ ПСИХОЛОГИИ МОТИВАЦИИ .....</b>	<b>8</b>
<b>Глава 1.1 Понятие мотивации .....</b>	<b>8</b>
§ 1.1.1 Человеческая активность, ее формы и детерминанты .....	8
§ 1.1.2 Понимание мотивации в различных психологических направлениях .....	9
§ 1.1.3 Модели мотивации.....	12
§ 1.1.4 Потребность как основа мотивации .....	14
§ 1.1.5 Определение мотива и мотивации. Концепция А. Н. Леонтьева.....	14
§ 1.1.6 Проблема специфики человеческой мотивации.....	17
<b>Глава 1.2 Внутренняя и внешняя мотивация.....</b>	<b>18</b>
§ 1.2.1 Общая характеристика внутренней и внешней мотивации.....	18
§ 1.2.2 Концепция внутренней мотивации Э. Деси.....	19
§ 1.2.3 Роль детства в становлении внутренней мотивации.....	20
§ 1.2.4 Этапы формирования мотива.....	21
§ 1.2.5 «Укороченная» мотивация .....	23
§ 1.2.6 Индивидуальные особенности мотивации.....	23
<b>Глава 1.3 Мотив как сложное образование.....</b>	<b>24</b>
§ 1.3.1 Структура и функции мотива.....	24
§ 1.3.2 Проблема полимотивации поведения .....	26
§ 1.3.3 Виды мотивационных образований. Мотивационная сфера личности.....	28
§ 1.3.4 Проблема осознаваемости мотивов.....	30
<b>Глава 1.4 Каузальная атрибуция .....</b>	<b>32</b>
§ 1.4.1 Каузальная атрибуция.....	32
§ 1.4.2 Модели каузальной атрибуции .....	32
§ 1.4.3 Ошибки каузальной атрибуции .....	34
<b>Глава 1.5 Онтогенетические аспекты мотивации .....</b>	<b>35</b>
§ 1.5.1 Период младенчества.....	35
§ 1.5.2 Период раннего детства (1-3 года) .....	35
§ 1.5.3 Период дошкольного детства.....	37
§ 1.5.4 Период младшего школьного возраста .....	37
§ 1.5.5 Период среднего школьного возраста.....	38
§ 1.5.6 Период старшего школьного возраста .....	39
<b>Глава 1.6 Мотивация и эффективность деятельности.....</b>	<b>39</b>
§ 1.6.1 Сила мотива .....	39
§ 1.6.2 Сила мотива и эффективность деятельности.....	41
§ 1.6.3 Мотивационный потенциал различных видов стимуляции .....	42
<b>Модуль 2. Мотивация поведения и деятельности .....</b>	<b>43</b>
<b>Глава 2.1 Мотивация профессиональной деятельности.....</b>	<b>43</b>
§ 2.1.1 Этапы становления профессиональных интересов школьников .....	43
§ 2.1.2 Общая характеристика мотивации трудовой деятельности .....	45
§ 2.1.3 Концепции мотивации трудовой деятельности.....	46
<b>Глава 2.2 Мотивы достижения, аффилиации, власти.....</b>	<b>50</b>

§ 2.2.1 Мотив достижения .....	51
§ 2.2.2 Мотив аффилиации .....	53
§ 2.2.3 Мотив власти .....	54
§ 2.2.4 Мотив помощи .....	56
<b>МОДУЛЬ 3. ПСИХОЛОГИЯ ЭМОЦИЙ .....</b>	<b>58</b>
<b>Глава 3.1 Происхождение эмоций .....</b>	<b>58</b>
§ 3.1.1 Происхождение эмоций .....	58
§ 3.1.2 Характеристики эмоций. Выражение эмоций .....	60
§ 3.1.3 Воздействие эмоций на человека .....	64
<b>Глава 3.2 Определение и виды эмоциональных переживаний. Их функции .....</b>	<b>66</b>
§ 3.2.1 Определение эмоциональных переживаний .....	66
§ 3.2.2 Классификация эмоциональных переживаний. Диагностика следов аффекта .....	66
§ 3.2.3 Функции эмоций .....	72
<b>Глава 3.3 Теории эмоций .....</b>	<b>78</b>
§ 3.3.1 Теория Джеймса-Ланге .....	78
§ 3.3.2 Теория Кэннона - Барда .....	80
§ 3.3.3 Двухфакторная теория Шахтера .....	81
§ 3.3.4 Эволюционные теории эмоций. Теория дифференциальных эмоций .....	82
§ 3.3.5 Информационная теория эмоций .....	85
<b>Глава 3.4 Стресс .....</b>	<b>86</b>
§ 3.4.1 Концепция стресса Г. Селье .....	86
§ 3.4.2 Психологический стресс .....	87
<b>МОДУЛЬ 4. ПСИХОЛОГИЯ ВОЛИ .....</b>	<b>90</b>
<b>Глава 4.1. Представление о волевом процессе .....</b>	<b>90</b>
§ 4.1.1 История развития понятия «воля». Подходы к исследованию воли .....	90
§ 4.1.2 Определение воли .....	92
§ 4.1.3 Стадии волевого процесса .....	93
§ 4.1.4 Традиционное и современное понимание воли. Функциональная структура произвольного управления .....	94
<b>Глава 4.2 Воля и личность .....</b>	<b>97</b>
§ 4.2.1 Волевые качества личности. Их классификация .....	98
§ 4.2.2 Структура волевых качеств .....	99
§ 4.2.3 Происхождение произвольных реакций .....	99
§ 4.2.4 Онтогенетические особенности волевого поведения .....	100
§ 4.2.5 Развитие волевых качеств личности .....	101
<b>ГЛОССАРИЙ .....</b>	<b>103</b>
<b>ЛИТЕРАТУРА .....</b>	<b>105</b>
<b>Основная .....</b>	<b>105</b>
<b>Дополнительная .....</b>	<b>105</b>

## Программа дисциплины

Модуль 1. Общие вопросы психологии мотивации .....	12 часов
Глава 1.1 Понятие мотивации .....	5 часов
§ 1.1.1 Человеческая активность, ее формы и детерминанты	
§ 1.1.2 Понимание мотивации в различных психологических направлениях	
§ 1.1.3 Модели мотивации	
§ 1.1.4 Потребность как основа мотивации	
§ 1.1.5 Определение мотива и мотивации. Концепция А. Н. Леонтьева	
§ 1.1.6 Проблема специфики человеческой мотивации	
Глава 1.2 Внутренняя и внешняя мотивация .....	2 часа
§ 1.2.1 Общая характеристика внутренней и внешней мотивации	
§ 1.2.2 Концепция внутренней мотивации Э. Деси	
§ 1.2.3 Роль детства в становлении внутренней мотивации	
§ 1.2.4 Этапы формирования мотива	
§ 1.2.5 «Укороченная» мотивация	
§ 1.2.6 Индивидуальные особенности мотивации	
Глава 1.3 Мотив как сложное образование .....	2 часа
§ 1.3.1 Структура и функции мотива	
§ 1.3.2 Проблема полимотивации поведения	
§ 1.3.3 Виды мотивационных образований. Мотивационная сфера личности	
§ 1.3.4 Проблема осознаваемости мотивов	
Глава 1.4 Каузальная атрибуция .....	1 час
§ 1.4.1 Каузальная атрибуция	
§ 1.4.2 Модели каузальной атрибуции	
§ 1.4.3 Ошибки каузальной атрибуции	
Глава 1.5 Онтогенетические аспекты мотивации .....	1 час
§ 1.5.1 Период младенчества	
§ 1.5.2 Период раннего детства (1-3 года)	
§ 1.5.3 Период дошкольного детства	
§ 1.5.4 Период младшего школьного возраста	
§ 1.5.5 Период среднего школьного возраста	
§ 1.5.6 Период старшего школьного возраста	
Глава 1.6 Мотивация и эффективность деятельности .....	1 час
§ 1.6.1 Сила мотива	
§ 1.6.2 Сила мотива и эффективность деятельности	
§ 1.6.3 Мотивационный потенциал различных видов стимуляции	
Модуль 2. Мотивация поведения и деятельности .....	6 часов
Глава 2.1 Мотивация профессиональной деятельности .....	2 часа
§ 2.1.1 Этапы становления профессиональных интересов школьников	
§ 2.1.2 Общая характеристика мотивации трудовой деятельности	
§ 2.1.3 Концепции мотивации трудовой деятельности	

Глава 2.2 Мотивы достижения, аффилиации, власти .....	4 часа
§ 2.2.1 Мотив достижения	
§ 2.2.2 Мотив аффилиации	
§ 2.2.3 Мотив власти	
§ 2.2.4 Мотив помощи	
 Модуль 3. Психология эмоций .....	 10 часов
Глава 3.1 Происхождение эмоций .....	2 часа
§ 3.1.1 Происхождение эмоций	
§ 3.1.2 Характеристики эмоций. Выражение эмоций	
§ 3.1.3 Воздействие эмоций на человека	
 Глава 3.2 Определение и виды эмоциональных переживаний. Их функции	2 часа
§ 3.2.1 Определение эмоциональных переживаний	
§ 3.2.2 Классификация эмоциональных переживаний. Диагностика следов аффекта	
§ 3.2.3 Функции эмоций	
 Глава 3.3 Теории эмоций .....	4 часа
§ 3.3.1 Теория Джеймса-Ланге	
§ 3.3.2 Теория Кэннона - Барда	
§ 3.3.3 Двухфакторная теория Шахтера	
§ 3.3.4 Эволюционные теории эмоций. Теория дифференциальных эмоций	
§ 3.3.5 Информационная теория эмоций	
 Глава 3.4 Стресс .....	2 часа
§ 3.4.1 Концепция стресса Г. Селье	
§ 3.4.2 Психологический стресс	
 Модуль 4. Психология воли .....	6 часов
Глава 4. 1 Представление о волевом процессе .....	2 часа
§ 4.1.1 История развития понятия «воля». Подходы к исследованию воли	
§ 4.1.2 Определение воли	
§ 4.1.3 Стадии волевого процесса	
§ 4.1.4 Традиционное и современное понимание воли. Функциональная структура произвольного управления	
 Глава 4.2 Воля и личность .....	4 часа
§ 4.2.1 Волевые качества личности. Их классификация	
§ 4.2.2 Структура волевых качеств	
§ 4.2.3 Происхождение произвольных реакций.	
§ 4.2.4 Онтогенетические особенности волевого поведения	
§ 4.2.5 Развитие волевых качеств личности	

## Аннотация

Курс «Общая психология. Мотивация, эмоции, воля» входит в программу обязательных дисциплин учебного плана по специализации 020400 – психология. Его целью является освоение теоретических и методических основ психологии мотивации и психологии внутренней регуляции деятельности, к которой относятся разделы, посвященные психологии эмоций и воли. Особое внимание уделяется освещению роли мотивационных и волевых процессов в становлении личности. Курс составлен таким образом, чтобы студент получил основные знания по данным вопросам, смог анализировать различные точки зрения и умел ориентироваться в литературе по данной проблематике.

## Введение

Программа курса «Общая психология. Мотивация, эмоции, воля» составлена в соответствии с требованиями государственного образовательного стандарта высшего профессионального образования.

Курс предусматривает изучение следующих вопросов:

- потребности и мотивация; проблема мотивации в психологии деятельности; теории мотивации в зарубежной психологии; мотивация отдельных видов деятельности; эмпирические исследования мотивации;
- основные направления развития представлений об эмоциях; назначение и виды эмоциональных процессов; эмоциональные состояния; экспериментальное исследование эмоций;
- воля и волевые процессы, понятие воли в психологии, признаки волевых явлений, произвольное и волевое, воля как высший уровень регуляции, волевые процессы и их изучение.

Цель курса – сформировать у студентов систему знаний об особенностях современного состояния и тенденций развития общей психологии, в частности: психологии мотивации, эмоций и воли, а также овладение студентами знаниями о сущности процессов мотивации, эмоций и волевых явлений личности, понимание значения указанных психологических явлений в становлении личности.

В разделе «Психология мотивации» в качестве основных тем можно выделить следующие: история изучения детерминации активности человека и животных, трактовка мотивации в различных теориях личности, внутренняя и внешняя мотивация, мотив как процесс и как результат, проблема полимотивации деятельности, мотивация достижения, мотивационная сфера личности. Важным и актуальным представляется такие аспекты раздела как мотивационные свойства личности и мотивационная сфера личности.

В разделе «Психология эмоций» рассматриваются вопросы происхождения и роли эмоций в жизни человека, виды эмоциональных переживаний, теории эмоций, экспериментальное изучение эмоций. Особо выделяются такие аспекты как функции эмоций и различные взгляды на природу эмоций.

В разделе «Психология воли» освещаются темы: понятие воля и его место в истории науки, теория контроля за действием Ю. Куля, функции волевых процессов, эмоционально-волевая регуляция, волевые качества личности. Основное внимание уделяется системному характеру понятия воли и проблеме формирования волевых качеств личности.

Преподавание курса связано с другими курсами государственного образовательного стандарта: «Возрастная психология», «Психология личности», «Социальная психология» и опирается на их содержание. Знание и учет онтогенетических аспектов мотивации волевой регуляции позволяет эффективно организовать взаимодействие взрослого с ребенком, а это способствует личностному развитию ребенка, в частности, формированию у него внутренней мотивации. Человек с развитой внутренней мотивацией получает удовлетворение от самой активности, стремится к достижению высоких целей. Этому способствует развитая сфера внутренней регуляции деятельностью.

Предлагаемое компьютерное учебно-практическое пособие включает глоссарий, который позволит полнее уяснить сущность основных понятий.

Итоговая аттестация осуществляется на основе компьютерного тестирования. Тестовые задания полностью базируются на материале пособия. Для успешного прохождения тестирования вам не надо изучать дополнительный материал.

Курс строился нами не только для решения узко профессиональных задач, но и с учетом необходимости решения общеобразовательных задач.

Автор пособия от души желает вам успеха в изучении психологии и, в частности, предложенных в данном пособии разделов.

## **Модуль 1. Общие вопросы психологии мотивации**

### **Глава 1.1 Понятие мотивации**

В данной главе мы рассмотрим различные формы человеческой активности, определим те из них, которые связаны с психологией мотивации, и проанализируем, что может определять, детерминировать мотивированное человеческое поведение. Далее мы остановимся на понимании мотивации в различных психологических направлениях и в различных теориях личности, рассмотрим модели мотивации, дадим определение мотиву и мотивации.

#### ***§ 1.1.1 Человеческая активность, ее формы и детерминанты***

Жизнь любого человека представляет собой непрерывный поток активности. Это его действия, вербальная активность, его психическая активность – переживания, мысли, чувства. Таким образом, формы активности чрезвычайно разнообразны, и часть из них неизбежно связана с психологией мотивации, к проблематике которой относятся такие формы активности, которые характеризуются направленностью на достижение цели, т.е. возможен вопрос «почему» происходит это действие. Не следует забывать, что существуют, конечно же, и механизмы этого процесса, но они раскрывают, как совершается то или иное действие.

Активность может быть произвольной (рефлекторная активность, сон, грезы и т.п.) и произвольной (действия, навыки и т.д.). В свою очередь произвольную активность можно подразделить на нормативную и индивидуальную. Нормативная произвольная активность не требует ответа на вопрос «зачем» человек осуществляет данное поведение. Она определяется традициями данного общества, нормами, субкультурой. В подобных случаях о мотивации говорит скорее нарушение норм, нежели следование им. Индивидуальная форма активности предполагает, что человек сам выбирает определенное поведение. Разумеется, это деление носит условный характер, и между выделенными формами активности нет жестких границ.

Причины изменений в поведении могут носить как личностный, так и ситуативный характер. При этом личностные и ситуативные причины действуют не как сумма факторов, а как своеобразный сплав. Не смотря на то, что это положение кажется вполне очевидным, существовали попытки объяснения поведения только личностными или только ситуативными причинами. Так, например, введенное Баркером в 60-х годах прошлого века понятие «поведенческое поле» ограничивало поведение формами, соответствующими данному месту и времени, т.е. признавало влияние ситуации. Школа, ресторан, спортплощадка задают формы поведения, а личностные особенности практически не учитываются. Разумеется, нельзя отрицать существования социокультурных способов реализации деятельности, но они не являются единственными **детерминантами** поведения человека. Актуальное поведение есть функция непрерывного, многонаправленного процесса взаимодействия между индивидом и ситуацией. Индивид активен, преследует свои цели, и мотивационные факторы оказывают существенное влияние на поведение. Со стороны же ситуации решающим моментом становится ее значение для индивида.

Кроме того, на то, как мы трактуем причину поведения в каждой конкретной ситуации, влияет позиция наблюдателя. При внешнем наблюдении, т.е. когда мы наблюдаем чье-то поведение, мы обращаем основное внимание на действие, а причины поведения видим в самой личности. При самонаблюдении мы, как правило, достаточно хорошо знаем собственные мотивы поведения и поэтому основное внимание уделяем ситуации и соответственно объясняем поведение ситуативными причинами. Кроме того, необходимо помнить, что одно и то же поведение может иметь совершенно разные мотивы. Вспомните слова из песни «Отель Калифорния» – «... кто-то танцует, чтобы вспомнить, кто-то – чтобы забыть». Эту же мысль можно прекрасно проиллюстрировать пищевым поведением людей. Далеко не всегда люди едят только потому, что проголодались. Одиночество, стрессы также могут служить мотивами пищевого поведения.

### **§ 1.1.2 Понимание мотивации в различных психологических направлениях**

Приступая к изучению **мотивации**, целесообразно посмотреть, как трактовалось данное явление в различных психологических направлениях, а также в разных теориях личности.

Психоаналитические теории мотивации возникают в конце XIX века и связаны с учением Фрейда о бессознательном и влечениях. По Фрейду, люди представляют собой сложные энерго-системы. На его взгляды существенное влияние оказали открытия в физике и физиологии, в частности, закон сохранения энергии. Фрейд постулирует, что поведение людей активируется одной энергией, ее количество неизменно, она может только менять состояние. Эта энергия – нейрофизиологическое состояние возбуждения, производимое телесными потребностями. Целью же любого поведения является уменьшение напряжения. Фрейд утверждал, что любая активность человека управляется инстинктами. Фрейд придавал решающее значение в организации человеческого поведения бессознательному ядру, образуемому влечениями (в основном, сексуальными и агрессивными), которые требуют удовлетворения, но блокируются «сверх-я», интериоризованными, ставшими внутренними в процессе социализации ценностями и нормами. Фрейд был убежден, что нашел неосознаваемые процессы, которые управляют деятельностью. Бессознательное он представлял как непрерывное изменение и столкновение влечений. В 1915 году выходит его книга «Влечения и их судьбы», в которой содержится достаточно оформленная теория мотивации. Предполагается, что психический аппарат должен, прежде всего, справиться с внутренними раздражителями. При этом влечения могут проявлять себя по-разному: например, если энергия влечения велика, а объекта нет – возможна сублимация. Душевная жизнь человека представлена как иерархия трех механизмов: сверх-я – моральный контроль, я – механизм приспособления к реальности и оно – поиск удовольствия. Взрослая личность рассматривается как результат развития влечений; признается большая роль детства в становлении личности. Особенности прохождения эдипова комплекса сказываются на последующем развитии ребенка. Кроме того, Фрейд считал, что многие социально-психологические феномены можно понять в контексте смещения инстинктов. Согласно Фрейду, все устройство современной цивилизации является продуктом смещения сексуальной и агрессивной энергии.

В бихевиористских теориях поведение протекает по формуле «стимул – реакция». Бихевиористы считали, что под мотивацией экспериментальная психология изучает потребности и влечения, которые имеют чисто физиологическую природу. Для них проблемы мотивации не существует, поскольку, по их мнению, динамическим условием поведения является реактивность организма, т.е. способность специфически отвечать на раздражитель. Но организм не всегда реагирует на стимул, поэтому и было введено понятие мотивации, которое было сведено при этом к чисто физиологическим механизмам (различия в чувствительности и т.д.). Изучается также влияние подкрепления на поведение человека.

Во второй половине XX века появляются когнитивные теории, которые признают ведущую роль сознания в детерминации поведения. Вместе с ними появляются и исследуются новые понятия: социальные потребности, когнитивные факторы, **когнитивный диссонанс**, ожидание успеха и страх перед неудачей и др. Так, например, в социально-когнитивной теории личности А. Бандуры наряду с социальными истоками поведения важная роль отводится когнитивным процессам. Признается, что поведение возможно и в отсутствие вознаграждения. Для объяснения некоторых аспектов функционирования личности А. Бандура включил в теорию



когнитивный механизм самооффективности. Самооффективность проистекает из способности выстраивать свое поведение, косвенного опыта, вербального убеждения и эмоционального подъема. Самооффективность рассматривается как умение людей осознавать свои способности выстраивать поведение согласно задаче, ситуации. Представление человека о своей самооффективности в той или иной ситуации определяет его действия в случае расхождения внутренних стандартов и успешности действий. Например, человек не достигает поставленной перед собой цели. В том случае, если у него сформировано достаточно высокое представление о своей самооффективности при решении подобных задач, он будет настойчиво стремиться к поставленной цели. Если же представление о самооффективности в подобных ситуациях низкое, скорее всего, он откажется от поставленной цели. Таким образом, при расхождении внутренних стандартов и успешности действий представление о самооффективности является основным фактором, определяющим поведение человека.

В рамках гуманистического направления психологии остановимся на взглядах А. Маслоу и К. Роджерса. Согласно Роджерсу, у организма есть одна основополагающая тенденция и одно стремление – актуализировать, сохранять и расширять самого себя, т.е. человек активен по своей природе. Особое значение в процессе развития личности Роджерс придает образу «Я», в частности, конгруэнтности или неконгруэнтности между образом «Я» и опытом. В том случае, если опыт не согласуется с представлением человека о самом себе, то возможны защитные реакции (искажение или отрицание). Человек стремится сохранить свой образ «Я» даже тогда, когда он содержит отрицательные моменты, а новый опыт – положительные. Допустим, у Павла сложилось представление о себе как о неуспешном студенте. Тогда получение положительной оценки на экзамене может рассматриваться им как случайность, везение, и не соотноситься со своими личными достижениями. В 1959 году Роджерс ввел понятие потребности в позитивной оценке. Он рассматривает ее как причину конфликта между субъективным опытом и Я-концепцией. Безусловная позитивная оценка, безусловность родительского притяжения ребенка, когда ребенок принимается родителями таким, какой он есть, способствует здоровому психическому развитию и создает условия беспрепятственного «встраивания» нового опыта в уже существующую Я-концепцию ребенка. «Условная» позитивная оценка – навязывание условий, которые ребенок должен выполнять, чтобы сохранить родительскую любовь, – ведет к отрицанию субъективного опыта. Однако справедливости ради следует отметить, что главным моментом оказывается то, как дети воспринимают родительское отношение.

Подход Роджерса был частью движения за человеческий потенциал, которое назвали третьей силой в психологии, составившей оппозицию психоанализу и бихевиоризму. Сюда также относится Абрахам Маслоу. Ему принадлежит одна из наиболее известных моделей мотивации. Маслоу предложил рассмотреть мотивацию человека как иерархию из пяти основных уровней:

Физиологические потребности .....	Потребность в кислороде, в воде, пище, физическом здоровье и комфорте
Безопасность .....	Потребность в защищенности от опасности, нападения, угрозы
Любовь и дружба.....	Потребность в добрых и любовных отношениях с другими людьми
Уважение, признание .....	Потребность ощущать себя ценным другими и самим собой
Самоактуализация .....	Потребность развивать и реализовать свой потенциал полностью



Рис.1 Иерархия базовых потребностей по Маслоу

Согласно А. Маслоу, человек должен удовлетворить сначала потребности более низкого уровня (дефицитарные потребности), и это является условием для начала удовлетворения потребностей более высоких уровней (бытийных потребностей). Однако правило последовательного перехода от низших уровней иерархии к высшим не получило эмпирического подтверждения. Более того, позже сам Маслоу отмечал, что любой поведенческий акт определяется множеством мотивов. Маслоу писал, что если говорить о мотивационных детерминантах, то поведение, как правило, детерминировано не одной отдельно взятой потребностью, а совокупностью нескольких или всех базовых потребностей. Было введено понятие меры удовлетворенности потребностей, что позволяет лучше понять тезис об актуализации более высокой потребности после удовлетворения более низкой. При этом процесс актуализации носит постепенный, а не взрывной характер. И хотя попытки экспериментально подтвердить теорию Маслоу так и не дали окончательного ответа, его подход к пониманию мотивации по-прежнему весьма распространен и влиятелен в среде менеджеров.

Мы уже отмечали, что естественнонаучные открытия влияли на теории личности (например, человек как энергетическая система в психоанализе). Начиная с 60-х годов теперь уже прошлого столетия, мы стали свидетелями революции в психологии – когнитивной революции. Эта революция шла параллельно технологической революции, ведущими силами которой были компьютер и новые способы переработки информации. В результате появляется новая модель человека – модель сложного информационного процессора – и новые термины и категории. Мы остановимся только на одном моменте, а именно – где мотивация включается в когнитивную деятельность? Рассмотрим две категории когнитивных процессов – мотивированные и немотивированные. Первоначально когнитивные психологи сосредоточились на изучении немотивированных когнитивных процессов. Так, например, Я-схемы рассматривались лишь как аппарат упорядочивания единиц информации, который не имеет никакой мотивационной специфики. Как мы видим, никакие особые мотивационные принципы здесь пока не задействованы. Однако нельзя отрицать, что мотивация влияет на переработку информации и что существуют определенные категории и схемы, которые обладают мотивационными свойствами. Так психологами когнитивного направления были выделены два мотива, связанных с Я, – мотив верификации (самоподтверждения) и мотив самовозвеличивания Я. Суонн попытался найти мотивационное обоснование указанных мотивов. По его мнению, люди настойчиво стремятся получить от других свидетельства, подтверждающие их Я-схемы, и представляют себя другим таким образом, чтобы породить эти свидетельства. Причина, по Суонну, заключается в том, что у

людей есть потребность во внутренней согласованности и предсказуемости событий. При этом подтверждение ищется даже тогда, когда человек имеет негативную Я-схему.

Однако есть доказательства и в пользу того, что у человека есть склонность видеть себя в позитивном свете, т.е. в пользу наличия мотива самовозвеличивания. Следуя этому мотиву, мы стремимся создать и сохранить позитивный Я-образ. У нас нет окончательного ответа на вопрос, что происходит, когда эти два мотива вступают в конфликт между собой. Та информация, которая имеется на сегодняшний день, позволяет предположить, что люди, как правило, предпочитают получать позитивную информацию о себе, но если у них сложилось негативное представление о себе, то и информацию они предпочитают негативную (Первин Л., Джон О., с. 504-506).

### § 1.1.3 Модели мотивации

Итак, мы видим, что в различных психологических направлениях выделяются разные мотивационные аспекты. Но все это многообразие взглядов можно свести к трем основным моделям мотивации. Годфруа называет их теориями мотивации, мы же будем говорить о моделях мотивации. Это модель биологических побуждений, модель оптимальной мотивации и когнитивная модель мотивации.

В модели биологических побуждений прежде всего объясняется мотивация удовлетворения первичных потребностей. Отклонение в физиологическом балансе приводит к возникновению биологического импульса, направленного на удовлетворение определенной потребности. Чем дольше или сильнее нарушен баланс, тем сильнее будет мотивация.



Рис. 2  
Модель биологических побуждений

«Поддержание равновесия, при котором организм не испытывает никаких потребностей, называется гомеостазом. Отсюда гомеостатическое поведение – это такое поведение, которое направлено на устранение мотивации путем удовлетворения вызвавшей ее потребности» (Годфруа, с. 241).

Но эта модель объясняет не все виды мотивации. В качестве дополнительной модели используется гидромеханическая модель, предложенная Лоренцом для объяснения инстинктивных форм поведения. Она частично позволяет объяснить связи между физиологическим состоянием организма и поступающими внешними раздражителями.

Модель оптимальной активации предложена в 50-е годы прошлого века Даффи и Хеббом и в значительной мере основана на законе Йеркса-Додсона. Согласно данной модели, оптимальный уровень активации не соответствует нулевому уровню.

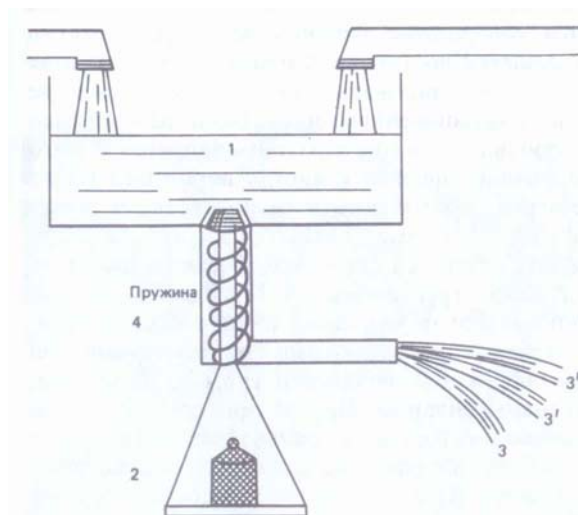


Рис. 3

Гидромеханическая модель Лоренца

- 1 – резервуар «энергии», пополняемый возбуждением нервных механизмов;
- 2 – внешние раздражители;
- 3 – реализация поведения (более или менее в зависимости от силы в внутренних и внешних факторов);
- 4 – порог осуществления той или иной реакции.

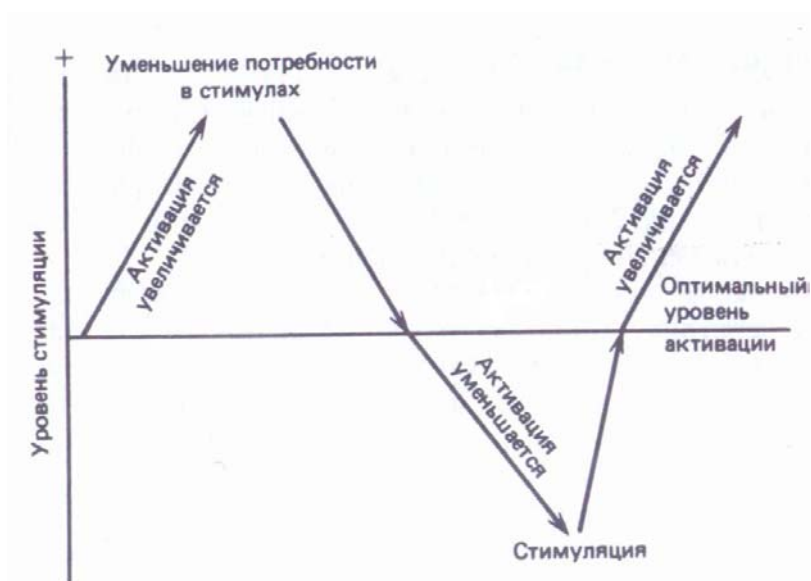


Рис. 4

Модель оптимальной мотивации

Некоторые люди нуждаются в более сильной мотивации, тогда как другие способны выносить стимулы лишь в ограниченном количестве. Кроме того, на оптимальный уровень активации влияет психическое состояние человека (например, во время сна и бодрствования нам необходимы совершенно разные уровни активации). Но эта модель также механистична и не объясняет, почему люди выбирают то или иное поведение.

Когнитивная модель мотивации создана в рамках когнитивной психологии. Для когнитивистов человек активен всегда. Мы постоянно чем-то заняты, но что именно мы будем

делать, мы решаем сами, т.е. задействуем процесс мышления, выбор и т.д. Тогда вопреки предыдущим моделям, не существует специальной силы, которая выступает не сцену только тогда, когда нарушено равновесие.

Боллес (1974) рассматривает мотивацию как механизм выбора, который действует исходя не только из внешних побуждений, но прежде всего из определения наилучшей возможности, учитывая физиологическое состояние, эмоции, память и т.д.

Согласно Деси (1975), нас больше привлекает деятельность, которая развивает в нас чувство компетентности. В качестве доказательства привлекается тот факт, что лучших результатов чаще добиваются люди, которые сами организовали свою работу и контроль. Внешнее поощрение, согласно когнитивистам, чаще приводит к уменьшению внутренней мотивации.

Нюттен (1980) полагает, что выбор наших действий направляют поставленные нами цели и планы на будущее. Чем важнее цели, тем сильнее они определяют выбор. При этом подчеркивается, что стимулом служат не столько сами цели, сколько намерение их достигнуть.

Представляется, что рассмотренные нами модели мотивации скорее дополняют друг друга, чем противоречат друг другу. Выбор когнитивной деятельности может быть адекватно осуществлен тогда, когда организм в оптимальной степени активирован и удовлетворены его элементарные потребности. Более подробное, хотя и достаточно сжатое освещение отдельных потребностей можно найти в указанной работе Годфруа.

#### **§ 1.1.4 Потребность как основа мотивации**

Если обратиться в глубь изучения детерминации активности человека и животных (подробный анализ взглядов по данному вопросу представлен в работе Е. П. Ильина «Мотивация и мотивы», 2000), то ясно видна та роль, которая отводится потребностям в процессе исторического развития мотивации. Большинство мыслителей потребности признаются универсальным свойством живых систем. Концентрированное выражение этой мысли мы находим у Гольбаха, который считал, что потребности, через мотивы, представляющие собой реальные или воображаемые предметы, приводят в действие ум, чувства, волю. Таким образом, с проблемой мотивации вопрос о потребностях связан через свою функцию. В трактовке же потребностей единства на данный момент не наблюдается. Ряд авторов понимают потребность как нужду, другие – как предмет удовлетворения нужды, как отсутствие блага, как необходимость и т.п. Наиболее обобщенной нам представляется трактовка потребности В. С. Магуном, данная им в работе «Потребности и психология социальной деятельности личности» (1983). В основу своего подхода он положил понятие сохранения и развития (совершенствования) субъекта. Феномены сохранения и развития воспринимаются как проявления благополучия субъекта, и для их обозначения введен термин «благо». Этим же термином обозначаются процессы и состояния субъекта и внешней среды, которые являются причинами сохранения и развития субъекта. Отсутствие же какого-либо блага называется потребностью в этом благо. Таким образом, появление блага уничтожает или уменьшает потребность в нем. Если сравнить данную трактовку с пониманием потребности как нужды или необходимости, то видно, что она обладает большими объяснительными возможностями. Так нужда – это недостаток, уменьшенное количество чего-либо. Но хорошо известно, что существуют два вида отклонений от благоприятных состояний – через недостаток и через избыток, а оптимальной для развития и функционирования является средняя зона. Например, Л. Леви и Л. Андерсон обобщили огромный материал о влиянии окружающей среды и народонаселения на качество жизни и пришли к заключению, что качество жизни снижается под влиянием как избыточности, так и недостаточности в ряде факторов окружения (родительская забота, коммуникация, свобода действия и т.д.).

Таким образом, несмотря на различия в понимании потребностей, большинство исследователей видят в них движущую силу активности.

#### **§ 1.1.5 Определение мотива и мотивации. Концепция А. Н. Леонтьева**

Итак, мы видим, что круг вопросов, связанных с явлением мотивации, достаточно широк. Разные авторы затрагивают различные аспекты мотивации. Некоторые (Якобсон, Обуховский) в качестве существенного момента мотивации выделяют существование отдаленных целей, другие

(Вилюнас) относят к явлениям мотивации любые примеры равнодушного отношения живых существ к отдельным воздействиям.

Разумеется, определение явления не может не зависеть от позиции исследователя. Рассмотрим несколько определений. Как весь комплекс факторов, направляющих и побуждающих поведение человека определял мотивацию Якобсон (1966). В психологическом словаре под редакцией А. В. Петровского и М. Г. Ярошевского (1990) под мотивацией понимаются побуждения, вызывающие активность организма и определяющие ее направленность. Как детерминацию, реализующуюся через психику, трактовал мотивацию С. Л. Рубинштейн. В. К. Вилюнас в работе «Психологические механизмы биологической мотивации» отмечает, что термин «мотивация» в современной литературе используется как родовое понятие для обозначения всей совокупности психологических образований и процессов, побуждающих и направляющих поведение на жизненно важные условия и предметы, и определяющих пристрастность, избирательность и конечную целенаправленность психического отражения и регулируемой им активности.

Как можно увидеть из приведенных определений, в понимании мотивации сложилось определенное единство взглядов. Однако уже в определении сущности мотивов имеются различия. В словаре «Психология» под редакцией А. В. Петровского и М. Г. Ярошевского под мотивом понимается: 1) побуждения к деятельности, связанные с удовлетворением потребностей субъекта; совокупность внешних или внутренних условий, вызывающих активность субъекта и определяющих ее направленность; 2) побуждающий и определяющий выбор направленности деятельности предмет (материальный или идеальный), ради которого она осуществляется; 3) осознаваемая причина, лежащая в основе выбора действий и поступков личности. Общее заключается в том, что мотив понимается как побуждение, как явление психическое.

Своеобразное толкование мотивов представлено в работах А. Н. Леонтьева, которому принадлежит одна из наиболее оформленных теорий мотивации. В соответствии с его концепцией, мотивы рассматриваются как «опредмеченные» потребности. Леонтьев Алексей Николаевич (1903 - 1978) - советский психолог, доктор психологических наук, профессор, академик АПН СССР, лауреат Ленинской премии. В 30-е годы А. Н. Леонтьев, объединив вокруг себя группу молодых исследователей (Л. И. Божович, П. Я. Гальперин, А. В. Запорожец, П. И. Зинченко и др.), приступает к разработке проблемы деятельности в психологии. В разработанной А. Н. Леонтьевым концепции деятельности получили освещение прежде всего наиболее принципиальные и фундаментальные теоретические и методологические проблемы психологии.

В своей работе «Потребности, мотивы и эмоции» А. Н. Леонтьев излагает свои взгляды на потребности и мотивы. Он пишет, что первой предпосылкой всякой деятельности является субъект, обладающий *потребностями*. Наличие у субъекта потребностей - такое же фундаментальное условие его существования, как и обмен веществ. Собственно, это разные выражения одного и того же.

В своих первичных биологических формах потребность есть состояние организма, выражающее его объективную нужду в дополнении, которое лежит вне его. Ведь жизнь представляет собой существование разъятое: никакая живая система как отдельность не может поддержать своей внутренней динамической равновесности и не способна развиваться, если она выключена из взаимодействия, образующего более широкую систему, короче, включает в себя также элементы, внешние по отношению к данной живой системе, отделенные от нее.

Из сказанного вытекает главная характеристика потребностей - их *предметность*. Собственно, потребность - это потребность в чем-то, что лежит вне организма; последнее и является ее предметом. Что же касается так называемых *функциональных* потребностей (например, потребности в движении), то они составляют особый класс состояний, которые либо отвечают условиям, складывающимся в, так сказать, «внутреннем хозяйстве» организмов (потребность в покое после усиленной активности и т. д.), либо являются производными, возникающими в процессе реализации предметных потребностей (например, потребность в завершении акта).

Изменение и развитие потребностей происходит через изменение и развитие предметов, которые им отвечают и в которых они «опредмечиваются» и конкретизируются. Наличие потребности составляет необходимую предпосылку любой деятельности, однако потребность сама по себе еще не способна придать деятельности *определенную* направленность. Наличие у человека потребности в музыке создает у него соответствующую избирательность, но еще ничего не

говорит о том, что предпримет человек для удовлетворения этой потребности. Может быть, он вспомнит об объявленном концерте и это направит его действия, а может быть, до него донесутся звуки транслируемой музыки и он просто останется у радиоприемника или телевизора. Но может случиться и так, что предмет потребности никак не представлен субъекту: ни в поле его восприятия, ни в мысленном плане, в представлении; тогда никакой направленной деятельности, отвечающей данной потребности, у него возникнуть не может. То, что является единственным побудителем *направленной* деятельности, есть не сама по себе потребность, а предмет, отвечающий данной потребности.

Предмет потребности - материальный или идеальный, чувственно воспринимаемый или данный только в представлении, в мысленном плане - мы называем *мотивом деятельности*.

Итак, *психологический анализ потребностей необходимо преобразуется в анализ мотивов*. Это преобразование наталкивается, однако, на серьезную трудность: оно требует решительно отказаться от субъективистских концепций мотивации и от того смешения понятий, относящихся к разным уровням и разным «механизмам» регуляции деятельности, которое столь часто допускается в учении о мотивах.

С точки зрения учения о *предметности* мотивов человеческой деятельности из категории мотивов прежде всего следует исключить субъективные переживания, представляющие собой отражение тех «надорганических» потребностей, которые соотносительны мотивам. Эти переживания (желания, хотения, стремления) не являются мотивами в силу тех же оснований, по каким ими не являются ощущения голода или жажды: сами по себе они не способны вызвать направленной деятельности. Можно, впрочем, говорить о *предметных* желаниях, стремлениях и т. д., но этим мы лишь отодвигаем анализ; ведь дальнейшее раскрытие того, в чем состоит предмет данного желания или стремления, и есть не что иное, как указание соответствующего мотива.

Отказ считать субъективные переживания этого рода мотивами деятельности, разумеется, вовсе не означает отрицания их реальной функции в регуляции деятельности. Они выполняют ту же функцию субъективных потребностей и их динамики, какую на элементарных психологических уровнях выполняют interoцептивные ощущения, - функцию избирательной активизации систем, реализующих деятельность субъекта.

Особое место занимают гедонистические концепции, согласно которым деятельность человека подчиняется принципу «максимизации положительных и минимизации отрицательных эмоций», т. е. направлена на достижение переживаний удовольствия, наслаждения, и на избегание переживаний страдания. Для этих концепций эмоции и являются мотивами деятельности. Иногда эмоциям придают решающее значение, чаще же они включаются наряду с другими факторами в число так называемых «мотивационных переменных».

В отличие от целей, которые всегда, конечно, являются сознательными, мотивы, как правило, актуально не сознаются субъектом: когда мы совершаем те или иные действия - внешние, практические или речевые, мыслительные, - то мы обычно не отдаем себе отчета в мотивах, которые их побуждают.

Переживание человеком острого желания достигнуть открывающуюся перед ним цель, которое субъективно отличает ее как сильный положительный «вектор поля», само по себе еще ничего не говорит о том, в чем заключается движущий им смыслообразующий мотив. Может быть, мотивом является именно данная цель, но это особый случай; обычно же мотив не совпадает с целью, лежит за ней. Поэтому его обнаружение составляет специальную задачу: задача *осознания мотива*.

Так как речь идет об осознании смыслообразующих мотивов, то эта задача может быть описана и иначе, а именно как задача осознания личностного смысла (именно личностного смысла, а не объективного значения!), который имеют для человека те или иные его действия, их цели. Задачи осознания мотивов порождаются необходимостью найти себя в системе жизненных отношений и поэтому возникают лишь на известной ступени развития личности, когда формируется подлинное самосознание. Поэтому для детей такой задачи просто не существует.

Когда у ребенка возникает стремление пойти в школу, стать школьником, то он, конечно, знает, что делают в школе и для чего нужно учиться. Но ведущий мотив, лежащий за этим стремлением, скрыт от него, хотя он и не затруднится в объяснениях - мотивировках, нередко просто повторяющих слышанное им. Выяснить этот мотив можно только путем специального исследования.

Позже, на этапе формирования сознания своего «я», работа по выявлению смыслообразующих мотивов выполняется самим субъектом. Ему приходится идти по тому же пути, по какому идет и объективное исследование, с той, однако, разницей, что он может обойтись без анализа своих внешних реакций на те или иные события: связь событий с мотивами, их личностный смысл *непосредственно* сигнализируется возникающими у него эмоциональными переживаниями.

Таким образом, термин «мотив» употребляется не для обозначения переживания потребности, а для обозначения того объективного, в чем эта потребность конкретизируется в данных условиях и на что направляется деятельность. Мотивом деятельности А. Н. Леонтьев предлагает называть предмет потребности – материальный или идеальный, чувственно воспринимаемый или данный только в представлении. Анализируя данную концепцию, В. К. Виллюнас в работе «Психологические механизмы мотивации человека» (1990) отмечает, что мотивами, согласно Леонтьеву, называются только конечные цели деятельности, т.е. те цели, предметы, результаты, которые имеют независимое мотивационное значение. То значение, которое временно приобретают различные обстоятельства, выступающие в качестве промежуточных целей, получило название «смысл», а процесс, в результате которого мотивы как бы одалживают свое значение этим обстоятельствам, - процесса смыслообразования. Феномен приобретения свойств и функций мотива отдельными промежуточными средствами-целями получил название «сдвига мотива на цель». Автор отмечает, что объяснять онтогенетическое развитие мотивации процессом опредмечивания потребностей было характерно для советской психологии. Теория была подвергнута критике со стороны ряда исследователей. В качестве главного недостатка указывалось фактическое вынесение мотива за рамки психического.

### **§ 1.1.6 Проблема специфики человеческой мотивации**

Значительных успехов в понимании причинности человеческого поведения достигли еще философы Древней Греции и Древнего Рима. Однако их взгляды страдали и от определенных недостатков, вызванных прежде всего тем, что человек был полностью обособлен от животного. Мотивация человека связывалась только с разумом и волей. Поведение же животных рассматривалось как неразумное, несвободное, управляемое неосознаваемыми биологическими силами. Постепенно произошло сближение крайних позиций. Во многом этому способствовало эволюционное учение Ч. Дарвина. С одной стороны, стали изучаться разумные формы поведения у животных, с другой – инстинкты и рефлексy у человека, рассматривавшиеся в качестве мотивационных факторов. Некоторыми естествоиспытателями даже допускалось качественное отождествление психики животных и человека, что в целом было ошибочно. Однако до сих пор вопрос о том, как развивалась в филогенезе мотивация животных и человека, остается неясным.

Е. П. Ильин анализирует сходства и различия в поведении животных и человека и указывает на следующие моменты.

У животных и человека имеется предвосхищение будущих результатов, проявляется избирательность поведения. Так Л. Харрис изучал избирательность пищевого поведения в зависимости от биологической потребности. Если давать крысам пищу, лишенную витамина В, а затем предложить им на выбор еду, которая содержит и не содержит данный витамин, то крысы очень быстро научаются выбирать пищу с витамином. Некоторые продукты, как показал Янг, выбираются из-за особенностей самого продукта. Так, некоторые вредные вещества оказываются более привлекательными. Для обозначения предпочтения некоторых продуктов, не связанных с органическими потребностями, Янг предложил термин «аппетитность». Очевидно предпочтение основывается на вкусовых ощущениях, поскольку перерезание вкусовых нервов эти предпочтения устраняло.

В опытах с ожиданием награды у животного формируется готовность к получению определенной пищи, в случае подмены наблюдается не пищевое, а поисковое поведение. Все это свидетельствует о том, что цели человеческих действий имеют биологическую предысторию. Однако этот факт не должен заслонять различия. Если мы рассмотрим потребности животных и человека, то мы увидим, что у животных отсутствуют социальные потребности, а биологические потребности у человека существенно отличаются от биологических потребностей у животных. Отличается также диапазон объектов, которыми удовлетворяются биологические потребности. У



животных он жестко задан и ограничен самой природой, а у человека он практически не ограничен, социально обусловлен, а сам поиск осуществляется с участием второй сигнальной системы. За животных же «думают» рефлексы и инстинкты. Даже тогда, когда у высших животных наблюдается «борьба мотивов» (например, пищевая потребность и инстинкт самозащиты) или проявления «силы воли», о мотивации здесь можно говорить только в той степени, в которой это поведение носит произвольный характер. В любом случае мотивация человека и животных (если о таковой вообще можно говорить) не равнозначна. Человеческая мотивация имеет социальный характер, она отвечает нуждам общества, разнообразна, изменчива, исторична, а также ее важным отличительным признаком является то, что она опосредована интеллектом, речью, сознанием. Этим объясняется ее устойчивость и надситуативность.

## Глава 1.2 Внутренняя и внешняя мотивация

В данной главе представлена общая характеристика внутренней и внешней мотивации, рассмотрено понятие внутренней мотивации, проанализированы некоторые аспекты влияния детства на становление внутренней мотивации, мотивация рассматривается как процесс, в котором выделяются определенные этапы, представленные с разной степенью полноты, а также обсуждаются некоторые индивидуальные особенности мотивации.

### **§ 1.2.1 Общая характеристика внутренней и внешней мотивации**

Как мы уже отмечали, большинством психологов мотивация рассматривается как детерминация поведения, поэтому можно выделить **внутреннюю** и **внешнюю мотивацию**. В западной психологической литературе используются термины «экстринсивная мотивация» и «интринсивная мотивация». **Экстринсивная мотивация** – это мотивация, обусловленная внешними условиями и обстоятельствами, а **интринсивная мотивация** – это мотивация внутренняя, связанная с личностными диспозициями.

Как вы помните, одна из моделей мотивации увязывала поведение человека с механизмом гомеостаза, со стремлением восстановить равновесие. Однако далеко не все факты укладывались в эту модель, что неизбежно породило сомнения в ее универсальности. Р. Вудворт и Р. Уайт одними из первых заговорили о стремлении организма функционировать, о потребности нервной системы быть активной. Согласно этой точке зрения, человек живет ради освоения мира, а не только для удовлетворения органических гомеостатических потребностей. Эта мотивация получила название мотивации повышения компетентности, а ее механизм можно условно назвать механизмом гетеростаза, т.е. отклонения от равновесия, направленность на поиск нового, на развитие и самоактуализацию. То, что в недавнем прошлом господствовала первая точка зрения, казалось достаточно логичным: чтобы жить, человек должен получать питательные вещества, энергию и т.д. Это вызывало поиск нужного объекта и могло повлечь достаточно длинную цепочку действий. Пересмотр взглядов начинается в 50-е годы XX века, в частности, в связи с новыми экспериментальными данными. Эти данные свидетельствовали о потребности активного освоения мира, присущей даже высшим приматам. Так, обезьяны могли отказаться от пищи, чтобы «поиграть» и удовлетворить чувство любопытства. Исследователи отмечают, что можно, конечно, и эту тенденцию рассматривать как биологическую потребность нервной системы, но она качественно отличается от других биологических потребностей. Она не имеет специфического предмета, практически не насыщаема, не связана с понижением напряжения.

Анализ теорий личности показал, что понятия гомеостаза и гетеростаза используются различными авторами для характеристики природы личности в части мотивации. Однако, как правило, эти понятия рассматриваются как диаметрально противоположные, что не отвечает реальной феноменологии психической жизни. Личность характеризуется как стремлением к внутренней целостности, к снятию напряжения, так и к развитию. В разные возрастные периоды, в различных жизненных ситуациях можно говорить о доминировании того или иного механизма. Кроме того, сказывается влияние индивидуальных особенностей в степени возможного и потребного напряжения.

Тогда внутренняя мотивация – это побудительная сила тех видов активности, которые вызваны гетеростатическими механизмами. Внутренняя мотивация характеризуется стремлением

к новизне, мотивом избегания скуки, стремлением к двигательной активности, к эффективному освоению мира (ср.: умелая воля у Ассаджиоли), а также стремлением к самодетерминации и к самореализации.

Однако человек не может не зависеть от общества, в котором он живет. Эта зависимость рассматривалась еще Френчем и Равеном (1959), когда они анализировали мотив власти. С учетом внесенных несколько позже дополнений можно говорить о следующих видах влияния:

- власть вознаграждения
- власть принуждения
- нормативная власть
- власть знатока
- референтная зависимость
- информационная зависимость

Таким образом, мотивация может приобретать внешнеорганизованный характер. Например, Б. Скиннер объяснял поведение исключительно внешними подкреплениями, тогда как Х. Хекхаузен – внутренними. Е. П. Ильин считает, что уместнее будет говорить о внешнестимулируемой, внешнеорганизуемой мотивации, т.к. внешние факторы должны трансформироваться во внутренние, и о внутреннеорганизованной мотивации. Однако в психологической литературе закрепились термины «внутренняя мотивация» и «внешняя мотивация». Их мы и будем использовать при дальнейшем изложении материала, учитывая при этом сделанные замечания.

### **§ 1.2.2 Концепция внутренней мотивации Э. Деси**

В концепции внутренней мотивации Эдварда Деси (1980, 1995) подчеркивается значение внутренних, имманентно присущих человеку, движущих сил. Наша задача состоит в том, чтобы понять эти силы и помочь пробудиться тем из них, которые могут привести к эффективному результату. Необходимо помнить, что главные мотиваторы – в душе человека, а не вне ее. Именно этот подход реализуется в мотивационном тренинге Е. Сидоренко, который предлагает использовать «внутреннюю энергетику, а не сооружать хитроумные внешние рычаги ...» (Сидоренко, с. 89). Анализируя концепцию внутренней мотивации Э. Деси, Е. Сидоренко отмечает, что, на первый взгляд, она сходна с концепцией парателической активности М. Аптера (1982). В частности М. Аптер установил, что в каждый момент времени каждый из нас находится либо в телическом, либо в парателическом состоянии мотивации. Для телического состояния характерно, что человек прежде всего ориентируется на какую-то цель. В парателическом состоянии, наоборот, человек ориентируется на ощущения от процесса текущей деятельности. Другие авторы обозначают ее как мотивацию, проистекающую из процесса. Однако несмотря на то, что внутренняя мотивация – это стремление совершать деятельность ради самой деятельности, ради того удовольствия, которое дает нам сам процесс деятельности, источником ее все же является потребность автономности и самоопределения.

Не процессуальный компонент является ядром концепции внутренней мотивации, хотя он и очень важен. Сущность ее прежде всего в том, что для человека жизненно важно быть самоопределяющимся, независимым, не контролируемым извне, а действующим в соответствии со своей «изнутри идущей» мотивацией.

Когда жизнь людей начинает мотивироваться, а точнее контролироваться деньгами, тогда люди теряют часть своей аутентичности. «Отчуждение начинается с того, что люди теряют контакт со своей внутренней мотивацией, с жизненностью и радостным возбуждением, которыми обладают все дети, со способностью делать что-то ради того, чтобы делать...» (цит. по: Сидоренко, с90).

Эксперименты показали, что когда испытуемым начинали платить за работу над интересными головоломками, они теряли интерес к решению.

Награды могут и должны быть использованы, но прежде всего как способ выразить признание, уважение, а не как мотиваторы.

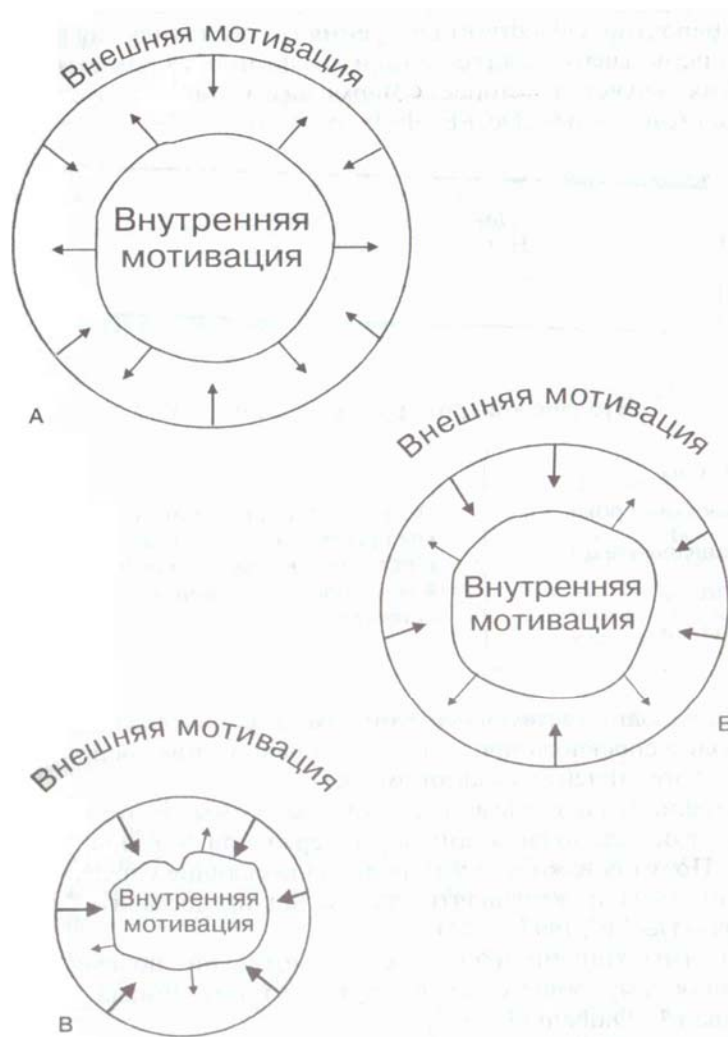


Рис. 5

Соотношение внешней и внутренней мотивации

- А – внутренняя и внешняя мотивации уравновешены;
- Б – внешняя мотивация несколько преобладает над внутренней;
- В – внешняя мотивация угнетает внутреннюю.

Как явления, противоречащие автономности, согласно Э. Деси, людьми воспринимаются угрозы, жесткие сроки, навязанные цели, надзор, оценки. Основопологающим в поддержке автономности личности он считает предоставление выбора в широком смысле слова.

### § 1.2.3 Роль детства в становлении внутренней мотивации

Исследуя проблемы формирования внутренней мотивации, большинством психологов отмечается, что ребенок должен испытывать чувство уверенности в себе, отсутствие тревоги по поводу неудовлетворенных биологических потребностей, а главное – он должен знать, что он любим, что он находится в безопасности. Необходимо освободить ребенка от страха, не наказывать за неудачу, помня, что сама неудача служит для него наказанием, не сковывать его самостоятельность. В семье должны присутствовать образцы внутренне мотивированного поведения. Степень сложности заданий, которые мы даем ребенку, должна соответствовать его возрасту и возможностям. Задания не должны быть ни безысходно трудными, ни чрезвычайно легкими.

Рассмотрим несколько подробнее эксперименты по воспитанию самостоятельности, описанные в работе Х. Хекхаузена.

Работа Уинтерботтом (1958) о взаимосвязи раннего воспитания самостоятельности в семье и силы мотива достижения породила множество исследований, но ясность по данному вопросу до сих пор отсутствует. Иногда в других экспериментах результаты не повторяются. В эксперименте участвовали 8-летние мальчики и их матери. Изучалась центрированная на ребенке самостоятельность, т.е. автономия в выборе и осуществлении деятельности, а не «рутинная» самостоятельность. У сильномотивированных детей матери ожидали выполнения требований самостоятельности в более раннем возрасте. Но уже повторное исследование не показало связи между возрастом, с которого прививается самостоятельность, и силой мотива. Более того, были получены и противоположные данные. В общем, можно предположить (и еще в 1965 Верофф высказывал такую догадку), что решающим моментом является не срок прививания самостоятельности, а соответствие требований, предъявляемых к самостоятельности, уровню развития ребенка. Несколько позже действительно было показано, что средний срок воспитания самостоятельности связан с более сильной ориентацией на успех и более слабой на неудачу. Кроме того, у детей сверхтребовательных матерей была более выражена мотивация на неудачу (Хекхаузен, Мейер, 1972). Была выдвинута гипотеза, согласно которой при раннем предъявлении требований ребенок связывает неудачу с недостатком способностей, т.е. с личностным фактором.

Исследовалось также влияние стилей воспитания на **мотивацию достижения**. Было показано, что стили воспитания, имеющие отношение к достижению, особенно отчетливо выражаются в реакциях родителей на интенсивное или недостаточное стремление ребенка к достижению в ситуации, когда ребенку предстоит трудная задача и в ситуации успеха-неудачи при решении задач различной трудности.

В общем, были получены следующие результаты. Более сильный мотив достижения был:

- когда успех поощряется похвалой;
- когда неудача вызывает нейтральную реакцию;
- когда к ребенку предъявляются высокие требования.

Есть основания не доверять этой простоте. Например, в общей обстановке дружелюбия осуждение при неудаче теряет негативный эффект.

Реакции родителей могут служить не подкреплением, а источником информации о стандарте, по которому оценивается успех. Например, если ребенка часто хвалят при самых незначительных успехах, он может посчитать, что мать считает его малоспособным. И наоборот, неодобрение при неспособности справиться с трудной задачей и отсутствие похвалы при её решении говорят о высоком мнении о способностях ребенка. Упреки могут радовать, а похвала огорчать.

Райф обнаружил, что матери детей, ориентированных на успех, предъявляли положительные санкции вдвое реже.

Уровень родительских стандартов важнее для старших детей. Для них также важен уровень эмоциональной включенности родителей в их деятельность. Для младших же детей важным аспектом является характер подкреплений.

Выявлено также влияние средовых факторов на формирование внутренней мотивации (например, помещали ли ребенка в детстве в манеж, был ли у него велосипед). Что касается соотношения стимуляции от домашней обстановки (бедной или богатой) и телевизионных передач, то здесь существует «обратная» зависимость.

Благоприятной считается такая констелляция средовых переменных, которая обеспечивает сочетание ненавязчивого давления со стороны родителей с высокой насыщенностью среды побуждающими факторами.

#### **§ 1.2.4 Этапы формирования мотива**

На необходимость поэтапного рассмотрения процесса мотивации указывали многие исследователи, хотя позиции их при этом не совпадали. Так или иначе говорили об этом С. Л. Рубинштейн, Ж. Нюттен, С. Шварц, В. И. Ковалев, А. А. Файзуллаев, Д. В. Колесов и др. Так В. И. Ковалев представлял возможный вариант возникновения мотива следующим образом: возникновение потребности – ее осознание – «встреча» потребности со стимулом – трансформирование потребности в мотив и его осознание. Им же в общих чертах описан и поэтапный характер мотивации. Ощущение голода, жажды вызывает в сознании образ предмета,

который мог бы удовлетворить потребность; под влиянием этого образа возникает побуждение, которое соотносится человеком с ситуацией и с личностными установками; происходит постановка цели и определение плана действий. Часть авторов относит к мотивационному процессу и исполнительскую деятельность, что вряд ли справедливо. Положительные моменты есть во взглядах каждого автора, но целостного впечатления о процессе мотивации и этапах формирования мотива не возникает.

Как отмечает Е. П. Ильин, стадии мотивации, их количество и внутреннее содержание во многом зависят от вида стимулов, в качестве которых могут выступать не только физические раздражители, но и социальные факторы. Кроме того, на характер мотивации могут влиять и способы целеобразования.

В случае, когда стимулом является биологическая потребность личности, Е. П. Ильин предлагает выделять следующие этапы формирования мотива:

1. формирование первичного мотива;
2. поисковая активность;
3. выбор конкретной цели и формирование намерений.

Первый этап состоит из формирования потребности личности и побуждения к поисковой активности.

Для того, чтобы органическая потребность превратилась в потребность личности, необходимо, чтобы человек сделал для себя значимой ее ликвидацию. Для этого нужно, чтобы нужда была осознана и при этом достигла определенного порога и превратилась в переживание. Должно появиться желание устранить эту нужду и стремление к поиску конкретной цели. При этом, как отмечает Ж. Нюттен, чем сильнее выражена потребность, тем менее специфичен объект ее удовлетворения.

Вторая стадия – поисковая внешняя или внутренняя активность – осуществляется человеком в том случае, когда он попадает в незнакомую обстановку или не обладает необходимой для принятия решения информацией и под влиянием первичного мотива осуществляет поиск подходящего объекта.

Внутренняя активность связана с мысленным перебором объектов и условий. Аналогичные взгляды высказывали С. Л. Рубинштейн и Ж. Нюттен, который также рассматривает мотивацию как процесс интеллектуальной обработки потребностей и воплощение их в планы, цели, способы действий с учетом средовых и личных возможностей, самооенок и т.д.

То, что для инициации поведения недостаточно иметь актуализированную потребность и предмет ее удовлетворения, а нужны наличие и учет многих внешних и внутренних факторов, отмечают многие психологи. Однако иногда роль мышления занижается, а как определяющая причина активности человека рассматривается потребность.

Задачей второго этапа, прежде всего, является определение субъективной вероятности достижения успеха при различных способах поведения, а также прогнозирование последствий. Учитываемые в процессе формирования мотива факты составляют мотивационное поле, которое может быть широким и узким. Субъективная вероятность достижения успеха зависит от оценки ситуации – наличия средств достижения цели, наличия необходимого времени, поведения значимых для деятельности других людей; оценки своих возможностей – уровня развития необходимых качеств, состояния в данный момент, наличия знаний и умений.

Третья стадия формирования мотива связана с выбором конкретной цели и способа ее достижения. При этом целесообразно говорить о представляемой цели как о структурном психологическом образовании, в которое могут входить не только представления о средствах удовлетворения потребности, но и представления о процессе ее удовлетворения, о результатах, а в ряде случаев и о достижении определенной ситуации.

Выбор действия в конечном итоге связан с принятием решения. Решение может носить вероятностный характер, в ряде случаев возможно создание запасных вариантов. Кроме того, на этом этапе сказываются определенные личностные качества.

Таким образом, на третьей стадии формирования мотива возникает намерение достичь цели, побуждение воли. Именно это побуждение приводит человека к действию, и именно с его возникновением заканчивается формирование конкретного мотива. Мотив, как становится понятно, не тождественен побуждению. Побуждение представляет собою лишь часть, компонент мотива. Мотив – это системное образование, а побуждение – это его энергетическая сторона.

Однако формирование мотива не всегда носит линейный характер. Возможны возвратные механизмы, которые возникают либо в связи с какими-то новыми обстоятельствами, либо в связи с внутренними состояниями человека и т.п.

Как мы видим, разные психологические феномены могут влиять на формирование мотива. Но ни один из них не может подменить мотив в целом, поскольку они являются только его компонентами. И в то же время только при их наличии мотив в большинстве случаев может осуществлять свои функции.

Не смотря на то, что все вышесказанное Е. П. Ильин относит к мотивации, обусловленной потребностями личности, и, прежде всего, биологическими потребностями, аналогичные этапы можно проследить и в других вариантах внутренней мотивации, когда нет навязывания того или иного действия извне.

### **§ 1.2.5 «Укороченная» мотивация**

В том случае, когда из процесса мотивации выпадает какая-либо стадия или ее протекание в силу каких-то причин перестает носить развернутый характер, можно говорить об «укороченной», свернутой мотивации. В частности процесс мотивации оказывается свернутым в случае выполнения человеком привычных действий. Об этом говорил еще В. Вундт, когда рассматривал сложные волевые процессы, в основе которых лежат одни и те же мотивы. Он считал, что если обычное повторение действий будет продолжаться, то, в конце концов, и тот мотив, который определяет действие, становится все слабее и мимолетнее.

Автоматизированные действия также могут быть отнесены к действиям с укороченной мотивацией. Возникновение потребности в них ведет по механизму ассоциации к появлению образа того конкретного предмета, который в данной ситуации чаще всего удовлетворяет данную потребность, и образу тех действий, которые связаны с этим предметом. В результате первый этап мотивационного процесса смыкается с третьим.

Возможна укороченная мотивация и в том случае, когда мы уже неоднократно сталкивались с такой ситуацией и знаем, что в данной ситуации будет целесообразно поступить именно так.

Таким образом, у человека с возрастом формируются мотивационные схемы, которые представляют собой своеобразные знания о том, как можно удовлетворить данную потребность. Е. П. Ильин пишет, что репертуар мотивационных схем человека тем богаче, чем больше его опыт и предлагает рассматривать мотивационные схемы в качестве одной из составляющих мотивационной сферы личности.

Вопреки мнению ряда авторов Е. П. Ильин рассматривает импульсивные действия как преднамеренные и произвольные и, следовательно, мотивированные. Тогда импульсивные действия также попадают в разряд действий со свернутой мотивацией. И хотя внешне импульсивные действия и выглядят как немотивированные, речь все же должна идти об укороченной мотивации, когда не продумываются средства достижения цели, последствия ее достижения, свои возможности и т.п.

### **§ 1.2.6 Индивидуальные особенности мотивации**

Можно анализировать разные аспекты индивидуальных особенностей мотивации. Один из них предполагает рассмотрение индивидуальных особенностей в зависимости от свойств личности. Так К. Обуховский отмечал, что астеники предъявляют необычайно высокие требования к своему нравственному облику и поэтому для них особую важность приобретает такой мотиватор, как нравственный контроль.

Кроме того, личностные особенности вмешиваются в мотивационный процесс на всех этапах и придают ему особый характер. Так, например, легкость возникновения потребности и ее сила зависят от индивидуальной чувствительности человека к стимулу, от ситуации и т.д. На стадии принятия решения на процесс мотивации могут влиять волевые качества личности – решительность, смелость и др.

Выделенные В. Н. Азаровым стили действия – импульсивный и рефлексивно-волевой – также могут рассматриваться как стили мотивации, которые определяются особенностями

личности. Для первого характерно преобладание ситуативных тенденций в поведении и минимум обдумывания ситуации человеком, а для второго – преобладание механизмов регуляции и анализа.

Кроме того, с индивидуальными особенностями мотивации связано понятие локуса контроля, введенное в психологию Дж. Роттером. Локус контроля является устойчивым свойством индивида, формирующимся в процессе социализации. Выделяется внутренний и внешний локус контроля. Внутренний локус контроля предполагает, что человек объясняет свои достижения и неудачи внутренними резервами, т.н. свойство **интернальности**; а при внешнем локусе контроля человек видит причину всего, что с ним происходит в ситуации, во внешних факторах, т.н. свойство **экстернальности**. Показано, что люди, обладающие внутренним локусом контроля, более уверены в себе, более последовательны и настойчивы в достижении поставленной цели, склонны к самоанализу, уравновешены, общительны, доброжелательны и независимы. Склонность к внешнему локусу контроля связана с неуверенностью, неуравновешенностью, стремлением отложить реализацию дел, тревожностью, подозрительностью, конформностью и агрессивностью. Таким образом, мы видим, что такая характеристика, как локус контроля носит мотивационный характер и существенно влияет на поведение человека.

Можно также говорить о возрастных особенностях мотивации. Например, в учебной мотивации детей от 4 к 7 классу снижается готовность подчиняться внешним требованиям, что связано с развитием и повышением роли внутренней мотивации.

Ряд работ позволяет говорить об этнографических особенностях мотивации, связанных, очевидно, прежде всего, с образом жизни. Так полученные О. С. Дейнека данные, которые показывают, что американцы руководствуются в своих действиях разумной осторожностью, а русские действуют «на авось», согласуются с данными других исследователей. Шапкин при исследовании волевых процессов на немецкой выборке получил аналогичные результаты. Все это может служить свидетельством того, что мотивация связана с особенностями менталитета.

В работе Е. П. Ильина вы также можете найти, какие свойства личности влияют на процесс мотивации при осуществлении руководства и анализ других аспектов.

## Глава 1.3 Мотив как сложное образование

Если в предыдущей главе мы сосредоточили внимание на вопросах, связанных с процессуальной стороной мотивации, то в данной главе мы сконцентрируемся на структурных аспектах мотивации. Мы рассмотрим структуру и функции мотива, остановимся на проблеме полимотивации деятельности, разберем отдельные виды мотивационных образований, рассмотрим понятие мотивационной сферы личности и проанализируем вопросы, связанные с осознаваемостью мотива.

### **§ 1.3.1 Структура и функции мотива**

Существовали попытки отождествить мотив с каким-либо отдельно взятым психологическим явлением, например, с потребностью, целью, состоянием или свойствами личности. Однако, ряд авторов (например, В. Вундт, Д. Н. Узнадзе, В. Г. Леонтьев и др.) предпринимали в своих теориях попытки отразить сложность мотива как психологического образования. Все больше осознавался тот факт, что на процесс поведения и деятельности влияют не разрозненные факты, а их совокупность.

Мы будем опираться на взгляды Е. П. Ильина, который предлагает рассматривать мотив как сложное интегральное психологическое образование. Е. П. Ильин исключает из структуры мотива стимулы и исполнительские действия и предлагает говорить о трехкомпонентной структуре мотива. Эти компоненты, в соответствии со стадиями формирования мотива, можно отнести к трем блокам: потребностному, «внутреннему фильтру» и целевому. В потребностный блок входят следующие компоненты: биологические и социальные потребности, осознание необходимости, долженствования; в блок «внутреннего фильтра» – нравственный контроль, оценка внешней ситуации, оценка своих возможностей, предпочтения и т.п.; в целевой блок – образ предмета, который может удовлетворить потребность, потребностная цель, представление процесса удовлетворения потребности.



Рис. 6 Перечень компонентов, которые могут создавать структуру мотива.

В конкретном случае в каждом блоке может быть взят в качестве основания действия или поступка один из компонентов. Структура же каждого конкретного мотива строится из сочетания тех компонентов, которые обусловили принятое человеком решение. Набор компонентов в каждом конкретном мотиве может быть разным. Но и сходство внешней структуры мотива у разных лиц не означает их тождества по содержанию.

До этого момента мы говорили о горизонтальной структуре мотива, потому что связи устанавливались по горизонтали. Е. П. Ильин выделяет также вертикальную структуру. О вертикальной структуре правомерно говорить тогда, когда в состав мотива входит несколько компонентов из одного блока, один из которых играет главную роль, а остальные – подчиненную.

Таким образом, структура мотива как основания действия или поступка – многокомпонентная, в ней чаще всего находят отражение несколько причин и целей.

Что касается функций мотива, то в качестве основных можно выделить побуждающую и направляющую функции. Первая отражает энергетику, вторая – направленность этой энергии на цель. По мере продвижения к цели энергетический потенциал, который призван обеспечить достижение целевого объекта, часто падает, в связи с чем в ряде случаев для окончания действия требуется дополнительная волевая стимуляция. С этим явлением связывают стимулирующую функцию мотива.

Ряд авторов (М. Ш. Магомед-Эминов, П. А. Рудик) предлагают объединить первую и вторую функции и назвать результат пусковой функцией (или директивной, по П. А. Рудик). Однако при этом, по их мнению, за пределами внимания остается регулятивная функция, являющаяся центральной в процессах мотивации.

Можно говорить также об управляющей, организующей, структурирующей функциях мотива.



Мы уже отмечали, что одна из наиболее разработанных концепций мотивации в отечественной психологии принадлежит А. Н. Леонтьеву. Данный исследователь выделял смыслообразующую функцию мотива, предполагая, что мотив придает личностный смысл действиям и определенным обстоятельствам. Он писал, что мотивы не «отделены» от сознания. Даже когда мотивы не признаются субъектом, т. е. когда он не отдает себе отчета в том, что побуждает его осуществлять ту или иную деятельность, они, образно говоря, входят в его сознание, но только особым образом. Они придают сознательному отражению субъективную окраску, которая выражает значение отражаемого для самого субъекта, его, как мы говорим, личностный смысл. Таким образом, кроме своей основной функции-функции *побуждения*, мотивы имеют еще и вторую функцию - функцию смыслообразования. Следует отметить, что обоснование А. Н. Леонтьевым смыслообразующей функции мотива не безупречно, в связи с чем ее наличие рядом авторов отрицается. Например, В. И. Ковалев считает выделение данной функции нецелесообразным и малообоснованным, поскольку личностный смысл относится к самой сущности мотива. Мы предлагаем сохранить указанную функцию за мотивом.

Интерес представляет выделяемая философами и криминалистами отражательная функция мотива. Данная функция представляет отражение в сознании человека потребностей и целей, средств их достижения и своих возможностей. Мотивация, с этой точки зрения, отражает все предшествовавшие влияния социальной среды.

Наконец, К. Обуховский говорит о защитной функции мотива, которая предполагает подмену истинного объяснения поведения «официальной версией», необходимой для сохранения требуемого решения, для создания видимости рациональной деятельности. В связи с этим выделяют такой мотивационный феномен, как **мотивировка**.

Мотивировка определяется как рациональное объяснение субъектом причин действия посредством указания на социально приемлемые для него и референтной группы обстоятельства, побудившие к выбору данного действия. С помощью мотивировок личность иногда оправдывает свои действия и поступки, приводя их в соответствие с нормами поведения в обществе и со своими личностными нормативами. Возможным представляется использование мотивировок для сохранения Я-концепции.

### **§ 1.3.2 Проблема полимотивации поведения**

Долгое время соотношение между мотивом и поведением рассматривалось исходя из предпосылки, что каждому мотиву должна соответствовать своя деятельность, и наоборот. Е. П. Ильин приводит высказывание Д. Н. Узнадзе, который отмечал, что было бы правильнее говорить, что есть столько же поведений, сколько мотивов, которые дают смысл и значение этим вариантам поведения. Из такого понимания соотношения между мотивом и деятельностью вытекают определенные следствия, одно из которых состоит в том, что мотив определяет деятельность, дает ей название и определяет ее содержательную сторону.

Однако в последние годы стала распространенной точка зрения, что деятельность и поведение человека одновременно обусловлены многими мотивами (А. Н. Леонтьев, В. К. Вилюнас, В. И. Ковалев, Л. И. Божович и др.). А. Н. Леонтьев, например, выдвигая положение о полимотивированности деятельности, исходит из того, что сложные формы поведения, как правило, побуждаются несколькими потребностями. Исследователь говорит о двух разных вариантах полимотивации учебной деятельности. Первый из них состоит в обусловленности учебной деятельности как познавательными, так и социальными мотивами. Второй же вариант полимотивации учебной деятельности заключается в сочетании смыслообразующего мотива с мотивами-стимулами. Смыслообразующий мотив выполняет функцию побуждения и направления на объект, а мотивы-стимулы играют роль дополнительной стимуляции данной деятельности.

Е. П. Ильин отмечает, что психологи настолько уверовали в непогрешимость постулата о полимотивированности поведения и деятельности, что считают его аксиоматичным. Например, В. К. Вилюнас, анализируя явление мотивационной суммации, пишет: «У человека одновременное проявление и действие мотивационных факторов различного происхождения представляет собой практически постоянный фон жизни. Поэтому актуальной является не сама по себе констатация полимотивированности человеческой деятельности, а проблема ее форм и механизмов» (Вилюнас, 1990, с.187). Он отмечает, что об обусловленности поведения человека разными, иногда даже

противоречивыми, стремлениями говорили многие авторы (Ушинский, Л. И. Божович и др.). Е. П. Ильин приводит высказывание Л. И. Божович: «Отметка в качестве мотива учебной деятельности может воплощать в себе и потребность в одобрении учителя, и потребность быть на уровне своей собственной самооценки, и стремление завоевать авторитет товарищей, и желание облегчить себе поступление в высшее учебное заведение, и многие другие потребности». В. К. Вилюнас относит к полимотивации и дальние намерения, имеющие комплексную потребностную основу, и отдельные конкретные ситуации, которые обусловлены рядом побуждений и предполагают выбор. Примером последних может служить полимотивация при конкурирующих мотивах, возможность существования которой прекрасно показана еще в классификации конфликтных ситуаций К. Левина.

Остановимся несколько подробнее на теории мотивационного **конфликта** К. Левина. Экспериментальный анализ конфликтного поведения был важной частной областью психологии влечений. Н. Миллер разработал на ее основе получившую широкую известность модель конфликта: модель «стремления – избегания». Основные идеи данной модели предвосхитил еще К. Левин в небольшой монографии 1931 года «Психологическая ситуация награды и наказания», в которой дано следующее определение конфликта. «Конфликт ... психологически можно охарактеризовать как ситуацию, в которой на субъекта одновременно воздействуют противоположно направленные силы примерно одинаковой величины» (Цит. по: Хекхаузен, Т.1, с.146). Левин различает три основных случая конфликтных ситуаций. Позднее Ховлэнд и Сирс добавили еще один случай. Итак, по силам, воздействующим на субъекта и направляющим его поведение на объект или от него, можно выделить следующие четыре вида конфликтных ситуаций:

Конфликт «стремление – стремление»: даны два объекта или цели, при этом оба обладают привлекательным и примерно равным требовательным характером. При этом нельзя обладать или стремиться к обоим, а необходимо сделать выбор между двумя возможностями.

Конфликт «избегание – избегание»: ситуация, когда приходится выбирать между двух примерно равных зол.

Конфликт «стремление – избегание»: одно и то же одновременно притягивает и отталкивает. Можно хотеть, например, женитьбой удержать возле себя любимого человека и одновременно бояться потерять свою независимость.

Конфликт «двойных стремления – избегания» (конфликт двойной амбивалентности): например, некто колеблется в выборе одной из двух профессий, каждая из которых имеет свои положительные и отрицательные стороны. Или когда мы выбираем между двумя товарами, один из которых дорогой (это его минус), но качественный (это его плюс), а другой – недорогой, но менее качественный.

К. Левин выдвинул интуитивное предположение, что в условиях конфликта «стремление – избегание» приближение к целевому объекту ведет к возрастанию по сравнению с притягивающими отталкивающими сил. На определенном расстоянии от целевого объекта должно существовать равновесие между стремлением и избеганием. На большем расстоянии от объекта притягивающие силы заметно сильнее отталкивающих, а на небольшом расстоянии до цели – отталкивающие силы становятся сильнее и человека тянет назад. Таким образом, поведение зависит от валентности цели и расстояния до нее (при этом расстояние у К. Левина рассматривается психологически и может определяться иначе, чем пространственная удаленность, например, как дистанция во времени или количество необходимых промежуточных действий, или их сложность, или требующаяся для этого затрата сил и т.д.).

Н. Миллер связал идеи К. Левина с гипотезой Халла о **градиенте цели**. При помощи этой гипотезы Халл объяснял наблюдаемые им факты убыстрения бега голодных животных при приближении к цели. Н. Миллер выдвинул шесть гипотез, касающихся феномена конфликта. Мы рассмотрим только ту, которая постулирует, что градиент избегания растет быстрее градиента стремления. Миллер видит причину этого феномена в различии влечений (причина стремления, например, при голоде, в самом организме, а тенденция избегания основывается на приобретенном влечении – страхе). В этом случае последовательное уменьшение сходства с переживаемой как конфликтная целью часто играет важную роль в психотерапевтическом лечении. Необходимо понижать градиент избегания, а не повышать градиент стремления. Однако, более поздние исследования показали, что далеко не всегда градиент избегания растет быстрее градиента

стремления, из чего следует вывод о необходимости одновременно работать и с понижением страха перед какой-то «отрицательной» целью, и с повышением ее привлекательности в глазах субъекта.

Рассмотренная только что модель конфликта практически говорит об одновременной обусловленности различных ситуаций многими побудительными причинами. Аналогичную позицию мы находим и у А. Маслоу, который отмечал, что практически любой «поведенческий акт детерминирован множеством детерминант или множеством мотивов. Если говорить о мотивационных детерминантах, то поведение, как правило, детерминировано не одной отдельно взятой потребностью, а совокупностью нескольких или всех базовых потребностей».

Е. П. Ильин анализирует взгляды И. В. Имедадзе, который предпринял попытку разобраться, насколько состоятельна мономотивационная или полимотивационная позиция. Мы не будем приводить все основания критики, отметим лишь, что И. В. Имедадзе по существу не отрицает формулу «один мотив – одна деятельность», а просто более правильно смотрит на структуру мотива. Он рассматривает мотив как основание поведения со стороны субъекта, в котором должно учитываться все содержание деятельности – и эмоционально-потребностное и когнитивно-ситуационное. Человек учитывает ситуацию, наличие объективных и субъективных возможностей, наличие противоположных потребностей. Таким образом, мотив в представлении И. В. Имедадзе сложная структура, не сводимая к одной какой-либо потребности. Он настаивает на том, что деятельность может обуславливаться многими потребностями, которые создают при этом единый мотив и служат одной цели. Действительно, надо заметить, что во многих случаях речь о полимотивации идет только потому, что за мотивы принимаются не только потребности, но и различные мотиваторы. Поэтому точнее было бы говорить о полимотивированной природе поведения и деятельности. Как отмечает Е. П. Ильин, в западной психологии акцент в основном делается на одновременной обусловленности поведения и деятельности многими целями и личностными диспозициями. Таким образом, во многих случаях авторы рассуждают о мифическом феномене полимотивации из-за того, что мотив понимается слишком заужено.

Е. П. Ильин, как и И.В. Имедадзе, считает возможным говорить и об истинной полимотивации, с которой мы имеем дело только тогда, когда одновременно действуют несколько мотивов, в состав каждого из которых могут входить множество потребностей. Однако в этом случае, как считает данный исследователь, психологически осуществляется несколько деятельностей. Кроме того, Е. П. Ильин связывает истинную полимотивацию с наличием отдаленной цели. Тогда существуют отдельные деятельности, побуждаемые частными мотивами. Они как бы встроены в общий мотив и, являясь относительно самостоятельными психологическими образованиями, способствуют достижению конечной цели.

### **§ 1.3.3 Виды мотивационных образований. Мотивационная сфера личности**

Мотивационные образования могут иметь разную структуру, разное время существования и разные названия. Это зависит от стадии мотивационного процесса, от степени осознанности причин побуждения, от степени удовлетворения потребности (достижения цели или запланированного результата). Е. П. Ильин рассматривает следующие виды мотивационных образований:

- мотивационные состояния
- мотивационные установки
- влечения, желания, хотения
- склонность
- привычки
- интересы
- направленность личности
- мотивационные свойства личности

Так, например, актуальную потребность можно рассматривать как потребностное состояние. Влечение и любопытство указанный автор также относит к разновидностям потребностного состояния.

Имеется также ряд состояний, связанных со вторым и третьим этапами мотивации – перебором вариантов удовлетворения потребности и принятием решения. Это состояния

когнитивного диссонанса, сомнения, неуверенности, растерянности, замешательства, надежды и т.п.

Рассмотрим несколько подробнее состояние **когнитивного диссонанса**. Когнитивный диссонанс можно определить как познавательное несоответствие, которое возникает в ситуации, когда человек одновременно располагает, по крайней мере, двумя противоречивыми мнениями, и они не могут быть согласованы. На силу диссонанса могут влиять следующие факторы:

значимость диссонирующих когниций. Например, в уже ставшей хрестоматийной фразе «Я курю, но курение вредно для здоровья» сила диссонанса может определяться возрастом курильщика. Одно дело, если это молодой человек или девушка, и другое, если этому человеку за 80 лет.

Доля диссонирующих когниций по отношению к консонантным, т.е. доля несогласующихся с общей системой знаний по сравнению с согласующимися. Для уже взятого нами примера – доля согласующихся знаний повышается, если курильщик курит сигареты с низким содержанием никотина.

Поскольку предполагается, что когнитивная система индивида стремится к согласованности, то в случае диссонанса у человека возникает необходимость снять это состояние. При этом противоречие между поведением и установками только тогда вызывает диссонанс, когда человек считает, что он был свободен в выборе этого поведения. Кроме того, Л. Фестингер – автор теории когнитивного диссонанса – определял диссонанс как следствие недостаточного оправдания выбора. Тогда в случае повышения оправданности выбора диссонанс снижается. Например, после принятия решения когнитивный диссонанс редуцируется.

Когнитивный диссонанс может быть устранен через изменение поведения, через пересмотр пришедших в противоречие представлений, через поиск новой информации для усиления или смены убеждения, через увеличение согласующихся знаний, через изменение значимости принятых решений, а также путем употребления медикаментов и алкоголя.

Другое мотивационное состояние – это мотивационная установка. Она возникает тогда, когда цель по какой-либо причине не была достигнута и потребность осталась неудовлетворенной. Возможны три варианта развития событий: либо мотив затухает (феномен забывания намерений по Фрейду), либо появляется более сильная потребность, которая подавляет первую (механизм доминанты), либо потребность остается и требует своего удовлетворения. Появляется напряжение, которое способствует сохранению в памяти намерения. Мотив видоизменяется в мотивационную установку. Мотивационная установка – это как бы задание человека для самого себя, запланированное, но отсроченное. Это намерение, ждущее подходящей ситуации. В психологической школе К. Левина было показано, что нерешенные задания образуют напряжение, которое привязывает человека к данной деятельности до тех пор, пока проблема не будет решена. Эффект незавершенного действия (эффект Б. В. Зейгарник) состоит в том, что незавершенные действия в силу мотивационного напряжения запоминаются примерно в два раза лучше. В случае же, когда после какой-либо прерванной задачи человек поработал над более интересной и трудной задачей, наблюдается падение интереса к предыдущей деятельности. Это согласуется с положением о доминанте и получило название эффекта Лисснер.

Долговременное намерение может быть и не связанным с неудачными попытками реализации какой-то цели. Тогда оно может существовать в форме обязательства, обещания и т.п. Но мотивационная установка может превращаться и в навязчивую идею.

Среди различных психологических феноменов, принимаемых за мотив или побуждение к деятельности, большое внимание уделяется интересам. Однако относительно возникновения интересов, их роли и сущности высказываются весьма противоречивые суждения. Как отмечал И. Кант, интерес принадлежит только человеку, предполагает целеобразование, волю, чувства. Э. Торндайк определял интерес как стремление посвятить свои мысли и действия какому-либо явлению, отмечал динамичную природу интересов. Л. С. Выготский под интересами понимал целостные динамические тенденции, определяющие структуру направленности человека. Многими психологами интерес понимается как отношение человека к миру. Интересы в онтогенезе проходят определенные этапы развития. Из безусловно-рефлекторной ориентировочной реакции через произвольную познавательную активность они превращаются в устойчивый познавательный интерес – отношение к чему-либо. В свою очередь интерес-отношение может перерасти в направленность личности.

Что касается свойств личности, то между ними и мотивацией существует определенная связь. Свойства личности влияют на особенности мотивации, а особенностям мотивации, закрепившись, становятся свойствами личности. Таким образом, некоторые черты личности имеют мотивационное значение, т.е. направляющее (например, мотив достижения, аффилиации, помощи, власти), а некоторые – более инструментальное.

Вся имеющаяся у данного человека совокупность мотивационных образований составляет мотивационную сферу личности, тогда как направленность связывают только с доминирующими тенденциями. Р. С. Немов предлагает говорить о таких свойствах мотивационной сферы личности как:

- широта мотивационной сферы;
- гибкость мотивационной сферы;
- иерархизированность мотивационной сферы.

Широту мотивационной сферы личности он определяет как качественное разнообразие мотивационных факторов, гибкость – как разнообразие средств удовлетворения одной и той же потребности, а иерархизированность – как отражение в сознании человека значимости той или иной мотивационной установки, потребности и т.д.

Развитие мотивационной сферы по всем трем параметрам позволит личности быть более эффективной. Особый интерес может при этом представлять умение человека выстраивать иерархию своих мотивов, поскольку это умение связано с разрешением внутренних конфликтов личности.

#### **§ 1.3.4 Проблема осознаваемости мотивов**

Во многих отечественных определениях мотива в качестве ключевого момента подчеркивается его осознанность. Мотив трактуется как осознанное (сознательное) побуждение для определенного действия, ставшего непосредственной причиной действий человека. Между тем мотивы, так же как и потребности, могут характеризоваться разной степенью осознанности, что признают и зарубежные, и отечественные исследователи мотивации. Е. П. Ильин считает, что вопрос об осознаваемости мотива до сих пор не получил однозначного решения во многом из-за неоднозначного понимания сущности мотива. Кроме того, мешали этому и идеологические барьеры, в частности, нежелание признавать роль бессознательного в жизни человека. Давайте несколько подробнее рассмотрим, как на современном этапе развития психологии определяется роль бессознательного.

Л. Первин и О. Джон в книге «Психологии личности: Теория и исследования» пишут, что психоаналитическая теория является по своим корням мотивационной теорией. Согласно теории психоанализа, значительная часть наших действий мотивирована со стороны бессознательных влияний. Считая, что мысли, чувства и воспоминания не осознаются по вполне мотивированным причинам, психоаналитики далее полагают, что скрытое в подсознании может проявляться в нашем повседневном поведении через оговорки, ошибки восприятия и т.п. Итак, дело не только в том, что есть компоненты нашего «Я», о которых мы ничего не знаем, но и в том, что эти компоненты влияют на наше поведение. В 60-е и 70-е годы XX в. попытки найти экспериментальное подтверждение действия бессознательного были сосредоточены в основном на бессознательном восприятии или на том, что называют восприятием без осознания. В настоящее время это явление известно как подпороговое восприятие. Но тот факт, что люди могут воспринимать и испытывать влияние стимулов, о которых они не подозревают, сам по себе еще не означает, что здесь задействованы психодинамические или мотивационные силы. Существуют ли доказательства, что подобные силы могут иметь место? Здесь можно отметить два релевантных направления исследований. Первое изучаемое явление называют перцептивной защитой; оно представляет собой процесс, посредством которого индивид защищается от тревоги, сопровождающей узнавание угрожающих стимулов. А более поздние исследования были направлены на изучение явления, которое получило название подпороговая психодинамическая активация (Silverman, 1976, 1982; Weinberger, 1992). В этих исследованиях предпринимается попытка стимулировать бессознательные желания, в то же время не допуская их осознания. Результаты экспериментов обоих направлений часто критикуют с точки зрения методологии, а некоторые эффекты иногда бывает трудно повторить или воспроизвести в других лабораториях.

Таким образом, в психоаналитической традиции неосознанность мотивов – это признак несовместимости вытесняемых мотивов и импульсов с образом социального, хорошо контролируемого «Я». Кроме понятия мотивированного бессознательного существует когнитивное представление о бессознательном. Эти позиции противоположны, вторая из них на современном этапе развития очень сильна. Она предполагает, что бессознательные процессы, во-первых, могут быть такими же разумными, логичными и рациональными, как и сознательные, во-вторых, когнитивное представление о бессознательном подчеркивает разнообразие содержимого, которое может находиться в бессознательном, не выделяя в особую категорию сексуальную и агрессивную сферы. И соответственно подобное бессознательное не обязательно оказывает мотивационное влияние на наше поведение.

В целом же вопрос осознаваемости мотива Е. П. Ильин неразрывно связывает с тем, какое мотивационное образование принимается за мотив. Если склонности или влечения, то степень осознания будет низкой, а если цели – то и степень осознанности будет гораздо выше. Но структура мотива, как считает данный исследователь, не может не осознаваться даже при импульсивных действиях.

Иногда, когда человек не хочет вскрывать истинные причины своего поступка, он подменяет их мотивировкой, но в этих случаях психолог имеет дело уже с иным образованием.

А. Н. Леонтьев осознание мотивов считал вообще чем-то вторичным, изначально не данным, требующим специальной внутренней работы. Как уже говорилось, обычно мотивы деятельности актуально не осознаются. Это психологический факт. Действуя под влиянием того или иного побуждения, человек сознает цели своих действий: в тот момент, когда он действует, цель необходимо «присутствует в его сознании» и, по известному выражению Маркса, как закон определяет его действия. Иначе обстоит дело с осознанием мотивов действий, того, ради чего они совершаются. Мотивы несут в себе предметное содержание, которое должно так или иначе восприниматься субъектом. На уровне человека это содержание отражается, преломляясь в системе языковых значений, т. е. осознается. Ничего решительно не отличает отражение этого содержания от отражения человеком других объектов окружающего его мира. Объект, побуждающий действовать, и объект, выступающий в той же ситуации, например, в роли преграды, являются в отношении возможностей их отражения, познания «равноправными». То, чем они отличаются друг от друга, это не степень отчетливости и полноты их восприятия или уровень их обобщенности, а их функция и место в структуре деятельности. В другом месте он пишет: «...мотивы актуально не осознаются субъектом; когда мы совершаем те или иные действия, то в этот момент мы обычно не отдаем себе отчета в мотивах, которые их побуждают. Правда, нам нетрудно привести их мотивировку, но мотивировка вовсе не всегда содержит в себе указание на их действительный мотив» (Леонтьев, 1975, с.201). Существование неосознаваемых мотивов является экспериментально доказанным фактом. Они проявляются в исследованиях восприятия, установок, мышления, творчества и т.д.

Е. В. Сидоренко в своей работе «Мотивационный тренинг» предприняла попытку организовать все пространство человеческих побуждений по признакам рациональности-иррациональности и осознанности-неосознанности. Тогда к неосознаваемым иррациональным побуждениям относятся вытесненные импульсы и предубеждения, к неосознаваемым рациональным побуждениям – привычки и автоматизмы; к осознаваемым иррациональным побуждениям – желания и страсти, а к осознаваемым рациональным – намерения и решения (Сидоренко, с. 96).

На наш взгляд, представляется необходимым выделить еще один аспект проблемы осознаваемости мотива. Этот аспект связан с осознанием не содержательной стороны мотива, а с осознанием энергии различных побуждений. Всякий раз определяйте, какую энергию для достижения цели вам дает любое событие вашей жизни. Не забывайте, что дискомфорт может мотивировать. «Фрустрация является фактором, усиливающим мотивацию, когда причины ее рассматриваются как устранимые. Появляется повышенное эмоциональное возбуждение и острое желание уничтожить преграды» (Цит. по: Сидоренко, с. 161). Приятные события воодушевляют, дают прилив энергии. Правда, эта энергия не имеет определенного направления, ее надо направлять. Неожиданности заставляют искать новых ходов, а значит, стимулируют творчество. Всякий раз, советует Е. В. Сидоренко, определяйте, какую энергию для достижения цели дает вам любое событие вашей жизни, и используйте эту энергию.

## Глава 1.4 Каузальная атрибуция

Если те аспекты мотивации, которые мы рассматривали выше, прежде всего, помогают анализировать свои мотивы, то в данной главе мы обратимся к проблемам, связанным с анализом мотивов другого человека. Мы рассмотрим понятие и модель каузальной атрибуции, а также ошибки каузальной атрибуции.

### § 1.4.1 Каузальная атрибуция

Вопросы о побудительных причинах действий и их результатов задаются не только в исследованиях мотивации. Они задаются любым человеком и представляют собой обыденное явление. Каждый стремится узнать, что и почему происходит вокруг, в особенности, если эти события непосредственно затрагивают данного человека. Как наблюдатели и участники мы не просто фиксируем деятельность других людей в ее внешних проявлениях, мы также воспринимаем или понимаем, что собираются делать другие, чего они хотят.

Таким образом, люди всегда стремятся разобраться в других людях, понять причины их поведения. Теория атрибуции как раз и занимается проблемой того, как люди «причинно» объясняют себе явления объективной действительности, т.е. как они их «каузально атрибутируют». Итак, **каузальная атрибуция** – это интерпретация субъектом межличностного восприятия причин и мотивов поведения других людей. Фриц Хайдер, основоположник в области теории атрибуции, предположил, что у человека существует жизненно важная потребность верить, что окружающая среда подконтрольна ему и предсказуема. Мы стремимся понять, почему люди совершают те или иные поступки, чтобы предсказывать и управлять этими событиями. Кроме того, наши мысли об окружающих должны влиять на наше поведение по отношению к ним.

В целом, при попытке понять, почему какой-либо человек совершил благородный поступок, купил дорогую машину и т.п. – мы можем посчитать причиной его поведения либо черту характера, либо особенности ситуации. Диспозиционные атрибуции объясняют наблюдаемое поведение через внутриличностные причины (например, некто усердно трудится потому, что это его личностная черта, религиозное убеждение и т.д.). При этом предполагается, что поведение обусловлено внутренней причиной. (Таня много работала над проектом просто потому, что ей нравится работать).

Ситуативные атрибуции указывают на факторы социальной и физической среды, которые заставляют человека работать подобным образом (желание заработать деньги, хорошую оценку, похвалу). Здесь мы наблюдаем связь с внешней мотивацией. Согласно данному типу объяснения, при отсутствии этой внешней мотивации человек бы не совершил этот поступок.

Не существует единой теории атрибуции, но практически все современные подходы берут начало в работах Ф. Хайдера. Отправной точкой послужила его появившаяся в 1958 г. книга «Психология межличностных отношений». Книга не содержит экспериментальных данных и целиком посвящена теоретическому разбору той психологии здравого смысла обыденного поведения, при помощи которой неискушенный в науке человек объясняет собственные действия и их результаты. Анализируемые события взяты из обыденной жизни или из художественной литературы. В книге Ф. Хайдер проводит разграничение феноменального и каузального описания. Феноменальным описанием охватывается воспринимаемое непосредственно, каузальным – процесс восприятия дистального объекта, начинающийся с раздражения органов чувств, включающий переработку сенсорной информации и заканчивающийся построением образа данного предмета. Ф. Хайдер пишет: «При межличностном восприятии наблюдатель...воспринимает людей не только в их пространственных и физических свойствах, но и в таких неуловимых качествах, как их желания, потребности и эмоции» (Цит.: по Хекхаузен, Т.2, с. 63). Ф. Хайдер хотел прежде всего выяснить, какие закономерности лежат в основе такого восприятия.

### § 1.4.2 Модели каузальной атрибуции

Е. П. Ильин описывает явление каузальной атрибуции в главе, посвященной методам изучения мотивации и мотивов. Он дает достаточно полный анализ различных моделей процесса атрибуции.

При объяснении своих и чужих поступков так или иначе постоянно проявляется различие внутренних и внешних причин. При построении своей модели процесса атрибуции Ф. Хайдер попытался учесть оба этих важных момента. Больше всего его волновало, как определяется степень ответственности за поведение, и он предложил «наивный анализ поведения», проведя который человек может решить вопрос о степени личной ответственности в той или иной ситуации.

В основе его модели лежат следующие предположения. В любой ситуации в поведении человека наблюдатель может выделить два основных компонента – это старание и умение. Старание определяется как произведение намерений совершить действие и усилий, приложенных для осуществления этих намерений. Умение же определяется как разность между способностями человека к данному действию и объективными трудностями, которые надо преодолеть. Намерения, усилия и способности принадлежат человеку, а трудности определяются ситуацией. Соответственно, наивный наблюдатель придает основное значение одному из этих параметров и приписывает ответственность либо самому человеку, либо связывает причину действия с внешней средой, с обстоятельствами. Данная модель позволяет лишь грубо обозначить область, где лежит причина поведения.

Джоунс и Дэвис попытались в своей модели выделить какую-то вполне определенную черту, диспозицию или предпочтение, которые лежат в основании действия или поступка. Ограниченность данной модели заключается в том, что если действие не может быть объяснено личностными причинами, то объяснение действия с точки зрения ситуации остается за рамками модели и нет способов найти его причины.

Выдающийся теоретик в области атрибуции Гарольд Келли считает, что, принимая решение о том, ситуационно или диспозиционно следует объяснять наблюдаемое поведение, мы учитываем три фактора: нормативность, последовательность и однотипность или согласованность, стабильность и различие, согласно другим переводам. Данная модель атрибуции позволяет найти причину и в личности, и в окружении и при этом учитывать информацию не об одном, а о многих действиях индивида.

Согласованность – степень уникальности действия с точки зрения принятых в обществе норм поведения. Низкая согласованность отражает уникальность данного действия, а высокая говорит о том, что оно является схожим для большинства людей в данной ситуации. Стабильность подчеркивает степень изменчивости во времени поведения данного человека в подобных ситуациях. Высокая стабильность – когда человек в большинстве случаев ведет себя так же, низкая – свидетельствует о том, что данное действие уникально для человека в подобных обстоятельствах. Различие определяет степень уникальности данного действия по отношению к данному объекту. Низкое различие предполагает, что человек ведет себя так же и в других подобных ситуациях. Высокое различие предполагает уникальность сочетания реакции и ситуации.

Схема Келли работает следующим образом: различные сочетания высоких или низких значений факторов определяют отнесение причины поступка либо к личностным особенностям, либо к особенностям объекта, либо к особенностям ситуации.

Если взять пример с пешеходом, переходящим улицу в неполюженном месте, и провести атрибуцию с использованием модели Келли, то мы получим следующие результаты. Так, если мы знаем, что на этой улице люди в основном соблюдают правила и обычно идут по переходу, то данный пешеход обладает низкой согласованностью. Если этот конкретный человек всегда пересекает дорогу здесь в неполюженном месте, то для него характерна высокая стабильность. Если же он вообще часто нарушает правила не только здесь, но и в других местах, ему свойственна низкая степень различия. Таким образом, мы можем заключить, что причина его поведения в нем самом. Если же, в другом случае, мы знаем, что очень многие нарушают правила в этом месте, т.е. ведут себя так же, как и этот пешеход (высокая согласованность), если этот пешеход всегда здесь переходит дорогу именно так, но при этом в других местах соблюдает правила дорожного движения (высокая степень различия), мы можем заключить, что его поведение определяется особенностями стимула (т.е. здесь переход расположен в неудобном месте). Если же, наконец, мы знаем, что здесь правила никто не нарушает (низкая согласованность), что наш пешеход тоже обычно переходит эту улицу по правилам (низкая стабильность) и что в других местах он тоже идет по переходу (высокая степень различия), то



можем заключить, что его поведение в данном случае объясняется особенностями ситуации, например, он сейчас куда-то спешит.

### **§ 1.4.3 Ошибки каузальной атрибуции**

Существуют определенные области исследования, в которых процессы атрибуции играют решающую роль. Одной из таких областей является двухфакторная теория эмоций Шехтера. Согласно Шехтеру, фактические или только имитируемые состояния эмоционального возбуждения, чтобы быть воспринятыми как специфические эмоции, нуждаются в когнитивной интерпретации. Так, испытуемые мужского пола в эксперименте Валинса (1966) считали более привлекательными те изображения молодых женщин, при предъявлении которых у них имитировалось ускоренное или замедленное сердцебиение. Эффект сохранялся, даже если перед окончательной оценкой сообщалось об имитации ( Цит. по: Хекхаузен, Т., с. 69). Таким образом, ясно, что когнитивное объяснение причин является частью процесса мотивации, оказывая решающее влияние на наше поведение.

Так же, как мы усваиваем определенные правила поведения, мы знакомимся и с отдельными причинно-следственными связями, которые впоследствии можем использовать, не раздумывая. Келли называет эти связи культурно-обусловленными каузальными схемами.

Принципы атрибуции предполагают рассудочного наблюдателя. Но с другой стороны, каузальные атрибуции не всегда бывают обоснованными. Могут быть допущены определенные искажения. Одно из таких искажений возникает из-за тенденции к упрощению. Другое искажение связано с явлением, которое психологи называют эффектом броскости. Это тенденция придавать большее значение тем факторам, которые более других бросаются в глаза и обращают на себя внимание (например, плохие новости).

Кроме того, существует атрибуционное искажение, которое встречается так часто и имеет столь важные последствия, что его назвали фундаментальной ошибкой атрибуции (Л. Росс). При наблюдении поведения и попытке понять, чем оно вызвано, наши суждения могут подвергаться взаимосвязанным искажениям двух видов. Если причина поведения не очевидна, то мы склонны к переоценке роли диспозиционных факторов и недооценке ситуационных.

Для американской культуры характерен культ эго, в рамках которого особое внимание уделяется индивидуальной инициативе и личной ответственности за успехи и неудачи, прегрешения и проступки. Существует тенденция в большей степени видеть человека в ситуации, чем ситуацию, которая делает человека таким. На самом деле человеческое поведение зависит от ситуативных переменных гораздо сильнее, чем мы считаем. Мы переоцениваем силу своего характера, пишут Филип Зимбардо и Майкл Ляйппе в своей книге «Социальное влияние». Это же подтверждается многими экспериментальными данными и таким явлением, как перенос вины на потерпевшего. Представляется возможным использовать эту закономерность при психотерапии.

Наблюдается также ошибка атрибуции, связанная с суммацией возбуждения от различных источников, когда результат приписывается последнему источнику. Например, эксперимент Зиллмана и Брайана по исследованию влияния возбуждения на реакцию испытуемых на оскорбление. Группа испытуемых, которая до оскорбительных замечаний помощника экспериментатора занималась физическими упражнениями, показала более сильное выражение гнева в ответ на оскорбления, чем группа, которая занималась релаксацией.

Е. П. Ильин выделяет также такие ошибки атрибуции, как ошибка ложного согласия, когда человек отталкивается в приписывании причин от своего поведения; ошибка иллюзорных корреляций, которая возникает из-за использования априорной информации о причинных связях. Ошибки иллюзорной корреляции могут быть связаны с опытом, с профессией, воспитанием, возрастом. Также существуют индивидуальные различия в стиле атрибуции. Исследования показали, что одни люди более склонны к личностно-психологическим объяснениям, другие – к ситуационным.

## Глава 1.5 Онтогенетические аспекты мотивации

Поскольку процесс формирования мотива (мотивация) связан с использованием многих личностных образований, постепенно формирующихся по мере развития личности, очевидно, что на каждом возрастном этапе будут иметься какие-то особенности мотивации и структуры мотива. В этой главе мы рассмотрим особенности мотивации в различные возрастные периоды. В изложении данного материала мы опираемся на соответствующую главу из учебного пособия Е. П. Ильина «Мотивация и мотивы».

### § 1.5.1 Период младенчества

Сказать, с какого возраста у ребенка появляются мотивированные, т. е. сознательные действия, чрезвычайно трудно. Альбрехт Пейпер писал: «Мы отказываемся судить о содержании сознания грудного ребенка; последнее недоступно исследованию; невозможно установить, когда именно у растущего ребенка появляется сознание. Ведь единственным способом узнать об этом является самонаблюдение, а его в первый год жизни не существует». И еще: «Поэтому невозможно избежать грубых ошибок, когда грудным детям приписывают субъективную среду взрослого, что часто имеет место». Все это так. И все же трудно представить себе, что на протяжении целого первого года ребенок живет как существо, активность которого проявляется только по типу стимул-реакция.

Так, ребенок трех месяцев кричит во время подготовки к кормлению, поскольку ожидание для него непереносимо; однако к концу года в той же ситуации он может смеяться, предвосхищая удовольствие. Речь, следовательно, должна уже идти об эмоционально положительном переживании потребности в связи с восприятием предмета и условий удовлетворения потребности. В этот же период у младенцев обнаруживаются не только витальные (пищевые) потребности, но и зачатки духовных. По данным М. И. Лисиной, уже в первые полгода жизни появляется потребность во внимании и доброжелательности взрослого. Конечно, не все поведенческие реакции в первые недели после рождения следует считать мотивированными. Вопрос о времени появления мотивированных действий можно связать с вопросом о появлении у младенцев первых произвольных движений, хотя и в отношении них еще много неясного.

Для «ползунков» и малышей характерно повторение определенного действия, например, бросание игрушки на пол. Эти повторяющиеся действия приписываются влиянию циркулярного рефлекса. Однако поражает настойчивость ребенка в осуществлении этих действий. Й. Шванцера отмечает, что «ползунки» могут переживать мотивационный конфликт первого типа (по К. Левину), при котором имеются две положительные альтернативы: ребенок хочет завладеть новой игрушкой, но не выпустить из рук и ту, которую держит.

Поведение ребенка до года зависит от доминирующей потребности, что может создать для наблюдателя иллюзию сознательного выбора.

### § 1.5.2 Период раннего детства (1-3 года)

В возрасте полутора лет наряду с такими побудителями, как предмет или родители, относящимися (по К. Левину) к «психическому полю», возникают и внутренние психические побудители — *представления* и *образы воображения*, которые вызывают стремление ребенка к достижению внешнего стимула (например, игрушки) даже тогда, когда этот стимул исчезает (прячется взрослыми) из поля непосредственного восприятия. Так, если раньше достаточно было убрать привлекавшую ребенка игрушку (вещь), чтобы он успокоился, позабыл о ней, то в возрасте 14-15 месяцев ребенок уже настойчиво добивается ее, несмотря на попытки отвлечь или переключить его внимание на другой предмет. Если вещь убирается, он плачет и ищет ее, а при переключении внимания через некоторое время снова возвращается к поиску исчезнувшей вещи. Это объясняется тем, что внешняя среда начинает у ребенка переноситься во внутренний план, который все чаще определяет его поведение.

В возрасте около двух лет важным моментом в развитии ребенка становятся переживания выбора, когда он поймет, что на указания родителей можно ответить не только «да», но также и «нет». Однако выбор предметов желаний еще затруднен в связи с тем, что все желания обладают одинаковой силой и соподчинение их отсутствует.

Таким образом, развитие детского самосознания до 3-летнего возраста связано с выделением побуждений к выполняемым действиям (желаний), с формулированием ребенком цели своего действия, поступка, с отнесением желаний к самому себе. Наличие же представляемой цели, желания означает, что поведение ребенка стало мотивированным, совершаемым под влиянием мотива. Правда, первые формы мотивации еще несовершенны, подвержены импульсивности: потребности неустойчивы, ребенок не может их контролировать, сдерживать. Это только начало, за которым ребенок должен научиться действовать не только вопреки внешним, но и внутренним препятствиям, научиться преодолевать свои желания. Пока же он почти целиком зависит от взрослых, что, естественно, накладывает отпечаток на структуру большинства мотивов малышей. Возникновение потребности, ее осознание и вербализация приводят ребенка не к поиску предмета удовлетворения потребности и пути его достижения, а к обращению к родителям. Поисковая активность в большинстве случаев исключается. Мотивы оказываются редуцированными и плохо осознаваемыми. У трехлетних детей наблюдаются случаи проявления *строптивости*.

Структура мотивационной сферы ребенка 2-3-летнего возраста характеризуется значительной аморфностью, отсутствием устойчивой иерархии потребностей и ценностей, а следовательно и мотивов. Жизненно важные потребности и капризы (необоснованные желания) часто имеют для него одинаковую значимость. Побуждения сменяются во времени, не подчиняясь волевому контролю. Желания в этом возрасте носят ситуативный характер. С. Л. Рубинштейн писал: «Каждое непосредственно на ребенка воздействующее побуждение имеет в раннем детстве еще очень большую власть над ребенком. Поэтому внутренняя мотивация еще очень неустойчива: при каждой перемене ситуации ребенок может оказаться во власти других побуждений. *Неустойчивость мотивации* обуславливает известную *бессистемность действий*. Таким образом, для детей этого возраста характерна мотивация третьего типа, возникающая из-за привлекательности объекта. Еще одной особенностью мотивов детей 2-3-летнего возраста является эмоциональная насыщенность их желаний, что значительно редуцирует второй и третий этапы формирования мотива. Поэтому поведение ребенка раннего возраста характеризуется импульсивностью и ситуативностью. Отмечается также быстрая истощаемость и забываемость при небольшой актуальности потребности, а в случае значительной актуальности — установку на быструю, иногда немедленную, реализацию побуждения и в случае неудовлетворения — возникновение аффективной реакции, которая является своеобразной формой «разрядки» эмоционального возбуждения. Выражением этого может быть появляющееся у детей 3 лет *упрямство*. Ребенок настаивает на чем-то потому, что он желает, чтобы с его мнением считались. В 3-летнем возрасте ребенок начинает решать мотивационные конфликты второго типа (по К. Левину), т. е. делает выбор между двумя отрицательными альтернативами (из двух зол выбирает меньшее). А несколько ранее, приблизительно в 2-летнем возрасте, он решает конфликты третьего типа, т. е. выбирает между положительной и отрицательной альтернативами. У детей этого возраста, да и у более старших, в большинстве случаев встречаются близкие и «небольшие» цели, превращающиеся затем при соответствующем воспитании в привычные. В общем, можно сказать, что в этом возрасте дети в большей мере являются рабами своих желаний, чем сознательными личностями. В силу своей беспомощности они являются рабами и своего окружения. И все же уже на третьем году жизни в мотивационный процесс могут включаться мотиваторы из блока «внутреннего фильтра», так как начинает формироваться нравственная сфера ребенка. Но его нравственность ориентирована на взрослых, и оценка себя и своих поступков осуществляется с учетом их оценок и мнений. А это означает, что у малыша становится выраженной потребность в сотрудничестве с взрослыми и в получении от них одобрения. У детей 3 лет появляется желание делать все самому, а гипертрофированная тенденция к самостоятельности приводит к *своеволию* детей. В конце третьего и начале четвертого года жизни у ребенка появляется умение различать степень затруднительности достижения цели, оценивать свои возможности, т. е. определять возможность успеха или неудачи.

### **§1.5.3 Период дошкольного детства**

Ведущий в этот возрастной период вид деятельности - игра - способствует развитию мотивационной сферы ребенка. Возникают новые интересы и связанные с ними цели. Постановка цели и ее достижение, первоначально разделенные между детьми и родителями, затем объединяются в деятельности ребенка. Многие четырехлетние дети, например, уже до рисования говорят, что собираются нарисовать. В пятилетнем возрасте уже 80% детей составляют план рисунка, в шестилетнем — все дети при рисовании обозначают цель, т. е. то, что должно получиться. В 4 года появляется соподчиненность потребностей, желаний. Они приобретают разную силу и значимость. Появляются доминирующие установки: у одних - престижные (эгоистические), у других, наоборот, - альтруистические, у третьих - на достижение успеха. Правда, у некоторых детей даже к 7 годам доминирующие мотиваторы не появляются. Начинает складываться индивидуальная мотивационная сфера ребенка.

В процессе игры со сверстниками дошкольники учатся подчинять свое поведение определенным правилам. Сдерживанию непосредственных побуждений ребенка способствует присутствие взрослого или других детей. В более старшем дошкольном возрасте ребенок начинает сдерживаться уже при *воображаемом контроле других*. В последующем начинается усвоение этических норм. Происходит подавление внутренних побуждений в связи с привлекательностью предметов, а не только выбор одного предмета из многих, как у младших дошкольников. Старший дошкольник уже может во многих случаях побороть и свои желания. В преддошкольном возрасте начинает принимать активное участие в процессе принятия решения внутренний фильтр, что связано с развитием не только нравственной, но и волевой сферы личности. К шести годам у детей отчетливо проявляется способность ставить себя на место другого человека и видеть вещи с его позиции. Появляется *чувство долга*, регулирующее поведение ребенка в простых ситуациях.

Ради достижения желаемой цели старшие дошкольники могут выполнять работу, не вызывающую у них интереса. Это свидетельствует о том, что появляются мотивы, формирующиеся на базе не только желаний, но и на базе *осознания необходимости*. В реальной жизни ребенок постоянно сталкивается с собой как с не знающим, не могущим, не понимающим. Ребенок в этом возрасте постоянно обнаруживает самонедостаточность. Очевидно, это связано и с неумением дошкольников, в связи с малым словарным и понятийным запасом, анализировать побудительные причины и вербализовать свои потребности и эти причины. Поэтому на данном этапе возрастного развития имеется много непонятых и невербализованных мотиваторов. Вместо них дети указывают на внешние обстоятельства.

В преддошкольном возрасте у детей появляются новые мотивы: достижения успеха, соревнования, соперничества, избегания неудачи. У старших дошкольников стимулировать может и неуспех. В игровой мотивации смещается акцент с процесса на результат.

Наиболее сильным стимулятором для дошкольника является поощрение. Более слабое стимулирующее воздействие оказывает наказание. Собственное обещание ребенка действует еще слабо. Поэтому высказывается точка зрения, что требовать от детей обещаний не только бесполезно, но и вредно, так как они не выполняются, а ряд невыполненных заверений и клятв подкрепляют формирование таких негативных личностных качеств, как необязательность и беспечность. Но самым слабым внешним воздействием обладает прямое запрещение каких-то его действий, не усиленное другими мотиваторами, хотя взрослые чаще всего возлагают надежды именно на этот вид воздействия.

### **§ 1.5.4 Период младшего школьного возраста**

В этот период появляются новые мотивы, происходят перестановки в иерархической мотивационной системе ребенка. Старые интересы, мотивы теряют свою побудительную силу, на смену им приходят новые. То, что имеет отношение к учебной деятельности, оказывается значимым, ценным, то же, что имеет отношение к игре, становится менее важным. Однако по-прежнему цели ставятся на ближайшее будущее, связанное с настоящими событиями. Дети ориентируются в своем поведении на возможное поощрение или наказание «здесь и сейчас».

У младших школьников появляются новые социальные установки, новые связанные с чувством долга и ответственности, с необходимостью получения образования. Одновременно с этим уменьшается число детей, которые учатся с интересом. Однако часто эти мотивы остаются

только декларируемыми. Реально действующим мотивом является получение высокой отметки или похвалы. В соревновательной ситуации у первоклассников мотив работы на себя, по данным Н. Н. Власовой (1977) и других исследователей, оказался более действенным, чем на команду, однако в 3-м классе уже сильнее выражен общественный мотив. При этом, если в 3-м классе общественные мотивы выражены у мальчиков и девочек одинаково, то в 4-м классе эти мотивы чаще проявляются у девочек (А. И. Высоцкий, 1979).

Прежде чем действовать, ребенок теперь нередко начинает размышлять. У него начинает формироваться предусмотрительность как черта личности. При этом происходит переход от мотивов только «знаемых» к мотивам «реально действующим».

Младшие школьники в большей мере, чем дошкольники, способны подавлять свои желания ради блага других. У школьников младших классов совершенствуется умение планировать свои действия.

Социальные мотивы учения по-разному выражены у школьников с разной успеваемостью. Как отмечает И. Ю. Кулагина (1983), мотивы неуспевающих школьников специфичны. При наличии сильного мотива получения хорошей отметки и одобрения круг их социальных мотивов учения сужен. Некоторые социальные мотивы у них появляются только к 3-му классу.

Интерес к содержанию предмета обычно связан с новизной материала, наглядной стороной обучения и игровыми элементами урока. У детей с высокой успеваемостью ярко выражена мотивация достижения успеха. У слабо успевающих школьников начальных классов мотив достижения выражен значительно хуже. Престижная мотивация, связанная с соперничеством, присуща хорошо успевающим учащимся с завышенной самооценкой и лидерскими наклонностями. Мотив избегания неудачи присущ как хорошо успевающим, так и плохо успевающимся учащимся младших классов, но к окончанию начальной школы у последних он достигает значительной силы, так как мотив достижения успеха у них практически отсутствует.

### **§ 1.5.5 Период среднего школьного возраста**

В этом возрасте, называемом переходным, происходят существенные изменения в организме и психике ребенка, обусловленные половым созреванием. Как отмечал Л. С. Выготский (1984), это существенно изменяет сферу интересов ребенка. Этот процесс протекает в две фазы. Первая фаза - фаза влечений длится обычно около двух лет. Она характеризуется как фаза резких колебаний установок, фаза крушения авторитетов. В этой фазе происходит отмирание прежде установившейся системы интересов, вызревание и появление первых органических влечений, связанных с половым созреванием. Именно сочетание этих моментов, взятых вместе, пишет Л. С. Выготский, характеризует тот странный факт, что у подростка наблюдается как будто общее понижение, а иногда даже и полное отсутствие интересов. Для этой фазы характерны также пессимизм, распад коллективных связей, разрыв сложившихся прежде отношений между детьми, в том числе и дружественных, стремление к одиночеству, резкое изменение отношения к другим людям, пренебрежение правилами общественного поведения. Вторая фаза — фаза интересов — вначале характеризуется их многообразием. Затем постепенно, путем дифференциации, выбирается и укрепляется некоторое основное ядро интересов. Романтические стремления уступают место реалистичному и прагматичному выбору одного наиболее устойчивого интереса, большей частью непосредственно связанного с основной жизненной линией подростка и определяющего направленность его личности. Для этой фазы характерным является также расширение и укрепление общественных связей. Вторая фаза существенно зависит от материальных условий жизни, окружения. При неблагоприятных, тяжелых условиях она сжата по времени, заторможена в своем развитии, из-за чего круг интересов подростка мал и беден.

Происходит переход от «реактивного» следования требованиям извне к активному построению своего поведения в соответствии со своим собственным идеалом. Отмечается устойчивость целей, достаточно развитое чувство долга, ответственности. Интересы уже не ситуативны, а возникают постепенно по мере накопления знаний. Отсюда — устойчивость ряда мотивов, базирующихся на интересах и поставленных самими учащимися целях. У подростков интерес к чему-нибудь часто приобретает характер увлечения. Некоторые из этих увлечений могут способствовать развитию личности подростков, так как удовлетворяют их познавательную потребность, способствуют формированию полезных навыков. Кроме того, самооценка у

подростков становится более многогранной и приобретает большее значение, чем оценка окружающих. Однако, требования подростка к себе нуждаются в постоянной поддержке со стороны. Отсюда — и неустойчивость ряда мотивов, изменчивость поведения. Уровень притязаний завышен, что является причиной частых неудач в осуществлении задуманного.

### **§ 1.5.6 Период старшего школьного возраста**

Как отмечает Л. И. Божович, в старшем школьном возрасте происходят коренные изменения в содержании и соотношении основных мотивационных тенденций. Прежде всего, это проявляется в *упорядочивании, интегрировании всей системы потребностей их формирующимся мировоззрением*. Старшие школьники, как и младшие, обращены вовне, но не просто познают окружающий мир, а вырабатывают о нем свою точку зрения. В связи с этим принимаемые решения и формируемые мотивы приобретают у школьников все большую социальную направленность. Под влиянием мировоззрения возникает достаточно устойчивая иерархическая система ценностей. При этом старшеклассники уже *способны взвешивать внешние и внутренние обстоятельства*, что позволяет принимать достаточно осознанные решения. А это значит, что в процессе формирования социально направленных мотивов «внутренний фильтр» начинает играть ведущую роль. Чем более зрелым в социальном плане является старшеклассник, тем больше его устремлений направлено в будущее, тем больше у него формируется мотивационных установок, связанных с намечаемой перспективой жизни. Таким образом, чем более социально зрелой становится личность, тем больше в ее сознании находят отражение первый и второй этапы формирования мотива, тем шире становится мотивационное поле. При этом больше уделяется внимания прогнозу последствий планируемых действий и поступков.

К сожалению, мотивы взрослых людей изучены плохо. Результаты отдельных исследований также представлены в работе Е. П. Ильина.

Итак, обобщая изложенное в этой главе, можно констатировать, что структурные и содержательные изменения в мотивах заключаются в следующем. По мере развития личности ребенка появляются новые психологические образования, которые усложняют как процесс мотивации, так и структуру мотива, расширяя состав образующих мотив компонентов; это приводит к более обоснованному принятию решений и формированию намерений. Рядоположенность психических образований сменяется их иерархией. Происходит периодическая смена доминирующих потребностей, ценностей, идеалов и других мотиваторов, в связи с чем меняется направленность личности в разные возрастные периоды; так, социальные мотивы, в том числе и имеющие общественную направленность, с возрастом начинают занимать доминирующее место в жизни молодого человека. Увеличивается осознаемость структуры мотива, собственное поведение предстает в сознании детей как внутренне побуждаемое, а не как «реактивное», обусловленное только внешними влияниями и обстоятельствами. Кроме этих моментов сказывается также смена доминирующих потребностей в различные возрастные периоды и онтогенетическое развитие интересов.

## **Глава 1.6 Мотивация и эффективность деятельности**

Те аспекты мотивации, которые мы проанализировали выше, связаны преимущественно с содержательной стороной мотива. Сейчас мы рассмотрим динамическую характеристику мотива, а именно его силу и те факторы, которые ее определяют. Сила мотива влияет не только на уровень активности человека, но и на успешность проявления этой активности, т.е. на эффективность деятельности. Связь силы мотивации и эффективности деятельности отражена в законе Йеркса-Додсона, который также описывается в данной главе.

### **§ 1.6.1 Сила мотива**

Сила мотива определяется интенсивностью мотивационного возбуждения, которое, в свою очередь, зависит от гипоталамуса. Гипоталамо-ретикулярные центры оказывают восходящее активирующее влияние на кору головного мозга.

Однако силу мотива определяют и психологические факторы: знание результатов деятельности, понимание смысла данного задания, свобода творчества и т.п. Также сила мотива во многом определяется сопровождающей его эмоцией. В случае, когда побуждение носит аффективный характер, даже небольшое затягивание аффективного разряда может привести к снижению силы эмоций и мотива, дает время подумать о последствиях. Сила мотива также определяется характером мотивации – при внутренней мотивации сила мотива, как правило, больше.

Надо отметить, что измерение силы мотива, т. е., по существу — энергетической характеристики потребности, до сих пор встречает значительные трудности. Попытки определить напряженность органической потребности у животных делались многими учеными. Например, Н. Миллер (N. Milier, 1941) судил о степени жажды у животных по трем показателям: силе нажатия на рычаг, с помощью которого животное получает доступ к воде, количеству выпитой воды, концентрации хинина в воде, вызывающей прекращение питья. Можно, конечно, и у человека для измерения силы органических потребностей использовать некоторые из этих показателей, однако это будут измерения пост-фактум. Желательно же во многих случаях знать силу потребности (и мотива) до ее удовлетворения, в частности, для того, чтобы предупредить асоциальное, а подчас и противоправное поведение человека. Кроме того, мешает объективному измерению, например потребности в пище ее вкус, привлекательность или непривлекательность (П. Янг [P. Yang, 1948]). О сложности измерения силы социальных потребностей и говорить не приходится. В большинстве случаев исследователи вынуждены довольствоваться субъективными оценками силы потребности и мотива, выявляемыми с помощью различных опросников.

Хотя измерение силы мотива и носит проблематичный характер, неоднократно предпринимались попытки создания подходящего инструментария. По Дж. Аткинсону, сила стремлений человека может быть определена при помощи следующей формулы:  $M = \Pi[ду] \times V[дц] \times Z[дц]$ , где  $M$  – сила мотивации;  $\Pi[ду]$  - сила мотива достижения успеха как личностное свойство;  $V[дц]$  - субъективно оцениваемая вероятность достижения поставленной цели;  $Z[дц]$  - личностное значение достижения данной цели для человека. Выраженность  $\Pi$ ,  $V$  и  $Z$  в совокупности определяет силу мотива.

По Дж. Роттеру, сила стремления или поведенческий потенциал, связанный с формой поведения в ситуации, рассчитанной на достижение цели, есть функция от ожидания того, что данное поведение приведет к желаемой цели, и ценности или значимости для человека достижения этой цели в данной ситуации. Ожидание связано с локусом контроля. При наличии у человека внутреннего локуса контроля он более настойчив в достижении цели, чем при наличии внешнего локуса.

В. Вроом и Е. Деси считают, что сила стремлений зависит от сочетания вероятности достижения привлекательных целей в заданной ситуации и ожидания того, что предпринятое действие в самом деле приведет к достижению поставленной цели.

В отечественной психологии предлагалось для измерения силы мотива измерять степень нужды и степень влияния мотива на эффективность деятельности. Первый показатель неоднократно использовался на животных. Было выявлено, что по мере приближения к цели сила мотива возрастает. Эту закономерность американский психолог Г. Холл назвал градиентом цели. Нечто подобное градиенту цели обнаруживается и у человека. Например, эффект «конечного порыва» в труде, когда приближение финиша увеличивает работоспособность.

Использование второго показателя более проблематично, поскольку эффективность деятельности зависит от многих факторов, например, от интереса. Поэтому данный показатель используют только в простейших задачах. Но даже в этом случае определяется относительная сила мотива. При этом надо иметь в виду, что прямая зависимость между силой мотива и эффективностью деятельности встречается только при возрастании силы мотива до оптимального уровня, дальнейшее же ее увеличение и нарастание возбуждения приводят к снижению эффективности деятельности. Эта закономерность носит название закон Йеркса-Додсона, и сейчас мы проанализируем ее более подробно.

### § 1.6.2 Сила мотива и эффективность деятельности

Исторически изучение этого вопроса началось в первой четверти XX века в связи с исследованием влияния различной по силе стимуляции на уровень активности, силу эмоциональной реакции и эффективность научения. При этом под мотивацией - понималось всякое стимулирующее воздействие на активность человека и животных, вплоть до введения фармакологических препаратов. Было выявлено, и прежде всего опытами Йеркса и Додсона (1908) по различению двух яркостей, что чрезмерная стимуляция приводит к замедлению скорости научения. В эксперименте давалась задача, предполагавшая три уровня различения; предусматривались и три уровня стимуляции (мотивации): сильный, средний и слабый удары электрическим током как наказание за ошибку. Результаты эксперимента показывают, что в каждом случае имеется оптимум силы тока (мотивации), при котором научение происходит быстрее всего. Важно также, что оптимум стимуляции зависит и от трудности задачи: чем она труднее, тем оптимум ближе к пороговой величине стимула. Следовательно, при сложной задаче нужна слабая мотивация, а при легкой – сильная.

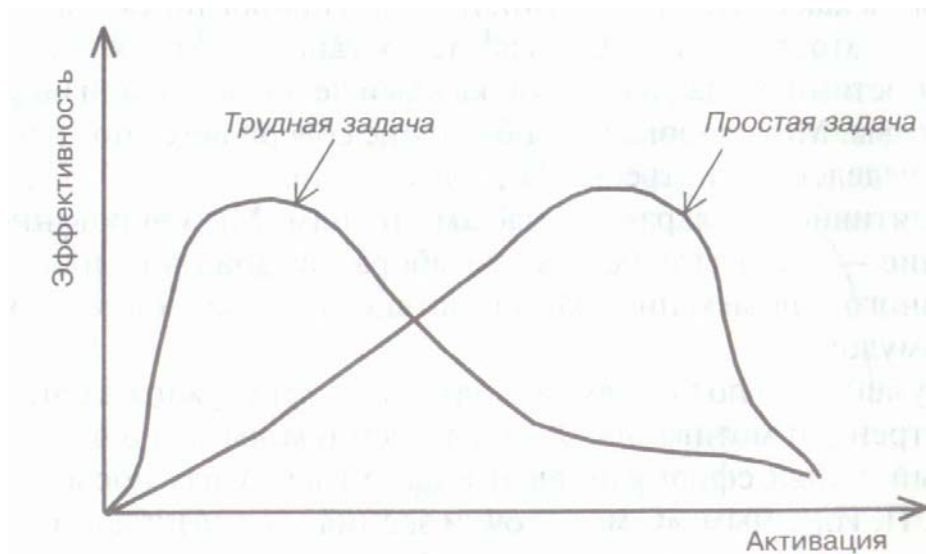


Рис. 7

Схема, иллюстрирующая закон Йеркса-Додсона

Выявленные закономерности получили название закона Йеркса—Додсона, который приобрел широкую известность как за рубежом, так и среди отечественных психологов. Между тем, говоря об этом законе, необходимо сделать некоторые замечания. Начну с того, что по своей сути этот закон ничем не отличается от закона оптимума—пессимума, который сформулировал русский физиолог Н. Е. Введенский (1905) и распространял и на поведение человека. Так, он писал, что одним из условий плодотворности умственного труда является соблюдение закона оптимума, под которым он понимал «мерность» и ритм работы. Слишком быстро идущий человек скорее утомляется, писал Н. Е. Введенский, но и идущий слишком медленно — тоже (например, когда взрослый приспосабливается к детскому шагу). Порывистость в работе, внезапное ее усиление оказываются неблагоприятными для производительности. Но это же правило справедливо и для высших видов нервно-психической и умственной деятельности. Н. Е. Введенский понимал, и это особо следует подчеркнуть, что оптимум индивидуален для каждого человека.

Далее, закон Йеркса—Додсона (впрочем, как и закон оптимума—пессимума), если учитывать экспериментальные данные, на основании которых он сформулирован, касается силы детерминации (стимуляции), силы внешних раздражителей, но не мотивации как внутреннего (психического) процесса и не силы мотива как внутреннего побудителя. И все же очевидно, что этот закон и закон оптимума—пессимума имеют отношение и к самостимуляции, и к силе возникающих желаний, а следовательно, и к мотивации и мотиву. Как отмечает Ж. Нюттен (1975), идея оптимума мотивации столь же стара, как и человеческая мысль. Поэтому психологи разных



стран признавали, что интенсивная стимуляция отрицательно сказывается на нашей эффективности. В справедливости этих рассуждений сомневаться не приходится, однако проблема состоит в том, что *экспериментального* подтверждения их очень мало. Все эксперименты сводятся к тому, чтобы создать условия, при которых человек захотел бы сделать нечто быстрее, лучше, но какова была у него при этом сила мотива (потребности, стремления, желания) сказать нельзя, так как она не измеряема напрямую, о ней можно судить только косвенно. Мы лишь предполагаем, что при усилении стимуляции (как правило, внешней, но лучше было бы — внутренней, исходящей от самого субъекта) увеличивается и сила мотива. В этом отношении и эксперименты Йеркса—Додсона не являются доказательством того, что речь в них идет о мотивах. Скорее всего, эффективность научения менялась в связи с различным уровнем тревоги, страха перед наказанием.

И все же прежде всего практика подтверждает, что оптимум мотивации и силы мотива существует. Например, имеются наблюдения, что школьники, которые отвечали на экзаменах хуже обычного, — это лица со сверхсильной мотивацией, отличающиеся завышенной самооценкой и неадекватным уровнем притязаний. На экзаменах у них ярко проявляются признаки эмоциональной напряженности.

### **§ 1.6.3 Мотивационный потенциал различных видов стимуляции**

Разные виды стимуляции обладают различным мотивационным потенциалом, т.е. оказывают разное воздействие на энергетику мотива.

Внешние стимулы могут усиливать или ослаблять силу мотива, причем чем рутиннее работа, тем в большей степени. И в зависимости от того, какую роль играют имеющиеся у человека мотивы (социально положительную или социально отрицательную), задача воспитания состоит в том, чтобы использовать мотивационный потенциал стимулов в нужном направлении (т.е. применять их или устранять).

Сила мотива зависит от многих факторов, что показал еще Н. Ах (N. Ach, 1910). Он выявил зависимость силы мотива от степени осознанности и ясности объекта мотивации, назвав ее законом специальной детерминации воли. На силе мотива сказывается закреплённость навыка, притягательность объекта воздействия. Ожидаемый результат, идеализированный объект усиливают мотив. Под влиянием сильной мотивации событие, которое является нежелательным, кажется менее вероятным, чем оно есть на самом деле.

На силу мотива могут влиять похвала или порицание, соревнование с другими, задетое самолюбие, проблемность и загадочность стоящей перед человеком задачи, привлекательность объекта и т.п. Так, например, публичная похвала очень хорошо оценивается людьми, в то время как публичное иронизирование вызывает самое отрицательное отношение. Что же касается выговора наедине, то больше половины людей реагируют на него позитивно. Отрицательная оценка оказывает положительное (стимулирующее) влияние, если она полностью обоснована и дана тактично.

Естественно, оценка должна быть, как правило, адекватна действительным достижениям человека. Однако в ряде случаев для стимулирования активности старательного, но не очень способного или неуверенного в себе человека следует похвалить его и за небольшие и даже мнимые успехи.

На силу мотивации может влиять присутствие других людей. Еще В. М. Бехтерев отмечал, что имеется три типа людей: социально возбудимые, социально тормозимые и социально индифферентные. В дальнейшем это было подтверждено многими исследованиями его сотрудников. Показано, например, что в присутствии других детей одни дети стимулируются, а другие — нет, и что дети стимулируются друг другом в большей степени, чем взрослые. Многие работают хуже, когда чувствуют на себе чужой взгляд. Большое значение имеет степень сложности и прочности навыков: простые и прочные навыки в присутствии других людей в большинстве случаев выполняются лучше, а еще только осваиваемые и сложные по координации навыки могут выполняться хуже. Однако чрезмерное проявление общественного внимания может иметь и негативные последствия (может появиться, например, «звездная болезнь»).

Сила потребности и энергетика мотива определяются привлекательностью объекта, вызывающего потребность. Привлекательность же часто связана с таинственностью объекта или с

запретом его использования. Запрет что-то открыть, посмотреть, попробовать приводит часто к обратному результату вследствие возникающего у человека любопытства, появлению значимости запрещаемого. Во многих сказках и легендах отражена идея сладости запретного.

Может привлекать сама деятельность. Вопрос о привлекательности той или иной деятельности имеет большое значение при выборе профессии. Для устойчивости мотивации необходимо иметь адекватное представление о выбираемой профессии.

В ряде исследований показано, что сила мотива и эффективность деятельности зависят от того, насколько ясно осознается человеком цель, смысл деятельности.

Имеется ряд состояний человека, которые резко уменьшают его мотивационный потенциал. Так, при монотонности жизни, психическом пресыщении, утомлении исчезает желание выполнять работу, к которой вначале имелся положительный мотив. Но особенно сильно и длительно влияет на снижение мотивационного потенциала состояние депрессии, возникающее у здоровых людей. В то же время при утомлении, тревоге у здоровых людей могут возникать навязчивые состояния (непроизвольно, внезапно появляющиеся в сознании тягостные мысли, представления или побуждения к действию), при которых мотивационный потенциал резко увеличивается. Большое влияние на снижение мотивационного потенциала оказывает «профессиональное выгорание».

## Модуль 2. Мотивация поведения и деятельности

### Глава 2.1 Мотивация профессиональной деятельности

Данная глава посвящена обзору мотивации профессиональной деятельности в целом, а не отдельных ее видов. Тех, кто интересуется мотивацией частных видов деятельности, можно отослать к учебному пособию Е. П. Ильина «Мотивация и мотивы». Мы же сосредоточим свое внимание на становлении профессиональных интересов школьников; дадим общую характеристику мотивации профессиональной деятельности; проанализируем теории мотивации трудовой деятельности и разберем вопросы, связанные с закреплением мотивов трудовой деятельности.

#### **§ 2.1.1 Этапы становления профессиональных интересов школьников**

Выбор профессии происходит в школьные годы, задолго до начала трудовой деятельности. И поэтому именно в школе необходимо проводить большую работу по профессиональной ориентации, которая обеспечивает сохранение и развитие соответствующей мотивации. Это предполагает и воспитание у молодого человека осознанной потребности в труде, и учет его склонностей и интересов. С одной стороны, ведутся исследования профессий, совершенствуются их описания и классификации, с другой стороны, продолжаются работы по изучению и оценке профессиональных мотивов школьников и студентов. В указанной области существует немало проблем, часть которых связана с современным общественно-экономическим развитием общества, но в целом нельзя не согласиться, что от наличия профессиональной мотивации во многом зависит эффективность дальнейшей профессиональной деятельности. Поэтому эти исследования остаются по-прежнему актуальными.

Исследования развития интересов школьников-подростков проводились Д. И. Фельдштейном, Л. А. Головей, В. И. Журавлевым и др. Д. И. Фельдштейн выявил стадийность этого процесса. Первая стадия характеризуется разбросанностью интересов, стремлением все попробовать, во всем принять участие. Поэтому более 60% учащихся 10-11 лет состояли в трех и более кружках. На второй стадии подросткового периода в 12-13 лет интересы детей стабилизируются. В трех и более кружках занимались уже 50% школьников. На третьей стадии подросткового возраста в 14-15 лет три занятия выбрали только 28% школьников, а больше половины отдали предпочтение только 1-2 занятиям. У юношей познавательные интересы дифференцируются сильнее, чем у девушек, их интересуют отдельные науки и учебные предметы. Появляется интерес к вопросам морали, мировоззрения, психологии людей.

Возрастные этапы становления профессиональных интересов школьников изучены Л. А. Головей (1996). Ею выделены четыре этапа. На первом этапе, в возрасте 12-13 лет, профессиональные интересы характеризуются высокой изменчивостью, слабо интегрированы, не связаны с психологическими особенностями личности и являются в основном познавательными. На втором этапе, в 14-15 лет, отмечается тенденция к большей сформированности профессиональных интересов, их интеграции, включенности в общую структуру индивидуальных и личностных особенностей. На третьем этапе, в возрасте 16-17 лет, усиливается интеграция профессиональных интересов и в то же время возрастает их дифференцированность в соответствии с полом; имеет место объединение познавательных и профессиональных интересов, усиливаются связи последних с индивидуально-психологическими свойствами. Четвертый этап относится уже к юношам, выбравшим профессию, т. е. связан с начальной профессионализацией. Происходит сужение познавательных интересов, определяемое сформировавшейся профессиональной направленностью.

Зарубежные авторы в профессиональном самоопределении выделяют три этапа: фантазийный выбор (от 10 до 13 лет), период поисков (14-16 лет) и реальный выбор (17 лет и старше).

В. И. Журавлев (1983) показал, что внешкольная социальная среда не является для учащихся референтным основанием для выбора профессии. Она скорее выполняет роль источника информации, на основе которой осуществляется профессиональный выбор. К сожалению, учителя в этом деле тоже оказываются плохими помощниками. Таким образом, решающая роль принадлежит интересам школьников либо родителям, по совету или настоянию которых выпускники школ поступают в то или иное профессиональное учебное заведение.

Большое значение имеет престижность того или иного рода деятельности в конкретных социальных условиях. В 30-60-х годах в нашей стране высокий престиж имели военные, инженерные профессии, в 70-80-х годах — гуманитарные, в 90-х — коммерческая деятельность, работа в сфере обслуживания, профессии бухгалтера, экономиста, юриста, переводчика, социолога, психолога.

По данным Д. И. Фельдштейна (1993), выбор престижных профессий у школьников разного возраста (от 10 до 15 лет) превалирует и встречается от 50 до 70% без заметной возрастной динамики. В то же время с возрастом растет интерес подростков к массовым рабочим специальностям (с 12 до 25%).

Л. А. Головей (1996) выявила в формировании профессиональной направленности роль индивидуально-психологических особенностей личности: интеллектуальных, психомоторных, эмоциональных. К окончанию школы тип направленности оказывается уже достаточно сформированным. Правда, как это ни парадоксально, это мало влияет на готовность выпускников к выбору профессии. По данным Л. А. Головей, у 75% школьников отсутствует четкий профессиональный план, они обнаруживают низкую активность в выборе профессии. Степень уверенности в выборе хотя и возрастает от подростков к юношам, но в целом невелика. Сформированный профессиональный план имеют старшеклассники с более высоким уровнем интеллектуального развития, морально созревшие и добросовестные, обладающие высокой тревожностью.

У старшеклассников процесс профессионального самоопределения не завершился. На профессиональное самоопределение и общее перспективное планирование жизни существенное влияние, по данным Л. А. Головей, оказывают половые различия учащихся. Девушки опережают юношей по показателю осознанности профессионального выбора и определенности путей получения профессии. Среди девушек преобладает социальная, артистическая направленность, а среди юношей — предпринимательская и исследовательская. У юношей на профессиональное самоопределение влияют факторы дальней перспективы: чем более определены планы на дальнейшую жизнь, тем выше уровень сформированности профессионального плана и степень уверенности в правильности профессионального выбора. У девушек жизненное и профессиональное самоопределение не связаны между собой, для них характерна большая эмоциональность и ситуативность самоопределения, менее целостностное мировоззрение. У юношей же профессиональное самоопределение формируется в русле общей жизненной перспективы и органически входит в него. Ближайшие планы девушек определяются в основном познавательными интересами и уровнем эмоциональной возбудимости. У юношей на

планирование ближайшей перспективы большое влияние оказывают интеллектуальные показатели и уровень самоконтроля; от 9-го к 11-му классу у них возрастает число требований к своей будущей профессии, т. е. принимается во внимание все большее число факторов. У девушек же число требований к будущей профессии возрастает незначительно.

Что касается мотивов поступления в вуз, то разными авторами называются разные мотивы. В качестве основных можно выделить желание находиться в кругу студенческой молодежи, общественное значение профессии, сфера ее применения, соответствие профессии интересам и склонностям. Влияют на мотивы поступления в вуз и социальные условия жизни. Бедственное положение системы образования и армии привели к новым мотивам поступления в вуз. Стала оцениваться легкость поступления, сказывается нежелание идти в армию и т.п. мотивы.

В последние годы усилилось понимание психологами и педагогами роли положительной мотивации к учению в овладении знаниями. Было выявлено, что высокая позитивная мотивация может играть роль компенсирующего фактора в случае недостаточно высоких способностей, однако никакой высокий уровень способностей не может компенсировать отсутствие учебного мотива или его низкую выраженность. Одновременно с этим неоднократно отмечалось, что сила мотива учения и освоения выбранной специальности в процессе обучения в вузе снижается в силу разных причин (недостатки в организации учебного процесса, быта и досуга, недостатки в воспитательной работе и т.п.). Это говорит о том, что необходимо искать эффективные пути повышения мотивации.

Итак, профессиональная мотивация формируется у молодежи под влиянием окружающей действительности, работы по профессиональной ориентации и с помощью профконсультаций. Ее выявление у молодых людей и последующее формирование и укрепление – одно из важнейших условий эффективной деятельности, укрепления трудовой дисциплины, сокращения текучести кадров. Интерес к профессии как сложный мотив предопределен сформировавшейся до поступления в вуз системой мотивов. Вместе с тем в процессе профессиональной подготовки в вузе в мотивации происходят определенные изменения. При этом следует иметь в виду, что мотивационный фактор влияет на учебу сильнее, чем фактор интеллекта.

### **§ 2.1.2 Общая характеристика мотивации трудовой деятельности**

Мотивация личности как проявление общественных отношений, обуславливая поведение и деятельность, оказывает влияние и на ее профессиональное самоопределение, а затем – на удовлетворенность профессией. Мотивы трудовой деятельности человека можно условно разделить на три группы: мотивы труда; мотивы выбора профессии; мотивы выбора места работы. Первая группа включает побуждения общественного характера, получение материальных благ, стремление самоактуализироваться и т.д.

Что касается выбора профессии, то это сложный и порой длительный мотивационный процесс. Многочисленны и разнообразны сами мотивы выбора профессии. Выбор профессии происходит с ориентацией на имеющиеся у человека ценности. Если главным для человека является престиж будущей профессии, то выбор во многом определяется модой. Многие выбирают профессию, ориентируясь на то, в какой степени она сможет удовлетворить их материальное благополучие. Кто-то ориентируется на романтический интерес к определенной профессии. Если такой выбор был основан только на поверхностном впечатлении и не имел под собой соответствия склонностям и способностям индивида, то он может иметь негативные последствия, а человек может оказаться вынужден менять профессию. Ряд побуждений связан со специфическими особенностями профессии, с содержанием и характером труда, его условиями и особенностями, с желанием руководить людьми, организовывать их труд и другими факторами.

При выборе профессии, конечно же, очень важно учитывать, насколько выбираемая деятельность соответствует склонностям и способностям человека. Кроме этого человеку важно иметь адекватное представление о профессии, о тех требованиях, которые она предъявляет, чтобы не было рассогласования между склонностями и способностями, с одной стороны, и психологическим содержанием работы, с другой. В случае рассогласования вряд ли будет достигнута высокая эффективность деятельностью или удовлетворение ею. Важно также осознавать, что склонность не означает узкой направленности выбора. Одни и те же склонности могут реализоваться в разных профессиях.

Что касается мотивов выбора места работы, то здесь можно говорить о внешних и внутренних факторах: оценки внешней ситуации, своих возможностей и состояния, соответствия выбираемой работы своим склонностям. При оценке внешней ситуации учитывается величина заработной платы, близость к дому, график работы, наличие социальных гарантий, психологический климат и многое другое. Оценка своих возможностей включает оценку состояния здоровья, наличия способностей и профессионально важных качеств и т.п. Учет же интересов проявляется в анализе возможностей продвижения по служебной лестнице, возможностей профессионального роста, проявления личной инициативы и т.д.

Таким образом, мы видим, что мотивация профессиональной деятельности носит сложный характер. На разных этапах задействованы разные по содержанию группы мотивов. Но на каждом этапе важно учитывать соответствие предъявляемых профессией требований и своих способностей и склонностей.

### **§ 2.1.3 Концепции мотивации трудовой деятельности**

Проблемы мотивации труда освещаются в большом числе работ. Анализ этих работ показывает, что мотивация труда имеет свою специфику по сравнению с другими видами мотивации. В качестве одного из основных вопросов выступает вопрос о влиянии трудовой мотивации на успешность деятельности.

Для того чтобы все задачи, поставленные перед организацией, были достигнуты, недостаточно только набора квалифицированных кадров. Необходимо еще и так организовать труд, чтобы каждый работник прилагал максимум усилий для выполнения поставленных задач, независимо от своих личных проблем.

Существует стойкое заблуждение, что только высокая оплата побуждает человека трудиться лучше, а потому проблемы дисциплины на предприятии в условиях рыночной экономики не существует. А между тем эта проблема не исчерпана и решается двумя способами. Один связан с оплатой труда, другой, с помощью которого, как считают многие, можно решить проблемы дисциплины, - это увольнение тех, кто не справляется со своими задачами. Но практика показывает, что решить проблему с дисциплиной только с помощью этих двух способов невозможно. Поэтому большое внимание уделялось и продолжает уделяться мотивации труда.

В истории исследования мотивации на производстве были периоды, когда в качестве объекта исследования выделялась какая-то одна группа мотивов, при этом ее влияние на эффективность деятельности преувеличивалось. Так было при исследовании «экономических» мотивов и их роли в парадигме Ф. Тейлора, а также роли мотивов, связанных с групповым взаимодействием, в парадигме Э. Мейо. В некоторых работах ведущее влияние на деятельность приписывалось содержанию труда.

Наиболее популярными теориями мотивации труда являются: патерналистская концепция мотивации трудовой деятельности, так называемая теория «Х», теория «У» Мак Грегора, теория Герцберга, модель рабочей мотивации Хакмана и Олдхема и некоторые другие. В патерналистской концепции мотивации труда постулируется, что чем больше удовлетворены люди своей работой, тем больше они побуждаются к ее выполнению, и чем больше награждать их, тем усерднее они будут работать. Вознаграждения, которые используются при таком подходе, не зависят от продуктивности деятельности работников, а получают ими в силу принадлежности к данной организации, фирме. Это различные дополнительные льготы, отдых, организованный компанией и т.д.

Д. Мак Грегор выделяет теорию «Х», представляющую традиционный подход к управлению, и теорию «У», разработанную им самим. Согласно первой, базирующейся на системе научного управления Ф. Тейлора, средний человек ленив и не любит ответственности. Поэтому его необходимо постоянно принуждать. А отсюда следует необходимость постоянного внешнего контроля и стимуляции работников заработной платой, которая должна быть прямо связана с результативностью труда. В ряде исследований показана эффективность такого подхода, хотя имеются и существенные недостатки. В частности, некоторые рабочие ограничивают свою производительность, равняясь на групповые нормы. Кроме того, многие американские психологи считают, что, используя только внешний контроль за работой индивида, трудно удовлетворить его потребности в самоуважении и самореализации.

Теория «Y» была сформулирована Мак Грегором в противовес теории «X». Ее суть состоит в следующем. При определенных обстоятельствах сама работа может быть источником удовлетворенности. При наличии соответствующих условий человек не только принимает на себя ответственность, но даже ищет ее, старается использовать свои творческие силы.

Автор «мотивационно-гигиенической» теории Ф. Герцберг объединил две описанные выше концепции и выделил две группы факторов, влияющих на удовлетворенность своим трудом: гигиенические, внешние по отношению к процессу работы и самому работнику, и мотивационные, внутренние, присущие самому процессу работы. К первым автор отнес заработную плату, условия труда, политику компании, взаимоотношения и т.п. Если данные факторы имеют негативный характер, то это приводит к неудовлетворенности человека работой. При наличии благоприятных внешних факторов, как полагает исследователь, возникает не удовлетворенность, а лишь нейтральное состояние. К мотивационным факторам автор отнес достижения в работе, признание, интерес к работе и т.д. Именно эти факторы влияют, согласно Герцбергу, на удовлетворенность работой, ими мотивируемая увеличение активности человека. Но в то же время их отсутствие не обязательно приводит к неудовлетворенности работой. Таким образом, внешние факторы влияют на неудовлетворенность работой, а мотивационные, внутренние – на удовлетворенность. Администрация, по мнению Герцберга, должна работать с обеими группами факторов, но уделять при этом преимущественное внимание мотивационным факторам. Он считает, что люди легче переносят тяжелые внешние факторы, когда сильно мотивируются самим характером работы. Исследования во многом подтвердили специфику выделенных факторов. Но теория подвергалась и неоднократной критике за излишнюю упрощенность. Например, при сдельной работе, особенно в условиях безработицы, ведущими оказываются как раз внешние факторы – заработная плата, гарантия работы и т.д. В период относительно нормальной занятости населения на первое место в формировании удовлетворенности выходят взаимоотношения между рабочими и администрацией и самими рабочими.

Представляется целесообразным обсудить здесь же проблему общего мотивирующего потенциала работы (Hackman J., Oldham G., 1977; 1980).

Концепция Хакмана и Олдхема определяет оптимальные направления “реорганизации труда”, “обогащения труда” или “расширения труда”. Ими была сформулирована модель рабочей мотивации, основанная на ключевых характеристиках работы:



Рис. 8  
Модель рабочей мотивации Хакмана и Олдхема

Определение ключевых характеристик работы.

Разнообразие умений – та степень, в которой работа требует разнообразных видов активности, подразумевающих использование ряда различных умений и способностей личности. Хакман и Олдхем считают, что разнообразие умений, которое необходимо для решения игровых задач, является основной причиной проивлекательности их для человека. Если работа требует от человека разнообразных умений, она будет казаться ему гораздо более значимой, чем это есть на самом деле.

Идентифицируемость задания – степень, в которой работа требует завершения целостной и определенной задачи или этапа работы от начала и до конца с видимым результатом.

Значимость задания – степень, в которой задание имеет существенное влияние на жизнь или работу других людей как в данной организации, так и во внешнем окружении. Например, подкручивание болтов у уже готового самолета – задание высокой значимости.

Автономность – та степень, в которой работа предоставляет реальную свободу, независимость и возможность действовать по своему усмотрению в планировании работы и в определении способов ее выполнения.

Обратная связь – та степень, в которой выполнение рабочих заданий сопровождается получением прямой и ясной информации относительно эффективности работы.

Определение основных психологических состояний.

Переживаемая значимость работы – это та степень, в которой работа переживается человеком как значимая, полезная и стоящая.

Переживание ответственности за результаты – та степень, в которой человек чувствует себя лично причастным к результатам работы и ответственным за них.

Знание результатов – степень, в которой человек знает и понимает, насколько эффективно он выполняет работу на всем ее протяжении.

В самом общем виде модель работает следующим образом: пять ключевых характеристик работы вызывают три психологических состояния, которые, в свою очередь, приводят к ряду благоприятных для личности и для работы результатов. Связи между характеристиками работ и психологическими состояниями опосредуются силой мотива индивидуального роста.

Сила потребности индивидуального роста – это степень, в которой человек стремится к достижению результата, к обучению и к личностному развитию.

Модель постулирует, что человек переживает положительные эмоции в той степени, в которой он знает (знание результатов), что он лично (переживание ответственности) хорошо выполнил задание (переживаемая значимость).

Эта самогенерирующаяся мотивация будет наивысшей, в случае, если присутствуют все три психологических состояния. Лица с высокой силой потребности индивидуального роста будут с большей вероятностью переживать психологические состояния при соответствующих характеристиках работы и будут более положительно реагировать на эти состояния, что выразится в более высоких результатах деятельности.

Однако последующие исследования показали, что ключевые характеристики работы не обязательно вызывают положительные эмоциональные состояния. Например, необходимость использовать разнообразные умения в процессе работы вызывает у работающих возбуждение и нервозность. Состояние нервозности неприятно, но оно может способствовать развитию более систематичного и аналитичного подхода к работе и, таким образом, стимулировать процесс решения проблем.

В то же время работа, которая требует исключительно широкого разнообразия умений, может оказывать разрушительное действие на работников.

Кроме того, трудовую мотивацию можно проанализировать в плане векторов мотивации к работе.

В психологии выделяют три вида направленности: на себя, на других людей и на задачу.



**Рис. 9**  
Виды направленности на работу

Для эгоиста характерна направленность на себя, для альтруиста – направленность на других, направленностью на задачу характеризуются фанатики, трудоголики и эксперты. Направленность на задачу, согласно Аптеру ( M. J. Apter, 1982), может существовать в виде направленности на результат (телик) и на процесс (парателик). При этом, согласно Аткинсону и Мак Клеелланду, телические состояния могут объясняться мотивом достижения успеха или мотивом избегания неудачи. В случае, когда человек руководствуется в своей деятельности мотивом достижения успеха, он, как правило, предпочитает задачи средней сложности, а в случае, когда человек руководствуется мотивом избегания неудачи, он выбирает либо очень простые, либо очень трудные задачи. Знание этих закономерностей также поможет современному менеджеру в мотивировании работников.

По-прежнему популярна теория мотивации А. Маслоу. Эта теория позволяет наметить изменения в условиях труда для удовлетворения того или иного уровня потребностей. Так, например, для удовлетворения социальных потребностей дают следующие рекомендации: создать на работе единую команду, периодически проводить совещания, не разрушать без необходимости неформальные группы, создать условия для проявления активности работников вне организации, на работе дать возможность людям общаться. Для удовлетворения потребности в уважении рекомендуют выполнять следующие правила: предоставлять более содержательную работу, высоко оценивать и поощрять работника, предоставлять работнику дополнительные права и



возлагать дополнительные обязанности, продвигать по службе, обеспечивать переподготовку, повышение квалификации. Для удовлетворения потребности в самоуважении рекомендуют поручать человеку важную и сложную работу, поощрять развитие творческих способностей.

Кроме перечисленных теорий мотивации существуют и другие, например, процессуальная теория, последователи которой объясняют поведение человека степенью его восприятия и ожидания в данной ситуации. Ожидания в отношении результатов – это ответ на достигнутый уровень работы. Человек ожидает соответствующей реакции руководителя: выплаты премии, повышения по службе, получения надбавки к зарплате и т.д.

Очень часто положение на работе мы оцениваем, используя понятие справедливость. Создано немало теорий справедливости, объясняющих, каким образом люди направляют свои усилия на достижение поставленных целей. Для большинства работающих суть понимания справедливости условий труда состоит в том, что человек сравнивает размер своей зарплаты с затраченными усилиями, а также с размером зарплаты других работников. Если человек видит, что за ту же работу другому заплатили больше, то у него возникает психологическое напряжение, чувство неудовлетворенности собой. В результате работник может начать работать хуже.

Основной вывод из этой теории состоит в том, что в организации должен быть установлен такой порядок, при котором работники могут и должны считать, что они получают справедливое вознаграждение. При этом люди сравнивают свое положение с положением других не только внутри своей организации, но и в других организациях.

Привлекательность работы определяется следующими факторами: не требуется прилагать больших усилий, не возникает стрессовых ситуаций; удобное месторасположение; работа не грязная, без шума; работа с людьми, которые нравятся; хорошие отношения с начальником; хорошая информированность о работе; гибкий график; дополнительные льготы; справедливое распределение. Эти факторы могут располагаться в разной последовательности, для установления их иерархии в конкретном коллективе кадровой службе целесообразно проводить собственные исследования.

Нужно отслеживать отношение работающих к труду и не допускать факторов, вызывающих чувство неудовлетворенности.

Кроме чувства удовлетворенности работой роль мотива для интенсивной работы играют и другие условия. В частности, это условия, позволяющие человеку ощущать успех, возможности продвижения по службе и т.п.

В целом, проблема мотивации трудовой деятельности на современном этапе развития общества остается одной из наиболее актуальных. В ряде источников отмечается, что в пределах бывшего СССР только 10% населения считают труд главным делом (для сравнения, в США – 50%). Не случайно задача восстановления доли доходов от трудовой деятельности как основного источника денежных доходов населения и важнейшего стимула развития производства и активности работников стояла и стоит в качестве одной из основных целей социальной политики государства.

Итак, приведенные данные убедительно показывают, что роль различных мотиваторов труда существенно зависит от имеющихся в данное время общественных отношений, выполняемой деятельности, направленности личности, гендерных различий.

## Глава 2.2 Мотивы достижения, аффилиации, власти

Когда мы анализировали виды мотивационных образований, то мы отмечали, что наряду с установками, интересами, мотивационными состояниями, склонностями, привычками и другими образованиями к этой группе могут быть отнесены свойства личности. При этом между мотивацией и свойствами личности имеется обоюдосторонняя связь: свойства личности влияют на особенности мотивации, а особенности мотивации, закрепившись, становятся свойствами личности. Не все свойства становятся мотивами и не все мотивы являются чертами, свойствами личности. Только некоторые из черт имеют мотивационное значение, а другие более инструментальное. К первым относятся уровень притязаний, стремление к достижению успеха или избеганию неудачи, мотив аффилиации или мотив отвергания и некоторые другие. В данной главе мы рассмотрим эти мотивы и проанализируем их специфику.

### **§ 2.2.1 Мотив достижения**

Стремление к достижению успеха по Ф. Хоппе или мотив достижения по Д. Мак Клеелланду - это устойчиво проявляемая потребность индивида добиваться успеха в различных видах деятельности. Впервые эта диспозиция была выделена в классификации Г. Мюррея, который понимал ее как стремление человека сделать что-то быстро и хорошо. Эта потребность носит генерализованный характер, не зависит от вида деятельности.

Г. Мюррей занимался данной проблематикой в 30-е годы, им был создан первый тематический апперцепционный тест для изучения указанной потребности. Но ТАТ был создан для клинико-психологической диагностики. Но в тесте смешивалась надежда на успех (мотив успеха) и боязнь неудачи (мотив неудачи). В 40-е годы этот мотив начал изучать Д. Мак Клеелланд, который выделил в нем два «подмотива»: стремление к успеху и стремление избежать неудачи. Им был создан первый стандартизованный вариант методики измерения мотива достижения. Позднее с участием Х. Хекхаузена был создан вариант ТАТ для обоих мотивов. Мотив стремления к успеху понимается как склонность переживать удовольствие и гордость при достижении результата, а мотив избегания неудачи – склонность отвечать переживанием стыда на неудачу. Точки зрения на соотношение указанных мотивов у разных авторов разные. Так, например, Дж. Атkinson считал, что это два взаимоисключающих друг друга мотива. Но на данный момент имеются данные, что между ними может существовать и положительная корреляция. Таким образом, скорее всего можно говорить о преобладании того или иного мотива, варианта мотива, а не о взаимоисключении. При этом само преобладание может наблюдаться на разном уровне выраженности этих мотивов.

Выявлены определенные различия между людьми, ориентированными на успех, и людьми, ориентированными на неудачу. Первые предпочитают цели, которые лишь незначительно превосходят уже достигнутый результат. Они не теряются в ситуации соревнования, проявляют настойчивость в достижении поставленных целей и для них характерен адекватный уровень притязаний: он повышается при успехе и понижается при неудаче. Вторые подразделяются на две подгруппы, одна из которых нереалистично занижает, а другая – нереалистично завышает цели. В случае занижения цели они пытаются «обеспечить» ее выполнение, а в случае завышения у них всегда будет возможность оправдать себя, ведь цель была слишком сложна и далеко не все смогли бы с ней справиться.

Кроме того, сильномотивированные и мотивированные на успех склонны планировать свое будущее на большие промежутки времени. Во временном отношении их переживание более целенаправленно и активно, чем у мотивированных на неудачу и у слабомотивированных.

Мотивационные различия исследовались и у различных групп населения (по демографическому принципу). Так, Д. Мак Клеелланд под влиянием идей М. Вебера, который выдвинул тезис о связи между протестантской этикой и духом капитализма, выдвинул гипотезу, что при воспитании детей в духе протестантской морали у них развивается чувство самостоятельности, личной ответственности и, следовательно, повышается мотив достижения и предпринимательская деятельность. Однако особых различий между протестантами и католиками выявить не удалось, а вот между различными социальными слоями была выявлена следующая зависимость: с понижением уровня социального слоя заметно снижается мотив удачи, но не мотив избегания неудачи.

Мотивация достижения признается важной для личности и для социально-экономического развития общества, поэтому неудивительно, что существовали и продолжают существовать попытки вскрыть факторы ее формирования. Д. Мак Клеелланд говорил о важности режима, об ориентации ребенка на овладевающее поведение и о развитии самостоятельности. А в работе Х. Хекхаузена описаны результаты исследований по развитию внутренней мотивации. Мы обсуждали их в разделе, посвященном внутренней мотивации. В целом, можно отметить, что потребность в достижении характеризуется стремлением выполнять сложные задачи, делать это качественно, эффективно и самостоятельно, соревноваться с другими и с самим собой, преодолевать трудности, ставить дальние трудные цели и развивать талант.

Считаю необходимым также рассмотреть связь мотива достижения с тревожностью. Тревожность западными психологами рассматривалась как приобретенное и с трудом угашаемое влечение, источником которого служит антиципирующая эмоциональная реакция, которая вызывается стимулами, указывающими на какую-либо угрозу. Существовало две гипотезы

тревожности. Одна из них, так называемая «хроническая гипотеза», предполагала, что высокотревожные субъекты должны проявлять тревожность во всех ситуациях. А «реактивная гипотеза» – предполагала, что высокотревожные индивиды ведут себя тревожно только в угрожающих ситуациях. В итоге было выделено состояние и свойство тревожности. Внешние особенности ситуации и тревожность как диспозиция совместно влияют на возникновение тревожного состояния, а оно в свою очередь сказывается на результатах выполнения задания. Кроме того, необходимо учитывать роль сложности задания. Итак, чем сильнее ситуация связана с самооценкой и чем более выражено свойство тревожности у индивида, тем заметнее проявляется состояние тревожности; и чем более выражено свойство тревожности, тем труднее дается достижение при выполнении очень сложных заданий.

В ситуации экзамена действует мотив решения задания и соответствующие ему реакции. Вторая группа реакций охватывает те реакции тревожности, которые были приобретены в ситуациях, связанных с экзаменами. В этом смысле тревожность выступает как сильный раздражитель. И он вызывает различные реакции. Один вид реакций вносит вклад в решение задания и снижает тревожность, а другой – препятствует выполнению задания. Ко второму виду реакций относятся внутренние эмоциональные переживания некомпетентности, беспомощности и беспокойства, которые снижают самооценку или оценку со стороны окружающих. К этим же реакциям относится реакция избегать связанные с экзаменом ситуации.

Были получены следующие данные. Чем настойчивее подчеркивается связь выполняемого задания с проверкой способностей индивида, тем хуже справляются с ним высокотревожные испытуемые.

При подчеркивании связи между заданием и самооценкой высокотревожные испытуемые хуже в достижениях, чем слаботревожные.

При незначительной или умеренной связи задания с самооценкой обнаруживается противоположная зависимость: высокотревожные превосходят слаботревожных.

Последний факт, возможно, объясняется следующим: при умеренной связи задания с самооценкой недостаточно интереса к заданию у не тревожных испытуемых. А усиление интереса и внимания к выполняемому заданию вызывается лишь тогда, когда достижения слаботревожных оцениваются негативно. Следовательно, для высокотревожных субъектов для улучшения результативности не обязательно должны уменьшаться переживания, связанные с оценкой достижений. Надо попытаться сосредоточить их внимание на выполняемом задании, а не на себе. Необходимо использовать так называемую успокаивающую инструкцию, в которой можно отметить сложность задания и малую вероятность успеха, но при этом рекомендуется не думать, как с ним справиться, а просто сосредоточить внимание на его особенностях. У слаботревожных субъектов такая инструкция приводит к ухудшению.

Таким образом, при работе в условиях ориентации на достижения слаботревожные показали лучшие результаты, а высокотревожные – худшие. У высокотревожных наиболее высокие показатели при работе в условиях мотивированной ориентации на задание, когда сообщалось, что эксперимент проводится для выявления кривой научения. Высокотревожные превосходят слаботревожных при успокаивающей инструкции и при ориентации на задание, т.е. когда эксперимент проводится якобы для оценки заданий.

Кроме описания мотива достижения в психологической литературе можно найти описание мотива избегания успеха. Мотив избегания успеха – особенно у женщин – проявляется в боязни негативных последствий в результате какого-то выбора. Например, боязнь социального отвержения за карьерные успехи, когда выбор не соответствует традиционным полоролевым представлениям.

Описывается также мотив избегания усилия, когда субъект заинтересован в выходе из ситуации, а не в результате. В этом случае активность падает даже при успешном решении задания. Считается, что в случае социального сравнения при оценке работ учеников учителя способствуют формированию мотива избегания усилия. Хотя следует отметить, что данные по этому вопросу носят противоречивый характер.

Здесь, на мой взгляд, можно провести аналогию с феноменом выученной беспомощности, основы изучения которой заложил Селигман. Селигман и его сотрудники обнаружили, что собаки, которые подвергались неожиданным и неконтролируемым ударам током в одной ситуации, переносили свое чувство беспомощности на другие ситуации, где ударов током можно было

избегать. Дальнейшие исследования показали, что те же самые явления могут быть вызваны и у человека. Выученная беспомощность обладает способностью генерализовываться, т.е. распространяться на более широкий круг действий помимо того, на котором произошло научение выученной беспомощности. Селигман объяснил феномен выученной беспомощности тем, что животное или человек обучаются тому, что конечные результаты не зависят от их действий. Это влечет за собой целый ряд мотивационных, когнитивных и эмоциональных последствий. Предполагается, что с выученной беспомощностью можно работать, обеспечивая человека теми переживаниями, которые он испытывает, когда события находятся под его контролем. Оказывается, опыт столкновения с травмирующим событием, которое можно контролировать, защищает организм от последствий столкновения с травмой, которую нельзя избежать.

Можно предположить, что в мотиве избегания усилия действуют аналогичные механизмы.

### **§ 2.2.2 Мотив аффилиации**

В отличие от мотива достижения и тревожности мотивы аффилиации и власти носят ярко выраженный социальный характер, т.е. могут быть осуществлены только во взаимодействии с другими людьми, хотя мы условно рассмотрим их с позиции одного человека.

Мотив аффилиации. Слово **аффилиация**, очевидно, произошло от английского affiliate – присоединять. Г. Мюррей дает следующее описание мотива аффилиации: заводить дружбу и испытывать привязанность; радоваться другим людям и жить вместе с ними; сотрудничать и общаться с ними; любить; присоединяться к группам. Уже из этого короткого описания можно увидеть, что мотив аффилиации (или принадлежности, как его еще иногда называют) содержательно шире, чем мотив общения. Об этом же говорят и отечественные исследователи. Так, например, М. И. Лисина в работе «Проблемы онтогенеза общения» пишет, что потребность в общении строится в онтогенезе на основе других потребностей, которые начинают функционировать ранее. Основой потребности в общении М. И. Лисина считает органические жизненные нужды ребенка, которые поступают через взрослого, таким образом, открывается сам взрослый, необходимость исследования его, управления им и в конечном счете – общения с ним. Другая базовая потребность, лежащая в основе коммуникативной потребности, это потребность в новых впечатлениях. Но на чем бы ни базировалась потребность в общении, М. И. Лисина считает, что она является вторичной, представляет частный случай проявления познавательной потребности. Не случайно, пишет она, в зарубежной психологии выделяется мотив аффилиации, который представляет собой сложное, собирательное понятие.

Мотив аффилиации обладает содержательной спецификой, но при этом его цели могут существенно различаться: от желания произвести впечатление на другого человека до стремления осуществить властное воздействие. Таким образом, под аффилиацией мы понимаем определенный класс повседневных социальных взаимодействий, которые имеют фундаментальный характер. Содержание этого мотива заключается в общении с другими людьми (даже незнакомыми) и таком его поддержании, которое приносит удовлетворение.

Аффилиация предполагает партнерство, а несимметричность в распределении ролей или желание превратить партнера в средство удовлетворения своих потребностей, наносят ущерб аффилиации или вовсе ее разрушают. Необходимо добиваться созвучия переживаний, чтобы обе стороны воспринимали общение как приятное, чувствовали собственную ценность. Таким образом, истинной целью мотива аффилиации должно быть установление взаимной доверительной связи, приязни, дружеской поддержки, поддержание симпатии.

В данном мотиве, как и в мотиве достижения, выделяют два полюса – надежда на аффилиацию и страх быть отвергнутым. Мотив аффилиации коррелирует со стремлением к одобрению, к самоутверждению. Такой человек ведет себя открыто и непринужденно. Боязнь отвержения создает определенные трудности в общении. Такие люди, как правило, вызывают недоверие к себе и обычно одиноки.

Если проанализировать это в терминах модели «ожидаемой ценности», то аффилиация – это позитивная ценность. Ей противостоит негативная привлекательность неудачной аффилиации. В зависимости от соотношения позитивных и негативных моментов мотив аффилиации индивида может быть охарактеризован как преимущественно связанный либо с надеждой на аффилиацию,

либо со страхом отвержения. Ожидания выстраиваются на основе прошлого опыта. Ожидания вместе со значениями привлекательности определяют мотивацию индивида.

Например, кому-либо предстоит общение с незнакомым ему человеком. Чем сильнее ожидание успеха, тем выше позитивная привлекательность. И наоборот. То есть, идет обратная связь – ожидание влияет на ход действия, а ход действия – на результат. Чем выше ожидание успеха по сравнению с ожиданием неудачи, тем значительнее позитивная привлекательность преобладает над негативной. В мотиве достижения наоборот, – чем выше вероятность успеха, тем ниже привлекательность задачи.

На мотивацию общения влияет гендерная принадлежность субъектов. Девушки обычно делятся переживаниями, юноши выстраивают свое общение на основе интересов, обсуждения деловых вопросов. Кроме того, можно сказать, что с возрастом содержание общения существенно меняется.

Тенденции к аффилиации возрастают при вовлечении субъекта в потенциально опасную стрессовую ситуацию. При этом общество других людей позволяет ему проверить избранный способ поведения в сложной обстановке. В известных пределах близость других приводит к прямому снижению тревожности, смягчая последствия как физиологического, так и психологического стресса. Блокирование аффилиации вызывает чувство одиночества, отчужденности, порождает фрустрацию.

### **§ 2.2.3 Мотив власти**

Мотив власти. Власть – явление достаточно сложное. Ей нельзя дать однозначное определение, но можно выделить то общее, что связывает все трактовки власти, – это навязывание воли одного человека другому. Мак Клееланд определял власть как потребность чувствовать себя сильным и проявлять свое могущество в действии. Д. Верофф мотивацию власти определял как стремление и способность получать удовлетворение от контроля над другими людьми, от возможности судить, устанавливать нормы и т.д.

Феномены власти чрезвычайно сложны и многомерны. Власть имеет различные проявления: насилие и принуждение, наказание и поощрение, контроль и управление, соперничество и сотрудничество. Во многих поступках людей лежит мотив приобретения власти над себе подобными. В ходе развития человеческого общества власть стала неотъемлемой частью человеческих отношений. В процессе истории власть как социальный институт претерпела определенные изменения. Неизменным осталось лишь то, что почти всегда применение власти сопряжено с насилием.

Существует множество трактовок власти: телеологических, системных и др. Во всех из них признается, что власть является одним из фундаментальных начал человеческого общества. Она существует везде, где есть устойчивые объединения людей. Это позволило многим исследователям рассматривать власть как фундаментальное объяснительное понятие.

Понимание власти как некоей всеобщей способности встречается и в психологии. Каждый эффект человека определяется через его власть, которая понимается как способность, сила, компетентность. Эта попытка имеет аналогии и в теории мотивации. С одной стороны, это теории в духе Р. Уайта, в которой власть понимается как результат всеобщего фундаментального мотива, с другой стороны, – теории типа концепции Адлера, в которых выводится особый мотив – стремление к власти и превосходству – из первоначальной недостаточности власти. Адлер отошел от Фрейда и вместо сексуального влечения одним из основных концептов своей теории сделал стремление к власти, которое понимается им как попытка компенсировать дефицит власти, вытекающий из недостаточных способностей и переживаемый как комплекс неполноценности. Стремление людей к высоким целям, к превосходству есть попытка преодолеть чувство своей недостаточности. Но для того, чтобы двигаться в определенном направлении, нужен идеал. В качестве такого идеала выступает стремление к превосходству, которое конкретизируется как власть над другими. Путь власти кажется простейшим путем ко всякому благу. При этом это характерно не только для индивидуальной психики, но и масса также руководствуется сходными целями.

Что касается К. Хорни, то в качестве определяющего мотива поведения она рассматривает страх, порождаемый враждебной человеку социальной средой. Стремление избежать

ситуаций, внушающих страх, определяет модели поведения в определенных обстоятельствах. Так, «невроз привязанности» выражается в жажде любви и одобрения любой ценой, а «невроз власти» – в погоне за престижем и обладанием. Поиск любви и привязанности, считает автор, является одним из путей, часто используемых в нашей культуре для получения успокоения от тревожности. Поиск власти, престижа и обладания – другой такой путь. При этом нормальное стремление к власти рождается из силы человека, а невротическое – из слабости, тревожности, ненависти и чувства собственной неполноценности. Поиск власти для невротика является защитой от беспомощности и от чувства собственной незначительности.

Прежде чем выяснять основу индивидуальных различий применения власти в одних и тех же условиях, необходимо выявить общие предпосылки использования власти. Начнем с рассмотрения простейшего случая, когда некто А использует власть, чтобы повлиять на поведение индивида В. Прежде всего В должен обладать свободой передвижения в психологическом пространстве (в смысле теории поля Левина), т. е. должен иметь возможность сделать нечто отличное от того, чего от него хочет А (и не должен сам по себе хотеть осуществить действие, желательное для А). Чтобы направить действие в желательном направлении, А должен ввести психологическое пространство В дополнительные силы, которые бы превосходили все прочие уже возникшие силы. Наиболее важным является следующее. Для обладания властью А (отдельный человек или социальная организация) должен иметь в своем распоряжении определенный набор потенциальных действий. Чтобы такое действие можно было считать применением власти к В, т. е. чтобы оно отклоняло существующие тенденции поведения В в намеченном А направлении, оно должно отвечать определенной мотивационной основе В. В противном случае действие А оставит В равнодушным, не сможет создать в психологическом пространстве В никакой новой силы. Сразу же следует отметить, что мотивационная основа В, на которую влияет А своим действием власти (то «ранимое место» В, которое этим действием «поражается»), может состоять из любых мотивов последнего. Таким образом, действие власти всегда есть целенаправленное использование мотивов другого человека.

Для успешного воздействия на мотивацию другого человека применяющий власть должен иметь в своем распоряжении определенные ресурсы. Такие ресурсы, особые для каждого мотива, являются источниками власти, их выделили Френч и Равен (1959):

Власть вознаграждения, заключается в возможности вознаграждать за ожидаемое поведение.

Власть принуждения, основывается на практике угроз и телесных наказаний. При использовании этого источника власти необходим постоянный контроль за всеми действиями человека.

Власть эксперта, базируется на знаниях в каком-либо деле или на обладании информацией, необходимой для успешного ведения какого-либо дела.

Власть авторитета, основывается на уважении или преклонении перед кем-либо.

Власть закона имеется в распоряжении каждого человека, представляющего установленный социальный порядок.

Позднее эта классификация была дополнена информационной властью.

У применяющего власть субъекта должно возникнуть желание воздействовать на другого человека. Он должен уяснить, какими источниками власти он располагает и правильно оценить мотивацию другого человека, а также проанализировать имеющиеся в его распоряжении источники власти, чтобы в итоге выбрать наиболее действенную стратегию. Таким образом, деятельность власти определяется не только мотивом власти, но и различными мотивами партнеров, конфигурацию которых эта деятельность должна перестраивать.

Основания для проявления мотива власти могут быть различными. Это и тенденция к овладению источниками власти, которая является проявлением универсального стремления обладать средствами удовлетворения различных потребностей и желаний. Но власть может применяться и ради нее самой. В этом случае мотивирующим является не столько чувство власти, сколько желание оказать влияние на другого человека.

Рассмотрим отдельные шаги действия власти. После того как мотивация власти сложилась, применяющий власть субъект дает знать объекту воздействия о том, какого поведения он от него ждет. Если объект воздействия ведет себя в соответствии с этими ожиданиями, то процесс воздействия на этом и заканчивается. Если же он выказывает неподчинение, то применяющий

власть субъект анализирует свои источники власти под углом зрения мотивационной основы другого человека и выбирает, какие из них будут эффективны в данной ситуации. Выбор источников власти зависит также и от определенных особенностей субъекта воздействия. Например, он может испытывать страх перед ответными действиями или может бояться разрушить идеальный образ своего «Я» и т.п. Как правило, чем шире круг подвергаемых влиянию людей, чем они дальше от субъекта и чем в большей степени анонимны для него, тем к более сильным средствам воздействия он прибегает. Кроме того, сила используемых средств возрастает вместе с уменьшением уверенности в себе.

Реакция объекта воздействия зависит от его мотивов и источников власти. Он может проявить уступчивость, но при этом внутренне озлобиться, может с ворчанием подчиниться, но в глубине души согласиться с воздействием, может снизить уважение к себе или повысить уважение к субъекту воздействия. Наконец, действие власти имеет определенные последствия и для осуществляющего его субъекта. Он мог удовлетворить определенную потребность, мог ощутить могущество, могло вырасти его самоуважение и измениться его восприятие партнера и т.д. Таким образом, в случае применения власти воздействие не симметрично, как в случае аффилиации, но и не настолько однонаправленно, как это может показаться на первый взгляд.

По всем этим позициям возможно проследить индивидуальные различия в действиях власти.

#### **§ 2.2.4 Мотив помощи**

К мотивационным особенностям личности можно также отнести и **альтруизм**. Мотив альтруизма имеет просоциальный характер, в отличие, например, от агрессии, которую также можно рассматривать как мотивационное свойство личности. Мы остановимся только на анализе альтруизма.

В психоанализе Фрейда альтруизм рассматривается как невротическая потребность субъекта в ослаблении чувства вины либо как компенсация им первобытного эгоизма, подвергнутого вытеснению. Исходным для формирования человека как альтруиста является наличие желания оказывать бескорыстную помощь. В результате закрепления формируется альтруистическая установка.

В западной психологии альтруизм рассматривается как мотив помощи (заботливость, по Г. Мюррею, 1938) и проявляется в сочувствии, в удовлетворении потребностей беспомощного, в стремлении опекать, утешать, защищать, заботиться и т.д. Важна роль эмпатии для этого мотива.

Противоположный альтруизму полюс – это **эгоизм**. При этом не следует путать эгоизм с **эгоцентризмом**. Последний – это неспособность понять других, неспособность отойти от своей точки зрения. Наиболее ярко эгоизм проявляется в детском возрасте, в большинстве случаев к 12-14 годам преодолевается. Снова возрастает в старческом возрасте, а также при некоторых психических заболеваниях.

Итак, альтруизм – это бескорыстная забота о ближних и готовность пожертвовать личными интересами ради интересов других людей.

В 1964 году в Нью-Йорке произошло нападение маньяка на женщину. Жители ближайших домов могли бы ей помочь, но они так и не вызвали полицию и не предприняли никаких других действий. Психологи назвали этот феномен феноменом безучастного наблюдателя: чем больше людей становятся очевидцами несчастья, тем меньше вероятность того, что кто-то вмешается и придет на помощь. Этот случай вызвал серию экспериментов по социальной психологии, направленных на изучение альтруизма.

Латане и Дарли (1968) провели эксперимент по изучению феномена безучастного наблюдателя. Они препровождали испытуемых в специальную комнату и предлагали им заполнить анкету. Через некоторое время из-под двери соседней комнаты появлялся дым. Если испытуемый при этом был один, то он, как правило, реагировал быстро. В 75% случаев испытуемые сразу же поднимали тревогу. Испытуемых же из другой группы направляли в комнату, где уже находились двое «подставных». Когда из-под двери появлялся дым, «подставные» делали вид, что не замечают этого, и продолжали сосредоточенно работать над анкетой. Из десяти истинных испытуемых в такой ситуации тревогу поднял лишь один. В третьей экспериментальной ситуации два подлинных испытуемых заполняли анкету в одной комнате. В

трех случаях из десяти испытуемые в конце концов подняли тревогу, однако, чтобы решиться на это, у них ушло гораздо больше времени, чем у тех испытуемых, которые работали в одиночестве.

В другом эксперименте эти же исследователи изучали реакцию испытуемых студентов на эпилептический припадок, якобы случившийся с их товарищем. Каждого испытуемого помещали в изолированную кабину, оборудованную переговорным устройством. Экспериментатор предлагал студентам обсудить проблемы взаимопомощи и сотрудничества в студенческой группе. Испытуемые были разбиты на три группы. Члены первой группы переговаривались один на один, вторым сказали, что они будут общаться с двумя другими испытуемыми, а третьим сообщили, что в обсуждении будут участвовать шестеро испытуемых. В определенный момент экспериментаторы включали магнитофонную запись звуков, которые издает человек при эпилептическом припадке, раздавались стоны и мольбы о помощи. Реакция студентов зависела от количественного состава коммуникационной сети. Те испытуемые, которые полагали, что кроме них никто не слышит этих звуков, мгновенно подняли тревогу. Испытуемые из второй группы реагировали не так быстро, а 15% из них вообще ничего не предприняли. Из испытуемых третьей группы только 62% подняли тревогу, при этом времени до поднятия тревоги у них ушло в три раза больше. Эксперименты показали, что люди не спешат прийти на помощь, если полагают, что есть еще кто-то, кто может помочь. Они надеются друг на друга, стесняясь проявить альтруизм, боясь выделиться или оказаться в смешном положении. Стеснение и опаска порождают феномен безучастного наблюдателя. С этим выводом согласуются данные, полученные в эксперименте по исследованию связи между личной ответственностью и альтруизмом. Результаты показывают, что когда ответственность возлагалась на каждого ребенка, они проявляли большую отзывчивость. Авторы трактуют эти результаты как демонстрацию процесса деиндивидуализации, которая происходит в больших группах и в ситуациях анонимности, приводящей в целом к снижению уровня индивидуального просоциального поведения.

Существовали попытки обнаружить корреляции между традиционным для социально-психологических исследований набором личностных переменных и оказанием помощи в чрезвычайных ситуациях. Однако они оказались довольно-таки безуспешными, что свидетельствует о необходимости нового подхода к выявлению факторов, по которым можно было бы прогнозировать оказание помощи, и поиску ситуаций, в которых возможна проверка этих прогнозов. В ряде экспериментов было показано, что на оказание помощи влияют такие факторы, как местонахождение, внешность, добрый пример, погода, самооценка, спешка и др. Рассмотрим несколько подробнее перечисленные факторы.

**Местонахождение.** Если у вас что-то произошло, то в сельской местности вам скорее окажут помощь, чем в городе. Милграм (1970), Коурт и Керр (1975), Рубенштейн (1981) приводят данные, что жители провинции участливей жителей крупных городов. В провинции выше общий уровень дружелюбия и коллективизма. Левайн (1976) пришел к выводу, что горожане проявляют меньшее дружелюбие и готовность прийти на помощь потому, что жизнь в крупном городе более опасна, чем в провинции.

**Внешность.** Люди более склонны доверять подобным себе.

**Добрый пример.** Результаты психологических экспериментов свидетельствуют, что добрый пример окружающих вдохновляет человека на альтруистические поступки.

**Погода.** Трудно подыскать разумное объяснение. Но в дождливую погоду люди менее расположены к проявлению альтруизма.

**Самооценка.** Установлено, что люди с высокой самооценкой склонны прийти на помощь ближнему даже в том случае, если обстоятельства вроде бы не располагают к этому. Эти данные описаны в «Прикладной психологии» Вирджинии Н. Квинн. Фактор спешки анализируется в «Практикуме по социальной психологии» Эйалы Пайнса и Кристины Маслач. Данные экспериментов Джона М. Дарли и К. Дэниэл Бэтсон убедительно показывают, что фактор спешки отрицательно сказывается на оказании помощи, даже если человек спешил по «доброму» делу. Исследователи предполагают, что с возрастанием темпа жизни этика становится роскошью. Но возможно для какой-то части случаев существует и другая интерпретация – через сужение когнитивной сферы. То есть, возможно, что в случае спешки замедляется визуальная интерпретация или эмпатические реакции субъекта. Для части ситуаций можно рассмотреть это явление как конфликт – люди спешат, потому что они где-то еще нужны и их ждут; значит,



задержавшись в другом месте для оказания помощи, они подведут тех, кому уже что-то пообещали.

Итак, мы рассмотрели ряд мотивационных свойств личности. Мы отмечали, что многими зарубежными исследователями они выделяются в отдельные мотивы и в качестве таковых и анализируются. Часть этих мотивов носит ярко выраженный социальный характер, при этом одни имеют просоциальную природу, другие – антисоциальную, как, например, агрессия.

## **Модуль 3. Психология эмоций**

### **Глава 3.1 Происхождение эмоций**

Мы приступаем к изучению эмоциональной сферы личности. В данной главе мы рассмотрим вопросы происхождения эмоций и их роли в жизни человека, проанализируем характеристики и функции эмоций, опишем связь эмоций с другими психическими явлениями. В изложении материала по данной теме мы преимущественно будем опираться на работы Изарда К. «Психология эмоций» (2000) и хрестоматию «Общая психология. Тексты» (2002).

#### **§ 3.1.1 Происхождение эмоций**

В предисловии к своей книге «Психология эмоций» Кэррол Изард пишет, что объем научной информации по эмоциям сейчас очень велик, и студентам трудно в нем разобраться. В понимание эмоциональной сферы вносят свой вклад нейробиология и нейрофизиология (изучение церебральных механизмов, роль гормонов и т.д.). Исследователи пришли к пониманию связи эмоций и когнитивного развития личности, эмоций и темперамента, эмоций и межличностных отношений. Изучаются коммуникативные функции эмоциональных процессов. Клиническая психология обнаружила взаимосвязь между отдельными разновидностями психических расстройств и частными типами эмоциональных переживаний.

К. Изард предупреждает, что в основе его книги лежит эволюционно-онтогенетический, биосоциальный подход, принцип раздельного рассмотрения частных эмоций. Автор сосредоточил внимание на генетических корнях эмоций.

Точек зрения на природу и значение **эмоций** очень много. Некоторые авторы полагают, что в рамках науки о поведении можно вообще обойтись без понятия «эмоции». Например, Даффи и др. предлагают объяснять поведение через «активацию», «возбуждение». Другие же, в их числе Томкинс и сам Изард, утверждают, что эмоции образуют первичную мотивационную систему человека. Различаются взгляды на функции эмоций, их длительность. Ряд психологов клиницистов связывают дезадаптацию поведения с нарушением эмоционального развития. Одни считают, что эмоции должны быть под контролем мышления, другие считают, что они должны быть высвобождены для их взаимодействия с другими эмоциональными процессами и драйвами.

У психологов, как и у философов, педагогов, нет единой точки зрения относительно той роли, которую эмоции играют в жизни человека. Например, вопрос о том, что является смыслом человеческого существования – интеллектуальное развитие или эмоциональное развитие. Те, кто говорит, что человек скорее существо эмоционально-социальное, считают, что сам смысл человеческого существования имеет аффективную природу, человек неразрывно связан с окружающим его миром.

В рамках указанной работы реализуется подход, который сам автор назвал психологией дифференциальных эмоций. Главная предпосылка данного подхода заключается в том, что эмоции рассматриваются как организующий и мотивирующий фактор поведения человека. Данный подход также принципиально отличается от того, в котором эмоциональные проявления представлены в континууме и подлежат оценке в категориях «приятного-неприятного» и «напряженного-расслабленного».

К. Изард считает, что простейшая мотивационная система существовала уже у первых обитателей Земли, и именно она помогла им выжить. Последние исследования показывают, что уже простейшие вирусы способны «пятиться» при контакте с ядовитым веществом, т.е. «мотивация» основана на электро-химическом процессе. Вполне возможно, что и одноклеточные

организмы имеют реакцию приближения-избегания. По мере эволюционного развития для выживания была необходима определенная вариативность поведения. Такую вариативность не могли уже обеспечить рефлекс, инстинкты и драйвы. И на определенном этапе эволюционного развития возникают эмоции.

Возникновение эмоций К. Изард также тесно связывает с тем фактом, что у человеческого детеныша существенно увеличился период взросления. Необходима была тесная связь между матерью и ребенком. Очевидно, основой такой связи выступили эмоции. Вспомните, как ведет себя ребенок в возрасте примерно 1 год, когда его оставляют без матери в незнакомой комнате. Наблюдения за детьми в ситуациях, когда связь между матерью и младенцем нарушалась на длительное время, также показывают, что в этих случаях возможно возникновение депрессии, а иногда это приводит к истощению ребенка. Таким образом, можно сказать, что одна из причин возникновения человеческих эмоций в ходе эволюции – это необходимость обеспечения социальной связи между матерью и ребенком. Ребенок в раннем возрасте во всем зависит от матери, она носитель навыков, но кроме того, ему для физического здоровья и благополучия необходима родительская любовь. Обделенность любовью лежит в основе многих психологических нарушений, особенно депрессии.

Другую причину возникновения эмоций можно увидеть в том, что они явились прекрасным средством коммуникации. Система коммуникации, базирующаяся на эмоциях, очень важна. Эмоции необходимы для выживания и благополучия, они являются одним из признаков человечности в моменте выражения и сопереживания. Эволюционное значение эмоций заключается в том, что они обеспечили особый тип мотивации, большую вариативность поведения и адаптационные возможности.

Сказать наверняка, как в процессе эволюции возникло такое разнообразие эмоций, нельзя. Возможно, часть их возникла из сенсорных процессов и физиологических драйвов, связанных с реакцией приближения-отстранения. Примером может служить эмоция отвращения, происхождение которой достаточно очевидно. Об остальных эмоциях мы можем лишь строить догадки.

К. Изард выделяет следующие типы мотивации: рефлекс, инстинкты, драйвы, эмоции, аффективно-когнитивные структуры. Рефлекс и автоматические действия представляют собой автоматическую реакцию на стимул, без предварительной когнитивной оценки и без сознательного выбора поведения. Число стимулов, вызывающих рефлекс, для человека невелико. Инстинкт – более сложное явление, связанное с гормональными процессами. Инстинкты слабее привязаны к стимулу, если рефлекс всегда осуществляется целиком, то инстинктивная цепочка может быть прервана. Есть ли инстинкты у человека – это спорный вопрос. Фрейд говорил об инстинкте жизни и смерти, некоторые говорят об инстинкте материнства. Мак Дугал (1908) считал, что каждому животному инстинкту соответствует эмоция в человеческом поведении. Драйвы иначе называют потребностями выживания. Это физиологические потребности, или нужды, составляющие базу всей животной жизни (голод, жажда, избегание боли, сексуальное влечение и др.). В благоприятных условиях среды, когда удовлетворение этих потребностей не составляет труда, драйвы не проявляют себя как мотивы. Эмоции – это нечто, что переживается как чувство, которое мотивирует, организует и направляет восприятие, мышление и действие. Аффективно-когнитивные структуры представляют собой связь между эмоцией и мыслью, когда эмоция возникает на какой-то конкретный образ. Может сочетаться драйв и когнитивный процесс, а может быть драйв плюс эмоция плюс когнитивный процесс. В любом случае, эмоциональный компонент обеспечивает заряд структуры. Следует отметить, что у взрослого человека эмоции очень часто связаны с ментальными образами, и регулярное возникновение определенной эмоции в ответ на определенный образ, в конце концов, и приводит к формированию аффективно-когнитивной структуры. Если для животных гораздо более важное значение имеют рефлекс и инстинкты, то в основе мотивационной системы человека лежат эмоции и аффективно-когнитивные структуры.

### **§ 3.1.2 Характеристики эмоций. Выражение эмоций**

Эмоции представляют собой чрезвычайно сложный феномен. Давайте рассмотрим отдельные характеристики этого феномена, чтобы приблизиться к пониманию изучаемого явления.

Устойчивость-изменчивость. Многие ученые рассматривают эмоции как двойственный феномен: одновременно и как состояние, и как черту. Здесь можно вспомнить исследования, иллюстрирующие этот парадокс на примере традиционного понятия тревоги. Существует обширный пласт работ, призванных развести понятия тревоги как состояния, с одной стороны, и тревожности как черты личности, с другой. «Состояние» и «черта» различаются длительностью переживания и степенью выраженности эмоции. Эмоциональные состояния могут длиться от нескольких секунд до нескольких часов и быть более или менее интенсивными. В исключительных случаях интенсивное эмоциональное состояние может сохраняться дольше названных сроков, но в таком случае это может быть свидетельством психических нарушений.

Под «эмоциональной чертой» мы будем понимать склонность индивида к переживанию того или иного эмоционального состояния. Полезным представляется понятие «эмоциональный порог». Например, человек с низким порогом эмоции гнева более вспыльчив и чаще находится в состоянии гнева.

Врожденность-приобретенность. Как было показано в работах Дарвина, Изарда, Экмана, эмоции, которые, согласно Изарду, отнесены к фундаментальным, одинаково проявляются у представителей самых разных культур, проживающих на разных континентах; исключением не являются даже первобытные племена, не имеющие контактов с западной цивилизацией. Фундаментальные эмоции обеспечиваются врожденными нейронными программами. Но практически любой человек по мере взросления научается управлять врожденной эмоциональностью, в той или иной степени трансформировать ее. Например, врожденный механизм проявления гнева предполагает оскал как демонстрацию готовности броситься на противника и укусить, но многие люди в гневе, напротив, стискивают зубы и поджимают губы, словно стремятся замаскировать внешнее проявление гнева. Мимика, призванная скрыть или замаскировать врожденные типы выражения эмоций чрезвычайно различна у представителей разных социальных слоев и разных культур. Не стоит диаметрально противопоставлять и разрывать врожденное и приобретенное. Подробнее о культурных особенностях в выражении эмоций можно прочитать в статье Рейковского в хрестоматии «Общая психология. Тексты».

Вопрос о позитивных и негативных эмоциях. Большинство ученых, как и обычные люди, делят эмоции на позитивные и негативные. И хотя в целом эта простая классификация полезна, применительно к эмоциям она требует некоторого уточнения. Некоторые эмоции зачастую безоговорочно относят к категории отрицательных, например, гнев, страх. Но в то же время известно, что гнев может способствовать защите личного достоинства или исправлению социальной несправедливости. Полезным для выживания также может стать и страх. А радость, которая преимущественно рассматривается как положительная эмоция, может привести к негативным последствиям.

Представляется правильным относить ту или иную эмоцию в разряд негативных или позитивных в зависимости от того, какое воздействие она оказывает на внутриличностные процессы и процессы взаимодействия личности с ближайшим социальным окружением.

Из соображений удобства сохраняется использование терминов «позитивные эмоции» и «негативные эмоции», но не следует забывать, что отнесение эмоции к тому или иному классу зависит от степени желательности-нежелательности вызываемых ею последствий.

Кроме анализа характеристик эмоций предлагаем рассмотреть также проблемы, которые возникают при анализе процесса выражения эмоций. Наиболее подробно связанные с этой проблематикой вопросы освещены в статье Ч. Дарвина «Выражение эмоций у человека и животных» и в статье Я. Рейковского «Выражение эмоций – мимика, пантомимика, вокализация» (хрестоматия «Общая психология. Тексты»).

Так Дарвин в своей статье пишет, что он пытался объяснить происхождение или развитие выразительных движений у человека и животных, опираясь на 3 принципа.

*Первый принцип* гласит: если движения, полезные для удовлетворения какого-нибудь ощущения, повторяются часто, то они становятся настолько привычными, что выполняются

всякий раз, когда мы испытываем то же самое желание или ощущение, хотя бы в очень слабой степени, независимо от того, полезны ли эти движения или нет.

*Второй принцип* — это принцип антитезы. Привычка произвольно выполнять противоположные движения под влиянием противоположных импульсов прочно установилась у нас благодаря всей практике нашей жизни. Поэтому, если мы, согласно первому нашему принципу, неизменно выполняем определенные действия при определенном душевном состоянии, то при возникновении противоположного настроения мы должны обнаружить сильную и непроизвольную тенденцию к выполнению прямо противоположных действий независимо от того, полезны ли они или нет.

Согласно *третьему принципу*, возбужденная нервная система оказывает непосредственное воздействие на тело независимо от воли и в значительной мере независимо от привычки. Опыт показывает, что нервная сила возникает и освобождается при всяком возбуждении цереброспинальной системы. Направление, по которому распространяется эта нервная сила, определяется по необходимости теми путями, которые связывают нервные клетки друг с другом и с различными частями тела. Но на это направление сильно влияет также и привычка, так как нервная сила легче всего распространяется по привычным путям.

Если движения какого бы то ни было рода неизменно сопровождают какие-либо душевные состояния, мы сразу же усматриваем в них **выразительные движения**. К ним могут быть отнесены движения какой-либо части тела, например: виляние хвостом у собаки, пожимание плечами у человека, поднятие волос дыбом, выступание пота, изменение капиллярного кровообращения, затрудненное дыхание и голосовые или иные звуки. У человека дыхательные органы имеют особо важное значение в качестве средства не только прямого, но в еще большей степени косвенного выражения эмоций, отмечает Дарвин.

Автором указывается на тот факт, что большинством исследователей признается, что главные выразительные движения, производимые человеком и низшими животными, в настоящее время носят врожденный или наследственный характер; другими словами, этим движениям не обучаются. Некоторые из них так мало зависят от обучения или подражания, что, начиная с самых первых дней и на протяжении всей жизни, они находятся совершенно вне нашего контроля; сюда относятся, например, усиление деятельности сердца при гневе. Одних этих фактов достаточно для доказательства того, что многие из наших наиболее важных выражений не заучены нами; но примечательно при этом то, что некоторые из них, будучи, несомненно, врожденными, начинают выполняться с полнотой и совершенством не сразу, а после определенной индивидуальной практики; таковы, например, плач и смех. Наследственная передача большинства наших выразительных движений объясняет тот факт, что слепорожденные производят их столь же хорошо, как и зрячие. Таким образом, мы можем понять и тот факт, что молодые и старые представители совершенно различных человеческих рас, а также и различных видов животных выражают одинаковые душевные состояния одними и теми же движениями, отмечает автор.

Однако если мы обратимся к нашим собственным, не столь обычным телодвижениям, которые мы привыкли считать искусственными, например, пожимание плечами в знак невозможности что-то сделать, то мы, быть может, чересчур поражаемся, когда узнаем, что эти движения врождены. Мы можем заключить о наследственной передаче этих и некоторых других движений из того, что их производят очень маленькие дети, слепорожденные и представители большей части совершенно различных человеческих рас. Следует также помнить, что вновь приобретенные и в высшей степени своеобразные ужимки, ассоциированные с определенными душевными состояниями, становятся свойственными, как известно, некоторым лицам, а затем передаются их потомкам и в некоторых случаях даже не одному поколению.

Но существуют и такие жесты, которые представляются нам настолько естественными, что мы легко могли бы признать их врожденными, но жесты эти, видимо, были заучены подобно словам языка. Данные относительно наследственной передачи таких движений, как кивок головой и покачивание головой из стороны в сторону, выражающих утверждение и отрицание, сомнительны, ибо эти знаки не всеобщи; однако они распространены настолько, что едва ли были независимо приобретены всеми индивидами столь многочисленных рас.

Дарвин делает вывод о том, что лишь небольшое число выразительных движений заучивается каждым индивидом, т.е. сознательно и произвольно выполняется в ранние годы жизни для определенной цели или в подражание другим, и лишь потом становятся привычными. Тем не

менее, все движения, объясняемые с точки зрения выдвинутого им первого принципа, выполнялись некогда произвольно с определенной целью: избавления от опасности, облегчения горя или удовлетворения какого-нибудь желания. Он считает, что мы можем сделать весьма правдоподобное заключение, что и сами мы приобрели привычку сокращать мышцы вокруг глаз при тихом и не сопровождаемом громкими звуками плаче вследствие того, что наши предки, особенно в младенчестве, испытывали при крике неприятные ощущения в глазах. Далее, некоторые в высшей степени выразительные движения возникли в результате попытки сдерживать другие выразительные движения или воспрепятствовать их обнаружению; так, наклонное положение бровей или опускание углов рта возникает в результате усилия помешать приближающемуся приступу крика или сдерживать его, когда он уже наступил. В этом случае совершенно очевидно, что сознание и воля первоначально участвовали в развитии этих движений.

Исследователь предполагает, что способность членов одного и того же племени общаться между собой при помощи языка играла первостепенную роль в развитии человека, а выразительные движения лица и тела оказывали в этом отношении большую помощь языку, хотя нет основания полагать, чтобы какие-либо мышцы развились или даже изменились исключительно ради выражения эмоций.

Итак, автор считает, что всякое подлинное или наследственное выразительное движение имело, по-видимому, какое-нибудь естественное и не зависящее от специальной цели происхождение. Но, будучи однажды приобретены, такие движения могут применяться сознательно и произвольно как средство общения. Выполняя произвольно подобные выразительные движения, мы можем усилить склонность к таким движениям; склонность эта может стать наследственной.

Более того, исследователь предполагает, что мы обладаем инстинктивной способностью узнавать выразительные движения. Он отмечает, что уже высказывалось предположение, что такая способность существует. Без сомнения, дети скоро начинают понимать выразительные движения старших, подобно тому как животные выучиваются понимать движения человека. Однако чрезвычайно трудно доказать, что наши дети инстинктивно узнают любое выражение.

Итак, выразительные движения лица и тела независимо от их происхождения играют большую и важную роль в нашей жизни, отмечает Дарвин. Они служат первым средством общения между матерью и ребенком. Мы легко замечаем сочувствие у других по выражению их лица; это умеряет наши страдания и усиливает радости, тем самым укрепляя наши чувства друг к другу. Выразительные движения придают живость и энергию нашей речи. Они обнаруживают мысли и намерения других вернее, чем слова, которые могут быть лживы. Свободное выражение эмоций посредством внешних знаков делает более интенсивными эти эмоции. С другой стороны, подавление внешнего проявления наших эмоций, поскольку это оказывается возможным, приводит к их смягчению. Тот, кто дает волю бурным телодвижениям, усиливает свою ярость; тот, кто не сдерживает проявления страха, будет испытывать его в усиленной степени; тот, кто, будучи подавлен горем, остается пассивным, упускает лучший способ восстановить душевное равновесие. Все эти выводы вытекают, с одной стороны, из факта существования тесной связи между всеми эмоциями и их внешними проявлениями, с другой стороны, из факта непосредственного влияния наших усилий на сердце, а следовательно, и на мозг. Даже когда мы симулируем какую-либо эмоцию, возникает тенденция к ее действительному переживанию.

В этой же статье вы можете найти ответ на вопрос, как давно и в какой последовательности в длинном ряду наших предков были приобретены различные выразительные движения, ныне проявляющиеся у человека – смех, страх, страдание, ярость, покраснение от стыда и т.д.

Что касается статьи Я. Рейковского, то в ней автор прежде всего отмечает те трудности, с которыми сталкивается исследователь эмоций – трудности в запечатлении истинных эмоций. Он отмечает, что, стремясь преодолеть подобные затруднения, некоторые психологи прибегали к весьма драматическим методам. К наиболее известным из такого рода исследований относятся эксперименты Лэндиса, который проводил свои эксперименты в 20-х годах. Это были, несомненно, очень жестокие эксперименты. Так, чтобы вызвать сильные отрицательные эмоции, за спиной испытуемого неожиданно раздавался выстрел, испытуемому приказывали отрезать большим ножом голову живой белой крысе, а в случае отказа экспериментатор сам у того на глазах совершал эту операцию; в других случаях испытуемый, опуская руку в ведро, неожиданно

находил там трех живых лягушек и одновременно подвергался удару электрического тока, и т.д. Но именно поэтому в эксперименте Лэндиса удавалось вызывать подлинные эмоции.

На протяжении всего эксперимента испытуемых фотографировали. Чтобы облегчить объективное измерение мимических реакций, основные группы мышц лица обводились углем. Это позволяло впоследствии — на фотографиях — измерять смещения, которые происходили при различных эмоциональных состояниях в результате сокращения мышц. Попытки установить, какие группы мышц, участвуют в выражении отдельных эмоциональных состояний, дали отрицательные результаты. Вопреки ожиданиям оказалось невозможным найти мимику, типичную для страха, смущения или других эмоций (если считать типичной мимику, характерную для большинства людей).

Я. Рейковский отмечает, что при этом было установлено, что у каждого испытуемого есть некоторый характерный для него репертуар мимических реакций, повторяющихся в различных ситуациях: закрывать или широко раскрывать глаза, морщить лоб, открывать рот и т.д. Эти результаты противоречили как данным, полученным в других вышеупомянутых исследованиях, так и повседневному опыту. Дополнительные эксперименты позволили сделать вывод о том, что следует различать общепринятую, конвенциональную, мимику как признанный способ выражения эмоций и спонтанное проявление эмоций.

Автор отмечает, что представление о том, что по выражению лица можно судить об испытываемых человеком эмоциях, верно, если оно относится к конвенциональным мимическим реакциям, к тому своеобразному языку мимики, которым пользуются люди для преднамеренного сообщения о своих установках, замыслах, чувствах. Возможно, что это представление верно и в отношении спонтанной мимики, но при условии, что имеются в виду хорошо знакомые люди.

Исследования Лэндиса указали на необходимость различения произвольных мимических реакций, которые являются автоматическим следствием переживаемых эмоций, и произвольных выразительных действий, возникающих в результате намеренного сокращения мышц лица. Об этом же говорят данные исследований, посвященных изучению развития мимики ребенка. Так у десятилетней слепоглухонемой девочки были обнаружены хорошо сформированные мимические схемы почти всех видов, описываемых шкалой Вудвортса и Шлосберга. Это значит, что мимические схемы являются врожденными. Согласно наблюдениям других авторов, у слепых детей плохо формируются произвольные мимические реакции, но спонтанное выражение чувств не отличается от зрячих; с возрастом мимика зрячих становится все более выразительной и богатой, тогда как мимика слепых детей либо не изменяется, либо становится еще более бедной.

Таким образом, отмечается в статье, на формирование мимического выражения эмоций оказывают влияние три фактора:

- врожденные видотипичные мимические схемы, соответствующие определенным эмоциональным состояниям;
- приобретенные, заученные, социализированные способы проявления чувств, подлежащие произвольному контролю;
- индивидуальные экспрессивные особенности, придающие видовым и социальным формам мимического выражения специфические черты, свойственные только данному индивиду.

Автор также анализирует те изменения, которые происходят в мимике, пантомимике и в голосовой окраске в состоянии эмоционального возбуждения и рассматривает межкультурные различия в выражении эмоций. В статье показано, что исследования поведения людей, принадлежащих к разным культурам, обнаружили, что в сфере выражения эмоций встречаются как универсальные типы реакций, так и специфические для отдельных исследованных культур. Это можно проиллюстрировать данными Кляйнберга, который провел анализ китайской литературы с точки зрения описания выражения эмоций.

Он установил, что для описания страха используются выражения, которые вполне понятны европейцу, что указывает на сходство выражения страха в разных культурах. Но были выявлены и различия. В целом, можно сделать вывод, что язык эмоций содержит как общие элементы, сходные для разных культур, так и элементы, специфические для определенных культур.

Возникает вопрос: какие именно формы выражения имеют универсальный характер и какие — специфический? Чтобы ответить на этот вопрос, полезно познакомиться с данными, собранными социальными антропологами, этнографами и путешественниками. Рассмотрим, что

именно в отдельных культурах означают определенные эмоциональные реакции. При анализе этой проблемы автор предлагает опираться на обзор Кляйнберга.

Слезы являются почти универсальным признаком печали. Однако нормы культуры оказывают влияние на эти формы реакций, определяя, когда, каким образом и как долго следует плакать. Так, в Черногории на погребальной церемонии женщины и мужчины должны плакать в разное время. Мексиканские индейцы плачут во время некоторых религиозных церемоний, а после их завершения возвращаются к типичному для них радостному настроению. Смех является довольно распространенным признаком радости и удовлетворения. Нередко с помощью смеха выражается также презрение и насмешливое отношение. В Китае смех может означать гнев, а в более давние времена он был также формой поведения, предписываемой слуге, который, например, сообщал господину о своем несчастье с улыбкой, чтобы уменьшить значение несчастья и не беспокоить им почтенное лицо. В Японии проявление печали и боли в присутствии лиц более высокого положения рассматривалось как демонстрация неуважения. Поэтому человек, которому делается выговор, должен улыбаться, однако следует помнить, что смех, при котором обнажаются задние зубы, также является оскорбительным для вышестоящего лица.

В некоторых приведенных примерах смех является формой, предписываемой нормами культуры, чтобы скрыть отрицательные эмоции. Такую же функцию смех может выполнять и в нашей культуре; так, у детей смех довольно часто бывает реакцией на ситуацию, вызывающую отрицательные эмоции.

Более значительные различия наблюдаются в выражении радости. Так, например, на Таити для выражения радости люди иногда причиняют себе боль. Подобные формы проявления радости наблюдались среди аборигенов Австралии. И все же самой распространенной формой выражения радости является смех.

В статье делается вывод, что отдельные эмоции и разные формы их выражения понятны людям разных культур, тогда как другие можно понять только в рамках определенной культуры. Это различие, как предполагает Кляйнберг, отчасти связано с тем, что эмоции различаются своими социальными функциями. Некоторые эмоции, например гнев, любовь, заинтересованность, презрение, явно направлены на окружающих и являются формой взаимодействия между человеком и его социальной средой. Другие же (например, страх, печаль) имеют более эгоцентрический характер и являются ответом на то, что произошло с человеком. Правда, и эгоцентрические эмоции имеют социальное значение (люди, например, хотят показать, что они печальятся из-за чужого несчастья, что кого-то боятся), но это является их вторичной функцией.

Все, что касается отношений между людьми, как правило, предполагает четкие нормы, обязательные для всех членов данной культуры, поэтому эмоции, направленные на других, в большей степени, чем эгоцентрические эмоции, подвержены влиянию культуры. Понятно, что эмоции, направленные на окружающих, характеризуются более значительными межкультурными различиями. Эгоцентрические эмоции, поскольку они выполняют функцию передачи информации о личных отношениях, также подвергаются регулирующему влиянию культуры. Таким образом, обычной реакцией в состоянии печали является плач, но особые правила устанавливают, при каких обстоятельствах, в какой степени и как долго можно плакать. Обычным проявлением удовлетворения является смех, но особые правила определяют, когда и каким образом можно смеяться.

### **§ 3.1.3 Воздействие эмоций на человека**

В изложении материала этого параграфа мы опираемся на материал из соответствующего раздела «Психологии эмоций» К. Изарда. Эмоции воздействуют на тело и разум человека, они влияют практически на все аспекты его существования. Обрисуем в общих чертах то огромное влияние, которое оказывают на нашу жизнь эмоции.

У человека, который переживает эмоцию, можно зафиксировать изменения электрической активности мышц лица, некоторые изменения наблюдаются при этом и в электронной активности мозга. Может измениться пульс. В случае сильного гнева или испуга пульс может превышать нормальный на 40-60 ударов в минуту. Столь резкие изменения соматических показателей при переживании человеком сильной эмоции указывают на то, что в этом процессе задействованы

практически все нейрофизиологические и соматические системы организма. Эти изменения неизбежно сказываются на восприятии, мышлении и поведении индивида, и в крайних случаях могут приводить к соматическим и психическим нарушениям. Эмоция активизирует вегетативную нервную систему, которая в свою очередь воздействует на эндокринную и нервно-гуморальную системы. Разум и тело требуют действия. Если при этом для индивида невозможно адекватное поведение, ему грозят психосоматические расстройства. Гиппократ, отец современной медицины, однажды сказал: «Гораздо важнее знать, какова личность больного, чем название его болезни». Гиппократ признавал, что решающую роль в понимании внутренних процессов, происходящих в организме, играют эмоции. И действительно, по современным оценкам, приблизительно 80% всех физиологических и медицинских проблем содержат эмоциональные компоненты.

Какой бы ни была эмоция, переживаемая человеком, - мощной или едва выраженной – она всегда вызывает физиологические изменения в его организме, и эти изменения порой столь серьезны, что их невозможно игнорировать. Так результаты последних исследований в области нейрофизиологии позволяют предположить, что эмоции и настроение влияют даже на иммунную систему, снижают сопротивляемость болезням (Marx, 1985). Если в течение долгого времени вы испытываете злость, тревогу или депрессию, - пусть даже эти эмоции будут слабовыраженными, - то у вас больше шансов заболеть ОРЗ, гриппом или подхватить кишечную инфекцию. Всем известно, что это вирусные заболевания, но их возбудители всегда в том или ином количестве присутствуют в организме. И если хронический стресс ослабляет иммунную систему, организм предоставляет им благоприятную почву для болезнетворного влияния.

При рассмотрении вопроса о взаимодействии эмоций и развития личности необходимо учитывать два фактора. Первый – влияние наследственности на эмоциональный склад личности и на пороги переживания той или иной эмоции. Второй – индивидуальный опыт в плане навыков выражения эмоций. При этом генетический и внешний фактор вступают во взаимодействие, что неизбежно приводит к формированию личностных характеристик.

Ребенок, предрасположенный к определенному виду эмоциональности, встречает разный прием в мире сверстников и взрослых. Например, взрослые по-разному реагируют на вспыльчивого, пугливого или улыбчивого ребенка. Таким образом, от эмоций, которые чаще всего испытывает и проявляет ребенок, зависит успешность его социального развития, социализации. Эмоциональность сказывается даже на интеллектуальном развитии ребенка. Томкинс считает любопытство эмоцией, которая играет такую же роль в интеллектуальном развитии человека, как упражнения в его физическом развитии. Эмоции сопровождают сексуальные, супружеские и родительские чувства.

Эмоции оказывают влияние на перцептивно-когнитивные процессы. Как правило, они заряжают энергией и организуют мышление и деятельность. При этом конкретная эмоция побуждает человека к конкретной активности. Эмоции непосредственно влияют на наше восприятие. Так, переживая радость, человек воспринимает все в розовом свете, а страх сужает восприятие.

В 1965 году К. Изард с коллегами провел эксперимент, в котором исследовалось влияние эмоций на перцептивно-когнитивную сферу. Испытуемые были разделены на две группы. С одной группой экспериментатор обращался любезно и обходительно, по отношению к другой – проявлял враждебность. Всем испытуемым были розданы стереоскопы - устройства, позволяющие предъявлять испытуемому одновременно два изображения, одно из которых он воспринимает левым глазом, а другое – правым; при этом он воспринимает единый объемный образ, который соответствует либо левому, либо правому изображению, либо представляет собой их комбинацию. Через эти стереоскопы им предлагалось рассмотреть фотографии людей в различных эмоциональных состояниях. Экспериментатор в случайном порядке вставлял в аппараты пары фотографий с изображениями жизнерадостных и озлобленных людей, а испытуемые оценивали состояние человека, изображенного на них. При этом раздраженные испытуемые, с которыми экспериментатор обращался грубо, чаще видели сердитые лица, а испытуемые из контрольной группы, напротив, чаще оценивали состояние людей, изображенных на фотографиях, как радостное и удовлетворенное. Этот эксперимент наглядно продемонстрировал, как эмоции могут влиять на перцептивную и когнитивную сферы человека. Эмоции фильтруют информацию, которую человек получает при помощи органов чувств, и активно вмешиваются в процесс ее последующей обработки.



## Глава 3.2 Определение и виды эмоциональных переживаний. Их функции

Человек не только познает действительность в процессах восприятия, памяти, воображения и мышления, но вместе с тем и относится так или иначе к тем или иным фактам жизни, испытывает те или иные чувства по отношению к ним. Различные формы переживания чувства – эмоции, аффекты, настроения, стрессовые состояния, страсти и, наконец, **чувства** в узком значении этого слова – образуют эмоциональную сферу личности, к рассмотрению которой мы и переходим. В данной главе мы определим понятие эмоций, проанализируем различные составляющие эмоциональной сферы личности и опишем основные функции эмоциональных процессов.

### **§ 3.2.1 Определение эмоциональных переживаний**

Обычно эмоцию определяют как особый вид психических процессов, которые выражают переживание человеком его отношения к окружающему миру и самому себе. Особенность эмоций состоит в том, что они в зависимости от потребностей субъекта непосредственно оценивают значимость действующих на индивида объектов и ситуаций. Эмоции выполняют функции связи между действительностью и потребностями. Итак, можно дать следующее определение эмоциям. Эмоции – особый класс субъективных психологических состояний, отражающих в форме непосредственных переживаний приятного процесс и результаты практической деятельности субъекта, направленной на удовлетворение его актуальных потребностей. Поскольку все то, что делает человек, в конечном счете, служит цели удовлетворения его разнообразных потребностей, постольку любые проявления активности человека сопровождаются эмоциональными переживаниями.

В рамках отдельных психологических теорий эмоций встречаются и другие определения эмоций. В них, как правило, отражено своеобразие той или иной теории, но они не отрицают при этом общее определение, которое дано нами выше.

В. К. Вилюнас в статье «Основные проблемы психологической теории эмоций» (хрестоматия «Общая психология. Тексты») говорит о том, что существуют две точки зрения на эмоции. В одной из них утверждается, что любое воспринимаемое событие является значимым для человека, т.е. человек его переживает. Эмоции, утверждал Ч. Дарвин, возникли в процессе эволюции как средство, при помощи которого живые существа устанавливают значимость тех или иных условий для удовлетворения актуальных для них потребностей. Эмоциональные ощущения биологически в процессе эволюции закрепились как своеобразный способ поддержания жизненного процесса в его оптимальных границах и предупреждают о разрушающем характере недостатка или избытка каких-либо факторов. Самая старая по происхождению, простейшая и наиболее распространенная среди живых существ форма эмоциональных переживаний – это удовольствие, получаемое от удовлетворения органических потребностей, и неудовольствие, связанное с невозможностью это сделать при обострении соответствующей потребности. В другой точке зрения, прежде всего, подчеркивается, что эмоции возникают тогда, когда в какой-либо ситуации на основе когнитивных процессов человек делает вывод о наличии угрозы, и главное, о невозможности ее избежать. Таким образом, считает В. К. Вилюнас, можно говорить о широком и узком понимании эмоций и, соответственно, о возможности выделения двух классов эмоциональных процессов.

### **§ 3.2.2 Классификация эмоциональных переживаний. Диагностика следов аффекта**

С.Л.Рубинштейн считал, что в эмоциональных проявлениях личности можно выделить три сферы: ее органическую жизнь, ее интересы материального порядка и ее духовные, нравственные потребности. Он обозначил их соответственно как органическую (аффективно-эмоциональную) чувствительность, предметные чувства и обобщенные мировоззренческие чувства. К аффективно-эмоциональной чувствительности относятся, по его мнению, элементарные удовольствия и неудовольствия, преимущественно связанные с удовлетворением органических потребностей. Предметные чувства связаны с обладанием определенными предметами и занятиями отдельными

видами деятельности. Эти чувства соответственно их предметам подразделяются на материальные, интеллектуальные и эстетические. Они проявляются в восхищении одними предметами, людьми и видами деятельности и в отвращении к другим. Мировоззренческие чувства связаны с моралью и отношениями человека к миру, социальным событиям, нравственным категориям и ценностям. Отдельно от этих сфер им выделяются и рассматриваются **аффекты**, страсти и **настроения**.

Вот что он пишет в своей статье «Виды эмоциональных переживаний» (хрестоматия). В многообразных проявлениях эмоциональной сферы личности можно различать три основных уровня.

Первый – это уровень органической аффективно-эмоциональной чувствительности. Сюда относятся элементарные, так называемые физические чувствования — удовольствия, неудовольствия, связанные по преимуществу с органическими потребностями. Чувствования такого рода могут носить более или менее специализированный местный характер, выступая в качестве эмоциональной окраски или тона отдельного процесса ощущения. Они могут приобрести и более общий, разлитой характер; выражая общее более или менее разлитое органическое самочувствие индивида, эти эмоциональные состояния носят неопредмеченный характер. Примером может служить чувство беспредметной тоски, такой же беспредметной тревоги или радости. Каждое такое чувство отражает объективное состояние индивида, находящегося в определенных взаимоотношениях с окружающим миром. И «беспредметная» тревога может быть вызвана каким-нибудь предметом; но хотя его присутствие вызвало чувство тревоги, это чувство может не быть направлено на него и связь чувства с предметом, который объективно вызвал чувство может не быть осознана.

Следующий, более высокий, уровень эмоциональных проявлений составляют предметные чувства, соответствующие предметному восприятию и предметному действию. Определенность чувства означает более высокий уровень его осознания. На смену беспредметной тревоге приходит страх перед чем-нибудь. Человеку может быть «вообще» тревожно, но боятся люди всегда чего-то, точно так же удивляются чему-то и любят кого-то. На предыдущем уровне – органической аффективно-эмоциональной чувствительности — чувство непосредственно выражало состояние организма, хотя, конечно, организма не изолированного, а находящегося в определенных реальных отношениях с окружающей действительностью. Однако само отношение не было еще осознанным содержанием чувства. На втором уровне чувство является уже не чем иным, как выражением в осознанном переживании отношения человека к миру.

Опредмеченность чувств находит высшее выражение в том, что сами чувства дифференцируются в зависимости от предметной сферы, к которой они относятся. Эти чувства обычно называются *предметными* чувствами и подразделяются на *интеллектуальные*, *эстетические* и *моральные*. Ценность, качественный уровень этих чувств зависит от их содержания, от того, какое отношение и к какому объекту они выражают. Это отношение всегда имеет идеологический смысл.

Наконец, над предметными чувствами (восхищения одним предметом и отвращения к другому, любви или ненависти к определенному лицу, возмущения каким-либо поступком или событием и т.п.) поднимаются более обобщенные чувства (аналогичные по уровню обобщенности отвлеченному мышлению), как-то: чувство юмора, иронии, чувство возвышенного, трагического и т.п. Эти чувства тоже могут иногда выступать как более или менее частные состояния, приуроченные к определенному случаю, но по большей части они выражают общие, более или менее устойчивые мировоззренческие установки личности. Мы бы назвали их мировоззренческими чувствами.

В развитии эмоций можно, таким образом, наметить следующие ступени: 1) элементарные чувствования, 2) разнообразные предметные чувства, 3) обобщенные мировоззренческие чувства. Наряду с ними нужно выделить отличные от них, но родственные им аффекты, а также страсти.

Аффект – это стремительно и бурно протекающий эмоциональный процесс взрывного характера, который может дать неподчиненную сознательному волевому контролю разрядку в действии. Именно аффекты по преимуществу связаны с шоками – потрясениями, выражающимися в дезорганизации деятельности. Дезорганизующая роль аффекта может отразиться на моторике, выразиться в дезорганизации моторного аспекта деятельности в силу того, что в аффективном состоянии в нее вклиниваются непровольные реакции. Аффективные процессы могут

представлять собой дезорганизацию и собственно действия. Аффективное состояние выражается в заторможенности сознательной деятельности. В состоянии аффекта человек теряет голову. Поэтому в аффективном действии в той или иной мере может быть нарушен сознательный контроль в выборе действия. Действие в состоянии аффекта, т.е. аффективное действие, как бы вырывается у человека, а не вполне регулируется им. Поэтому аффект, «сильное душевное волнение» (говоря словами нашего кодекса) рассматривается как смягчающее вину обстоятельство.

С аффектами в психологической литературе часто сближают страсти. Между тем общим для них собственно является лишь количественный момент интенсивности эмоционального возбуждения. По существу же они глубоко различны. Страсть – это такое сильное, стойкое, длительное чувство, которое захватывает его и владеет им. Характерным для страсти является сила чувства, выражающаяся в соответствующей направленности всех помыслов личности, и его устойчивость; страсть может давать вспышки, но сама не является вспышкой. Страсть всегда выражается в сосредоточенности, собранности помыслов и сил, их направленности на единую цель. В страсти, таким образом, ярко выражен *волевой* момент стремления; страсть представляет собой единство эмоциональных и волевых моментов; стремление в нем преобладает над чувствованием. Вместе с тем характерным для страсти является своеобразное сочетание активности с пассивностью. Страсть полонит, захватывает человека; испытывая страсть, человек является как бы страдающим, пассивным существом, находящимся во власти какой-то силы, но эта сила, которая им владеет, вместе с тем от него же и исходит. Страсть – большая сила, поэтому так важно, на что она направляется.

Говоря о различных видах эмоциональных образований и состояний, нужно еще отметить настроение. Под настроением разумеют общее эмоциональное состояние личности, выражающееся в «строе» всех ее проявлений. Две основные черты характеризуют настроение в отличие от других эмоциональных образований. Эмоции, чувства связаны с каким-нибудь объектом и направлены на него, но когда у человека радостное настроение, он не просто рад *чему-то*, а ему радостно. Настроение не предметно, а *лично* — это, во-первых, и, во-вторых, – оно не специальное переживание, приуроченное к какому-то частному событию, а разлитое *общее* состояние.

По классификации эмоциональных явлений А.Н. Леонтьева выделяется три вида эмоциональных процессов: аффекты, собственно эмоции и чувства. В своей статье «Эмоциональные процессы» (хрестоматия) А. Н. Леонтьев отмечает, что к эмоциональным процессам относится широкий класс процессов внутренней регуляции деятельности. Эту функцию эмоциональные процессы выполняют, отражая тот смысл, который имеют объекты и ситуации для субъекта.

Анализируя различные эмоциональные процессы, А. Н. Леонтьев подчеркивает, что простейшие эмоциональные процессы принадлежат к числу врожденных реакций. Однако в ходе развития эмоции утрачивают свою прямую инстинктивную основу, приобретают сложный характер, дифференцируются и образуют многообразные виды так называемых высших эмоциональных процессов: социальных, интеллектуальных и эстетических, которые у человека составляют главное содержание его эмоциональной жизни.

Автор отмечает, что даже так называемые низшие эмоции являются у человека продуктом общественно-исторического развития. Это относится также к эмоционально-выразительным, мимическим и пантомимическим движениям, которые, включаясь в процесс общения между людьми, приобретают в значительной мере условный, сигнальный и вместе с тем социальный характер, чем и объясняются отмечаемые культурные различия в мимике и эмоциональных жестах. Таким образом, эмоции и эмоциональные выразительные движения человека представляют собой не рудиментарные явления его психики, а продукт положительного развития и выполняют в регулировании его деятельности необходимую и важную роль. В ходе своего развития эмоции дифференцируются и образуют у человека различные виды, отличающиеся по своим психологическим особенностям и закономерностям своего протекания. К эмоциональным, в широком смысле, процессам в настоящее время принято относить аффекты, собственно эмоции и чувства.

Остановимся подробнее на том, как трактует эти виды эмоциональных переживаний в указанной статье А. Н. Леонтьев.

Аффектами называют в современной психологии сильные и относительно кратковременные эмоциональные переживания, сопровождаемые резко выраженными двигательными и висцеральными проявлениями, содержание и характер которых может, однако, изменяться, в частности, под влиянием воспитания и самовоспитания. У человека аффекты вызываются не только факторами, затрагивающими поддержание его физического существования, связанными с его биологическими потребностями и инстинктами. Они могут возникать также в складывающихся социальных отношениях, например, в результате социальных оценок и санкций. Одна из особенностей аффектов состоит в том, что они возникают в ответ на уже фактически наступившую ситуацию и в этом смысле являются как бы сдвинутыми к концу события (Клапаред); в связи с этим их регулирующая функция состоит в образовании специфического опыта — аффективных следов, определяющих избирательность последующего поведения по отношению к ситуациям и их элементам, которые прежде вызывали аффект. Такие аффективные следы («аффективные комплексы») обнаруживают тенденцию навязчивости и тенденцию к торможению. Действие этих противоположных тенденций отчетливо обнаруживается в ассоциативном эксперименте (Юнг): первая проявляется в том, что даже относительно далекие по смыслу слова-раздражители вызывают по ассоциации элементы аффективного комплекса; вторая тенденция проявляется в том, что актуализация элементов аффективного комплекса вызывает торможение речевых реакций, а также торможение и нарушение сопряженных с ними двигательных реакций (А. Р. Лурия); возникают также и другие симптомы (изменение кожно-гальванической реакции, сосудистые изменения и др.). На этом и основан принцип действия так называемого «лай-детектора» — прибора, служащего для диагностики причастности подозреваемого к расследуемому преступлению. При известных условиях аффективные комплексы могут полностью вытесняться из сознания. Особое, преувеличенное значение последнему придается, в частности, в психоанализе. Другое свойство аффектов состоит в том, что повторение ситуаций, вызывающих то или иное отрицательное аффективное состояние, ведет к аккумуляции аффекта, которая может разрядиться в бурном неуправляемом аффективном поведении — «аффективном взрыве». В связи с этим свойством были предложены в воспитательных и терапевтических целях различные методы изживания аффекта.

В отличие от аффектов, собственно эмоции представляют собой более длительные состояния, иногда лишь слабо проявляющиеся во внешнем поведении. Они имеют отчетливо выраженный ситуационный характер, т.е. выражают оценочное личностное отношение к складывающимся или возможным ситуациям, к своей деятельности и своим проявлениям в них. Собственно эмоции носят отчетливо выраженный идеаторный характер; это значит, что они способны предвосхищать ситуации и события, которые реально еще не наступили, и возникают в связи с представлениями о пережитых или воображаемых ситуациях. Их важнейшая особенность состоит в их способности к обобщению и коммуникации; поэтому эмоциональный опыт человека гораздо шире, чем опыт его индивидуальных переживаний: он формируется также в результате эмоциональных сопереживаний, возникающих в общении с другими людьми, и в частности передаваемых средствами искусства. Собственно эмоции находятся в другом отношении к личности и сознанию, чем аффекты: первые воспринимаются субъектом как состояния моего Я, вторые — как состояния, происходящие «во мне». Это отличие ярко выступает в случаях, когда эмоции возникают как реакция на аффект; так, например, возможно появление эмоции боязни появления аффекта страха или эмоции, вызываемой пережитым аффектом, например аффектом острого гнева. Особый вид эмоций составляют эстетические эмоции, выполняющие важнейшую функцию в развитии смысловой сферы личности.

Более условным и менее общепринятым является выделение чувств как особого подкласса эмоциональных процессов. Основанием для их выделения служит их отчетливо выраженный предметный характер, возникающий в результате специфического обобщения эмоций, связывающегося с представлением или идеей о некотором объекте — конкретном или обобщенном, отвлеченном. Несовпадение собственно эмоций и чувств и возможность противоречивости между ними послужили в психологии основанием идеи об амбивалентности, как о якобы внутренне присущей особенности эмоций. Однако случаи амбивалентных переживаний наиболее часто возникают в результате несовпадения устойчивого эмоционального отношения к объекту и эмоциональной реакции на сложившуюся преходящую ситуацию (например, глубоко любимый человек может в определенной ситуации вызвать преходящую

эмоцию неудовольствия, даже гнева). Другая особенность чувств состоит в том, что они образуют ряд уровней, начиная от непосредственных чувств к конкретному объекту и кончая высшими социальными чувствами, относящимися к социальным ценностям и идеалам. Существенную роль в формировании и развитии высших человеческих чувств имеют социальные институты, в частности социальная символика, поддерживающая их устойчивость (например, знамя), некоторые социальные обряды и церемониальные акты. Так трактуется содержание основных эмоциональных процессов А. Н. Леонтьевым.

Аффекты — это сильные и относительно кратковременные эмоциональные переживания, сопровождающиеся резко выраженными двигательными и висцеральными проявлениями. У человека аффекты вызываются как биологически значимыми факторами, затрагивающими его физическое существование, так и социальными, например мнением руководителя, его отрицательной оценкой, принятыми санкциями. Отличительной особенностью аффектов является то, что они возникают в ответ на уже фактически наступившую ситуацию.

Собственно эмоции в отличие от аффектов представляют собой более длительно текущее состояние, иногда лишь слабо проявляются во внешнем поведении.

Третий вид эмоциональных процессов — это так называемые предметные чувства. Они возникают как специфическое обобщение эмоций и связаны с представлением или идеей о некотором объекте, конкретном или отвлеченном (например, чувство любви к человеку, к родине, чувство ненависти к врагу и т.д.). Предметные чувства выражают устойчивые эмоциональные отношения.

Основные эмоциональные состояния, которые испытывает человек, делятся на собственно эмоции, чувства, аффекты, страсти и настроения. Эмоции и чувства предвосхищают процесс, направленный на удовлетворение потребности, и находятся как бы в начале его. Эмоции и чувства выражают смысл ситуации для человека с точки зрения актуальной в данный момент потребности, значения для ее удовлетворения предстоящего действия или деятельности. Эмоции могут вызываться как реальными, так и воображаемыми ситуациями. Они, как и чувства, воспринимаются человеком как его собственные внутренние переживания, могут передаваться другим людям.

Чувства — высший продукт культурно-эмоционального развития человека. Они связаны с определенными входящими в сферу культуры предметами, видами деятельности и людьми, окружающими человека.

Чувства выполняют в жизни и деятельности человека, в его общении с окружающими людьми мотивирующую роль. В отношении окружающего его мира человек стремится действовать так, чтобы подкрепить и усилить свои положительные чувства. Они всегда связаны с работой сознания, могут произвольно регулироваться. Проявление сильного и устойчивого положительного чувства к чему-либо или к кому-либо называется страстью. Устойчивые чувства умеренной или слабой силы, действующие в течение длительного времени, именуются настроениями.

Аффекты — это особо выраженные эмоциональные состояния, сопровождаемые видимыми изменениями в поведении человека, который их испытывает. Аффект не предшествует поведению, а как бы сдвинут на его конец.

Развитие аффекта подчиняется следующему закону: чем более сильным является исходный мотивационный стимул поведения и чем больше усилий пришлось затратить на то, чтобы его реализовать; чем меньше итог, полученный в результате всего этого, тем сильнее возникающий аффект. В отличие от эмоций и чувств аффекты протекают бурно, быстро, сопровождаются резко выраженными органическими изменениями и двигательными реакциями.

Аффекты, как правило, препятствуют нормальной организации поведения, его разумности. Они способны оставлять сильные и устойчивые следы в долговременной памяти. В отличие от аффектов работа эмоций и чувств связана по преимуществу с кратковременной и оперативной памятью. Эмоциональная напряженность, накапливаемая в результате возникновения аффектогенных ситуаций, может накапливаться и, если ей вовремя не дать выхода, привести к сильной и бурной эмоциональной разрядке, которая, снимая возникшее напряжение, часто сопровождается чувством усталости, подавленности, депрессией.

Мы уже не раз отметили специфику аффекта по сравнению с другими эмоциональными процессами. Хотелось бы остановиться еще на одной характерной особенности аффекта и на тех

практических разработках, которые из нее следуют. Эти вопросы хорошо освещены в статье А. Р. Лурия «Диагностика следов аффекта» (хрестоматия). Автор отмечает, что благодаря объективным методам наука очень близко подошла к исследованию скрытых содержаний сознания. Особенно в этом заинтересована судебная и следственная практика. Аффект является одним из тех явлений, которые помогли исследователям в этом.

Каждое сильное аффективное состояние сопровождается глубокими нарушениями функций в организме человека. Аффект нарушает всю энергетику организма, при этом максимальные отклонения при аффекте наблюдаются в высших нервно-психических процессах: мышлении, скорости и правильности ответов организма, распределении и устойчивости его внимания, закреплении и сохранении его навыков и т.д. Ряд психологов школы Юнга установили, что аффект прежде всего нарушает *нормальное течение ассоциаций*, что при сильном аффекте ассоциации обычно *резко задерживаются*.

Преступление всегда связано с сильным аффектом, который у лиц, совершивших его впервые, принимает, естественно, очень острый характер. Трудно предположить, чтоб от этого аффекта преступления в психике совершившего его человека не осталось никаких следов. Наоборот, многое убеждает нас в том, что психические следы после каждого преступления остаются в весьма заметной форме. На этой закономерности был основан метод, применявшийся до сих пор исследователями для экспериментальной диагностики причастности к преступлению. В методе ассоциативного эксперимента вызывались искомые аффективные следы и объективно фиксировались.

Метод этот состоит в том, что испытуемому предъявляется какое-нибудь слово, на которое он должен ответить первым словом, пришедшим ему в голову. В случаях, когда предъявляемое слово не носило аффективной окраски, эксперимент протекал легко. Дело резко менялось, когда испытуемому предъявлялось слово, возбуждающее у него то или иное аффективное воспоминание, тот или иной аффективный комплекс. В этих случаях ассоциативный процесс сильно тормозился; т.к. испытуемому или приходит в голову сразу много ответных слов, которые путают его обычный ход ассоциаций, или же ничего не приходит в голову, и он долго не может дать требуемой от него ассоциативной реакции. Когда же он эту реакцию все же дает, то самый поверхностный взгляд на нее часто обнаруживает ее своеобразную нарушенность: она проходит с заметными признаками возбуждения, заминками, многословием, и самая ее форма нередко бывает более примитивной, чем обычно.

С помощью только что описанного метода ассоциативного эксперимента работало большинство западноевропейских психологов, ставивших себе задачей экспериментальное изучение оставшихся в психике аффективных следов. Но при всех достоинствах этого метода он, однако, имеет и некоторые недостатки, которые современная наука вполне в силах устранить.

Автор отмечает, что чистый ассоциативный эксперимент учитывает только состояние высшей ассоциативной деятельности, в то время как аффективные следы могут отражаться и на периферической деятельности, моторной сфере и др. Кроме того, что даже гораздо важнее, простой ассоциативный эксперимент может установить лишь конечный этап, а что происходит в скрытом периоде, он не показывает. Однако в исследовании Лурии именно обнаружение этих внутренних процессов и является весьма важным. Была разработана сопряженная или отраженная методика. Для того чтобы выявить скрытые при ассоциативном процессе механизмы, исследователь связал словесный ответ с нажимом руки, регистрируемым очень точным способом. Оказывается, что состояние моторной сферы очень точно отражает нервно-психическое состояние испытуемого и дает объективную характеристику структуры протекающей реакции.

Лурия доказал, что каждое колебание испытуемого, столкновение различно направленных тенденций, возбуждение, задержка и вытеснение пришедшего в голову ответа – короче, все процессы, недоступные для непосредственного наблюдения, с достаточной резкостью отражаются именно на моторной сфере. И именно изучение моторной сферы дает возможность поставить все исследование аффективных следов совершенно по-новому.

Прежде всего мы получаем полную возможность объективно отличить нормальную, индифферентную реакцию (хотя бы и несколько замедленную) от реакции аффективной, конфликтной, обнаруживающей следы некоторого возбуждения. Дело в том, что моторная реакция, сопряженная с нормальным ассоциативным процессом, протекает обычно совершенно правильно и представляет собою простой правильный нажим; моторика же аффективного

процесса всегда дает нам признаки резкого возбуждения: кривая нажима становится конфликтной, изломанной, покрытой резкими дрожательными движениями. Наличие этих симптомов уже является достаточным признаком аффективности реакции.

Исследователь считает, что все эти случаи показывают, что с введением сопряженного ассоциативно-моторного метода перед психологами открываются новые возможности: диагностика аффективных следов встает на путь значительно большей точности и объективности; становится возможным за выявленной словесной реакцией наблюдать лежащие в ее основе механизмы, оценивать степень напряженности, возбужденности, степень аффективности проходящего процесса.

Страсть – еще один вид сложных, качественно своеобразных и встречающихся только у человека эмоциональных состояний. Страсть представляет собой сплав эмоций, мотивов и чувств, сконцентрированных вокруг определенного вида деятельности или предмета (человека).

Особое место среди эмоциональных явлений занимают так называемые общие ощущения. Так, П. Милнер считает, что, хотя и принято отличать эмоции (гнев, страх, радость и т.п.) от так называемых общих ощущений (голод, жажда и т.д.), тем не менее в них обнаруживается много общего и их разделение достаточно условно. Одна из причин, по которой их различают, — разная степень связи субъективных переживаний с возбуждением рецепторов. Так, переживание жары, боли субъективно связывается с возбуждением определенных рецепторов (температурных, болевых). На этом основании подобные состояния обычно и обозначают как ощущения. Состояние же страха, гнева трудно связать с возбуждением каких-либо рецепторных поверхностей, поэтому их относят к эмоциям. Другая причина, по которой эмоции противопоставляются общим ощущениям, состоит в нерегулярном их появлении. Эмоции часто возникают спонтанно и зависят от случайных внешних факторов, тогда как голод, жажда, половое влечение следуют с определенными интервалами.

Мы описали основные виды качественно своеобразных эмоциональных процессов и состояний, выполняющих различную роль в регуляции деятельности и общения человека с окружающими людьми. Каждый из описанных видов эмоций внутри себя имеет подвиды, а они, в свою очередь, могут оцениваться по разным параметрам — например, по следующим: интенсивности, продолжительности, глубине, осознанности, происхождению, условиям возникновения и исчезновения, воздействию на организм, динамике развития, направленности (на себя, на других, на мир, на прошлое, настоящее или будущее), по способу их выражения во внешнем поведении (экспрессии) и по нейрофизиологической основе. Кроме того, еще Вундт предложил некоторые гипотетические кривые, выражающие, по его мнению, типичную динамику изменения эмоциональных состояний. Если рассмотреть различные виды эмоциональных процессов, то они будут сильно отличаться друг от друга. Наименьшая амплитуда вертикальных колебаний будет связана с настроениями, а наибольшая — с аффектами. По горизонтальной же линии соотношения будут обратными: дольше всего будут сохраняться настроения, а меньше всего — аффекты.

Эмоции, таким образом, отличаются по многим параметрам: по модальности (качеству), по интенсивности, продолжительности, осознанности, глубине, генетическому источнику, сложности, условиям возникновения, выполняемым функциям, воздействию на организм. По последнему из названных параметров эмоции делят на стенические и астенические. Первые активизируют организм, поднимают настроение, а вторые — расслабляют, подавляют. Кроме того, эмоции делят на низшие и высшие, а также по объектам, с которыми они связаны (предметы, события, люди и т.д.).

### **§ 3.2.3 Функции эмоций**

Говоря о функциях эмоций, прежде всего, следует отметить функции отражения и регулирования, которые свойственны всем психическим процессам. Эмоции преимущественно выполняют регулируемую функцию. Эмоции выполняют функцию оценки какого-либо события в жизни индивида и придают побудительность его действиям. В случае сильных эмоций, прежде всего аффектов, они могут дезорганизовать деятельность. Также им свойственна синтезирующая функция, когда при сильном эмоциональном переживании актуализация одного из элементов комплекса вызывает другой элемент комплекса.

Более подробно проблематика функций эмоциональных процессов анализируется в статье В. К. Вилюнаса «Основные проблемы психологической теории эмоций» и в статье П. В. Симонова «Информационная теория эмоций»(хрестоматия).

Рассмотрим взгляды В. К. Вилюнаса. Автор в своей статье отмечает, что задачу изучения функционального значения эмоций отчетливо поставил Э. Клапаред, показавший в результате ее реализации односторонность как классической, так и «периферической» интерпретации условий возникновения эмоционального процесса и предложивший примиряющую их схему. Однако внимание, уделяемое вопросу о функциях эмоций в более ранних концепциях, свидетельствует о том, что Клапаред зафиксировал в виде методологического принципа тенденцию, проявляющуюся в психологии эмоций фактически с момента ее зарождения. Вопрос о функциях является ключевым и пронизывающим всю психологию эмоций, поэтому основные и самые общие функциональные характеристики эмоций не могли не выявиться при обсуждении предыдущих вопросов. В пределах данного раздела эти общие функции эмоций мы обозначим с небольшими дополнительными комментариями, сосредотачивая основное внимание на более специфических проявлениях эмоций.

В. К. Вилюнас пишет, что скрупулезный анализ взглядов на природу эмоций, проведенный Н.Гротом, равно как и положения современных концепций позволяют заключить, что эмоции достаточно единодушно признаются выполняющими функцию *оценки*. Однако, принимая данное положение в качестве обобщенной точки зрения, нельзя упускать из виду, что при его конкретизации — при уточнении того, что именно, как именно, на какой основе и т.д. оценивают эмоции — высказываются различные мнения. Следует отметить, что способность эмоций производить оценку хорошо согласуется с тем, что они возникают в значимых ситуациях, характеризуются предметностью, зависят от потребностей. Эмоциями, таким образом, непосредственно оценивается и выражается значимость какой-либо ситуации для субъекта, они сигнализируют о ней субъекту. Иначе говоря, эмоции являются тем языком, той системой сигналов, посредством которой субъект узнает о потребностной значимости происходящего.

Продолжаются споры и вокруг вопроса о мотивирующей роли эмоций — о выполняемой ими функции *побуждения*. В. К. Вилюнас замечает, что полное отстранение эмоций от функции побуждения в значительной мере обесмысливает и производимую ими функцию оценки. Разве из оценки происходящего может следовать, с биологической точки зрения, что-либо более целесообразное, чем немедленное побуждение присвоить, овладеть полезным и избавиться от вредного?

О способности эмоций побуждать действия говорят другие, более специфические их функции. Так, в критических условиях, при неспособности субъекта найти адекватный выход из опасных, травмирующих, чаще всего неожиданно сложившихся ситуаций, развивается особый вид эмоциональных процессов — так называемые аффекты. Одно из функциональных проявлений аффекта заключается в том, что он навязывает субъекту стереотипные действия, представляющие собой определенный закрепившийся в эволюции способ «аварийного» разрешения ситуаций: бегство, оцепенение, агрессию и т.п. Известно, что и другие ситуативные эмоции, такие как возмущение, гордость, обида, ревность, тоже способны «навязать» человеку определенные поступки, причем даже когда они для него нежелательны. Это позволяет утверждать, что к эмоциональному разрешению ситуаций приводят не только аффекты и что данная функция свойственна более широкому классу эмоциональных явлений.

Однако одни и те же стереотипные действия не могут быть одинаково пригодными для всех ситуаций, поэтому аффективные реакции, сложившиеся в эволюции для разрешения наиболее часто встречающихся затруднений, оправдывают себя лишь в типичных биологических условиях. Именно этим объясняется часто наблюдаемая бессмысленность или даже вредность действий, управляемых аффектом. Так, бессмысленными являются усилия птицы, бьющейся в помещении об оконное стекло, но в естественных условиях именно свет означал бы для нее свободу. Подобно этому и оператор, покидающий во время аварии ничем ему не угрожающий пульт управления, мог, очевидно, избрать более правильный путь действий, если охвативший его аффект не вынудил бы его поступить по сложившемуся на протяжении миллионов лет правилу: немедленно удаляться от того, что вызывает страх.

Способность эмоций нарушать целенаправленную деятельность легла в основу теорий, подчеркивающих *дезорганизационную* функцию эмоций, которую, прежде всего подчеркивал Э.



Клапаред. Однако данная характеристика эмоций может быть принята лишь с определенными оговорками. Как показывают приведенные примеры, эмоции прежде всего *организуют* некоторую деятельность, отвлекая на нее силы и внимание, что, естественно, может помешать нормальному протеканию проводимой в тот же момент другой деятельности. Сама по себе эмоция дезорганизующей функции не несет, все зависит от условий, в которых она проявляется. Даже такая грубая биологическая реакция, как аффект, обычно дезорганизующая деятельность человека, при определенных условиях может оказаться полезной, например, когда от серьезной опасности ему приходится спасаться, полагаясь исключительно на физическую силу и выносливость. Это значит, что нарушение деятельности является не прямым, а побочным проявлением эмоций, иначе говоря, что в положении о дезорганизующей функции эмоций столько же правды, сколько, например, в утверждении, что праздничная демонстрация выполняет функцию задержки автотранспорта. На этом же основании не может быть оправдано и зародившееся еще в дискуссиях стоиков и эпикурейцев альтернативное противопоставление полезности и вредности эмоций.

При обсуждении отношений эмоций к процессам познания невозможно не обратить внимание на *общее регулирующее* влияние эмоций, которое заключается в сосредоточении этих процессов на предметном содержании, имеющем эмоциональную окраску. В литературе особо выделяются две взаимодополняющие функции, выполняемые эмоциями по отношению к определенным психическим процессам, т.е. представляющие собой частные случаи общего регулирующего их влияния. Речь идет о влиянии эмоций на накопление и актуализацию индивидуального опыта. Первая функция, обсуждаемая под разными названиями: *закрепления* — *торможения* (П.К.Анохин), *слеодообразования* (А. Н. Леонтьев), *подкрепления* (П.В.Симонов), указывает на способность эмоций оставлять следы в опыте индивида, закрепляя в нем те воздействия и удавшиеся-неудавшиеся действия, которые их возбудили. Особенно ярко слеодообразующая функция проявляется в случаях экстремальных эмоциональных состояний.

Но сам по себе след не имел бы смысла, если не было бы возможности использовать его в будущем. В актуализации закрепленного опыта эмоции тоже играют значительную роль, и это подчеркивает вторая из выделяемых функций. Поскольку актуализация следов обычно опережает развитие событий и возникающие при этом эмоции сигнализируют возможном приятном или неприятном их исходе, выделяют *предвосхищающую* функцию эмоций. Поскольку предвосхищение событий существенно сокращает поиск правильного выхода из ситуации, выделяют *эвристическую* функцию. В отношении этих функций эмоций, впрочем как и в отношении других, важно подчеркнуть, что, констатируя определенное проявление эмоций, они остро ставят задачу выяснения того, как именно эмоции это делают, выяснения психологического механизма, лежащего в основе этих проявлений.

Большой теоретический интерес представляет функция эмоций, отчетливо намеченная в работах В. Вундта и выявляющая роль эмоциональных переживаний в становлении и организации субъективного образа. Согласно Вундту, эмоциональный тон ощущений, воспринимаемых одновременно или непосредственно друг за другом, сливается по определенным законам во все более и более общие равнодействующие переживания, соответственно организуя в восприятии сами эти «единицы» (ощущения, представления и т.п.). Только в силу такого слияния чувств мы воспринимаем не набор пятен или звуков, а пейзаж и мелодию, не множество впечатлений от своего тела, а свое тело. Таким образом, эмоциональные переживания выступают *синтезирующей* основой образа, обеспечивающей возможность целостного и структурированного отражения мозаичного разнообразия фактических раздражений.

Ярким примером эмоциональных синтезов, проявляющихся на уровне более сложных когнитивных образований, служат так называемые аффективные комплексы, экспериментальное исследование которых, начато К. Г. Юнгом, в советской психологии было развито А. Р. Лурия. (Мы рассмотрим это подробнее несколько ниже). Эти исследования показали, что совокупность образов, прямо или случайно связанных с ситуацией, породившей сильное эмоциональное переживание, образует в памяти прочный комплекс, актуализация одного из элементов которого влечет, даже против воли субъекта, немедленное «введение» в сознание других его элементов. Существуют также и определенные теоретические выводы, позволяющие говорить об оправданности поисков синтезирующей основы образа именно в сфере эмоционального.

Современная психология рассматривает чувственную ткань отражения как образование прежде всего когнитивной природы. Это вызывает существенные затруднения при попытке понять слияние в психическом образе воздействий разных модальностей. Представление же о синтезирующей роли эмоций позволяет оснастить образ как бы общим фундаментом, на который могут проецироваться и вступать во взаимодействие познавательные образования разных уровней и модальностей. Однако, говоря о преимуществах учения об эмоциональном «фундаменте» образа, следует отметить, что оно требует допущения, большинством современных авторов не принимаемого, а именно — принятия принципа панэмоциональности, согласно которому целостный акт отражения, по словам С. Л. Рубинштейна, всегда в той или иной мере включает единство двух противоположных компонентов — знания и отношения, интеллектуального и "аффективного", из которых то один, то другой выступает в качестве преобладающего.

Эмоции являются событием не только психологическим, и их функциональное назначение не исчерпывается разносторонними влиянием на уровне субъективного отражения. Как утверждал Р. Декарт, главное действие всех людских страстей заключается в том, что они побуждают настраивают душу человека желать того, к чему эти страсти готовят его тело. Поскольку эмоции сигнализируют о значимости происходящего, подготовка в эмоциональном состоянии тела к лучшему восприятию и возможным действиям настолько целесообразна, что было бы удивительно, если она не закрепилась бы в эволюции и не стала бы одно из характерных особенностей эмоциональных процессов. Разностороннее влияние эмоций на тело тоже получило отражение в выделении ряда и функциональных характеристик.

Многими авторами подчеркивается происходящая в эмоциональном состоянии *активация* нервных центров, а в конечно итоге — и всего организма, осуществляемая неспецифическими структурами ствола мозга. Согласно активационным теориям, эмоции обеспечивают оптимальный уровень возбуждения центральной нервной системы и отдельных ее подструктур (и, соответственно, уровень бодрствования системы психического отражения), который может колебаться от коматозного состояния и глубокого сна до предельного напряжения в состоянии экстаза.

Активация нервной системы, и прежде всего вегетативного ее отдела, приводит к многочисленным изменениям в состоянии внутренних органов и организма в целом. Характер этих изменений показывает, что эмоциональные состояния вызывают либо *мобилизацию* органов действия, энергетических ресурсов и защитных процессов организма, либо, в благоприятных ситуациях, его *демобилизацию*, настройку на внутренние процессы и накопление энергии. Очевидно, что функции активации и мобилизации-демобилизации тесно связаны и последнюю можно рассматривать как одно из результативных проявлений.

Наряду с общей подготовкой организма к действию отдельные эмоциональные состояния сопровождаются специфическими изменениями в пантомимике, мимике, звуковыми реакциями. Каково бы ни было изначальное происхождение и назначение этих реакций, в эволюции они развивались и закреплялись и как средства оповещения об эмоциональном состоянии индивида во внутривидовом и межвидовом общении. С повышением роли общения у высших животных выразительные движения становятся тонко дифференцированным языком, с помощью которого индивиды обмениваются информацией как о своем состоянии, так и о том, что происходит в среде (сигналы опасности, пищи и т.п.). *Экспрессивная* функция эмоций не потеряла своего значения и после того, как в историческом развитии человека сформировалась более совершенная форма обмена информацией — членораздельная речь. Эмоциональная экспрессия осталась одним из главных факторов, обеспечивающих так называемую невербальную коммуникацию.

Для более полного ознакомления с функциональным назначением эмоций следовало бы наряду со сравнительно общими их проявлениями познакомиться еще со специфическими функциональными характеристиками отдельных эмоциональных состояний, что значительно расширило бы наше обсуждение этой проблемы. Специфические особенности таких эмоциональных состояний, как смех, страх действия, печаль, горе, освещены в работах А. Бергсона, П. Жане, З. Фрейда. Однако это не входит в наши задачи.

Что касается взглядов П.В.Симонова на функции эмоций, то его подход к проблеме эмоций, как он сам отмечает, целиком принадлежит павловскому направлению в изучении высшей нервной (психической) деятельности мозга. Это и определяет выделение им функций эмоциональных процессов. Автор выделяет отражательно-оценочную, переключающую,

подкрепляющую, компенсаторную (замещающую) функции эмоций. Рассмотрим подробнее каждую функцию.

*Отражательно-оценочная функция эмоций.* В рамках разрабатываемой автором теории данная функция выступает как основная функция эмоций. Эмоции понимаются П. В. Симоновым как отражение мозгом человека и животных какой-либо актуальной потребности (ее качества и величины) и вероятности (возможности) ее удовлетворения, которую мозг оценивает на основе генетического и ранее приобретенного индивидуального опыта.

До сих пор мы говорили об *отражательной* функции эмоций, которая совпадает с их *оценочной* функцией. Обратите внимание, что цена в самом общем смысле этого понятия всегда есть функция двух факторов: спроса (потребности) и предложения (возможности эту потребность удовлетворить). Но категория ценности и функция оценивания становятся ненужными, если отсутствует необходимость сравнения, обмена, т.е. необходимость сопоставления ценностей. Вот почему функция эмоций не сводится к простому сигнализированию воздействий полезных или вредных для организма, как полагают сторонники «биологической теории эмоций». Иными словами, эмоции выступают в роли своеобразной «валюты мозга» — универсальной меры ценностей, а не простого эквивалента, функционирующего по принципу; вредно — неприятно, полезно — приятно.

*Переключающая функция эмоций.* С физиологической точки зрения эмоция есть активное состояние системы специализированных мозговых структур, побуждающее изменить поведение в направлении минимизации или максимизации этого состояния. Поскольку положительная эмоция свидетельствует о приближении удовлетворения потребности, а отрицательная эмоция — об удалении от него, субъект стремится максимизировать (усилить, продлить, повторить) первое состояние и минимизировать (ослабить, прервать, предотвратить) второе. Этот гедонистический принцип максимизации—минимизации, равно применимый к человеку и животным, позволит преодолеть кажущуюся недоступность эмоций животных для непосредственного экспериментального изучения. Переключающая функция эмоций обнаруживается как в сфере врожденных форм поведения, так и при осуществлении условно-рефлекторной деятельности, включая ее наиболее сложные проявления. Надо лишь помнить, что оценка вероятности удовлетворения потребности может происходить у человека не только на осознаваемом, но и на неосознаваемом уровне. Ярким примером неосознаваемого прогнозирования служит интуиция, где оценка приближения к цели или удаления от нее первоначально реализуется в виде эмоционального «предчувствия решения», побуждающего к логическому анализу ситуации, породившей эту эмоцию.

Переключающая функция эмоций особенно ярко обнаруживается в процессе конкуренции мотивов, при выделении доминирующей потребности, которая становится вектором целенаправленного поведения. Так, в боевой обстановке борьба между естественным для человека инстинктом самосохранения и социальной потребностью следовать определенной этической норме переживается субъектом в форме борьбы между страхом и чувством долга, между страхом и стыдом. Зависимость эмоций не только от величины потребности, но и от вероятности ее удовлетворения чрезвычайно усложняет конкуренцию сосуществующих мотивов, в результате чего поведение нередко оказывается переориентированным на менее важную, но легко достижимую цель: «синица в руках» побеждает «журавля в небе».

*Подкрепляющая функция эмоций.* Феномен подкрепления занимает центральное положение в системе понятий науки о высшей нервной деятельности, поскольку именно от факта подкрепления зависят образование, существование, угашение и особенности любого условного рефлекса. Под подкреплением Павлов подразумевал действие биологически значимого раздражителя (пищи, вредоносного раздражителя и т.п.), которое придает сигнальное значение другому, связанному с ним несущественному в биологическом отношении раздражителю. Необходимость вовлечения мозговых механизмов эмоций в процесс выработки условного рефлекса становится особенно демонстративной в случае инструментальных условных рефлексов, где подкрепление зависит от реакции субъекта на условный сигнал. Всесторонне проанализировав природу выработки инструментальных рефлексов, исследователи пришли к выводу о том, что непосредственным подкреплением в этом случае является не удовлетворение какой-либо потребности, но получение желательных (приятных, эмоционально положительных) или устранение нежелательных (неприятных) стимулов. В зависимости от их интенсивности,

функционального состояния организма и характеристик внешней среды приятными могут оказаться самые разнообразные «индифферентные» раздражители — световые, звуковые, тактильные и т.п. С другой стороны, животные нередко отказываются от жизненно необходимых компонентов пищи, если пища при этом невкусная. У крыс не удалось выработать инструментальный условный рефлекс при введении пищи через канюлю в желудок (т.е. минуя вкусовые рецепторы), хотя такой рефлекс вырабатывается при введении в желудок морфина, который очень быстро вызывает у животного положительное эмоциональное состояние. Тот же морфин благодаря его горькому вкусу перестает быть подкреплением, если его вводить через рот.

*Компенсаторная (замещающая) функция эмоций.* Будучи активным состоянием системы специализированных мозговых структур, эмоции оказывают влияние на другие церебральные системы, регулирующие поведение, процессы восприятия внешних сигналов и извлечения энграмм этих сигналов из памяти, вегетативные функции организма. Именно в последнем случае особенно наглядно обнаруживается компенсаторное значение эмоций. Дело в том, что при возникновении эмоционального напряжения объем вегетативных сдвигов (учащение сердцебиений, подъем кровяного давления, выброс в кровяное русло гормонов и т.д.), как правило, превышает реальные нужды организма. По-видимому, процесс естественного отбора закрепил целесообразность этой избыточной мобилизации ресурсов. В ситуации прагматической неопределенности (а именно она так характерна для возникновения эмоций), когда неизвестно, сколько и чего потребуется в ближайшие минуты, лучше пойти на излишние энергетические траты, чем в разгар напряженной деятельности — борьбы или бегства — остаться недостаточного обеспечения кислородом и метаболическим «сырьем».

Но компенсаторная функция эмоций этим не ограничивается. Возникновение эмоционального напряжения сопровождается переходом к иным, чем в спокойном состоянии, формам поведения, принципам оценки внешних сигналов и реагирования на них. Физиологически суть этого перехода можно определить как возврат от тонко специализированных условных реакций к реагированию по принципу доминанты А.А.Ухтомского. Наиболее важная черта доминанты заключается в способности отвечать одной и той же реакцией на самый широкий круг внешних стимулов в том числе на раздражители, впервые встретившиеся в жизни субъекта. Чем сильнее становится потребность, отмечал Нюттен, тем менее специфичен объект, вызывающий соответствующую реакцию. Нарастание эмоционального напряжения, с одной стороны, расширяет диапазон извлекаемых из памяти энграмм, а, с другой стороны, снижает критерии «принятия решения» при сопоставлении этих энграмм с наличными стимулами. Так, голодный человек начинает воспринимать неопределенные стимулы в качестве ассоциирующихся с пищей. Подчеркнем, что эмоция сама по себе не несет информации об окружающем мире, недостающая информация пополняется путем поискового поведения, совершенствования навыков, мобилизации хранящихся в памяти энграмм. Компенсаторное значение эмоций заключается в их *замещающей* роли.

Что касается положительных эмоций, то их компенсаторная функция реализуется через влияние на потребность, инициирующую поведение. В трудной ситуации с низкой вероятностью достижения цели даже небольшой успех (возрастание вероятности) порождает положительную эмоцию воодушевления, которая усиливает потребность достижения цели. В иных ситуациях положительные эмоции побуждают живые существа нарушать достигнутое «уравновешивание с окружающей средой». Стремясь к повторному переживанию положительных эмоций, живые системы вынуждены активно искать неудовлетворенные потребности и ситуацию неопределенности, где полученная информация могла бы превысить ранее имевшийся прогноз. Тем самым положительные эмоции компенсируют недостаток неудовлетворенных потребностей и прагматической неопределенности, способных привести к застою, к деградации, к остановке процесса самодвижения и саморазвития.

Итак, мы рассмотрели основные функции эмоций, выделенные и проанализированные в статье В. К. Вилюнаса «Основные проблемы психологической теории эмоций» и в статье П. В. Симонова «Информационная теория эмоций».

## Глава 3.3 Теории эмоций

Как психологи объясняют переживание эмоций? Существует множество теорий и конфликтующих моделей. Некоторые из них серьезно обсуждаются на протяжении ста лет. По мере того как мы будем описывать эти теории, вы увидите, что теории эмоций, подобно теориям мотивации, различаются по своему акценту – акцент делается либо на биологическую, врожденную основу эмоций, либо на социальную или окружение. Мы проанализируем следующие теории: теорию Джеймса-Ланге, теорию Кэннона-Барда, двухфакторную теорию Шехтера, информационную теорию Симонова, эволюционные теории Дарвина и Изарда.

### § 3.3.1 Теория Джеймса-Ланге

Уильям Джеймс был одним из первых теоретиков, побуждавших психологов исследовать функции сознания. Теория эмоций, разработанная Джеймсом более ста лет тому назад, остается влиятельной и по сей день. Приблизительно в одно время и независимо друг от друга, Уильям Джеймс и Карл Ланге предположили, что сознательное переживание эмоций является результатом восприятия автономного возбуждения. Их теория противоречит здравому смыслу. Житейская логика говорит о том, что когда в лесу вы случайно сталкиваетесь с гремучей змеей, сознательное переживание страха приводит к висцеральному возбуждению (к ответу «борьба или бегство»). Теория Джеймса— Ланге утверждает обратное: восприятие висцерального возбуждения приводит к сознательному переживанию страха. Другими словами, вопреки здравому предположению, что ваше сердце забилось чаще, потому что вам страшно, Джеймс и Ланге говорят, что вам страшно, потому что ваше сердце бьется более часто. Теория Джеймса-Ланге делает акцент на физиологических детерминантах эмоций. Согласно этому взгляду, различные паттерны автономной активации приводят к переживанию различных эмоций. Следовательно, предполагается, что люди различают эмоции, например, страх, радость и гнев, на основе той определенной конфигурации физиологических реакций, которую они воспринимают.

Итак, здравый смысл говорит, что мне страшно, потому что я столкнулся с каким-то пугающим стимулом (т.е. стимул – эмоция – возбуждение), а согласно теории Джеймса-Ланге пугающий стимул вызывает автономное возбуждение, а оно переживается как определенная эмоция (т.е. стимул – возбуждение – эмоция). Т.е. не «Я дрожу, потому что мне страшно», а «Мне страшно, потому что я дрожу».

Физиологи, с таким усердием исследовавшие на протяжении последних лет функции мозга, ограничились объяснением его когнитивных и волевых процессов. Выделяя в мозге сенсорные и моторные центры, они обнаружили, что их деление в точности соответствует выделенным в эмпирической психологии простейшим элементам перцептивной и волевой сфер психики. Но сфера пристрастного в душе, ее желанья, ее удовольствия и страдания, а также ее эмоции во всех этих исследованиях игнорировались.

Но уже сейчас можно быть уверенным, что из двух положений, характеризующих эмоции, одно должно быть верным: либо они локализируются в отдельных и специальных центрах, связанных только с ними, либо они соответствуют процессам, происходящим в моторных и сенсорных центрах. Если верно первое, то следует отвергнуть распространенную точку зрения и считать кору не только поверхностью для «проекции» каждой воспринимаемой точки и каждой мышцы тела. Если верно последнее, мы должны спросить, является ли эмоциональный «процесс» в сенсорном или моторном центре чем-то особенным, или же он сходен с обычными перцептивными процессами, совершающимися, как сейчас признается, в этих центрах. У. Джеймс считает более правдоподобным второе предположение.

Его тезис состоит в том, что *телесные изменения следуют непосредственно за восприятием волнующего факта и что наше переживание этих изменений, по мере того, как они происходят, и является эмоцией*. Обычно принято говорить: нам не повезло — мы огорчены и плачем, нам повстречался медведь — мы испугались и обращаемся в бегство, нас оскорбил соперник — мы разгневаны и наносим удар. Защищаемая здесь гипотеза утверждает, что этот порядок событий является неправильным, что одно психическое состояние не сразу вызывается другим, что между ними необходимо вставить телесные проявления и что правильнее говорить: мы огорчены, потому что плачем, разгневаны, потому что наносим удар, испуганы, потому что дрожим, а не наоборот,— мы плачем, наносим удар и дрожим, потому что огорчены, разгневаны

или испуганы. Если бы восприятие не сопровождалось телесными изменениями, оно было бы исключительно познавательным, бледным, лишенным колорита и эмоционального тепла. В таком случае мы могли бы видеть медведя и приходиться к выводу, что лучше будет обратиться к бегству, или, получив оскорбление, полагать, что мы имеем право ударить, но не могли бы при этом реально переживать страх или гнев.

Он отмечает, что высказанная в столь грубой форме, эта гипотеза наверняка сразу вызовет недоверие. Между тем не требуется продолжительных или углубленных рассуждений, чтобы смягчить ее парадоксальный характер и, возможно, даже убедить в ее правильности.

Далее следует отметить, что в тот момент, когда некоторое телесное изменение возникает,— оно нами более или менее ясно *переживается*. Когда мы даже слегка чем-нибудь обеспокоены, можно заметить, что главную роль в чувстве тела играет напряжение, часто совсем незначительное, бровей и взгляда. При неожиданном затруднении какая-то неловкость в горле вынуждает нас совершить прочищающее его глотательное движение или слегка откашляться; можно привести еще очень много других примеров.

Джеймс настаивает на том, что если представить себе некоторую сильную эмоцию и затем удалить из сознания переживания всех тех телесных симптомов, которые ей свойственны, окажется, что ничего не осталось, нет никакого «психического материала», из которого эта эмоция могла бы образоваться, и что сохраняется лишь холодное и безразличное состояние интеллектуального восприятия. Можно ли вообразить состояние ярости, —спрашивает исследователь, — и вместе с тем не представить себе волнения, возникающего в груди, прилива крови к лицу, раздувания ноздрей, сжимания зубов и желания энергичных действий, а вместо всего этого — расслабленные мышцы, ровное дыхание, спокойное лицо? Очевидно, нет. С исчезновением так называемых проявлений ярости полностью исчезает и сама ярость; единственное, что может занять ее место — это некоторое хладнокровное и бесстрастное суждение, относящееся исключительно к области интеллекта. То же можно сказать и о печали: чем бы она была без слез, рыданий, боли в сердце и стеснения в груди? Бесчувственным заключением о том, что некие обстоятельства достойны сожаления — ничего больше. То же самое обнаруживает и любая другая страсть. Полностью лишенная телесного выражения эмоция — ничто. Такова основная мысль автора и основное следствие его теории.

Но если эмоция представляет собой лишь переживание рефлекторных процессов, вызываемых тем, что мы называем ее «объектом», процессов, возникающих в результате врожденной приспособленности нервной системы к этому объекту, мы немедленно наталкиваемся на такое возражение: у цивилизованного человека большая часть объектов эмоций суть вещи, врожденную адаптацию к которым предполагать было бы нелепо. Большая часть ситуаций, вызывающих стыд, или многие оскорбления чисто условны и изменяются в зависимости от социального окружения. То же относится ко многим случаям страха и желания, меланхолии и сожаления. В отношении по крайней мере этих случаев может показаться, что идеи стыда, желания, сожаления и т.д. должны сначала связаться с этими условными объектами воспитанием и ассоциациями и только затем могут последовать телесные изменения, а не наоборот; почему же этого не может быть во всех случаях?

Очевидно, когда некоторая способность оказалась закрепленной у животного благодаря ее полезности при наличии определенных факторов среды, она может оказаться полезной и при наличии других факторов, которые первоначально не имели никакого отношения ни к ее появлению, ни к ее закреплению. И раз уже в нервной системе появилась способность разряжаться, самые разные и непредвиденные воздействия могут спускать курок и вызывать соответствующие изменения. И то, что среди этих вещей есть условности, созданные человеком, не имеет никакого психологического значения, отмечает исследователь.

Вслед за тем, как мы отвели это возражение, возникает сомнение более общего порядка. Можно задать вопрос: имеются ли доказательства тому, что восприятие *действительно* способно вызвать многочисленные телесные изменения путем непосредственного физического влияния на организм, предшествующего возникновению эмоции или эмоционального образа?

Единственное, что здесь можно ответить, что эти доказательства весьма убедительны. Слушая стихотворение, драму или героическую повесть, мы часто бываем удивлены неожиданной дрожи, как бы волной пробегающей по телу, учащенному сердцебиению, появлению слез. Еще в большей степени это проявляется при слушании музыки. Когда мы в темном лесу внезапно видим

движущийся силуэт, у нас замирает сердце и мгновенно задерживается дыхание еще до того, как появляется представление об опасности. Если друг подходит близко к краю пропасти, нам «делается нехорошо», и мы отступаем шаг назад, хотя хорошо *понимаем*, что он в безопасности и у нас нет отчетливой мысли о его падении.

Если эта теория верна, отмечает Джеймс, из нее с необходимостью следует, что любое произвольное возбуждение так называемых проявлений некоторой эмоции вызовет и саму эмоцию. Разумеется, к большинству эмоций этот тест неприменим, поскольку многие проявления осуществляются органами, которыми мы не можем управлять. Однако в тех пределах, в которых проверка может быть произведена, она полностью подтверждает сказанное. Все знают, что бегство усиливает паническое чувство страха и как можно усилить в себе печаль или ярость, дав волю их внешним проявлениям. В ярости мы, как известно, доводим себя до высшей точки возбуждения благодаря ряду вспышек ее выражения. Подавите внешние проявления страсти, и она умрет. Сосчитайте до десяти, прежде чем дать волю своему гневу, и он покажется вам нелепым.

Джеймс убежден и отстаивает точку зрения, что из этого закона нет настоящих исключений. Можно упомянуть тяжелые последствия сдержанных слез, а также успокоение, которое наступает у разозленного человека, который выговорился. Но это только лишь особые проявления правила. Каждый акт восприятия должен вести к *некоторому* нервному возбуждению. Если им будет нормальное выражение эмоции, оно скоро пройдет, и наступит естественное успокоение. Но если нормальный выход почему-то заблокирован, нервные сигналы могут при определенных обстоятельствах пойти по другим путям, вызывая другие и худшие следствия. Так, мстительные планы могут заместить взрыв негодования; внутреннее пламя может испепелить тело того, кто удерживается от слез.

Итак, автор считает, что объект воздействует на орган чувств и воспринимается соответствующим корковым центром или этот центр возбуждается каким-либо иным путем; в результате возникает идея этого объекта. Нервные импульсы, мгновенно распространяясь по соответствующим каналам, меняют состояние мышц, кожи, сосудов. Эти изменения, воспринимаемые, как и сам объект, многочисленными специфическими участками коры, соединяются с ними в сознании и превращают его из просто воспринимаемого объекта в эмоционально переживаемый объект. Не приходится вводить никаких новых принципов, постулировать что-либо, кроме существования обыкновенного рефлекторного кольца и корковых центров, что в той или иной форме признается всеми.

### **§ 3.3.2 Теория Кэннона - Барда**

Уолтер Кэннон пришел к заключению, что теория Джеймса-Ланге не является убедительной. Он разработал концепции гомеостаза и ответа «борьба или бегство» и показал, что физиологическое возбуждение может происходить без переживания какой-либо эмоции (например, при энергичном выполнении физических упражнений). Кроме того, Кэннон утверждал, что висцеральные изменения настолько медленные, что не могут предшествовать сознательному переживанию эмоций. Наконец, он утверждал, что люди, переживающие абсолютно разные эмоции, например, страх, радость или гнев, проявляют почти одинаковые паттерны автономного возбуждения.

Таким образом, Кэннон подготовил почву для другого объяснения эмоций, которое несколько позже предложил Филип Бард. В своем итоговом варианте теория Кэннона-Барда утверждает, что эмоция происходит тогда, когда таламус посылает сигналы одновременно в кору (порождая сознательное переживание эмоции) и в автономную нервную систему (порождая висцеральное возбуждение). Кэннон и Бард ошибались, указывая на таламус как на нервный центр эмоций. Как говорилось раньше, с эмоциями связаны лимбическая система, гипоталамус и другие неврологические структуры. Тем не менее, большинство современных теоретиков разделяют точку зрения Кэннона-Барда, согласно которой эмоции берут начало в подкорковых структурах головного мозга.

В конце концов, ключевым вопросом в споре между сторонниками теории Джеймса-Ланге и теории Кэннона-Барда стал вопрос о том, связаны ли различные эмоции с различными паттернами автономного возбуждения. В течение нескольких десятилетий данные исследований подтверждали главным образом теорию Кэннона-Барда. Надежных связей между различными

эмоциями и различными паттернами автономной активации обнаружено не было. Однако более недавние исследования зафиксировали определенные тонкие различия в паттернах висцерального возбуждения, сопровождающих такие основные эмоции, как веселье, печаль, гнев и страх.

Споры продолжаются, так как большинство психологов сомневаются, может ли человек в действительности провести различие между этими едва отличающимися паттернами физиологической активации. Люди не являются большими специалистами в распознавании изменений автономного возбуждения. Поэтому должно существовать какое-то другое объяснение того, каким образом они дифференцируют множество эмоций.

### **§ 3.3.3 Двухфакторная теория Шахтера**

Стенли Шахтер считает, что люди улавливают различия между альтернативными эмоциями, рассматривая ключевые признаки ситуации. Согласно Шахтеру, переживание эмоции зависит от двух факторов: 1) автономного возбуждения и 2) когнитивной интерпретации этого возбуждения. Шахтер предполагает, что если вы испытываете висцеральное возбуждение, то для того, чтобы объяснить его, вы обследуете свое окружение. Если вы попали в автомобильную пробку, то, скорее всего, назовете свое возбуждение гневом. Если вы сдаете важный экзамен, то, вероятно, обозначите его как тревожность. Если же вы празднуете свой день рождения, то, скорее всего, назовете его весельем.

Шахтер разделяет положение теории Джеймса-Ланге, согласно которому эмоции являются следствием возбуждения. Но вместе с тем, он разделяет положение теории Кэннона-Барда, согласно которому разные эмоции вызывают неразличимые паттерны возбуждения. Он примиряет эти точки зрения, утверждая, что для обозначения и различения конкретных эмоций люди рассматривают внешние, а не внутренние сигналы. По существу, Шахтер предполагает, что человек думает следующим образом: «Если я возбужден, а ваше поведение выглядит оскорбительным, то я должен быть в гневе».

Двухфакторная теория проверялась во многих исследованиях, результаты которых были неоднозначны. Некоторые аспекты этой модели подтвердились, другие – нет. В особенности удачным примером исследований, подтверждающих двухфакторную теорию, является исследование межличностной привлекательности, которое провели в естественных условиях Даттон и Эрон. Они устраивали встречи девушки с молодыми людьми на мосту. Когда молодой человек шел по мосту, девушка просила его ненадолго задержаться, чтобы заполнить опросник. Цель и результаты своего исследования она обещала рассказать позже и давала ему номер своего телефона. Автономным возбуждением манипулировали благодаря тому, что данный сценарий разыгрывался на двух совершенно различных мостах. Один – длинный подвесной мост угрожающе раскачивался над горным потоком на высоте 70 метров. Другой был солидным надежным сооружением, проходившим на высоте около 3 метров над небольшим ручейком. Экспериментаторы предполагали, что люди, идущие по шаткому, небезопасному мосту, будут испытывать эмоциональное возбуждение, и что некоторые из них свяжут это возбуждение не с мостом, а с девушкой. В таком случае, они могут ошибочно назвать свою эмоцию вожелением, а не страхом, и сделать вывод, что очарованы этой девушкой. Зависимой переменной было число молодых людей, позвонивших впоследствии этой девушке, чтобы добиться свидания. Как и ожидалось, среди тех, с кем девушка встретила на опасном мосту, с целью назначить свидание ей позвонило большее количество молодых людей, чем среди встретившихся на надежном мосту.

Это исследование подтверждает гипотезу, что люди нередко выводят эмоции из своего физиологического возбуждения и обозначают их соответственно тому когнитивному объяснению, которое они этим эмоциям дают. Факт, что это объяснение может быть ошибочным, проливает свет на то, почему люди зачастую не могут разобраться в собственных эмоциях.

Хотя двухфакторная теория получила поддержку, исследования обнаружили и некоторые накладываемые на нее ограничения. Ситуации не могут штамповать эмоции в любое время в точности одинаковым образом. Пытаясь объяснить возбуждение, человек выходит за рамки непосредственной ситуации. Он может учитывать воспоминания о прошлых событиях. Наконец, ошибочное восприятие эмоций, дающее обоснование двухфакторной теории, по-видимому, происходит преимущественно в новых ситуациях, при умеренном возбуждении. Следовательно, эмоции не столь пластичны, как это первоначально предполагала двухфакторная теория.



### **§ 3.3.4 Эволюционные теории эмоций. Теория дифференциальных эмоций**

По мере того как обнаруживались ограничения двухфакторной теории, теоретики начали возвращаться к идеям, сформулированным Чарльзом Дарвиным более века тому назад. Согласно Дарвину, эмоции развиваются потому, что имеют адаптивное значение. Например, страх может помочь организму избежать опасности и, следовательно, способствует его выживанию. Итак, Дарвин рассматривал эмоции человека как продукт эволюции. Это предположение служит основанием для нескольких широко известных теорий эмоций, разработанных независимо С. С. Томкинсом, Кэрролом Эллисом Изардом и Робертом Платчиком.

П. К. Анохин в статье «Эмоции» (хрестоматия) отмечает, что на основании дарвиновского понимания эволюции приспособительных реакций организма можно утверждать, что эмоциональные состояния сыграли когда-то положительную роль, создав условия для более широко и более совершенного приспособления животных к окружающим условиям. Первичные ощущения примитивных животных не могли бы удержаться в процессе эволюции и развиваться в столь многогранные эмоциональные состояния человека, если бы они не послужили развитию приспособительной деятельности животных. В противном случае они были бы устранены естественным отбором. Пытаясь ответить на вопрос, в чем же состоит это более совершенное приспособление, П. К. Анохин считает, что решающей чертой эмоционального состояния является его интернальность, его исключительность по отношению к другим состояниям и другим реакциям. Эмоции охватывают весь организм, они придают состоянию человека определенный тип переживаний. Производя почти моментальную интеграцию всех функций организма, эмоции сами по себе и в первую очередь могут быть абсолютным сигналом полезного или вредного воздействия на организм, часто даже раньше, чем определены локализации воздействия и конкретный механизм ответной реакции организма. Именно это свойство организма — определять благодаря эмоции качество воздействия с помощью самого древнего и универсального критерия всего живого на Земле — выживаемости — и придало эмоциям универсальное значение в жизни организма. Вместе с тем организм оказывается чрезвычайно выгодно приспособленным к окружающим условиям, поскольку он, даже не определяя форму, тип, механизм и другие параметры тех или иных воздействий, может со спасительной быстротой отреагировать на них с помощью определенного качества эмоционального состояния, сведя их, так сказать, к общему биологическому знаменателю: полезно или вредно для него данное воздействие.

Таким образом, П. К. Анохин утверждает, что всем без изъятия жизненным потребностям и отправлениям, включая и проявления интеллектуальной деятельности, сопутствует соответствующий эмоциональный тонус, благодаря которому организм непрерывно остается в русле оптимальных жизненных функций, а все разнообразные функции организма разрешаются или отвергаются на основании одного и того же принципа — принципа их соответствия сформировавшемуся в данное время определенному эмоциональному состоянию. Эмоциональные состояния рассматриваются как закономерный факт природы, как продукт эволюции, как приспособительный фактор в жизни животного мира. Исходя из дарвиновской точки зрения на эволюцию полезных приспособлений, надо считать, что эмоциональные состояния, удержавшиеся в процессе эволюции и развившиеся до своего тончайшего выявления у человека, не могли бы ни появиться, ни сохраниться, а тем более закрепиться наследственностью, если бы они в какой-то степени были либо вредны, либо бесполезны для жизненно важных функций животного. Вопрос сводится лишь к тому, в чем состоит биологическая и физиологическая полезность эмоций и эмоциональных ощущений в осуществлении жизненно важных функций организма.

Анализируя вопрос, в силу каких именно конкретных механизмов удовлетворение потребности создает положительное эмоциональное состояние, П. К. Анохин приходит к выводу, что эмоциональные реакции, как и любой другой приспособительный акт, имеют целостное строение. Основным признаком положительного эмоционального состояния является его закрепляющее действие, как бы санкционирующее полезный приспособительный эффект. А эмоции, соответственно, и сложились в процессе эволюции как фактор, закрепляющий правильность и полноту совершенного акта, его соответствие исходной потребности.

Таким образом, П. К. Анохин практически сводит суть биологической теории к утверждению, что положительное эмоциональное состояние типа удовлетворения какой-либо

потребности возникает лишь в том случае, если обратная информация от результатов происшедшего действия точнейшим образом отражает все компоненты положительного результата и потому точно совпадает с аппаратом акцептора действия. Биологически этой эмоцией удовлетворения и закрепляются правильность любого функционального проявления и полноценность его приспособительных результатов. Наоборот, несовпадение обратных афферентных посылок от неполноценных результатов акта с акцептором действия ведет немедленно к беспокойству животных и человека и к поискам той новой комбинации эффекторных возбуждений, которые привели бы к формированию полноценного периферического акта и, следовательно, к полноценной эмоции удовлетворения. В этом случае полноценное эмоциональное состояние ищется способом пробных посылок различных афферентных возбуждений. Совершенно очевидно, что в этом смысле эмоциональные состояния от полноценного или неполноценного периферического акта являются своеобразным «пеленгом», который или прекращает поиски, или их вновь и вновь организует на другой афферентной основе.

Можно сказать, что П. К. Анохин попытался соединить в своих взглядах на эмоции понимание эмоций Джеймсом и Ланге, с одной стороны, и Кэнноном и Бардом, с другой. Если первые два исследователя преимущественно подчеркивали роль периферии в происхождении эмоций, то вторые – роль центральных механизмов. П. К. Анохин же свел эти механизмы в единый акт.

Также можно отметить, что взгляды П. К. Анохина в чем-то перекликаются со взглядами П. В. Симонова, автора информационной теории эмоций, о которой мы поговорим несколько ниже.

Как мы видим, существуют определенные нюансы в трактовке биологической сущности эмоций. Но в целом, эволюционные теории рассматривают эмоции преимущественно как врожденные реакции на определенные стимулы. Как таковые, эмоции должны распознаваться в подавляющем большинстве ситуаций незамедлительно и без особого размышления. В конце концов, свои эмоции должны с легкостью распознавать примитивные животные, неспособные к сложному мышлению. Теоретики-эволюционисты считают, что развитие эмоций происходило до мышления. Они утверждают, что мышление играет в эмоциях сравнительно небольшую роль, хотя и допускают, что научение и познание могут как-то влиять на эмоции человека. Эволюционные теории, как правило, предполагают, что эмоции возникают в подкорковых структурах головного мозга (таких, как гипоталамус и лимбическая система), которые появились прежде высших зон головного мозга, расположенных в коре и связанных с процессами сложного мышления.

Кроме того, эти теории предполагают, что эволюция снабдила человека небольшим количеством врожденных эмоций с испытанным адаптационным значением. Как следствие, принципиальный вопрос, над которым бьются эволюционные теории, это вопрос о том, какие эмоции являются базовыми. Как видно из таблицы, списки первичных (базовых) эмоций, согласно этим авторам, хотя и не совпадают, все же в значительной степени перекрываются. Все трое приходят к выводу, что люди проявляют от восьми до десяти первичных эмоций. Кроме того, шесть из этих эмоций встречаются во всех трех списках, а именно, страх, гнев, радость, отвращение, интерес и удивление.

С. Томкинс	К. Изард	Р. Платчик
Страх	Страх	Страх
Гнев	Гнев	Гнев
Наслаждение	Радость	Радость
Отвращение	Отвращение	Отвращение
Интерес	Интерес	Предвкушение
Удивление	Удивление	Удивление
Презрение	Презрение	

Стыд	Стыд	
	Печаль	Печаль
<i>Gore</i>		
	Вина	
		Одобрение

Конечно, число эмоций, переживаемых людьми, гораздо больше. Как эволюционные теории объясняют это многообразие? Они предполагают, что большинство человеческих эмоций получаются благодаря (1) смешиваниям первичных эмоций и (2) изменениям в их интенсивности. Например, Роберт Платчик разработал красивую модель того, как первичные эмоции, например, страх и удивление, в результате смешивания дают вторичные эмоции, например, благоговение. Кроме того, модель Платчика утверждает, что различные эмоции, такие, как опасение, страх и ужас, содержат одну первичную эмоцию, переживаемую с разной интенсивностью.

Проанализируем подробнее теорию дифференциальных эмоций К. Изарда. Теория дифференциальных эмоций связана с именами Дарвина, Вундта, Джеймса, Мак Дугала, Симонова и других психологов, но концептуально обоснована Силваном Томкинсом. Теория названа так потому, что ее объектом выступают отдельные эмоции и они рассматриваются как самостоятельные переживательно-мотивационные процессы, влияющие на когнитивную сферу и поведение человека. В основе теории лежат пять тезисов:

Десять базовых эмоций – страх, гнев, радость, отвращение, интерес, удивление, презрение, стыд, печаль (которая является одной из самых распространенных негативных эмоций на планете), вина - образуют основную мотивационную систему человека.

Каждая базовая эмоция обладает уникальными мотивационными свойствами и подразумевает специфическую форму переживания.

Фундаментальные эмоции переживаются по-разному и по-разному влияют на познание и поведение.

Эмоциональные процессы взаимодействуют с драйвами, перцептивными, когнитивными и моторными процессами и влияют на них.

Драйвы, перцептивные, когнитивные и моторные процессы, в свою очередь, влияют на протекание эмоционального процесса.

Эмоции гнева, отвращения и презрения составляют триаду враждебности. Также можно коротко отметить, что наибольший уровень агрессивности у подростков в группе наблюдается у лидеров и отверженных.

Таким образом, мы видим, что эмоции рассматриваются как детерминанты поведения. В теории дифференциальных эмоций эмоции определяются как сложный процесс, имеющий нейрофизиологический, нервно-мышечный и чувственно-переживательный аспекты. К нейрофизиологическому аспекту относится активность нервной системы, к нервно-мышечному – мимика, голосовые реакции и т.п., к чувственно-переживательному аспекту – переживание значимости того или иного события для человека.

Но эмоции – не только ответ на какую-либо ситуацию. Часто они сами являются причиной наших поступков. Очевидно, можно говорить о том, что эмоции в той или иной степени способны к самогенерации, например, эмоция интереса.

Эмоции находятся в связи друг с другом. Некоторые из них организованы иерархически. Например, внимание – удивление – оцепенение (или страх). Другим примером может служить тот факт, что звук малой интенсивности вызывает у ребенка интерес, а максимальной интенсивности – ужас.

В пользу системности эмоций, считает автор, говорит также полярность эмоций. Некоторые эмоции, например, радость-печаль, гнев-страх, находятся в полярных отношениях.

Источниками эмоций могут выступать различные активаторы. Это могут быть:

Нейронные и нервно-мышечные активаторы (гормоны, наркотики, мимика);

Аффективные активаторы (боль, усталость);

Когнитивные активаторы (оценка, память, атрибутивные процессы, антиципация).

При этом активаторы с возрастом не меняются.

Не следует забывать, что нет единой классификации эмоций. Некоторые психологи вообще считают, что человек конструирует эмоции из своего жизненного опыта, что эмоции являются продуктом культуры, социализации и обучения. И это конструирование зависит от ситуации и от особенностей личности. Изард же считает, что о конструировании эмоций можно говорить только при образовании когнитивно-аффективных структур. В целом же существует 10 базовых эмоций, у которых: специфические нервные субстраты, мышечные движения, специфические переживания, которые возникли в результате эволюционно-биологических процессов, которые оказывают мотивирующее влияние и служат адаптации.

### § 3.3.5 Информационная теория эмоций

Проанализируем информационную теорию эмоций П. В. Симонова, освещенную исследователем в одноименной статье «Информационная теория эмоций» (хрестоматия). Автор указывает, что его подход к проблеме эмоций целиком принадлежит павловскому направлению в изучении высшей нервной (психической) деятельности мозга. Информационная теория эмоций не является ни только «физиологической», ни только «психологической», ни тем более «кибернетической». Она неразрывно связана с павловским, системным по своему характеру, подходом к изучению высшей нервной (психической) деятельности. Автор отмечает, что в трудах Павлова можно найти указания на два фактора, неразрывно связанные с вовлечением мозговых механизмов эмоций. Во-первых, это присущие организму потребности, влечения, отождествлявшиеся Павловым с врожденными (безусловными) рефлексам, поскольку физиологическое неотделимо от психического, т.е. от переживаний могучих эмоций голода, полового влечения, гнева и т.д. Однако Павлов понимал, что бесконечное многообразие мира человеческих эмоций не может быть сведено к набору врожденных безусловных рефлексов. Более того, именно Павлов открыл тот ключевой механизм, благодаря которому в процесс условно-рефлекторной деятельности высших животных и человека вовлекается мозговой аппарат, ответственный за формирование и реализацию эмоций.

На основании опытов Павлов пришел к выводу о том, что под влиянием внешнего стереотипа повторяющихся воздействий в коре больших полушарий формируется устойчивая система внутренних нервных процессов, динамический стереотип. Павлов полагал, что нервные процессы полушарий при установке и поддержке динамического стереотипа есть то, что обыкновенно называется чувствами в их двух основных категориях — положительной и отрицательной, и в их огромной градации интенсивностей. Процессы установки стереотипа, довершения установки, поддержки стереотипа и нарушений его и есть субъективно разнообразные положительные и отрицательные чувства. Эту идею рассогласования заготовленного мозгом внутреннего стереотипа с изменившимся внешним, пишет П. В. Симонов, мы не раз встретим в той или иной модификации у ряда авторов, обращавшихся к изучению эмоций.

Суммируя результаты собственных опытов и данные литературы, автор и сам в 1964 г. приходит к выводу о том, что *эмоция есть отражение мозгом человека и животных какой-либо актуальной потребности (ее качества и величины) и вероятности (возможности) ее удовлетворения, которую мозг оценивает на основе генетического и ранее приобретенного индивидуального опыта.*

П. В. Симонов предлагает в самом общем виде правило возникновения эмоций представлять в виде следующей структурной формулы:

$$\mathcal{E} = f [ \Pi, (\text{Ин} - \text{Ис}) ],$$

где  $\mathcal{E}$  — эмоция, ее степень, качество и знак;  $\Pi$  — сила и качество актуальной потребности; (Ин — Ис) — оценка вероятности (возможности) удовлетворения потребности на основе врожденного и онтогенетического опыта; Ин — информация о средствах, прогностически необходимых для удовлетворения потребности; Ис — информация о средствах, которыми располагает субъект в данный момент.

Разумеется, эмоция зависит и от ряда других факторов, одни из которых нам хорошо известны, а о существовании других мы, возможно, еще и не подозреваем. К числу известных относятся:

- индивидуальные (типологические) особенности субъекта, прежде всего, индивидуальные особенности его эмоциональности, мотивационной сферы, волевых качеств и т.п.;
- фактор времени, в зависимости от которого эмоциональная реакция приобретает характер стремительно развивающегося *аффекта* или *настроения*, сохраняющегося часами, днями и неделями;
- качественные особенности потребности. Так, эмоции, возникающие на базе социальных и духовных потребностей, принято именовать *чувствами*. Низкая вероятность избегания нежелательного воздействия породит у субъекта тревогу, а низкая вероятность достижения желаемой цели – фрустрацию и т.д.

Но все перечисленные и подобные им факторы обуславливают лишь вариации бесконечного многообразия эмоций, в то время как *необходимыми* и *достаточными* являются два, только два, всегда только два фактора: потребность и вероятность (возможность) ее удовлетворения. При этом под информацией автор понимает отражение всей совокупности средств достижения цели: знания, которыми располагает субъект, совершенство его навыков, энергетические ресурсы организма, время, достаточное или недостаточное для организации соответствующих действий, и т.п. Низкая вероятность удовлетворения потребности (Ин больше, чем Ис) ведет к возникновению отрицательных эмоций. Возрастание вероятности удовлетворения по сравнению с ранее имевшимся прогнозом (Ис больше, чем Ин) порождает положительных эмоции.

## Глава 3. 4 Стресс

В данной главе мы проанализируем стресс как специфическое эмоциональное проявление человека. Мы рассмотрим понятие стресса, его источники, виды, попробуем разобраться как люди оценивают стресс, укажем факторы устойчивости к стрессу.

### § 3.4.1 Концепция стресса Г. Селье

В своей статье «Некоторые аспекты учения о стрессе» (хрестоматия) Г. Селье пишет, что концепция **стресса** отнюдь не нова. Даже доисторическому человеку, вероятно, приходило в голову, что чувство утраты сил и истощения, которое наступает после тяжелого труда, переохлаждения или перегрева, внезапного испуга или после любой болезни, по существу своему всегда одинаково. Автор предполагает, что всегда, когда это чувство возникало, доисторический человек должен был инстинктивно сознавать, что перешел границы своих истинных возможностей.

Проанализировав поведение живых существ при изнурительной нагрузке, Г. Селье выделил и описал три фазы, характерные для этого поведения. Он говорит о так называемом трехфазном общем адаптационном синдроме или биологическом стрессе. Он заинтересовался проблемой стереотипной реакции на непосильную нагрузку еще будучи студентом-медиком. Его заинтересовало, почему больные, страдающие от самых разных недугов, обнаруживают так много одинаковых признаков и симптомов. Исследователь предположил, что существует неспецифическая адаптивная реакция на изменение условий среды. Г. Селье задался вопросом, можно ли изучать эту приспособительную реакцию научными методами. «Синдром просто болезни» сам напрашивался, как пишет автор, на количественное исследование.

В первой работе, посвященной этому вопросу, автор назвал описанную реакцию «синдром, вызываемый различными вредными агентами». В той же статье для обозначения этой первичной реакции он предложил также термин *«реакция тревоги»*, имея в виду, что указанная реакция может представлять собой соматическое выражение «всеобщей мобилизации» защитных сил организма.

Однако реакция тревоги является лишь первой стадией ответной реакции организма на повреждающее воздействие **стрессора**. При длительном воздействии любого агента, способного вызывать такую реакцию, наступает стадия адаптации, или резистентности. Другими словами, ни один организм не может находиться бесконечно долго в состоянии «реакции тревоги». Если агент настолько силен, что длительное воздействие несовместимо с жизнью, то животное в течение первых часов или дней погибает на стадии «реакции тревоги», отмечает исследователь.

Г. Селье пишет, что если же организм способен выжить, то вслед за первичной реакцией обязательно наступает *«стадия резистентности»*. Проявления этой второй фазы весьма не похожи на проявления реакции тревоги, а в некоторых случаях и полностью противоположны им. Так, например, на стадии «реакции тревоги» клетки коры надпочечников выбрасывают содержимое секреторных гранул в кровяное русло и полностью лишаются запасных материалов; на стадии же резистентности кора, напротив, становится чрезвычайно богатой секреторными гранулами. Если в период «реакции тревоги» наблюдается сгущение крови, снижение содержания ионов хлора в крови и общее истощение тканей (катаболизм), то на стадии резистентности кровь разжижается, концентрация хлора в ней увеличивается, а вес тела возвращается к норме.

Но в случае еще более длительного воздействия такая приобретенная адаптация снова утрачивается. Наступает третья фаза — *«стадия истощения»*, которая, если стрессор достаточно силен и действие его достаточно длительно, неизбежно приводит к смерти. «Адаптационная энергия» всех живых существ есть величина конечная. Все эти наблюдения наводили на мысль, что необходим дополнительный термин, обозначающий синдром в целом. Поскольку синдром этот является генерализованной реакцией всего организма и тесно связан с адаптацией, автор дал ему название «генерализованный (общий) адаптационный синдром» (ГАС). В развитии ГАС выделяются три описанные выше стадии: реакцию тревоги, стадию резистентности и стадию истощения. Исследователь предположил, что такое трехфазное развитие характерно для большинства проявлений ГАС.

При этом качественно разные агенты равной токсичности могут вызывать неодинаковую реакцию; а одна и та же степень стресса, вызванного одним и тем же агентом, может иметь разные проявления у разных индивидов.

Например, если кто-нибудь говорит с вами в оскорбительном тоне, но вы не принимаете это близко к сердцу, то ничего не случится; однако если вы реагируете слишком сильно и чувствуете себя глубоко оскорбленным, то могут развиваться тяжелые физические нарушения. Если у человека на работе чрезвычайно неприятный начальник, который без конца ругает его и придирается к мелочам, то служащий будет страдать только в том случае, если он слишком сильно переживает эти придирки; решающую роль играет здесь не обида сама по себе, а реакция человека на эту обиду. Для болезней, возникающих в основном вследствие дефектов адаптации (неправильное протекание синдрома стресса), Г. Селье предложил название «болезни адаптации». Автор отмечает, что стресс может изменять течение очень многих болезней. Продолжительный стресс может сам по себе играть роль очень сильного патогенного фактора, но и в этом случае определяющим моментом явится индивидуальная чувствительность к стрессу. В ответ на воздействие одного и того же стрессора болезнь разовьется не у каждого.

Итак, делает вывод Селье, стресс может вызывать разные поражения у разных индивидов. Это может быть связано с эндогенными факторами (например генетическая предрасположенность, возраст, пол) или экзогенными (лечение различными гормонами, лекарственными препаратами и т.д.).

### **§ 3.4.2 Психологический стресс**

Если теория стресса Г.Селье относится к группе биологических теорий стресса и раскрывает в основном его эндокринный аспект, то психологи преимущественно знакомы с психологическими аспектами стресса, которые исследовались Р. Лазарусом, Т. Коксом, В. С. Ротенбергом, В. В. Аршавским. В теории когнитивной оценки угрозы в работах Р.Лазаруса и Т. Кокса, а также в теории поисковой активности В. С. Ротенберга и В. В. Аршавского проводится четкое разграничение физиологического и психологического стресса. Изучение психологических теорий стресса позволяет увидеть те новые аспекты стресса, которые привлекают внимание современных исследователей. Так Р. Лазарус, автор когнитивной теории психологического стресса, в своей работе показывает, что анализ физиологического процесса не ведет к пониманию процесса психологического. В анализе же психологического процесса фундаментальное значение имеет оценка, во время которой человек производит анализ значения стимула. Важными факторами, которые вносят вариации в реакцию на стресс, являются сам индивид и вид защитного процесса, который порождается стимулом. Установление значений стрессовых реакций – дело будущего. Автором также анализируются социально-культурные и индивидуальные различия в

оценке жизненных трудностей и в процессе адаптации к ним. Предлагаются и анализируются концепции восприимчивости и устойчивости. В работе отечественных исследователей В. С. Ротенберга и В. В. Аршавского «Стресс и поисковая активность» интерес прежде всего представляет увязывание проблем стресса с эмоциями и поведением. Предлагается классификация типов поведения по наличию или отсутствию поисковой активности, анализируются обстоятельства, приводящие к отказу от поиска.

Большое внимание на современном этапе развития психологии уделяется также проблемам профессионального стресса. Тема профессионального стресса становится все более актуальной. Возникнув на стыке психологии, физиологии, медицины и ряда наук о труде, эта область исследований сначала интенсивно разрабатывалась на Западе, а затем постепенно «вращается» в схожие по проблематике отечественные прикладные исследования. Однако в возросшем потоке публикаций по прикладным аспектам изучения стресса не наблюдается четкой концептуальной обоснованности. Попытка проанализировать основные сложившиеся в современной психологии подходы к исследованию профессионального стресса представлена в статье А. Б. Леоновой. Также активно разрабатываются вопросы, связанные с охраной здоровья. В двух других статьях освещаются проблемы, связанные с охраной здоровья. Так в работе Л. Леви «Психосоматические заболевания как следствие профессионального стресса» предпринята попытка вскрыть механизмы, связывающие стресс на работе с заболеваниями, а также отмечается вклад психосоциальных факторов в возникновение психосоматических заболеваний. В статье английского психолога, специалиста в области психологии управления К. Л. Купера отражено влияние условий труда, удовлетворенности работой, совпадения интересов работника и организации и т.п. факторов на развитие поведения по типу А.

Мы в данном параграфе проанализируем вопросы, изложенные в статье У. Вейтена и М. Ллойда «Стресс и его эффекты» (хрестоматия). Авторы отмечают, что термин «стресс» употребляется многими учеными в самых разных значениях. Например, Т. Хоулмз определяет стресс как стимульное событие, предъявляющее сложные требования к человеку. Г. Селье – как реакцию физиологического возбуждения, вызванную событиями, причиняющими беспокойство.

Постепенно в психологии формируется точка зрения, которая лежит между этими двумя крайностями. Это трансактная модель стресса Ричарда Лазаруса и коллег. Согласно Лазарусу, стресс – это не стимул и не реакция, а особое взаимодействие между стимулом и реакцией, при котором субъект чувствует угрозу. Таким образом, то, что для одних будет стрессом, для других может не только не быть стрессом, но даже доставлять удовольствие. Стресс, следовательно, зависит от того, как человек оценивает события и адаптируется к ним. И тогда стресс определяется как любые обстоятельства, которые угрожают или воспринимаются как угрожающие нашему благополучию, и поэтому испытывают на прочность нашу способность справиться с ними.

Большинство исследователей полагают, что эффект стрессовых событий кумулятивен. Кроме того в дискуссиях о стрессе, как правило, подчеркивается его отрицательный эффект, но у стресса есть и положительный эффект и об этом не следует забывать. Например, стресс может заставить человека приобрести новые навыки, возможности. Селье даже ввел понятие эвстресс для обозначения хорошего стресса.

Стресс может быть частью окружающей среды. Внешний стресс – это такие постоянно действующие условия окружающей среды, которые, хотя и не являются непосредственно опасными, считаются негативными и требуют адаптации. Например, установлена связь между громким шумом и повышенным кровяным давлением у детей в районе Лос-анжелесского аэропорта. Показано, что изнуряющая жара повышает вероятность агрессивного поведения. Имеются и другие примеры внешнего стресса.

Но мы сами можем быть источником стресса, когда предъявляем к себе повышенные требования или нереалистичные ожидания. Так Майр Фридман и Рей Розенмен описали комплекс личностных черт (тип личности «А»), который связан с большим количеством создаваемых самому себе стрессов. Для личности типа «А» характерно агрессивное, соперничающее, нетерпимое и враждебное поведение они более мотивированы, стремятся к победе, их можно охарактеризовать как трудолюбивых, которые ставят жесткие сроки, не любят задержек, у них наблюдается склонность к сердечно-сосудистым заболеваниям.

Основные виды стресса

**Фрустрация** – возникает в любой ситуации, когда на пути к желаемой цели встречается препятствие, например, автомобильная пробка на дороге. Фрустрация, как правило, непродолжительна. Но бывают случаи, которые могут вызвать значительный стресс. Это неудачи и потери. Кроме того, человек может создавать себе фрустрацию сам, например, студент не готовится к экзаменам.

**Конфликт** – возникает, когда два и более несовместимых мотива или побуждения конкурируют за реализацию в поведении. Вспомните мотивационный конфликт по К. Левину.

Изменения, перемены в жизни, причем не только те, которые носят негативный характер, но и позитивные перемены. В основном этот вопрос исследовался Т. Хоулмзом, Р. Раи и др. Ими была создана шкала стрессогенности жизненных событий. Однако исследования и использованием этой шкалы критиковались, так как в эту шкалу включены не просто события-перемены, а заведомо негативные события (например, смерть супруга, увольнение, т.е. примешивается элемент фрустрации).

**Давление** – ожидания или требования других, чтобы мы вели себя определенным образом.

На нашу оценку стресса влияют многие факторы. Ключевыми факторами оценки стресса можно считать степень знакомости проблемы, возможность управлять событиями, предсказуемость событий, близость угрозы.

Реакция на стресс является многоуровневой. Эти подуровни еще называют субсиндромами стресса. Событие, будучи оценено субъектом, вызывает эмоциональную реакцию, физиологическую реакцию и поведенческую реакцию.

Эмоциональная реакция может быть практически любой, но наиболее вероятны раздражение, злость, гнев; опасение, страх, ужас; печаль, грусть, горе. Физиологическая реакция представляет собой возбуждение вегетативной нервной системы, выброс гормонов и т.д. Как правило, это реакция «сражайся или беги», которая представляет собой физиологическую реакцию мобилизации организма, у животных эта реакция носит адаптивный характер, у человека тоже можно говорить о ее полезности, хотя и в гораздо меньшей степени.

Были выделены и описаны отсроченные эффекты стресса, так называемый посттравматический стресс. После войны эффекты могут проявиться через 9-60 месяцев после окончания боевых действий. Насилие, смерть и присутствие при смерти близкого человека, измена – особенно стрессогенными являются для женщин. Но длительный период между событиями и эффектами стресса зафиксирован только у ветеранов войны. Им снились кошмары, они переживали навязчивые состояния, чувство вины.

Стресс как психологический фактор может вносить вклад в соматические заболевания, такие как гипертония, язва, экзема. Но одновременно с этим необходимо отметить и позитивные эффекты стресса: стресс может утолять потребность в стимуляции, способствовать личностному росту, до определенных пределов укреплять нас.

На устойчивость к стрессам прежде всего влияет социальная поддержка (эмоциональная, оценочная, информационная, инструментальная). Также на устойчивость к стрессу оказывают влияние определенные личностные черты, такие как чувство ответственности, стремление к преодолению трудностей, внутренний локус контроля и др. Положительно на наше преодоление стрессов влияет оптимизм и стремление к острым ощущениям.

Итак, мы завершаем рассмотрение вопросов, связанных с психологией эмоций. Мы отметили, что эмоциональные переживания осуществляют внутреннюю регуляцию деятельности; проанализировали специфику различных видов эмоциональных переживаний и различные теории эмоций, более подробно рассмотрели один из видов эмоциональных проявлений личности – стресс. Теперь перейдем к следующему модулю – психология воли.



## Модуль 4. Психология воли

### Глава 4. 1. Представление о волевом процессе

Мы приступаем к анализу волевой сферы личности. В этой главе мы рассмотрим историю становления понятия «воля», выделим подходы к исследованию воли, дадим определение и критерии волевого поведения, разграничим понятия «произвольное управление» и «волевая регуляция», рассмотрим волевые качества личности и проанализируем проблему их формирования. Цель данного модуля состоит в том, чтобы создать целостное представление о современном понимании воли в психологии и показать его отличия от традиционного понимания данного феномена. В изложении материала мы опираемся на работы Ильина Е. П. «Психология воли», Шапкина С. А. «Экспериментальное изучение волевых процессов», Иванникова В. А. «Психологические механизмы волевой регуляции», на работы В. Вундта, С. Л. Рубинштейна, У. Джеймса, изложенные в хрестоматии.

#### **§ 4.1.1 История развития понятия «воля». Подходы к исследованию воли**

Психология как наука исследует различные психические образования, в их числе и волю. Но некоторые понятия вводились в психологию не как обозначения каких-то реальностей, а как теоретические конструкты, призванные объяснить то или иное явление. Это свойственно не только психологии. Например, в физике в свое время было введено понятие теплорода как свойства, объясняющего способность горения физического тела. Иногда при этом находился реальный аналог, как ген в биологии или атом в физике. Но часто объяснительное понятие начинает жить само по себе. Источник таких заблуждений кроется в пренебрежении историей науки. Относительно воли следует помнить, что данное понятие введено, потому что существуют реальные психические явления волевой регуляции поведения, а задача психологии – найти тот или иной механизм (или механизмы), который обеспечивает волевую регуляцию.

Теоретический и методологический интерес к проблеме воли объясняется связью волевой регуляции с формированием личности. Проблема воли имеет многовековую историю, но в психологии понятие воли было оттеснено на периферию, и оно не входило в число основных понятий психологии в XX веке. За рубежом в 30-е годы велись интенсивные теоретические и экспериментальные исследования, затем наблюдался резкий спад интереса. Даже отсутствовала глава, посвященная воле, в учебниках психологии. Сейчас происходит возрождение исследований воли.

В нашей стране эти вопросы также разработаны слабо. Однако осознается необходимость и практическая значимость таких исследований, что прежде всего связано с тем, что психология все больше обращается к человеческому фактору, а волевая регуляция оказывается значимой для многих видов профессиональной деятельности и для общественно активного поведения. Воля изучается и другими науками, так проблема свободы воли, ответственности – это предмет и юридических наук, и философии, и физиологии. Но при этом следует помнить, что совпадение понятий наблюдается лишь частично.

Прежде чем выделять психологическое содержание понятия воли, обратимся к истории.

Е. П. Ильин отмечает, что античный мир и средневековье не знали воли в ее современном понимании. Для того времени воспевали идеал мудреца. Правила поведения соответствовали разумным началам природы, правилам логики. Понятие воли было объяснительным. Оно было необходимо для объяснения человеческих действий, которые порождены не желаниями человека, а его разумом. Наиболее разработано это понятие было в сочинениях Аристотеля. Понимая, что само по себе знание не обладает побудительной силой, Аристотель искал ту силу, которая инициирует этические поступки человека, т.е. когда человек действует так не потому, что так хочет, а потому, что так надо. Аристотель связал проблему воли с проблемой придания побудительности предмету действия. А при необходимости – снижения побудительности.

Аристотель называет произвольными действиями или поступками такие, которые осуществляются по решению человека. Также в концепции Аристотеля воля определяет не только запуск произвольных действий, но и их выбор и регуляцию, хотя главной задачей воли он видел все же объяснение побуждения. Итак, первая парадигма – воля в контексте порождения действия.

Это предполагает связь с функцией побуждения, следовательно, здесь мы наблюдаем зарождение мотивационного подхода к пониманию воли.

Этот подход впоследствии был расширен. Воля понималась как выбор или разрешение конфликта мотивов. Франкл В., анализируя природу человеческого поведения, отмечает, что человеческое поведение определяется не физическими причинами, которые, несомненно, влияют на него, а прежде всего субъективными основаниями.

В мотивационном подходе предполагается, что мотивы и цели определяют поведение человека. Но была и другая точка зрения. Например, Эпикур говорил о ничем не детерминированном свободном выборе поведения. В философии это направление получило название волюнтаризм. Это признание воли особой надприродной силой. Согласно этой точке зрения, волевые акты ничем не определяются, более того, они сами определяют психические процессы. Представители-философы – Шопенгауэр и Гартман, которые объявили волю космическим принципом, от которого берут начало все психические проявления. Т.е. в крайнем проявлении волюнтаризм утверждает независимость человеческой воли от окружающей действительности. В конце XIX – начале XX века волюнтаризм проник в психологию. Но были и противники – и среди психологов, и среди философов. Например, Спиноза, Кант.

Против волюнтаризма выступали и физиологи, которые рассматривали волевое поведение как рефлекторно детерминированное. Впервые это положение встречается у И. М. Сеченова в работе «Рефлексы головного мозга» 1863 г. О теории Сеченова говорят также как о естественнонаучной теории психического регулирования. Опираясь на свои открытия в области физиологии нервной системы (прежде всего – открытие центрального торможения), исследователь выдвинул предположение о том, что все акты психической жизни – по структуре рефлекторны. Рефлекс трактуется не как механический ответ на внешний стимул, а как согласование движения с чувством, ощущениями, которые выступают сигналами. Даже мотивы долга рассматривались Сеченовым как рефлексы, которые начинаются с чувственного возбуждения, а не по велению абстрактной воли. А это означает, что причинность поведения материальна, т.е. материальны и вызывающие ее сигналы. Сеченов выделял не только физиологические механизмы воли, но и психологические. Но впоследствии многое из его взглядов было утеряно, а поведение человека вновь стало рассматриваться как машинообразное. Сеченов предвосхитил понятие обратной связи и положил начало регулятивному подходу к исследованию воли, в котором воля понимается как процесс, который регулирует психические функции, подстраивает их соответственно задаче. Этот подход также нашел продолжение в работах современных авторов. В. К. Калинин дает следующее определение воли: «Волевая регуляция ... есть сознательное, опосредованное целями и мотивами предметной деятельности, создание состояния оптимальной мобилизованности, оптимального режима активности и концентрирование этой активности в нужном направлении...». К регулятивному подходу также можно отнести и те теории, в которых воля рассматривается как механизм преодоления внешних и внутренних препятствий и трудностей.

В волюнтаризме отстаивалось понимание воли как самостоятельной проблемы, привлекалось внимание к проблеме «свободы выбора». Указанные моменты можно оценить как позитивные.

Некоторые философы и психологи сводили проблему воли к проблеме свободного выбора. Так американский психолог У. Джемс считал главной функцией воли принятие решения о действии при наличии в сознании одновременно двух или более идей движения. Конкурирующая идея тормозит переход представления о движении в действие, необходим выбор и принятие решения. Выбор осуществляется на основе интереса, он направляет внимание на объект. Таким образом, волевое усилие состоит в направлении человеком своего сознания на объект и сосредоточения на нем внимания. Сам У. Джемс причислял себя к волюнтаристам, считал волю самостоятельной силой души.

Уже из этого краткого исторического экскурса видно, что можно выделить различные подходы к пониманию воли:

- рефлекторный;
- подход «свободного выбора»;
- мотивационный;
- регулятивный.

Обратите внимание, что невозможно отнести взгляды того или иного автора однозначно к одному только подходу, так как большинством исследователей высказывались различные идеи, что позволяет рассматривать их с различных позиций. Можно также сделать вывод, что понимание феномена воли возможно только на основе синтеза различных теорий.

#### **§ 4.1.2 Определение воли**

Так что же такое **воля**? Реальное явление или всего лишь теоретический конструкт, который обозначает различные психические явления, объединенные функцией контроля за действием? Еще в древности мы видим понимание воли как реального и самостоятельного явления. Платон сравнивал жизнь с колесницей, запряженной двумя конями – чувствами и волей. Управляет колесницей разум. Соответственно этим трем сферам личности выделяются и три типа психических процессов: интеллектуальные, эмоциональные и волевые. Это же нашло отражение и в названии основных психологических течений XIX века (сенсуализм, волюнтаризм, интеллектуализм), и в классификации психических заболеваний. Мы привыкли к триадической модели, а она влечет за собой взгляд на волю как на самостоятельное явление. Однако нет однозначности по этому вопросу. Е. П. Ильин считает, что воля – это классификационное понятие. Воля, пишет он, – это обобщенное понятие, обозначающее определенный класс психических процессов, действий, объединенных единой функциональной задачей – сознательным и преднамеренным управлением поведением и деятельностью человека. Итак, воля – это реальное явление, считает исследователь, которое описывает категорию взаимодействующих психических функций.

Традиционно сложилось так, что воля связывалась с понятием волевого акта. Еще на заре нашего столетия Нарцисс Ах попытался выделить компоненты, специфичные для волевого акта. Представление о цели он назвал «предметным моментом» волевого акта. Центральной частью переживания является, согласно Аху, т.н. «актуальный момент», когда усиливается первоначальное намерение и отвергаются другие. Весь волевой акт сопровождается «моментом состояния», под которым понимается переживаемый уровень усилия, и «наглядным моментом» – ощущениями напряжения в различных частях тела. Таким образом, волевые процессы переживаются лишь опосредованно, в виде эмоционального переживания усилий. Чем сильнее конфликт одной тенденции с другими, тем больше выражено это переживание. Детерминирующая тенденция действует наряду с другими процессами, например, с ассоциациями.

Впоследствии К. Левин заменил понятие «детерминирующей тенденции» Аха понятием «квазиопотребность» и отождествил проблематику воли и мотивации. Начиная с 40-х годов XX века понятие «воля», да и сами исследования волевых процессов постепенно выходят из моды и заменяются когнитивно ориентированными исследованиями мотивации. Прошло еще несколько десятилетий и в середине 80-х годов в школе Х. Хекхаузена было высказано предположение, объясняющее неоднозначность взаимосвязи мотивации и характеристик деятельности. Процессы, которые осуществляют контроль за реализацией намерения, по своей природе и функциям перестали считаться мотивационными. Позднее были введены понятия мотивационного и волевого состояний сознания. На основе анализа обширной литературы Х. Хекхаузен выделил три основные проблемные области, исследование которых, по мнению этого теоретика, поможет объяснить связь намерения и действия. Этими проблемами являются: 1) инициирование действия; 2) устойчивость действия; 3) преодоление препятствий в ходе выполнения действия. Тем самым была обоснована возможность разделения волевого процесса на отдельные функции, что дало импульс целому ряду экспериментальных исследований.

Таким образом, мы видим, что если традиционно воля понималась как процесс реализации детерминирующей тенденции, как преодоление препятствий, то в современной трактовке подчеркивается системный функциональный характер этого явления. На функциях мы остановимся несколько позже. Сейчас же хотелось бы отметить еще одно отличие современного понимания воли от традиционного. Как уже было отмечено выше, традиционно понятие воли связывалось с волевым актом, с понятием волевой регуляции. На современном этапе введено более общее понятие для обозначения сферы волевого. Это понятие «произвольное управление». Рассмотрим, как разграничивает эти два понятия Е. П. Ильин. Он считает, что волевая регуляция и произвольное управление не являются тождественными понятиями, а соотносятся как целое и

часть. Управление – это осуществление воздействий по достижению заранее поставленной цели. А регулирование – это механизм стабилизации системы в случае отклонения. Тогда термину управление соответствует воля в широком понимании, связанная с тем, что называют произвольной регуляцией, а термину регуляция – узкое понимание, соотносящееся с силой воли.

### **§ 4.1.3 Стадии волевого процесса**

Стадии волевого процесса анализировались многими психологами. В их числе Н. Н. Ланге, С. Л. Рубинштейн, В. И. Селиванов, Р. Ассаджиоли. Схемы, которые предлагают данные исследователи, достаточно сильно похожи. Мы рассмотрим подробнее стадии волевого процесса, которые предложены С. Л. Рубинштейном в статье «Протекание волевого процесса» (хрестоматия).

Автор говорит о том, что волевое действие может реализоваться в более простых и в более сложных формах. В простом волевом акте побуждение к действию, направленному на более или менее ясно осознаваемую цель, почти непосредственно переходит в действие, не предваряемое сколько-нибудь сложным и длительным сознательным процессом; осуществление цели при этом достигается посредством привычных действий, которые производятся почти автоматически, как только импульс дан.

Для сложного волевого акта существенно прежде всего то, что между импульсом и действием вклинивается опосредующий действие сложный сознательный процесс. Действию предшествует учет его последствий и осознание мотивов, принятие решения, возникновение намерения его осуществить, составления плана его реализации. Т.е. возникает целая последовательность стадий или фаз, между тем как в простом волевом акте все эти моменты или фазы вовсе не обязательно должны быть представлены в развернутом виде. Более того, вес различных стадий может меняться в зависимости от условий протекания конкретного волевого акта. Иногда какая-то из фаз может сосредоточить на себе в основном весь волевой акт, а иногда часть фаз может полностью выпадать. Итак, считает автор, можно выделить четыре стадии:

- актуализация побуждения, постановка цели;
- обсуждение и борьба мотивов;
- решение;
- исполнение.

Основным содержанием первой фазы являются возникновение побуждения и осознание цели.

Внутренним содержанием второй фазы выступает борьба мотивов. Человек испытывает потребность в том, чтобы учесть последствия осуществления своего желания. Здесь в волевой процесс включается процесс интеллектуальный. Он превращает волевой акт в действие, опосредованное мыслью. Задержка действия, к которой может привести борьба мотивов, также существенна для волевого акта, как и импульсация. Однако борьба мотивов, как считает автор, не является его центральной частью, его душой.

Далее, прежде чем действовать, человек принимает решение. Человек чувствует, что дальнейший ход событий зависит от него. Принятие решения может протекать по-разному. Иногда оно вовсе не выделяется в сознании как отдельная фаза. Иногда оно как бы само собой наступает, будучи полным разрешением того конфликта, который вызвал борьбу мотивов. Иногда решение принимается в силу осознанной необходимости. В этом случае само решение и следующее за ним исполнение сопровождается ярко выраженным чувством усилия. Но это не обязательно является признаком сильного волевого акта.

Принять решение – еще не значит выполнить его. За решением должно последовать исполнение. Без этого последнего звена волевой акт не завершен.

Итак, основными частями всякого волевого акта С. Л. Рубинштейн считает его начальную и завершающую стадии – ясное осознание цели и настойчивость, твердость в ее достижении. «Основа любого действия – целеустремленная, сознательная действенность», – пишет исследователь. Но это не означает умаления роли других фаз, которые, как уже было отмечено, в конкретных условиях деятельности могут также занимать лидирующее положение.

Волевые процессы являются сложными процессами. Поскольку волевой акт исходит из побуждений, из потребностей, он носит более или менее ярко выраженный эмоциональный

характер. Волевой акт включает более или менее сложные интеллектуальные процессы. В волевых процессах эмоциональные и интеллектуальные моменты представлены в сложном и специфическом синтезе; аффект, - пишет исследователь, - выступает в них под контролем интеллекта.

#### ***§ 4.1.4 Традиционное и современное понимание воли. Функциональная структура произвольного управления***

Как мы уже отметили, современное понимание волевого процесса характеризуется системностью. Эта системность обеспечивается тем, что произвольные процессы обеспечивают контроль за выполнением действия, сознательное и преднамеренное управление деятельностью.

Анализ взглядов различных авторов показывает, что количество выделяемых функций несколько различается. Так, в работе С. А. Шапкина, построенной на анализе концепции воли Х. Хекхаузена и его ученика Ю. Куля, выделяются три функции волевых процессов: инициирование действия; поддерживание первоначального намерения в актуальном состоянии; преодоление препятствий, возникающих на пути реализации намерения.

В работе Е. П. Ильина выделено четыре функции: самодетерминация; самоинициация; самоконтроль; самомотивация и самостимуляция. Легко заметить, что самоинициация соответствует инициированию действия, самоконтроль – поддерживанию актуального намерения; а самомотивация и самостимуляция – преодолению препятствий. Только функция мотивации не находит соответствия в системе взглядов Х. Хекхаузена и Ю. Куля, поскольку, как мы уже отмечали, этими исследователями мотивация была отделена от волевого состояния сознания.

Если попытаться дать краткую характеристику теории контроля за действием Ю. Куля, то следует прежде всего отметить, что в отличие от традиционного понимания воли, Ю. Куль опирается на современные представления о системном строении психики человека и пытается исследовать волевою сферу личности как систему, состоящую из достаточно автономных subsystem. Реализация функций целой системы контроля за действием возможна лишь при гибком, согласованном взаимодействии subsystem, обеспечивающих удержание в активном состоянии намерений и достижение целей в ситуации, благоприятствующей этому, а также прекращение целенаправленной активности в ситуации, неблагоприятной для этого. «Понятие воля» описывает категорию взаимодействующих психических функций, которые при возникновении трудностей реализации действия опосредуют временную, пространственную, содержательную и стилевую координацию отдельных механизмов внутри и между разными subsystemами, такими как восприятие, внимание, память, эмоции, мотивация, система активации, моторика и т.д. Эти механизмы реализуются, как правило, на неосознаваемом уровне, но могут принимать форму осознанных стратегий. Тогда речь идет о мотивационном контроле, контроле внимания, перцептивном контроле, эмоциональном контроле, контроле активации усилий, контроле кодирования и оперативной памяти, поведенческом контроле.

Таким образом, современные представления о множественности процессов, опосредующих волевою регуляцию, побудили Ю. Куля и других психологов отказаться от понятия «воля» в традиционном смысле и заменить его понятием «контроль за действием». Кроме того, Ю. Куль одним из первых сделал предположение о том, что существует альтернативная форма регуляции действия, при которой не требуется дополнительных ресурсов для преодоления препятствий, а когда регуляция осуществляется за счет перераспределения «обязанностей» между компонентами психической системы. Он говорит о двух типах волевой регуляции. О самоконтроле, который проявляется в преднамеренном внимании и поддержании усилий субъекта повысить уровень собственной активности. Этот тип соответствует традиционному пониманию воли. Другой тип волевой регуляции был назван им саморегуляция. Феноменологически это проявляется прежде всего в непроизвольном внимании к целевому объекту и в отсутствии усилий со стороны субъекта, направленных на энергетизацию своего поведения. При саморегуляции система действует по «демократическому» принципу, постоянный контроль «Я» более не нужен. Обратите внимание, что термины самоконтроль и саморегуляция используются Ю. Кулем в ином смысле, чем Е. П. Ильиным.

Что касается взглядов Е. П. Ильина, то он понимает произвольное управление как интегральное психофизиологическое образование, которое включает мотивы, интеллектуальную

активность, нравственную сферу, т.е. психологические феномены, но, с другой стороны, базируется на свойствах нервной системы, на физиологических процессах. Рассмотрим подробнее составляющие воли в широком смысле слова. Опустим анализ мотивационного аспекта, поскольку он был подробно проанализирован нами выше. Начнем с самоинициации и самоторможения (далее просто – инициация и торможение).

Формирование побуждения – это мотивационный процесс, но для того, чтобы намерение осуществилось - действие необходимо запустить. Каким образом это происходит остается одним из самых темных вопросов психологии. Н. Н. Ланге писал, что мы чувствуем мотивы к действию, затем мы ощущаем само действие, но переход между этими двумя состояниями остается вне сознания.

Существует две основные точки зрения на данный вопрос. Первая – это представление об инициации, запуске произвольного действия **непроизвольно**, с помощью возникающих представлений и связанных с ними идеомоторных актах. Другая – представление о запуске произвольных актов с помощью волевого усилия.

Сторонником непроизвольной инициации волевого действия был У. Джемс, который считал что сущность волевого акта характеризуется элементом-решением «да будет». Т.Е. произвольное движение осуществляется по принципу идеомоторного акта. Идеомоторный акт – это переход представления о движении мышц в реальное выполнение этого движения (т.е. появление нервных импульсов, обеспечивающих движение, как только возникает представление о нем). Принцип идеомоторного акта был открыт в XVIII веке английским врачом Гартли, а впоследствии был разработан психологом Карпентером. Предполагалось, что идеомоторный акт имеет неосознанную, непроизвольную природу. Однако дальнейшие исследования показали, что мышечные сокращения могут быть вполне осознаваемы. В настоящее время в спорте достаточно широко распространена идеомоторная тренировка, с помощью представлений определенных движений. Е. П. Ильин считает, что У. Джемс гипертрофирует роль идеомоторики, т.к. в большинстве случаев инициация осуществляется с помощью пускового импульса, а предпусковые влияния в этих случаях лишь облегчают запуск.

Аналогичные взгляды высказывал Г. Мюнстерберг, у которого воля, по существу, сведена к преднамеренной актуализации образа цели – представлению. Представление играет у него роль условного сигнала, а само действие, соответственно, носит условно-рефлекторный характер.

Под влиянием У. Джемса попытался разобраться в механизме запуска волевых действий и Н. Н. Ланге. Волевые импульсы он так же свел к идеомоторике.

Представления о сознательной инициации волевых действий связаны с мыслью о том, что их запуск всегда осуществляется с помощью волевого усилия. Однако это положение вызывает все больше сомнений, но не по поводу сознательного характера, а по поводу участия волевого усилия в этом процессе. Как следствие, предложение различать волевой импульс и волевое усилие. Под волевым усилием понимается сознательное и преднамеренное напряжение физических и интеллектуальных сил человека. Волевое усилие характеризуется внутренним напряжением, для его проявления необходимо наличие трудностей. Но запуск действия может происходить и без усилия. Таким образом, целесообразно выделять в качестве пускового механизма к действию волевой импульс, а не волевое усилие. Их функции различаются. Функция волевого импульса заключается в запуске действия и в осуществлении перехода от одного действия к другому. Идея о запуске произвольных действий с помощью волевого импульса, а не только и не столько с помощью волевого усилия, проглядывает в высказываниях многих психологов (Селиванов В. И., Калинин В. К. и др.). Природа волевого усилия еще не раскрыта. Но наиболее отчетливо волевые усилия проявляются при физическом напряжении. Н. Н. Ланге указывал на три момента, с которыми связано ощущение волевого усилия:

- изменение дыхания;
- идеомоторное напряжение;
- внутренняя речь.

Таким образом, можно предположить, что одним из механизмов усиления побуждения является мышечное напряжение. Оно усиливает возбуждение центров, из которых исходит волевой импульс начала и исполнения действия. Напряжение дыхательных мышц также приводит к усилению проприоцептивной импульсации в кору. Усилия могут быть физическими и интеллектуальными, мобилизующими и организующими.

Такова основная проблематика функционального блока самоинициация.

Рассмотрим блок самоконтроля. Упоминание о самоконтроле встречается еще у Аристотеля, но как научный феномен это явление стало изучаться на рубеже примерно столетие назад, хотя по отдельным вопросам работы встречаются и раньше.

Одним из первых, кто занимался этой проблемой с психологической точки зрения, был З. Фрейд. Он связывал самоконтроль с инстанцией «Я». В нашей стране самоконтроль рассматривали Н. Н. Ланге, Н. А. Белов. Но эти работы мало известны. Лишь в 60-х годах эти вопросы стали широко обсуждаться, чему способствовало проникновение идей кибернетики в психологию и физиологию. Идеи об обратной связи привели в итоге к созданию моделей механизмов предвидения, сличения и т.д. (Н. А. Бернштейн, П. К. Анохин). Основаниями для пересмотра Павловской идеи о рефлекторной дуге послужили факты, согласно которым один и тот же эффект мог достигаться разными путями. Были предложены различные схемы управления с помощью рефлекторного кольца. Большое распространение получила модель функциональной системы П. К. Анохина. Модель включает блок афферентного синтеза, блок принятия решения, акцептор результата действия и эфферентная программа самого действия, получение результатов действия и формирование обратной связи для сличения полученных результатов с запрограммированными. На протекание афферентного синтеза влияют обстановочная и пусковая афферентация, память и мотивация субъекта. Блок решения связан с уверенностью или неуверенностью человека в принимаемом решении, на что влияет наличие информации у субъекта, новизна ситуации, личностные характеристики. В программировании действия человек анализирует вероятность достижения поставленной цели, наличие или отсутствие информации. При неполной информации разрабатываются разные программы. В процессе выполнения действия и/или по его окончанию происходит контроль, сличение обратных результатов с тем, что ожидалось, при необходимости идет корректировка полученного результата.

Функции обратной связи заключаются, прежде всего, в предоставлении сведений о начале, законченности-незаконченности действия, в корректировании при помехах, в обеспечении научения. Обратная связь может быть внешней и внутренней. Внешняя обратная связь используется преимущественно для контроля за результатом, внутренняя – за характером действия. Внешнее кольцо обратной связи замкнуто только функционально, но не морфологически, внутреннее – замкнуто и функционально, и морфологически.

На начальных стадиях овладения действием высока роль внешнего (и прежде всего – зрительного) контура обратной связи. Затем повышается роль внутреннего контура. Кроме того, есть также данные о том, что на первых этапах высока роль кинестетической информации, а затем ведущей становится вербальная информация. Можно, таким образом, сделать вывод, что важен не только контур, но и вид информации.

Действие следующего блока – механизма сличения – может давать сбои, что во многом связано с лимитом времени.

Следует заметить, что вопрос о функциях самоконтроля достаточно сложен. Одни подразумевают под ним способность сдерживать первые низменные побуждения и подчинять их более высоким целям (например, Селли), другие считают, что самоконтроль предполагает умение критически отнестись к своим поступкам (Собиева Г. А.), третьи видят в нем инструмент сознательного планирования деятельности (Кувшинов В. И.). Приведенные трактовки самоконтроля отличаются достаточной широтой понимания. Существуют и более узкие интерпретации самоконтроля, которые сводят функции самоконтроля к проверке (Ительсон Л. Б. – самопроверка в деятельности; Арет А. Я. – процесс слежения за собой, проверки себя; Рувинский Л. И. – корректирование деятельности).

Является ли навык произвольным действием – вот вопрос, по которому в пределах данного функционального блока ведется много споров. Здесь нет единства мнений, но многие исследователи считают, что навык остается произвольным действием, меняется только контроль над его осуществлением. Согласно Е. П. Ильину, автоматизация – это лишь приобретенная в результате обучения возможность отключения динамического контроля за действием, не предполагающая обязательность и неизбежность такого отключения.

Блок самомобилизации практически имеет дело с волевой регуляцией, которая, согласно взглядам Е. П. Ильина, является частным видом произвольного управления. В быту это понятие часто отождествляют с силой воли, очевидно, потому что оно связано с преодолением

трудностей. При этом содержание волевой регуляции понимается разными психологами по-разному: как сила мотива; как борьба мотивов; как изменение смысла действия; как включение в регуляцию эмоций. Во всех этих трактовках главным условием мобилизации энергии считается волевое усилие, хотя, как было отмечено выше, природа его до сих пор не ясна.

Некорректно определять силу воли как самостоятельное волевое качество (Корнилов К. Н., Платонов К. К.) или как некий абстрактный показатель (Немов Р. С.). Более правильно говорить о различных проявлениях силы воли, называемых волевыми качествами. В этике волевые качества считаются моральными, а их проявление зависит от нравственных черт характера. Отсюда проистекает оценочный подход к воле. Но едва ли такой подход правомерен. Морально следует оценивать поведение, а не качества.

В каждом конкретном случае волевая регуляция проявляется через волевые состояния. Волевые состояния изучались Левитовым Н. Д. и другими исследователями. Е. П. Ильин относит к волевым состояниям состояние мобилизационной готовности, состояние сосредоточенности, состояние решимости и др.

Состояние мобилизационной готовности изучалось в основном спортивными психологами (Пуни А., Генов Ф.). Но оно проявляется не только в спортивной деятельности. Оно отражает самонастраивание на полную мобилизацию своих возможностей, причем нужных именно для данной деятельности. Мобилизации способствует четкая постановка задания. Иногда включаются эмоциональные механизмы, поддерживающие это состояние. Во многих случаях прямой зависимости между мобилизацией и ее результатами нет.

Состояние сосредоточенности связано с преднамеренной концентрацией внимания, что обеспечивает эффективность восприятия, мышления, запоминания и т.д. В качестве физиологической основы состояния сосредоточенности выступает доминанта А. А. Ухтомского. Организму выгодно ограничивать индифферентную впечатлительность.

Состояние решимости предполагает готовность к действию, готовность инициировать действие при наличии риска или неприятных последствий. Оно достаточно кратковременно и связано с самодисциплиной.

Говоря о волевой регуляции нельзя не затронуть вопроса, как она соотносится с эмоциональной регуляцией. Эти два вида регуляции связаны, но не тождественны. Очень часто они вообще проявляют себя как антагонисты. Вспомните аффект, – как правило, он подавляет волю. Оптимальным, наверное, будет такая их комбинация, когда в личности сочетается сильная воля с определенным уровнем эмоциональности.

Таким образом, мы видим, что традиционное и современное понимание воли существенно различаются. Вместо волевого акта на сцене появились произвольное управление и волевая регуляция, которые включают в себя различные психологические образования, объединенные единой функцией – функцией контроля за действием или функцией сознательного и преднамеренного управления деятельностью и поведением. Проблемы, анализируемые в рамках отдельных теорий, также существенно отличаются друг от друга.

## Глава 4.2 Воля и личность

Все волевые качества формируются на протяжении жизни и деятельности человека. Как и все психические процессы, воля развивается не сама по себе, а в связи с общим развитием личности. Известно, что всякое волевое действие является целенаправленным действием. Но существует и достаточно много трудностей с определением воли, так как ее можно определить с разных сторон и уровней. Поэтому подходов к изучению онтогенеза волевой регуляции тоже достаточно много.

В данной главе мы обратимся к таким вопросам, как волевые качества личности и их структура, рассмотрим развитие волевых процессов в онтогенезе и опишем ситуации, которые способствуют формированию отдельных волевых качеств личности.



### **§ 4.2.1 Волевые качества личности. Их классификация**

В одной из своих работ В. А. Иванников пишет, что все волевые качества могут иметь различную основу и лишь феноменологически объединяются в единое целое – волю. Кроме того, в одних ситуациях человек демонстрирует волевые качества, а в других проявляет их отсутствие. Это наводит исследователей (Иванников В. А., Эйдман Е. В.) на мысль о том, что имеются волевые качества как частные (ситуативные) характеристики волевого поведения и волевые качества как постоянные (инвариантные) характеристики волевого поведения, т.е. как личностные свойства.

Существует много определений волевых качеств личности. Одним из наиболее удачных можно считать определение Б. Н. Смирнова (1984): «Волевыми качествами личности называются конкретные проявления воли, обусловленные характером преодолеваемых препятствий». Но это определение также нуждается в некоторой корректировке, прежде всего потому, что волевые качества отражают не столько произвольное управление, сколько волевою регуляцию, связанную с напряженными волевыми усилиями. Кроме того, конкретные проявления воли могут отражать не только качество, но и уровень волевых усилий. Последний же не определяет сущность каждого волевого качества, его специфическое содержание. Поэтому чтобы не было неоднозначного толкования данного Б. Н. Смирновым определения, его можно скорректировать следующим образом: волевые качества – это особенности волевой регуляции, проявляющиеся в конкретных специфических условиях, обусловленных характером преодолеваемой трудности.

Что касается классификации волевых качеств, то можно сказать, что сколько авторов, столько и классификаций. Например, Ф. Н. Гоноболин (1973) делит волевые качества на две большие группы, связанные с активностью и торможением нежелательных действий и психических процессов. К качествам первой группы он относит решительность, смелость, настойчивость и самостоятельность, к качествам второй – выдержку (самообладание), выносливость, терпение, дисциплинированность, организованность. Но невозможно разделить все волевые качества строго на две группы. Иногда, подавляя одни действия, человек проявляет активность в других.

В. И. Селиванов объективным основанием для разграничения волевых качеств тоже считает динамику процессов возбуждения и торможения. В связи с этим он делит волевые качества на вызывающие, усиливающие или ускоряющие активность и на тормозящие, ослабляющие или замедляющие ее. К первой группе он относит инициативность, решительность, смелость, энергичность, храбрость, ко второй группе – выдержку, выносливость, терпение.

Некоторые психологи пытаются дать более обобщенные классификации и используют для этого такие основания, как пространственно-временные и информационно-энергетические параметры.

Среди спортивных психологов принято разделять волевые качества по степени их значимости для того или иного вида спорта. Чаще всего их делят на общие и основные, замечает Е. П. Ильин. Первые имеют отношение ко всем видам спортивной деятельности, вторые определяют результативность в конкретном виде спорта. К общим волевым качествам П. А. Рудик, Е. П. Щербаков отнесли целеустремленность, дисциплинированность и уверенность. А. Ц. Пуни и Б. Н. Смирнов считают общим волевым качеством только целеустремленность. К основным первые авторы отнесли настойчивость, упорство, выдержку и самообладание, смелость и решительность, инициативность и самостоятельность.

Попытку в какой-то степени разрешить создавшееся положение с дифференциацией и классификацией волевых качеств с помощью факторного анализа предприняли В. А. Иванников и Е. В. Эйдман (1990). Однако содержательная сторона каждого свойства авторами не рассматривалась, а принималась ими как нечто, не требующее доказательств. В связи с этим остается под вопросом отнесение к волевым качествам таких свойств, как обязательность, принципиальность, ответственность и деловитость. Другие характеристики (спокойный, энергичный) скорее относятся к темпераменту, чем к воле. Справедливости ради надо отметить, что сами авторы рассматривают свое исследование как пилотажное.

Другим путем в решении проблемы классификации волевых качеств идет В. К. Калинин (1989). Он выделяет базальные (первичные) и системные (вторичные) качества. К первым он относит энергичность, терпеливость, выдержку и смелость. Ко вторым – настойчивость, дисциплинированность, самостоятельность, целеустремленность, инициативность,

организованность. В этих качествах, как отмечает автор, наиболее выражена личностная саморегуляция деятельности.

#### **§ 4.2.2 Структура волевых качеств**

Итак, мы пришли к тому, что волевые качества рассматриваются разными авторами по-разному. Будет целесообразно рассматривать волевые качества как фенотипическую характеристику наличных возможностей человека, как сплав врожденного и приобретенного. В качестве врожденного компонента выступают способности, в основном, задатки; а в качестве приобретенного – опыт человека, его умения, навыки, знания, мотив достижения и т.д. Компоненты, разумеется, находятся в органическом единстве.

Можно говорить о горизонтальной и вертикальной структуре волевых качеств. Горизонтальную структуру образуют задатки, в роли которых выступают типологические особенности свойств нервной системы. Но, предостерегает Е. П. Ильин, не следует говорить о плохих и хороших типологических особенностях. Также следует подчеркнуть, что каждое волевое качество имеет свою психофизиологическую структуру; одни компоненты в разных волевых качествах могут совпадать, другие – расходиться.

Вертикальная структура предполагает, что все волевые качества имеют схожие три «слоя»: 1) природные задатки; 2) волевое усилие, которое инициируется субъектом; 3) социальные и личностные факторы, т.е. мотивационная сфера личности, нравственные принципы и т.д.

В каждом волевом качестве роль вертикальных компонентов может быть разной. Так терпеливость в большей степени определяется природными задатками (и по некоторым данным, биохимическими характеристиками работы организма), а настойчивость – в большей мере мотивацией (в частности, потребностью достижения).

Из всего вышеизложенного можно сделать вывод, что попытки определения «силы воли» как интегрального показателя необоснованы.

#### **§ 4.2.3 Происхождение произвольных реакций**

Имеются две противоположные точки зрения по вопросу о происхождении произвольных реакций у ребенка. Согласно одной из них, произвольные реакции являются первичными, врожденными, а согласно другой, произвольные реакции не даны человеку от рождения, а возникают на основе непроизвольных движений.

И. М. Сеченов полагал, что произвольные движения не даны человеку готовыми от рождения, а проходят сложные этапы развития, начиная с момента рождения. Беспорядочные движения превращаются в заученные, но еще непроизвольные, и лишь когда на основе возникающих ощущений у человека формируются представления и возникают сложные ассоциации, появляются произвольные движения.

В. Вундт считал произвольные движения первичными, а непроизвольные – вторичными, возникающими на базе первых в результате автоматизации.

И. П. Павлов, анализируя данный вопрос, подчеркивал, что ни врожденность, ни приобретенность произвольных движений не доказаны. Однако он считал более вероятным, что произвольные движения приобретаются. Обучение произвольным движениям – это налаживание связей между чувствительными и двигательными корковыми клетками двигательного анализатора, полагал И. П. Павлов.

Возможно, считает Е. П. Ильин, произвольные движения по своему физиологическому механизму первичны в такой же степени, как и непроизвольные. Однако в произвольных движениях, как и в произвольных действиях, связанных с психическими процессами (восприятием, вниманием, памятью), присутствует и психический компонент – мотивация, представление, который появляется по мере развития ассоциативных зон коры головного мозга. Поэтому появление первых произвольных актов связано с созреванием и развитием всей коры больших полушарий, а не только клеток, которые являются лишь эффекторной частью двигательного анализатора.

#### **§ 4.2.4 Онтогенетические особенности волевого поведения**

Анализ волевых качеств личности был бы неполным, если бы мы не коснулись особенностей развития волевой сферы личности в различные периоды онтогенеза. Мы коротко рассмотрим развитие волевой регуляции в раннем детстве, в дошкольном и младшем школьном возрасте, в подростковом возрасте.

Развитие произвольного поведения маленького ребенка связано с его познавательной деятельностью и с подражанием взрослым. Манипуляции с предметами приводят его к пониманию того, что после определенных действий следуют определенные события. Теперь он может осуществлять эти действия намеренно, целесообразно. Однако избирательность действий маленького ребенка основывается не на сознательном выборе, как у взрослого, а определяется, прежде всего, чувственными стимулами, окрашенными эмоционально.

До двухлетнего возраста дети не могут воспроизвести знакомое им действие без предмета этого действия. Поэтому существенным шагом в развитии произвольности является формирование способности к представлению отсутствующих предметов, благодаря чему поведение ребенка начинает определяться не только наличной, но и представляемой ситуацией. Растет время удержания цели, что является очень важной предпосылкой для самостоятельной постановки цели в старшем возрасте.

В период от 2 до 3 лет закладывается основа регулирующей функции речи. Вырабатывается реакция на два главных словесных сигнала взрослых: на слово «надо» и слово «нельзя».

В ходе дальнейшего развития ребенок становится способным действовать не в силу эмоциональных побуждений. Начинает формироваться самообладание, способность к самоограничению. К 3 годам, а часто и раньше, у детей появляется выраженное стремление к самостоятельности.

Развиваются сложные двигательные акты, а вместе с ними и самоконтроль, поскольку он имеет большое значение для их выполнения.

Таким образом, в раннем возрасте развитие волевой регуляции представлено как становление собственных желаний ребенка, приобретение им определенности и устойчивости.

Воля как сознательное управление своим поведением, своими внешними и внутренними действиями, появляется в дошкольном возрасте. У ребенка в процессе воспитания и обучения, под влиянием требований взрослых и сверстников формируется возможность подчинять свои действия определенной цели, преодолевать трудности на пути ее достижения.

Дошкольник научается управлять своим телом, восприятием, памятью, мышлением. Волевые действия при этом сосуществуют с действиями непреднамеренными, импульсивными.

В конце преддошкольного возраста ребенок начинает брать на себя выполнение задания и действовать из сознания необходимости довести дело до конца. Дети уже могут проявлять инициативу, самостоятельность, упорство. Но пока это происходит в основном тогда, когда их действия сопровождаются эмоциями радости, удивления или огорчения.

Возникает саморегуляция на основе слов «можно», «надо», «нельзя».

Однако для этого возраста также характерно и негативное проявление силы воли, которое выражается в упрямстве, капризах. Не следует ни изнеживать, ни перегружать ребенка.

Большое значение для формирования целенаправленности действий имеют в дошкольном возрасте успехи и неудачи при выполнении заданий. У средних и старших дошкольников успехи и неудачи существенно влияют на преодоление трудностей и длительность сохранения цели.

Особые требования к воле ребенка предъявляют ситуации, в которых сталкиваются два мотива, действующих в разных направлениях. Ребенку необходимо сделать выбор. Даже у младших дошкольников наблюдается спокойный и деловой подход к выбору. Дети берут то, чего у них в данный момент нет и что они хотели бы иметь. К старшему дошкольному возрасту существенно увеличиваются возможности разумного выбора.

Выполнение волевых действий зависит от речевого планирования и регуляции. Ребенок овладевает умением словесно направлять и регулировать собственные действия, применяя к себе самому те формы управления поведением, которые раньше к нему применяли взрослые. Таким образом, мы видим, что волевая сфера дошкольника существенно отличается от воли младшего ребенка. В ней наблюдаются качественные изменения, на основе которых происходит дальнейшее развитие волевой регуляции.

В младшем школьном возрасте формируется произвольная регуляция. Дисциплинирующая упорядоченность учебной работы и всей школьной жизни, ее четкая организация, подчеркивают многие авторы, являются существенным условием формирования воли учащихся.

В младшем школьном возрасте центром психического развития становится формирование произвольности: развивается произвольная память, внимание и т.д. Начинается усиленное развитие выдержки и терпения, как основы дисциплинированного поведения.

Дети начинают использовать поведенческий контроль и самостимуляцию. Развивается их самостоятельность. Однако часто она проистекает от импульсивности и толкает ребенка на намеренное неподчинение общим правилам. Такое поведение дети считают проявлением своей взрослости и независимости.

В этот период сильно развиваются смелость, решительность. Во многом это связано с процессом полового созревания, который приходится на этот возраст и существенно изменяет нейродинамику (увеличивает подвижность нервных процессов, сдвигает баланс в сторону возбуждения). Преобладание возбуждения над торможением затрудняет применение запрещающих санкций, снижается самообладание. Зато смелость в этот период вообще достигает наибольшего проявления.

В целом, развитие волевой регуляции к концу младшего школьного возраста приводит к начальному формированию волевых качеств, позволяющих достигать поставленные цели, преодолевать препятствия и трудности, подчиняться требованиям и правилам, вырабатывать свои способы саморегуляции.

В отличие от школьников младших классов подростки значительно чаще регулируют свое поведение на основе внутренней стимуляции (самостимуляции), что свидетельствует о коренной перестройке структуры волевой активности. В то же время волевая сфера подростков весьма противоречива. Это связано с тем, что при значительно возросшей общей активности механизмы волевой активности подростка еще недостаточно сформированы. Внешние же стимуляторы не всегда вызывают соответствующую волевою активность. Снижается дисциплинированность, усиливается проявление упрямства.

Некоторые подростки, в особенности, мальчики, начинают заниматься самовоспитанием, саморазвитием у себя необходимых волевых качеств.

Далее в старших классах усиленно формируется моральный компонент воли. Часто волевая активность у старшеклассника приобретает характер целеустремленности. Компоненты волевой регуляции становятся осознаваемыми, саморегулирование деятельности и поведения поднимается на более высокий уровень.

Как показывает данный обзор, в онтогенетическом плане механизмы волевой регуляции формируются и закрепляются в определенной последовательности и закономерным образом. Экспериментальные исследования показали гетерохронность возрастной динамики волевых качеств.

#### ***§ 4.2.5 Развитие волевых качеств личности***

Все волевые качества формируются на протяжении жизни и деятельности человека, и особенно важным этапом в волевом развитии является детский возраст. Как и все психические процессы, воля развивается не сама по себе. А в связи с общим развитием личности. Рассматривая основные факторы, обеспечивающие формирование волевых качеств личности в детском возрасте, следует, прежде всего, отметить роль семейного воспитания. Большинство недостатков волевого поведения детей, капризы, упрямство, наблюдаемые в раннем детстве, основой своей имеют именно ошибки в воспитании воли ребенка, выражающиеся в том, что родители во всем угождают ему, удовлетворяют каждое его желание, не предъявляют требований, которые должны им безоговорочно выполняться. Не приучают его сдерживать себя, подчиняться определенным правилам поведения. Готовность употребить усилие не дается сама собой, к ней необходимо приучать специально.

Другая крайность семейного воспитания заключается в перегрузке детей непосильными заданиями, которые обычно, не выполняются. Родители, желая воспитать ребенка трудолюбивым, умным, умеющим прилично вести себя в обществе, нагружают свое дитя непосильной работой. Ребенок зачастую не способен одолеть заданного и бросает дело на полпути. Постепенно он

привыкает не доводить начатое дело до конца, что тоже представляет собой проявление слабоволия.

Учитывая подражательный характер действий ребенка, немаловажным фактором формирования волевых качеств является личный пример родителей, воспитателей и других значимых лиц. Не менее сильно влияет на развитие волевых качеств развивающейся личности чтение детской и художественной литературы, просмотр фильмов, герои которых преодолевают преграды, испытывают значительные трудности, но при этом не сдаются и добиваются своего.

Основа воспитания воли лежит в систематическом преодолении трудностей в обычной жизни. Если ребенок успешно справляется с повседневными делами, взрослому следует поощрить его, похвалить, т.е. закрепить в нем положительную привычку.

Многие авторы отмечают, что развитие воли связано с режимом, с сознательной дисциплиной ребенка, которые способствуют формированию соответствующих волевых качеств.

Большая роль в развитии воли принадлежит физическому воспитанию, так как, с одной стороны, люди бывают безвольными в связи с отсутствием у них достаточного запаса сил к преодолению препятствий, а с другой, - физические упражнения, соревнования, учат преодолевать трудности, позволяют вырабатывать навыки их преодоления. Не менее важна в развитии воли игровая деятельность. Подвижные, развивающие игры также преобразуют волю ребенка. Кроме того, игровые правила и устойчивые действия развивают такие волевые черты, как выдержка, умение преодолевать свое нежелание действовать, умение считаться с намерениями партнера по игре, решительность в действиях. И, конечно же, сама деятельность оказывает существенное влияние на развитие воли ребенка.

Волевой мобилизации младших школьников в учебной деятельности способствуют такие обстоятельства, как связь задания с потребностями и интересами школьников; обзримость цели; оптимальная сложность задания; наличие инструкции о способах выполнения задания; демонстрация учителем продвижения учащегося к цели.

Кроме этих общих рекомендаций исследователи пытаются найти способы формирования отдельных волевых качеств, таких как смелость, настойчивость, целеустремленность, решительность. Наибольшая противоречивость в исследованиях зафиксирована относительно смелости, потому что выявлено, что наиболее высоких результатов в спортивной гимнастике, которая требует высокого уровня смелости, добиваются спортсмены с низким уровнем указанного качества. Исследователи предположили, что происходит адаптация к трудной ситуации, связанной с выполнением опасного упражнения. Однако исследования показали, что при этом не происходит переноса смелости на другие упражнения, требующие смелости.

Относительно формирования настойчивости и целеустремленности было показано, что эти качества развиваются на основе воспитания у ребенка умения доводить до конца посильное задание. Позитивная роль в этом процессе принадлежит значимым целям, осознанию ответственности, умению не бросать дело при возникновении препятствий. Важно также знать методы поддержания целеустремленности. Это достигается с помощью конкретизации цели и использования целей учащихся, с помощью применения различных средств и методов проведения занятий, за счет принципа доступности и т.д.

Решительность формируют при помощи многократного повторения проблемной ситуации, где необходимо принять решение в условиях выбора. Также рекомендуют формировать решительность в соревновательной обстановке, отмечая при этом, что слишком большая значимость действий и ответственность снижают решительность. Это можно объяснить действием закона Йеркса-Додсона.

Таким образом, психологами указывается на возможность целенаправленного формирования тех или иных волевых качеств личности. Но при этом необходимо учитывать, что развитие волевой сферы протекает неравномерно. Необходимо знать и использовать эти закономерности.

## Глоссарий

**Альтруизм** – система ценностных ориентаций личности, при которой центральным мотивом и критерием нравственной оценки являются интересы другого человека или социальной общности; стремление к бескорыстному оказанию помощи другому.

**Аффект** – сильное и относительно кратковременное эмоциональное состояние, связанное с резкими изменениями важных для субъекта жизненных обстоятельств и сопровождаемое резко выраженными двигательными проявлениями и изменениями в функциях внутренних органов и систем организма.

**Аффилиация** – потребность в общении, в эмоциональных контактах, стремление быть среди других людей.

**Внешняя мотивация** – формирование мотива под влиянием внешних факторов.

**Внутренняя мотивация** – процесс формирования мотива при опоре на внутренние факторы (потребности, влечения, желания).

**Волевая регуляция** – вид произвольного управления, связанный с преодолением внешних и внутренних трудностей.

**Воля** – произвольное управление, самоуправление; обобщенное понятие, обозначающее определенный класс психических процессов, действий, объединенных единой функциональной задачей – сознательным и преднамеренным управлением поведением и деятельностью.

**Выразительные движения** – внешнее выражение психических состояний, особенно эмоциональных, проявляющееся в мимике, пантомимике и изменениях голоса.

**Градиент цели** – изменение силы мотива в зависимости от «психологического расстояния» до цели.

**Детерминация** – причинная обусловленность событий и явлений внешними и внутренними факторами.

**Интернальность** – свойство принимать ответственность за события своей жизни на себя, объясняя их своими способностями, чертами личности, особенностями поведения.

**Интринсивная мотивация** – то же, что внутренняя мотивация.

**Каузальная атрибуция** – теоретические построения, касающиеся причинно-следственной интерпретации людьми поведения друг друга; толкование мотивов поведения других людей; интерпретация субъектом межличностного восприятия причин и мотивов поведения другого человека.

**Когнитивный диссонанс** – побудительное дискомфортное состояние, вызванное наличием противоречивых сведений об одном и том же объекте, затрудняющих принятие решения и формирование намерения.

**Конфликт** – психологически определяется как ситуация, в которой на субъекта воздействуют две разнонаправленные силы примерно равной величины.

**Мотив** – сложное психологическое образование, побуждающее к сознательным действиям и поступкам и служащее для них основанием.

**Мотивация** – побуждения, вызывающие активность организма и определяющие ее направленность.

**Мотивация достижения** – потребность в достижениях в различных видах деятельности.

**Мотивировка** – вербальное обоснование, объяснение себе и другим причин своих действий и поступков, которое может не совпадать с действительным мотивом, так как опирается на приемлемые для субъекта и его референтной группы обстоятельства.

**Настроение** – сравнительно продолжительные, устойчивые психические состояния умеренной или слабой интенсивности, проявляющиеся в качестве положительного или отрицательного эмоционального фона психической жизни индивида.

**Непроизвольный** – происходящий независимо от воли, сознания; непреднамеренный.

**Произвольное управление** – сознательное преднамеренное управление своими действиями, деятельностью, поступками, поведением.

**Стресс** – термин, используемый для обозначения обширного круга состояний человека, возникающих в ответ на разнообразные воздействия, которые воспринимаются самим человеком как экстремальные.

**Стрессор** – фактор, вызывающий состояние стресса.

**Фрустрация** – чувство, возникающее, когда человек не может достичь желаемой цели.

**Чувства** – одна из основных форм переживания человеком своего отношения к предметам и явлениям действительности, отличающаяся относительной устойчивостью.

**Эгоизм** – ценностная ориентация субъекта, которая характеризуется преобладанием в его жизнедеятельности своекорыстных личных интересов и потребностей безотносительно к интересам других людей и социальных групп.

**Эгоцентризм** – неспособность индивида, сосредоточиваясь на собственных интересах, изменить исходную познавательную позицию по отношению к некоторому объекту, мнению или представлению даже перед лицом противоречащей его опыту информации.

**Экстернальность** – свойство приписывать ответственность за события внешним факторам (другим людям, случаю, судьбе).

**Экстринсивная мотивация** – то же, что внешняя мотивация.

**Эмоции** – это субъективное отношение человека к миру, переживаемое как удовлетворение или неудовлетворение потребностей.

## ЛИТЕРАТУРА

### Основная

1. Годфруа Ж.. Что такое психология: В 2-х т. Т.1. – М., 1992.
2. Иванников В. А. Психологические механизмы волевой регуляции. – М., 1998.
3. Изард К. Э. Психология эмоций. – СПб., 2000.
4. Ильин Е. П. Мотивация и мотивы. – СПб., 2000.
5. Ильин Е. П. Психология воли. – СПб., 2000.
6. Леонтьев А. Н. Деятельность. Сознание. Личность. – М., 1975.
7. Общая психология. Тексты: В 3 т. Т. 2 Субъект деятельности. Книга 1. – М., 2002.
8. Рубинштейн С. Л. Основы общей психологии. – СПб., 1999.
9. Сидоренко Е. В. Мотивационный тренинг. – СПб., 2000.
10. Хекхаузен Х. Мотивация и деятельность. Т. 1, 2. – М., 1986.
11. Шапкин С. А. Экспериментальное изучение волевых процессов. – М., 1997.

### Дополнительная

1. Вилюнас В. К. Психологические механизмы биологической мотивации. – М., 1986.
2. Вилюнас В. К. Психологические механизмы мотивации человека. – М., 1990.
3. Зимбардо Ф., Ляйппе М. Социальное влияние. – СПб., 2000.
4. Магун В. С. Потребности и психология социальной деятельности личности. – Л., 1983.
5. Пайнс Э., Маслач К. Практикум по социальной психологии. – СПб., 2000.
6. Первин Л., Джон О. Психология личности: Теория и исследования. - М., 2001.
7. Психология. Словарь/ Под общ. ред А. В. Петровского, М. Г. Ярошевского. – М., 1990.