

Министерство образования Российской Федерации  
Южно-Уральский государственный университет  
Кафедра общей психологии

Ю9.я7  
Б287

**Н.А. Батурин**

# **ПСИХОЛОГИЯ УСПЕХА И НЕУДАЧИ**

**Учебное пособие**

Челябинск  
Издательство ЮУрГУ  
1999

ББК Ю 932

Батурин Н.А. Психология успеха и неудачи: Учебное пособие. – Челябинск: Изд. ЮУрГУ, 1999. – 100 с.

**Изложены основные сведения по психологической характеристике успеха и неудачи. Показаны особенности их влияния на различные стороны психического функционирования. Рассмотрены индивидуальные особенности, от которых зависит проявление успеха и неудачи. Описан комплекс подходов к регуляции и коррекции негативных последствий успеха и неудачи.**

Учебное пособие предназначено для студентов факультетов психологии.

Одобрено учебно-методической комиссией факультета психологии ЮУрГУ.

Рецензенты: докт. психол. наук, профессор В. Я. Ляудис,  
Канд. психол. наук, доцент В.Г. Грязева.

© Н.А. Батурин, 1999

© Издательство ЮУрГУ, 1999.

## ПРЕДИСЛОВИЕ

Успех и неудача – широко распространенные явления нашей жизни. Они систематически возникают как в социальных ситуациях, так и при участии человека в любой деятельности, связанной с достижением. С необходимостью преодолевать воздействия успеха и неудачи постоянно сталкивается и ученый, и администратор, и бизнесмен, и ученик, и спортсмен. В некоторых случаях влияние успеха и неудачи настолько велико, что человек вообще не способен адекватно реагировать, отказывается от выполнения деятельности, кардинально меняет свою жизнь или даже предпринимает попытку самоубийства. Наиболее ярко влияние успеха и неудачи проявляется в тех видах деятельности, которые так или иначе связаны с "борьбой за высшие достижения". Эта борьба протекает в соревновании с явным или скрытым соперником, его результатом или своим прошлым достижением. Самым ярким примером такой деятельности является спорт. В нем переживания успеха и неудачи имеют особую остроту, поскольку достижение высоких результатов является главным смыслом всех действий и жизни спортсмена.

Однако практически любая деятельность может легко превратиться в деятельность, связанную с достижениями, стоит её субъекту в структуре побуждения актуализировать мотивы стремления к успеху и избеганию неудачи.

Для современного этапа развития человечества весьма характерно стремление к достижению, престижу в обществе. Начиная с раннего детства, родители стараются развить в ребенке потребность в достижении, готовят к успехам в жизни, мечтая о том, чтобы сформировать у ребенка оптимистическое отношение к жизни, стараясь не думать о возможных неудачах. При этом часто ставят перед ребенком завышенные цели, устраивают его в престижные учебные заведения с высокой конкурентной борьбой. Неизбежным следствием всего этого могут стать выученная беспомощность, затем систематическая беспомощность и как окончательный итог – формирование пессимизма и склонность к депрессии.

От жизненных неудач, от формирования беспомощности и депрессии не застрахованы и взрослые, особенно в периоды экономического спада и тяжелых преобразований общества. Все это говорит о том, что успех и неудача являются такими психологическими факторами нашей жизни, которые необходимо тщательно изучать; знания о психологии успеха и неудачи крайне необходимы врачам, педагогам и особенно практическим психологам.

В то же время приходится констатировать, что успеху и неудаче и связанным с ними явлениям в отечественной науке не уделялось должного внимания, по

крайней мере, ни в одном учебнике психологии нет разделов, посвященных им. До сих пор нет ни научной монографии, ни практического руководства по коррекции выученной беспомощности, развитию оптимизма, противостоянию негативным эффектам успеха и неудачи.

Для того, чтобы как-то восполнить пробелы, существующие в подготовке психологов, в данной работе предпринята попытка осветить наиболее важные стороны проблемы успеха и неудачи, их влияния на различные стороны психического функционирования и подходы к коррекции этих влияний

В учебном пособии широко используются данные зарубежных исследователей и практических психологов. Основой же изложения материала являются собственные многолетние исследования и наблюдения автора, а также работы, выполненные под его руководством.

В первом разделе рассматриваются общетеоретические вопросы, связанные с природой успеха и неудачи, и явлений, непосредственно порождаемых ими: атрибуцией результатов деятельности, вынужденной беспомощности, оптимизмом – пессимизмом.

Второй раздел посвящен анализу влияния успеха и неудачи на человека. Особенно полно представлены данные об изменениях в различных сферах психического функционирования. Это – изменение целей и мотивации, познавательных процессов и функционального состояния, результативности и эффективности деятельности.

В третьем разделе пособия описаны индивидуальные особенности реакций на успех и неудачу (изменение результативности в зависимости от особенностей личности, механизмы защиты личности) и свойства личности, которые в значительной степени формируются под влиянием успеха и неудачи: беспомощность, стиль атрибуции, уровень притязаний.

Наконец, в последнем разделе содержатся сведения о подходах и методах коррекции негативных эффектов успеха и неудачи и о развитии толерантности к стрессу успеха и неудачи.

# 1. ОБЩИЕ ПРЕДСТАВЛЕНИЯ ОБ УСПЕХЕ И НЕУДАЧЕ

## 1.1. Понятие успеха и неудачи

Начальный период исследования проблемы успеха и неудачи продолжался с конца прошлого века до 30-х годов нашего. Правда, основная часть исследований, выполненных в это время, связана с изучением влияния на человека похвалы и порицания, которые нередко отождествлялись с успехом и неудачей. Специальные исследования успеха и неудачи начались в 30-х годах и у нас в стране, и за рубежом. Однако основные сведения о психологическом содержании успеха и неудачи получены не столько в результате специальных исследований, сколько при изучении положительных и отрицательных эмоций, уровня притязаний, фрустрации, мотивации достижения и казуальной атрибуции. Дело в том, что успех и неудача оказались очень удобными методическими "инструментами". Во-первых, их несложно искусственно создать в экспериментальных условиях. Во-вторых, они вызывают в психике разнообразные изменения, которые и служат объектом исследований. Так, в 40-х годах, изучая уровень притязаний, экспериментаторы наблюдали динамику целеполагания после искусственно созданных успеха и неудачи. В 50-х годах в рамках теории фрустрации выполнено много исследований, в которых в качестве фрустратора использовалась неудача. Начиная с 60-х годов, проводятся интенсивные исследования по мотивации достижения. В большинстве из них именно успех и неудача являются факторами, актуализирующими мотивацию достижения и позволяющими изучить ее динамику. В 70-х годах при изучении феномена выученной беспомощности также использовался прием систематической неудачи для того, чтобы вызвать беспомощность. Наконец, современные исследования по казуальной атрибуции (пониманию причин своего поведения и поведения других людей) также не обходятся без успеха и неудачи, поскольку отдельной областью исследования атрибуции является атрибуция причин достижения человеком того или иного результата, а следовательно, и связанных с этим успехов и неудач.

В результате всех этих (хотя и косвенных) исследований получено большое количество сведений о влиянии успеха и неудачи на различные стороны психического функционирования, что, несомненно, имело большое значение для развития всей проблемы в целом, в том числе для решения принципиального вопроса о природе успеха и неудачи, т. е. о их психологической сущности, о том, "что такое успех и неудача".

Но в первую очередь нужно разобраться с терминами, которые обозначаются словами "успех" и "неудача". В разговорном языке слова "успех" и "неудача" являются очень многозначными. Они используются как для обозначения реального результата действий или достигнутого материального уровня жизни, социального статуса человека, так и для обозначения субъективных переживаний, связанных с оценкой достижений. Такая многозначность до сих пор приводит к терминологической путанице и в научно-популярной литературе, и в научных работах. В современных научных работах термины "успех" и "неудача" чаще всего используются в трех основных значениях.

Первое из них связано с "объективной" оценкой результата деятельности другого человека. Так, мы можем говорить о человеке, которого лично даже не знаем, что он добился успеха, если, например, он стал олимпийским чемпионом. Успех (неудача) в этом смысле – интегральная оценка достигнутого результата, который равен или выше (ниже) нормативного уровня или социального стандарта. Нормативный уровень и социальный стандарт – критерии, выработанные обществом для оценки достижений своих членов. Они могут различаться по степени объективности от вполне четко определенных значений (например, мировой рекорд в спорте или в другой культуре – количество скальпов врагов), до нечетких и аморфных представлений, фигурирующих в общественном мнении (например, личный достаток, дача или машина).

Второе значение терминов относится к субъективной оценке результатов собственной деятельности. Успех (неудача) в этом смысле – интегральная оценка собственного результата, которая зависит от того, равен или выше (ниже) достигнутый результат уровня личной цели того, что ожидал или хотел достичь человек. Здесь личная цель является основным, но не единственным критерием оценки результата, выработанным самим человеком. Поэтому достигнутый результат может с позиций социальных стандартов оцениваться другими как "успех", а сам человек, с точки зрения своей цели, будет оценивать его как "неудачу", и наоборот. На практике даже тренер, хорошо знающий своего ученика, может ошибиться в том, как сам спортсмен воспринимает свой результат.

Третье значение терминов относится не к самой оценке своего или чужого результата, а к состоянию, возникающему у человека в этот момент. Успех (неудача) в этом смысле – особое нервно-психическое состояние, возникающее у человека при значительном и значимом для него успехе или неудаче (понимаемые во втором значении этого слова). Такое состояние возникает только тогда, когда течение всей совокупности психических процессов на какой-то период времени

будет подчинено процессу, связанному с успехом или неудачей. Это соответствует общим принципам выделения особых психических состояний, получающих специальное название, из общего нервно-психического состояния, присущего живому человеку в любой момент времени. Иными словами, успех и неудача всегда изменяют текущее психическое состояние, но особые психические состояния успеха или неудачи возникают только иногда, чаще всего под влиянием очень сильного успеха или неудачи.

Кроме этих трех основных значений терминов успеха и неудачи, они применяются в научных исследованиях как слова разговорного языка в более широком значении. Тогда они используются для квалификации любых действий. Успешными называются все действия, приносящие пользу субъекту, а неуспешными – любые действия, не приводящие к положительному эффекту. По сути дела они используются как синонимы слов "хорошие" и "плохие" действия или события. Это нужно помнить, например, при анализе работ по выученной беспомощности. Поскольку довольно часто действия или любые безуспешные попытки избавиться или предотвратить неприятные воздействия: отключить неприятный звук (эксперименты Д. Хирото) или избежать воздействия тока (эксперименты М. Селигман), – с помощью которых вызывается формирование выученной беспомощности, называются неудачей. При этом надо помнить, что при изучении той же беспомощности в качестве неконтролируемого воздействия могут использоваться реальные многократные неудачные попытки решить какую-либо экспериментальную задачу или даже собственно успех или неудачи во втором значении этих терминов при выполнении деятельности, связанной с достижением.

Таким образом, было дано описание успеха и неудачи как слов разговорного языка, так и описание трех основных значений терминов "успех" и "неудача". Содержание этих значений соответствует, во-первых, качественной оценке достижения других; во-вторых, качественной оценке своего результата; в-третьих, особым психическим состояниям, возникающим при сильном успехе или неудаче. Надо сказать, что в научной литературе термины "успех" и "неудача" в первом и третьем значениях используются редко. В первом, потому что механизм оценки чужого результата представляет интерес разве что для изучения "психологии болельщика". В третьем, потому что определить, когда же состояние становится именно "успехом" или "неудачей", непросто. Поэтому-то, как правило, предпочитают говорить "о влиянии успеха и неудачи на состояние" или "о состоянии при успехе и неудаче", понимая "успех" и "неудачу" во втором значении.

Все это говорит о том, что второе значение терминов является ключевым для отображения природы успеха и неудачи.

Однако, исходя из теоретического анализа, можно получить лишь самое общее представление о природе успеха и неудачи как о психических явлениях, возникающих при завершении деятельности или какого-то ее существенного этапа, когда ее результаты подвергаются оценке.

Для более глубокого понимания сущности успеха и неудачи необходимо уточнить несколько принципиальных вопросов.

Первый из них о том, что любая ли оценка результативности своих действий и в любой ли деятельности приводит к успеху или неудаче. Жизненный опыт подсказывает, что далеко не все, что мы делаем, а затем оцениваем, завершается *переживанием* успеха и неудачи и особенно возникновением состояния успеха и неудачи. Поэтому и необходимо разобраться, в каких случаях это происходит.

## **1.2. Виды деятельности, в которых возникают успех и неудача**

### **1.2.1. Целостный акт деятельности и его основные этапы**

Современный этап развития психологической науки характеризуется переходом от аналитических представлений и описаний к пониманию многомерности и многоуровневости психических явлений, динамичности связей между ними, т.е. системного характера психики в целом и отдельных ее феноменов.

Наиболее заметным признаком этого сдвига в психологии является многократное увеличение интереса к изучению деятельности как сложной функциональной системы, динамически развертывающейся во времени в форме интегрального процесса, в возникновении и реализации которого участвуют практически все психические явления. Б.Ф. Ломов писал, что в каждом конкретном случае в нем избирательно объединяется комплекс гностических, исполнительных, надстроечных, "следящих" аппаратов, соматических и вегетативных компонентов и т.д.

Вместе с тем лавинообразное нарастание работ, связывающих изучение различных аспектов психических явлений с понятием о деятельности, привело к избыточности и необоснованной широте употребления термина "деятельность", что, как и всегда в подобных случаях, приводит к "размыванию" концептуального аппарата науки, а не к его совершенствованию.

Однако, если даже ограничить использование этого понятия некоторыми рамками, то все равно остается довольно широкий круг реальных разновидностей



деятельности, отличающихся друг от друга по большому спектру параметров. Это приводит к тому, что на современном уровне развития психологии не удастся охватить все реальные виды деятельности единой психической концепцией. Наиболее общие концепции деятельности остаются по преимуществу на общефилософском уровне, а попытки их детализировать и насытить большим содержанием приводили к тому, что возникали частные теории какой-либо деятельности.

Чтобы ограничить анализ проблемы роли оценочной функции в регуляции деятельности, в дальнейшем будут в основном рассматриваться, во-первых, только те разновидности деятельности, которые являются не только мотивированной и целесообразной активностью, но и, кроме того, направлены на преобразование предмета деятельности в ее продукт, предназначенный для удовлетворения потребности субъекта или общества, т.е. только так называемые предметно-продуктивные виды деятельности.

Во-вторых, будут рассматриваться только реальные деятельности, т.е. совершаемые конкретным субъектом, в определенном месте и в определенный момент времени как индивидуально, так и совместно с другими конкретными субъектами. Очевидно, что к таким деятельности не относятся, например, трудовая или учебная деятельность "вообще", а также те случаи, когда в качестве субъекта деятельности рассматривается "абстрактный" или "совокупный" субъект.

В-третьих, поскольку в реальной жизнедеятельности человека происходит непрерывный процесс смены деятельности и даже их одновременное выполнение, то для содержательного анализа общей активности личности и общей взаимосвязанности различных форм проявления активности, деятельность будет рассматриваться как "целостный акт деятельности" (Л.И. Анциферова). Такой акт деятельности представляет собой "непрерывно протекающую совокупность действий, направленных на удовлетворение потребности (или комплекса потребностей), временно занявшей доминирующее место в мотивационной сфере личности и подчинившей себе ее "исполнительные аппараты".

Наконец, в-четвертых, в данной работе при анализе участия оценочной функции в деятельности основное внимание будет обращено на тот ее аспект, который "связан с изучением различных форм, видов и уровней субъективного отражения объективной действительности действующим человеком, т.е. прежде всего субъективный план деятельности", а не ее операциональные или алгоритмические схемы.

Учитывая наложенные ограничения, возникает возможность рассматривать деятельность в диахронической (временной) развертке, т.е. как имеющую свое начало, течение и завершение, и как целостный акт деятельности.

В связи с этим встает вопрос о "границах" акта деятельности, поскольку очевидно, что он не может быть ограничен только периодом собственно исполнительской части деятельности, т.е. периодом выполнения действий и операций\*.

В большинстве работ, связанных с изучением различных аспектов деятельности, хотя и не всегда явно, но выделяются как бы два периода ее временной развертки.

Первый, *начальный период* или *этап инициации* деятельности начинается с самого исходного момента возникновения побуждения (любой природы) субъекта к деятельности и продолжается до окончательного принятия решения или до начала выполнения действий и операций, направленных на достижение цели. Анализ литературы по проблеме деятельности показывает, что изучению психических явлений, относящихся к этому этапу, посвящено наибольшее количество исследований. Потребности, мотивы, "борьба мотивов", выбор цели, целеобразование, принятие решений, установки, детерминанты, диспозиции и т.д. постоянно фигурируют в исследованиях, а часть работ полностью посвящена их анализу. Поэтому. Подробный комментарий этих работ и какое-либо специальное обсуждение специфики этапа инициации деятельности, на наш взгляд, избыточны.

Второй период временной развертки деятельности связан с *исполнением самой деятельности* и, естественно, продолжается от момента начала действий до их полного прекращения. Количество работ, посвященных изучению процессов и механизмов, принимающих участие в осуществлении деятельности, в ее регуляции, значительно меньше, но все-таки их объем достаточно велик. Специальное обоснование выделения данного этапа в диахронической развертке деятельности также, видимо, не требуется в силу прочной научной традиции.

Значительно сложнее обстоит дело с третьим, *завершающим этапом деятельности*, для обоснования выделения которого нужно затратить специальные усилия. Дело в том, что окончание деятельности, как правило, относится исследователями к моменту удовлетворения потребности, достижения цели или завершения всех попыток при невозможности ее достичь, т.е. практически полностью совпадает с окончанием второго этапа (исполнения). Даже в работах, в которых специально рассматривается диахронический (временной) аспект развития дея-

---

\* Уточнение «границ» целостного акта деятельности в данном случае необходимо не только само по себе, но и для решения задач следующего параграфа.

тельности, она почти всегда завершается именно в этом "пункте". Так, например, в работе Н.И. Рейнвальд, специально посвященной анализу целостного акта деятельности, предлагается вычленять "три основные фазы или звена" каждого акта: начало, середину и конец. Однако конечной фазой деятельности остается тот же процесс удовлетворения потребности или получения результата. "Для органических потребностей это, в основном, "насыщение", для социогенных — создание (достижение) того или иного общественно значимого продукта, результата".

Возникает вопрос: куда тогда можно отнести процессы самооценки и оценки результата, эмоциональные переживания, связанные с завершением действий и достигнутым результатом, процесс каузальной атрибуции своих действий и т.д.? Ведь они существуют в реальности. Об этом говорит и феноменологический опыт, и результаты специальных исследований. Названные процессы порождены "общим движением" данной деятельностью, непосредственно связаны с ней и без нее существовать не могут.

Для того, чтобы привести теоретические представления в соответствие с эмпирическими фактами, стоит, на наш взгляд, пересмотреть "границы" целостного акта деятельности. Для этого после той "конечной" фазы, о которой шла речь выше, необходимо добавить особый, *заключительный (завершающий) этап* общей временной развертки деятельности.

Началом заключительного этапа является полное прекращение действий независимо от того, привели они или не привели к достижению поставленной цели. А завершается он с окончательным затуханием всех "колебаний", вызванных данной деятельностью. В зависимости от различных факторов и, в частности, от значимости деятельности и ее результата общая продолжительность завершающего этапа может быть от нескольких секунд до нескольких дней и месяцев (например, после неудачной защиты диссертации или победы на крупных соревнованиях). Для постороннего наблюдателя он может быть полностью скрыт, оставаясь латентным, как, кстати, и начальный этап инициации деятельности, но любому человеку (даже знакомому с общепсихологическими концепциями деятельности) известно, как долго мысли и чувства могут быть "прикованы" к моменту так называемого "полного" окончания деятельности.

В это время начинаются или завершаются (начатые еще на этапе исполнения) многие процессы, в том числе и весьма важные в жизни человека атрибутивные и оценочные процессы, и формируются целые когнитивно-аффективные оценочные комплексы.

Кроме того, введение завершающего этапа в "границы" целостного акта деятельности представляет некоторые дополнительные возможности для решения других фундаментальных проблем теории деятельности, связанных также с успехом и неудачей, а именно: проблемы "соединения" деятельностей между собой в едином процессе жизнедеятельности человека и проблемы регуляции общей активности личности.

### **1.2.2. Завершающий этап деятельности**

Несмотря на значительно меньшее внимание исследователей к завершающему этапу деятельности, он имеет не меньшее значение в регуляции активности личности, чем два других, рассмотренных выше. Нельзя упускать из виду, что значительная часть выполняемых человеком отдельных действий и деятельностей (кроме, может быть, так называемых "функциональных") совершается ради достижения необходимых человеку и обществу предметов, продуктов, запланированных результатов и вообще каких-либо значимых целей. И не случайно конечный итог деятельности находится под самым пристальным вниманием человека, тесно связан в различными механизмами управления и регуляции дальнейшей его активности.

Все это приводит к тому, что результат деятельности может быть оценен исходя одновременно из системы различных по содержанию и природе оснований. В качестве таких оснований могут выступать: внешне (другим субъектом) поставленная цель или реальный эталон (предмет или "критерий успеха"); внутренне принятая самим субъектом цель как идеальное представление будущего продукта деятельности и цель как намеченный личностью уровень достижения; социальный стандарт качества, известный субъекту, и другие феномены.

Кроме того, что субъект сам оценивает результаты своей деятельности, нельзя забывать, что "любая индивидуальная деятельность неразрывно связана с деятельностью общества — с другими людьми" [ Ломов Б.Ф., 1981; с.5 ]. С одной стороны, это говорит о том, что даже при выполнении деятельности в полном одиночестве человека невозможно отделить от широкого социального контекста, существующего в виде усвоенных норм, стандартов качества, известных результатов других людей, их потребностей и интересов и т.д. С другой, — что результат деятельности человека, как правило, не безразличен для других людей, и "внешние" оценки достигнутого результата являются естественными для реальной деятельности, но для самого субъекта они выступают как дополнительный "элемент", входящий в структуру оценок результата. Так, еще в "Основах общей психоло-

гии" С.Л. Рубинштейн писал, что "психологически в значительной мере именно посредством оценки осуществляется социальное воздействие на деятельность личности. Поэтому практически очень важно правильно ее организовать, теоретически раскрыть ее тонкий и лабильный механизм" [Рубинштейн С.Л., 1946; с.565]. Тем более это важно в тех видах деятельности, где человек сам не имеет возможности либо неспособен в силу недостаточной развитости оценочных функций или сложности самого достигнутого результата адекватно оценить свой результат. Тогда внешняя оценка является, пожалуй, единственной формой обратной связи, необходимой субъекту для коррекции своих действий.

Особую проблему, но также связанную с оценкой результатов деятельности, составляет проблема взаимооценивания результатов совместной деятельности нескольких человек. В этом случае "оценка результата выполненных индивидуальных действий подчиняется тем требованиям, которые определяют "совместность" выполняемой деятельности" [ Ломов Б.Ф., 1981; с.20-21 ]. В частности, это касается стандартов, норм и критериев, принимаемых группой людей для оценки результатов отдельных индивидуумов.

Наконец, следует отметить и то, что как и при самооценке результата индивидуальной деятельности, так и, особенно, при самооценке результата совместной деятельности осуществляются и учитываются рефлексированные субъектом оценки других людей (особо значимых для субъекта) своей деятельности. Результаты исследований свидетельствуют, что человек по-разному оценивает успешность своих действий, в зависимости от того, работает он в одиночку или в группе.

Таким образом, результат деятельности подвергается разностороннему отражению, оцениванию и самооцениванию. Результат как бы "притягивает" к себе и "завязывает" в один узел целую систему оценок разного уровня и происхождения. Многоуровневый процесс оценивания результата является уникальным объектом для изучения структуры оценочной функции и ее отдельных образований.

Особенно сложные оценочные образования формируются в тех случаях, когда результат деятельности является высоко значимым для личности и общества. В этом случае в процессе отражения и оценки результата возникают сложные *когнитивно-аффективные оценочно-самооценочные комплексы*, в структуру которых входят как когнитивные (система оценок результата по отношению к эталону, к цели, к социальному стандарту качества, к притязаниям и т.д.), так и аффективные компоненты (система эмоциональных переживаний, возникающих при отражении результата и оценок этого результата), которые презентуются сознанию

субъекта в виде целостных "гештальтов": успеха и неудачи\* .

Понимание успеха и неудачи как когнитивно-аффективных оценочных комплексов, имеющих сложную разноуровневую структуру, позволяет объяснить экспериментально установленную полиэффективность успеха и неудачи. Так, известно, что достигнутый успех или неудача вызывает изменения в восприятии, памяти, мышлении, внимании, функциональном и эмоциональном состояниях, в различных физиологических функциях.

Успех и неудача оказывают регулирующее и формирующее влияние на самооценку личности, уровень притязаний, мотивацию, атрибуцию результатов, оценку других лиц, выполнявших совместную деятельность или даже не участвовавших в ней и т.д.

Под влиянием неудачи происходят изменение настойчивости при выполнении действий, изменение в предпочтении одних видов деятельности над другими, повышение или снижение результативности последующих циклов или новой деятельности.

Полиэффективность успеха и неудачи, кроме всего прочего, позволяет выдвинуть гипотезу о том, что когнитивно-аффективные оценочные комплексы, возникающие на завершающем этапе деятельности выполняют, во-первых, регулирующую функцию по отношению к следующему циклу аналогичной деятельности, являясь наиболее глобальными механизмами, воздействующими на потребностно-мотивационную основу деятельности. Во-вторых, в отличие от других "внутридеятельностных" механизмов регуляции когнитивно-аффективные комплексы оказывают влияние на выбор, инициацию и выполнение последующей деятельности или других форм активности личности, т.е. они являются междеятельностным механизмом регуляции. При участии этого механизма происходит "связывание" отдельных не зависящих друг от друга деятельностей в единый "поток" жизнедеятельности личности.

Проблема междеятельностной регуляции оказалась изученной в значительно меньшей степени, чем внутридеятельностная регуляция. Как самостоятельная проблема, она была осознана сравнительно недавно. Так, в 1979 году А.А. Леонтьев отмечал, что "острой проблемой остается система деятельностей ..." , в том числе "... собственно деятельностная системность..." (Леонтьев А.А.,1979; с.288).

---

\*Можно также предположить, что подобные когнитивно-аффективные оценочно-самооценочные комплексы имеют место и при оценивании поступка в социально высокозначимой ситуации, но которые, конечно, нельзя назвать успехом или неудачей.

Рассматривая вопрос о неадаптивной природе предметной деятельности, А.Г. Асмолов указывает на два механизма "самодвижения деятельности": опредмечивание потребности и "рождение новой деятельности", осуществляемое за счет "надситуативной активности", в основе которой лежит "бескорыстный риск". Причем представление о смене деятельности за счет того, что насыщение одной потребности открывает путь возникновению и удовлетворению других потребностей и, значит, новым деятельности, является классическим. Очевидно, что перечень механизмов, участвующих в глобальной междеятельностной регуляции, не исчерпывается отмеченными, и исследование этой проблемы должно быть продолжено.

### **1.2.3. Специфика мотивационной основы деятельности, связанной с достижением**

В психологии до сих пор нет ещё ясности и согласия в отношении того, какие элементы или "единицы" деятельности могут, должны или составляют её структуру. "Если бросить взгляд на строение деятельности немного со стороны, — пишет А.Г. Асмолов, — то в ней просматриваются два аспекта: мотивационный и операционально-технический" (Асмолов А.Г., 1978; с. 151). Понятно, что в данном случае представляет интерес не структура самой деятельности, то есть её действий и операций, а структура побудительно-регуляционной основы деятельности, её потребностей, мотивов и целей.

Известно, что различие между деятельностями как для стороннего наблюдателя, так и для самого субъекта определяется не только их внутренним содержанием и составом действий и операций, но и внешне обнаруживается в различиях предметов-целей, достижение которых является главным "смыслом" деятельности. Это может быть и изготовление детали, и обучение другого человека, и приготовление пищи, и т.д. Довольно часто в процессе выполнения обычной предметно-практической деятельности под влиянием внешних или внутренних факторов появляется новая дополнительная цель. Человеку становится нужным уже не просто изготовление деталей, а изготовление их лучше или быстрее всех, не просто приготовление пищи, но вкуснее других. Это происходит, когда в процессе выполнения предметной деятельности "пробуждается" новая потребность — потребность в достижении, что в конечном итоге приводит к образованию как бы второго слоя основных единиц мотивационной структуры деятельности. Характер преобразования деятельности зависит главным образом от того, ка-

кой мотив окажется ведущим: прежний\* или новый. Когда новый мотив выступает в роли дополнительного, вся деятельность остается предметно-ориентированной, то есть для субъекта основное значение деятельности по-прежнему будет заключаться в достижении тех же целей, хотя становится уже необходимым, чтобы их "качество" соответствовало ещё и новой, "уровневой" цели. Достаточно очевидно, что такое преобразование мотивационной структуры приведет к изменению самой деятельности. Подтверждение этому можно найти в результатах исследований по так называемому Я-вовлечению, так как анализ организации экспериментов показал, что по крайней мере в половине из них для вызывания вовлечения испытуемого в экспериментальную деятельность использовали различные приемы, направленные на пробуждение дополнительной потребности в достижении. Данные многих из описанных в обзоре работ свидетельствуют о заметном увеличении результативности действий испытуемых и других изменениях в выполнении деятельности.

В другом случае, когда дополнительный мотив достижения приобретает основное значение и становится ведущим, происходит настолько значительная перестройка всего процесса выполнения деятельности, что она теряет свой прошлый "предметный смысл" и приобретает новый: достижение такого конечного результата, который должен быть *лучше*, чем какой-то принятый субъектом стандарт превосходства. В качестве примера подобного преобразования можно привести реально существующие деятельности: спортивную, конкурсы по профессии, вступительные экзамены, олимпиады по учебным предметам и т.д. Во всех этих случаях субъекта, как правило, мало интересует та "часть" его результата, которая относится к основной деятельности: например, передвижение на определенное расстояние в соревнованиях по бегу; изготовленная на конкурс деталь или полученное на олимпиаде школьников решение. Главный интерес и "смысл" заключается в той части результата, которая определяет, насколько лучше или хуже "продукт" деятельности данного субъекта, чем "продукты" других или его же прошлые достижения. В принципе такая "потеря" основного предметного смысла может произойти в любой деятельности, и тому есть немало примеров, зафиксированных в книге так называемых "рекордов Гиннеса".

---

\* Для упрощения изложения не рассматривается вопрос о том, что уже осуществляемая деятельность может быть полимотивирована сама по себе и иметь уже иерархию мотивов. «Прежним» считается мотив, занимающий ведущее, «смыслообразующее» значение в этой иерархии, т.е. соответствующий доминирующей в данный момент потребности.



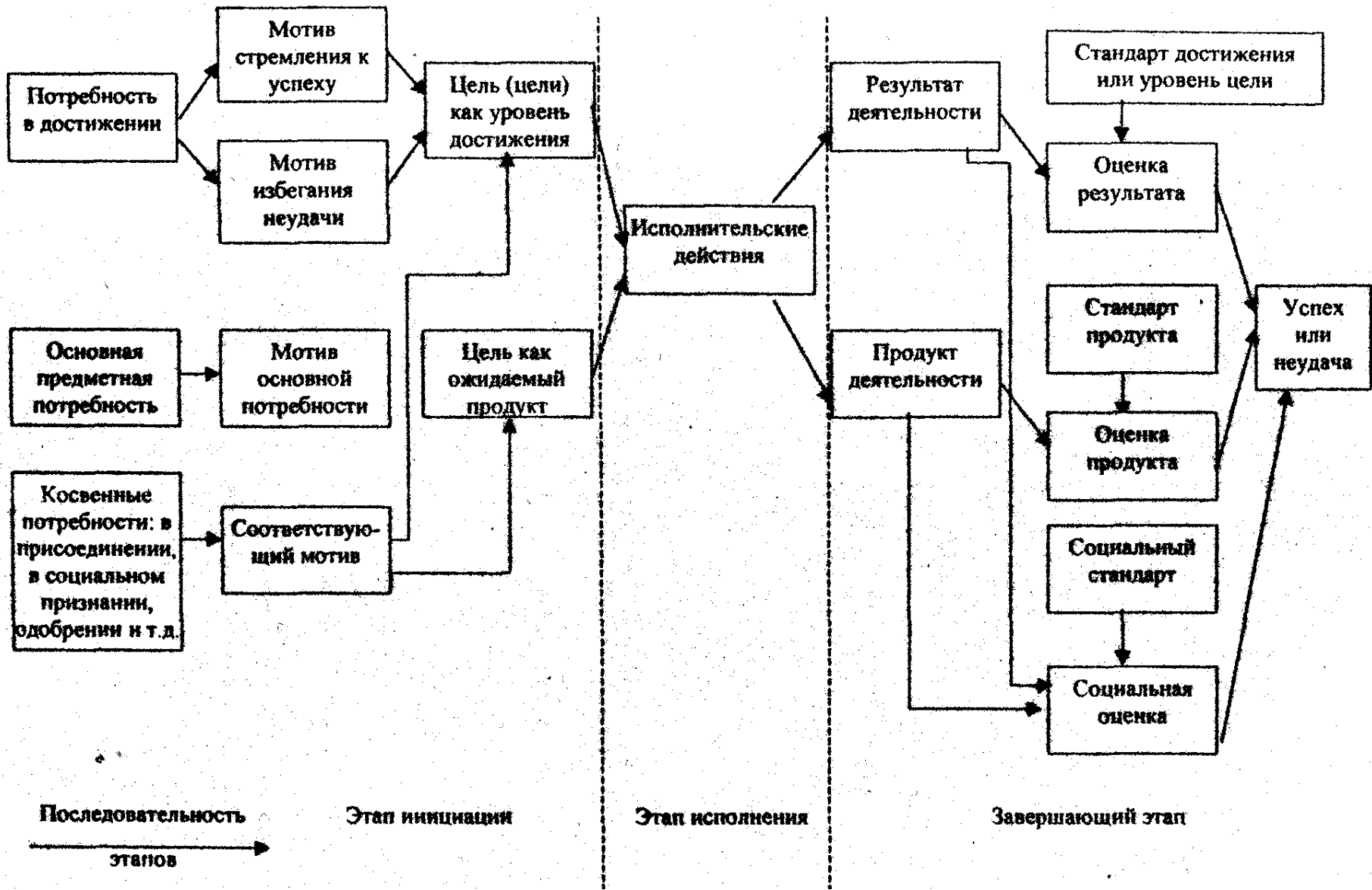


Рис. 1.1. Схема деятельности, связанной с достижением

Один из ведущих исследователей проблемы мотивации Х.Хекхаузен выдвинул пять условий, одновременное присутствие которых безоговорочно говорит о том, что данная деятельность является "деятельностью достижения". Деятельность должна: 1) оставлять после себя осязаемый результат; 2) результат должен оцениваться (качественно или количественно); 3) для оценки результатов должны использоваться сравнительная шкала (основание оценки) и в рамках ее некий нормативный уровень, считающийся обязательным; 4) цель деятельности должна быть только в принципе достижимой и не может быть осуществлена без определенных затрат времени и усилий со стороны человека; 5) деятельность должна быть желанной, т.е. её результаты нужны для удовлетворения какой-либо потребности человека.

Таким образом, "деятельность достижения", на завершающем этапе которой формируется успех или неудача, имеет как бы двухслойную структуру. Первый слой – базовая потребность, мотив и цель получения предмета или продукта, удовлетворяющего потребность. Второй слой – потребность в достижении успеха (или в престиже), мотив (или мотивы) и цель (или цели) достижения определенного стандарта превосходства. Все указанные элементы деятельности и их временная и иерархическая композиция представлены на рис. 1.1.

### **1.3. Когнитивные и эмоциональные составляющие успеха и неудачи**

Как уже отмечалось, в процессе осуществления отдельных видов деятельности и особенно на их завершающем этапе формируются особые когнитивно-аффективные оценочные комплексы.

В тех случаях, когда деятельность не имеет особого значения для человека, оценочные комплексы имеют простую структуру и длительность их существования и влияния невелика.

Если же результат деятельности имеет особое "личностное" значение для человека и (или) общества, то на завершающем этапе возникают очень сложные когнитивно-аффективные оценочные комплексы, которые довольно часто осознаются человеком не как совокупность когнитивных и аффективных компонентов (оценки, самооценки, эмоциональные переживания, атрибуция и т.д.), а в виде целостных гештальтов: "успеха" и "неудачи".

В следующем разделе представлены результаты исследований влияния успеха и неудачи на различные стороны психического функционирования и их участие не только в процессах внутридеятельностной регуляции, но и в механизмах междеятельностной регуляции активности человека.

Выполнение успехом и неудачей столь многочисленных функций свидетельствует о неординарности психических феноменов и побуждает к их разностороннему изучению. Прежде всего требуется выявить их "внутренний" состав и структуру и, следовательно, содержание оценочных комплексов.

Уже само обозначение их как когнитивно-аффективных комплексов предполагает, что самые большие блоки, их структуры — это когнитивные и аффективные составляющие. В первую очередь нужно провести детальный анализ содержания каждого из них.

#### *Когнитивные составляющие успеха и неудачи*

Исследований, специально посвященных данной проблеме, в доступной литературе обнаружить не удалось. Однако, как уже отмечалось, существует масса работ, в которых успех и неудача использовались исследователями как факторы воздействия на испытуемых или как "объект" для объяснения причин поведения. Имеются в виду работы, выполненные при изучении уровня притязаний, мотивации достижения, теории атрибуции, совместного выполнения деятельности и т.д. Подвергнув анализу косвенные результаты имеющихся исследований, можно получить необходимые представления о когнитивной составляющей успеха и неудачи.

Первый блок когнитивной составляющей успеха и неудачи состоит из нескольких оценок итогов деятельности как продукта, удовлетворяющего его основную потребность, и как результата, удовлетворяющего потребность в достижении успеха (см. рис 1.1). Таких оценок может быть больше шести.

Во-первых, оценки продукта деятельности могут осуществляться исходя из когнитивного, аффективного или когнитивно-аффективного основания\*, каждая из которых может обладать своей спецификой и даже противоречить другой. Во-вторых, оценки результата деятельности как уровня достижения определенной цели, которых может быть несколько: истинная, хранимая про себя, сообщаемая для других и поставленная извне, но принятая субъектом как социально престижный ориентир. Эти цели, а значит, и оценки результата, сделанные по отношению к ним как к оценочным основаниям, могут значительно отличаться друг от друга. При изучении уровня притязаний указанный феномен неоднократно обнаруживался.

---

\* Оценки по аффективному и когнитивно-аффективному основанию могут осуществляться и на аффективном уровне, и тогда их нужно будет отнести к эмоциональным составляющим успеха и неудачи.

Ещё одна группа оценок итогов деятельности как продукта и как результата обнаруживается при анализе исследований совместной деятельности, представляющей социальный интерес, и значит, оцениваемой другими людьми. Можно выделить три группы таких оценок.

Первая – оценки итогов деятельности партнерами по совместному выполнению, которые производятся относительно конвенционально выбранных или совместно установленных требований к продукту; нормы или стандарты достижения.

Вторая – оценки итогов, сделанные значимыми для субъекта деятельности людьми (учитель, тренер, друзья, родители и т.д.). В качестве основания таких оценок выступают общественные стандарты качества продукта или личные стандарты достижения качества каждого из оценщиков.

Третья – оценки итогов деятельности, сделанные официальными для субъекта лицами (организатор деятельности, руководитель, начальник, учитель и т.д.). Основанием для оценок здесь выступают социальные стандарты качества со спецификой их усвоения каждым из официальных лиц. В ряде случаев такие оценки даются произвольно, безотносительно к каким-либо основаниям, а в качестве похвалы или порицания – исходя из внутренних соображений, и тогда оценки выполняют только стимулирующую функцию.

Все оценки данной группы являются внешними по отношению к субъекту деятельности и связаны с удовлетворением не основной потребности, а "дополнительных" или косвенных. Соответственно рассмотренным выше видам внешних оценок имеются в виду потребность в присоединении, в социальном признании, в социальном одобрении (см. рис. 1.1).

Наконец, для полноты представлений о составе оценочного блока когнитивной составляющей успеха и неудачи следует описать ещё один вид оценок. Это – рефлексивные оценки, которые производит субъект деятельности по поводу итогов в том случае, если социальные оценки со стороны партнеров, "значимых других" или официальных лиц не были произведены или не известны субъекту, в то время как он хотел бы иметь их в виду. В качестве оснований для своих оценок субъект использует свои предположения или знания об оценочных основаниях тех лиц, оценки которых он рефлексивует.

Все рассмотренные оценки, входящие в состав когнитивной составляющей успеха и неудачи, для удобства "обозрения" сведены в одну таблицу (табл.1.1).

Таблица 1.1

## Виды оценок продукта и результата деятельности

Вид оценок	Субъект оценки	Объект (предмет) оценки	Оценочные основания	Основная потребность	Дополнительная (косвенная) потребность
Оценка продукта и (или) результата деятельности	Субъект деятельности	Продукт деятельности	Субъективная шкала ценности продукта (когнитивная, аффективная и когнитивно-аффективная)	Опредмеченная потребность в продукте	—
		Результат деятельности как необходимый уровень достижения	Уровень цели, хранимый про себя	В достижении успеха	—
			Уровень цели, сообщенный для других		—
			Уровень цели, заданный извне и » принятый субъектом	В престиже	—
Социальная (внешняя) оценка	Партнеры по деятельности	Продукт и (или) результат	Конвенционально выработанная норма или стандарт	—	В присоединении
	Значимые другие (учитель, тренер, друг, родитель)		Стандарт качества каждого из значимых других	—	В социальном признании
	Официальные лица (учитель, начальник)		Социальный стандарт качества	—	В социальном одобрении (поощрении)
Рефлексирующая оценка	Субъект деятельности		Любое основание рефлекслируемого субъекта оценки	—	Любая из трех предшествующих

Таким образом, оценочный блок когнитивной составляющей успеха и неудачи состоит из разнородных оценок самого субъекта деятельности и оценок других лиц, сопричастных или заинтересованных в её результатах. Конечно же, не в каждом случае производится такое полное и разностороннее оценивание итогов деятельности, и далеко не все процессы оценки полностью осознаются. Тем не менее, очевидно, что результаты деятельности подвергаются разностороннему отражению, оцениванию и самооцениванию. Они как бы "притягивают" к себе и "завязывают" в один узел целую систему оценок разного уровня и происхождения.

### *Эмоциональные составляющие успеха и неудачи*

Если при анализе когнитивной составляющей успеха и неудачи была возможность использовать результаты косвенных исследований этой проблемы, то работ, даже не прямо связанных с эмоциональной составляющей, почти нет.

Можно, пожалуй, привести только работы В.Вейнера и его сотрудников. Они попытались преодолеть методические трудности, связанные с фиксацией эмоций, довольно простым, но не очень надежным способом, полагаясь только на общепринятое и зафиксированное в обыденном языке понимание отдельных эмоциональных состояний. Испытуемые должны назвать и оценить силу тех эмоций, которые возникали у них в ситуациях, подобных тем, что предъявлялись им в виде кратких историй.

Анализ данных показал, что проявление некоторых из эмоций зависит только от описываемого в истории исхода (успеха и ли неудачи). Так, состояние после успеха характеризуется большинством испытуемых как *довольное, счастливое, удовлетворенное*, после неудачи – как *невеселое, недовольное, расстроенное*. Кроме этих весьма тривиальных данных, получены также сведения об эффектах, связанных с каким-либо одним причинным фактором и дифференцирующих причинные факторы между собой (по Х.Хекхаузену, 1986). Такие зависящие от атрибуции эмоции представлены в табл.1.2.

Для более детального анализа эмоциональной составляющей успеха и неудачи автором пособия и его сотрудниками проведено специальное исследование по изучению особенностей вербального выражения переживаний, связанных с успехом и неудачей, внешнего выражения в мимике переживаний в ситуациях успеха и неудачи и выбора цветовых оттенков, соответствующих состоянию успеха и неудачи. Кроме того, ставилась задача выявить межполовые отличия в эмоциональной составляющей успеха и неудачи.

## Атрибуции и доминирующие эмоции при успехе и неудаче (по В.Weiner et al)

Атрибуция относительно	Эмоции	
	после успеха	после неудачи
Способностей	Уверенность в себе, ощущение компетентности	Ощущение некомпетентности
Ситуационного старания	Наращение активности	Вина, стыд
Стабильного старания	Расслабление	Вина, стыд
Личностных свойств	Повышение самооценки	Покорность
Других людей	Благодарность	Агрессия
Везения или невезения	Удивление	Удивление

Для решения поставленных задач использовали прием сравнения степени выраженности всех фиксируемых в исследовании переменных эмоциональной составляющей успеха и неудачи и четырех базальных эмоций (по Ольшанниковой А.Е.) или десяти основных эмоций (по Д. Изарду).

Для характеристики эмоциональной составляющей успеха и неудачи выбраны три группы признаков эмоциональных переживаний:

- 1) вербальное описание переживаний (шкала "ДЭ–дифференциальных эмоций" Д.Изарда и методика "Список переживаний");
- 2) выражение лица (модифицированная методика "Схемы лица");
- 3) цветовые оттенки (комплект из 28 оттенков различных цветов).

Шкала ДЭ Д.Изарда содержит 30 слов, описывающих десять важнейших, по мнению Д.Изарда, эмоций. Испытуемый должен прочитать каждое из приведенных в таблице 30 слов и оценить в цифрах от 1 до 5 степень точности, с которой данное слово описывает то, что испытуемый чувствует в данный момент. Испытуемых перед заполнением шкалы просили представить последовательно (но каждого в своей очередности) как можно ярче ситуацию, в которой он испытал успех, неудачу, радость, печаль, страх и гнев. В дальнейшем полученные ответы обрабатывали и рассчитывали средние величины степени выраженности каждой из 10 эмоций первого порядка по каждой из 6 предложенных ситуаций.

Методика "Список переживаний" представляет собой 36 слов, наиболее часто встречающихся в описаниях различных эмоциональных ситуаций. Слова выбраны из сочинений 98 человек, т.е. выбор сделан эмпирически, без опоры на

какую-либо теорию эмоций. Испытуемый должен был поставить знак "х" на линии в 10 см, находящейся между 36 словами с одной стороны листа и заданной для сравнения одной из 6 предлагаемых выше эмоциональных ситуаций (например: испытуемый представлял ситуацию, сопровождавшуюся переживанием радости) и сопоставлял ее с каждой из 36 эмоций. Чем больше переживание в каждой из ситуаций было ближе к переживанию радости, тем ближе испытуемый ставил знак "х" на линии к той стороне, которая соответствовала одному из 36 переживаний. Величину близости каждой пары переживаний измеряли в миллиметрах, а затем рассчитывали средние величины для всей группы испытуемых.

Методика "Схемы лица" являлась модификацией методики, часто используемой в работах по изучению выражения эмоций. Но в отличие от классических 6 или 9 схем лиц использовали 27 схем. Каждая схема отличалась по одному из трех элементов (губы, глаза, брови), имеющих по три различные формы: губы были прямыми, выгнутыми вверх и опущенными вниз; глаза были узкими, средними и широко раскрытыми; брови были ровными, поднятыми и опущенными вниз. Испытуемый выбирал одну из 27 схем лица, в наибольшей степени соответствующей, по его мнению, выражению лица в то время, когда он находился в одной из 6 заданных ситуаций (успех, неудача, радость, печаль, страх, гнев). Для контроля он еще раз выбирал подходящую схему лица в соответствии с инструкцией, что это нужно сделать, но первоначально выбранную схему лица выбирать уже нельзя. При обработке данных рассчитывали средний процент выбранной схемы для каждой из 6-ти ситуаций.

Методика "Цветовые оттенки" представляет собой лист бумаги (формат А4), на который наклеены прямоугольники (3х3 см) красного, оранжево-желтого, зеленого, синего, фиолетового, коричневого и черно-серого цвета. Каждый из цветов имел по 4 оттенка. Все цветные прямоугольники пронумерованы от 1 до 28. Испытуемый должен выбрать цвет, наиболее сопряженный, в его представлении, с переживанием, возникающим в тех же, что и всегда, 6 ситуациях. Для контроля он повторно выбирал другой цвет при условии, что выбирать оттенок под ранее выбранным номером нельзя. При дальнейшей обработке рассчитывали средний процент выбранного цвета для каждой из ситуаций.

Анализ результатов обработки данных, полученных по методике ДЭ Изарда, показал, что вербальное выражение эмоциональной составляющей успеха почти точно совпадает с выражением *радости*. При этом из половых различий можно отметить только большую степень выраженности интереса в успехе у девушек, чем в *радости*, а у юношей – наоборот.



Вербальное выражение эмоциональной составляющей "неудачи" значительно отличается от всех базальных эмоций. Сходство можно отметить только по таким параметрам шкалы ДЭ, как *интерес* и *удивление*. По остальным параметрам к неудаче ближе всего подходит *печаль* и *страх*. Из половых различий при неудаче у юношей намного сильнее выражены *удивление* и *гнев*, и заметно слабее – *вина*, чем у девушек.

Результаты обработки методики "Список переживаний" лучше всего выразить в виде совокупного описания вербального выражения эмоциональной составляющей успеха и неудачи – паттернов вербального выражения переживаний.

Успех в большей степени характеризуется как связанный с *удовлетворением*, *уверенностью*, *гордостью*, *облегчением*, *возбуждением* и *наслаждением*. Причем у юношей более выражены, чем у девушек, параметры *удовлетворенности*, *наслаждения* и *возбуждения*.

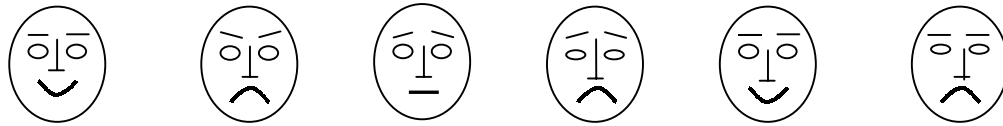
Неудача, естественно, в большей степени связывается с *огорчением*, *досадой*, *растерянностью*, *сожалением*, *подавленностью*, *стыдом*, *виной*, *разочарованием*, *негодованием*. У юношей в большей степени выражены *разочарование* и *негодование*, у девушек – *стыд* и *вина*.

Результаты исследования по обеим методикам весьма сходны и говорят о том, что эмоциональная составляющая неудачи более сложная и противоречивая, чем успеха. У юношей неудача больше связана с *разочарованием*, *негодованием*, *гневом*, что свидетельствует об экстрапунитивной направленности переживаний, а у девушек – со стыдом и виной, что, очевидно, связано с большей интрапунитивностью и атрибуцией за счет устойчивых личностных причин. Можно предположить, что у девушек после неудачи чаще будет развиваться выученная беспомощность, чем у юношей.

Анализ результатов, полученных по методике "Схемы лица", говорит о том, что все элементы схемы лица, выражающие эмоциональное содержание успеха, точно соответствуют схеме, выражающей переживание *радости*.

Из половых различий можно отметить большую восторженность в мимике, соответствующей успеху, у юношей, чем у девушек.

Мимика, выражающая *неудачу*, значительно более разнообразна, чем при *успехе*, что особенно заметно на рис.1.2. Если же выражение губ при *неудаче* больше всего сходно с гневом, то форма глаз – с печалью, а брови – с печалью и страхом.



Радость

Гнев

Страх

Печаль

Успех

Неудача

Рис. 1.2. Усредненные схемы лица

Половые особенности в мимике лица при неудаче в сравнении с другими эмоциями очень велики. У девушек величина глаз больше сходна со *страхом*, чем у юношей, а распределение выражения бровей у девушек в большей степени, чем у юношей, сходно с *печалью* и *страхом*. В целом паттерны мимики лиц при выражении успеха и неудачи сходны с паттернами их вербального выражения, при этом заметна та же большая сложность эмоциональной составляющей неудачи.

Результаты обработки данных, полученных по методике "Цветовые оттенки", показал, что, как и при использовании других методик, эмоциональная составляющая успеха почти точно совпадает с *радостью*. В отличие от этого неудача не имеет такого сходства в сопряжении цвета с переживанием какой-либо из базальной эмоций. Наиболее близки выборы цветов, выражающих неудачу и выражающих *печаль и страх*.

Ещё одна особенность в выборе цветовых оттенков заключается в различии сопряжения красной и оранжево-желтой гаммы с фиолетовой, коричневой и черно-серой. Первые два цвета доминируют в выборах при переживании успеха и почти не сопрягаются с неудачей, последние четыре цвета – наоборот. Зеленый и синий цвета почти одинаково довольно редко (около 10 %) выбирают испытуемые при успехе и при неудаче.

Важно отметить ещё один факт: полное отсутствие существенных половых различий в выборе цветовых оттенков, сопряженных с эмоциональными переживаниями.

Таким образом, экспериментальное исследование эмоционального содержания успеха и неудачи, проведенное путем сравнения с содержанием некоторых эмоций, с использованием методик, выявляющих как бы разные модальности эмоционального содержания, позволило получить несколько содержательных результатов. *Во-первых*, при использовании всех методик вывилось, что эмоциональное содержание *успеха* почти полностью совпадает с переживанием *радо-*

*сти*, являясь очень однородным и без существенных половых различий. *Во-вторых*, эмоциональное содержание неудачи значительно разнороднее успеха. В паттерн содержания *неудачи* входят элементы *печали* и *страха*. *В-третьих*, в переживании *неудачи* обнаружены значительные половые отличия. Элементы *печали* и *страха* сильнее выражены в содержании неудачи у девушек; к ним добавляются ещё элементы *вины* и *стыда*. У юношей при меньшей выраженности *печали* и *страха* в паттерн неудачи входит *удивление*, *негодование* и *гнев*. Половые различия эмоционального содержания свидетельствуют о большей экстрапунитивной направленности переживаний у юношей и большей интрапунитивной – у девушек. Это объясняет полученные в предыдущих исследованиях результаты о более частой атрибуции девушками причин неудач за счет стабильных и внутренних факторов и более частым развитием в этих случаях выученной беспомощности. *В-четвертых*, половые различия в эмоциональном содержании успеха и неудачи обнаруживаются в более поверхностных "слоях" переживаний, таких, как вербальные высказывания, и не обнаруживаются в более глубинных слоях, таких, как цветовые элементы переживаний.

#### 1.4. Атрибуция результатов деятельности

Атрибуция – это процесс приписывания человеком причин своему и чужому поведению и результатам действий. Вопросы о побудительных причинах действий и их результатах задаются любым человеком и представляют собой обыденное явление. Каждый из нас – "наивный психолог" в области мотивации своего поведения и поведения других. Каждый стремится узнать не только "что, но и "почему" что-то происходит вокруг, особенно если события его непосредственно касаются. Как наблюдатели и участники событий, мы не только фиксируем действия других людей в их внешних проявлениях, но стараемся также понять, что собираются делать другие, чего они хотят, что "замышляют". Теории атрибуции пытаются объяснить, как обычно люди отвечают на такие вопросы: "Когда и кто по отношению к кому нечто сделал, как, для чего и почему?".

В атрибуции следует различать три аспекта: во-первых, люди непрерывно занимаются *объяснением* (приписыванием) всего, что они видят и что чувствуют, – это атрибуция в широком смысле слова; во-вторых, существует *приписывание причин* побуждения поведения и деятельности или вопросы об общих целях (вопрос "Зачем?") – это каузальная атрибуция; в-третьих, *приписывание* или *объяснение достигнутых результатов* своих и чужих действий (вопрос "Почему?") – это каузальная атрибуция достижений. Именно к третьему аспекту проблемы атрибу-

ции относится интересующая нас атрибуция результатов, поэтому она будет рассмотрена более подробно.

Успех и неудача как следствия деятельности достижения – наиболее типичные объекты для исследования атрибуции. Это скорее всего объясняется тем, что причинные связи здесь более просты, чем в других случаях приписывания причин.

В то же время необходимо указать на то, что все исследования каузальной атрибуции исходят из молчаливого допущения того, что люди, будучи предоставлены сами себе, то есть в жизни, будут также заниматься приписыванием причин, как они вынужденно делают это по просьбе экспериментатора. Скорее всего в реальной жизни люди чаще занимаются поиском причин при неудаче, чем при успехе, поскольку неудача в большей степени побуждает к поиску дополнительной информации, полезной для её преодоления. Затем, существуют индивидуальные различия как в самой склонности заниматься приписыванием причин, так и индивидуальное предпочтение (асимметрия) выбора причин достижения при успехе и при неудаче.

Важнейшей проблемой в изучении атрибуции результатов достижения является выделение основных параметров причин. Первый такой параметр ввел Дж. Роттер, назвав его *локус контроля*. Он заключался в различии подконтрольности результатов своих действий в зависимости от индивидуальной склонности к локализации контроля вовне или в себе, то есть экстернальности и интернальности. Впоследствии обнаружилось, что это различие вводит в заблуждение, поскольку существуют внутренние причины, контролировать которые человек не может (например, свои способности), и есть внешние причины, которые человек в состоянии контролировать (например, оказывая влияние на других людей, от которых зависит развитие ситуации). Ф. Хайдер выделил наряду с *внутренними*, личностными, и *внешними*, исходящими из окружающего мира, причинами ещё один параметр атрибуции: *стабильность* (способности) – *вариативность* (намерение и старание). Представления Ф.Хайдера о наивном анализе деятельности схематично представлены на рис.1.3.

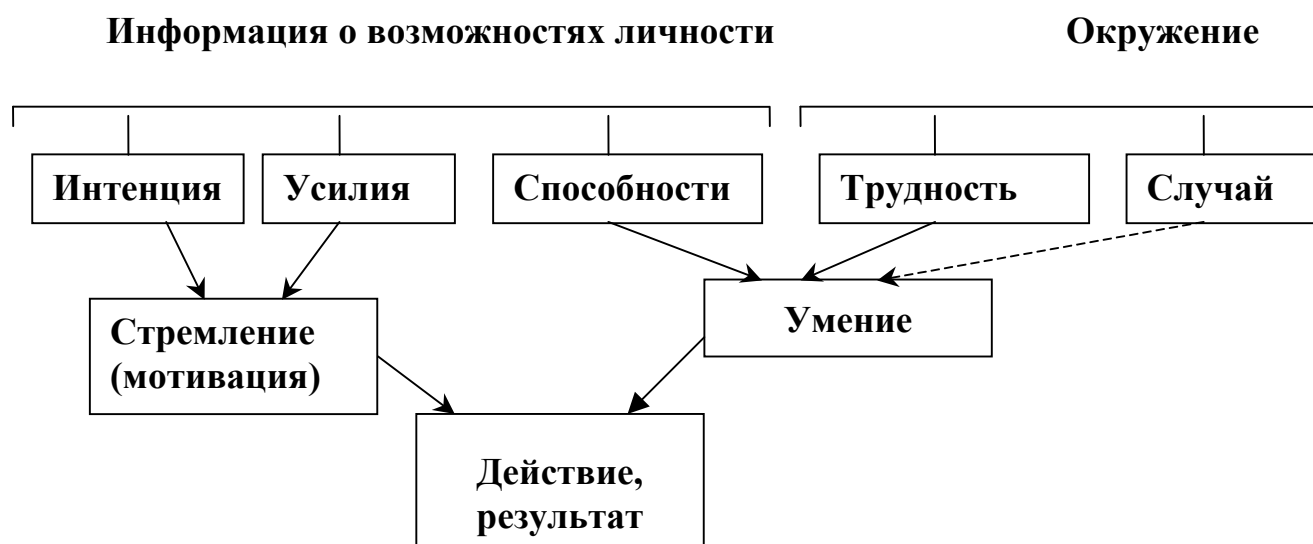


Рис. 1.3. Схема анализа действия (по Ф. Хайдеру)

В дальнейшем Б. Вайнер объединил оба параметра – *локализацию* и *стабильность* – в четырехмерную схему причин, которая до сих пор является основой для большинства исследований проблемы атрибуции достижений (табл. 1.3).

Таблица 1.3

Классификация причин успеха и неудачи (по В. Weiner et al., 1971)

Стабильность	Локализация	
	внутренняя	внешняя
Стабильная	Способности	Сложность задания
Вариативная	Старание	Случайность

На следующем этапе исследования проблемы были введены и другие параметры. Так, Р. Розенбаум предложил стабильные и вариативные внутренние причины различать ещё и по параметру *интенции* или управляемости. С одной стороны, стабильным наряду со способностями является ещё и отношение к выполняемой деятельности вообще, проявляющееся в старании, прилежании и лени, но в отличие от способностей они являются управляемыми (или подконтрольными субъекту). С другой стороны, изменчиво не только старание, но и функциональное состояние (настроение, усталость), однако только старание подконтрольно. Шестиэлементная модель атрибуции представлена в табл. 1.4.

Л. Абрамсон и М. Селигман предложили учитывать ещё один параметр: "глобальность (обобщенность) – специфичность", который позволяет объяснить перенос эффектов атрибуции результатов одной деятельности на деятельность другого рода. Например, неудача в школе может оказывать влияние на объяснение причин поведения и результативность деятельности в спорте, играх и даже на атрибуцию активности, не связанной с достижением.

Таблица 1.4

Классификация внутренне локализованных причин по трем параметрам  
(по В. Weiner, 1979 и R.M. Rosenbaum, 1972)

Стабильность	Локализация		
	внутренняя		внешняя
	управляемая	неуправляемая	
Стабильная	Отношение к делу (усердие–лень)	Способности	Сложность задания
Вариативная	Старание (в данный момент)	Состояние (настроение, усталость)	Случайность

Кроме перечисленных параметров атрибуции, которые считаются универсальными для различных культур, выделяются и специфические, национальные. Так, в Японии важной причиной успеха считается *терпение*, а в Индии – *чувство такта и сплоченность*.

В заключение раздела укажем на существование индивидуальных предпочтений в выборе причин для объяснения достижений: это так называемые *асимметрии атрибуции* и *стили атрибуции*, которые зависят от пола, структуры мотивации индивида (соотношения мотивов стремления к успеху и избегания неудачи) и других особенностей личности. Их характеристика представлена в параграфе 3.3.

### 1.5. Успех и неудача как механизмы междеятельностной регуляции

Успех и неудача выступали как факторы внутридеятельностной регуляции. В отличие от этого в дальнейшем речь идет об исследовании, в котором успех и неудача как итоги завершенной деятельности выступали в качестве факторов, определяющих инициацию новой деятельности никак, кроме временной последовательности, не связанной с предыдущей.

Как уже отмечалось, проблема механизмов междеятельностной регуляции еще совсем мало изучена, поскольку основное внимание традиционно уделялось механизмам управления исполнением самой деятельности.

Обычно выделяемыми механизмами междеятельностной регуляции и, в частности, механизмами инициации деятельности являются самоактуализация новой потребности, опредмечивание потребности и внешнее побуждение субъекта к совершению активности в какой-либо форме. К не традиционным механизмам относится "рождение новой деятельности" за счет "надситуативной активности", в основе которой лежит "бескорыстный риск" (В.А.Петровский, А.Г.Асмолов). Кроме того, можно отметить еще группу факторов, которые также влияют на инициацию новой деятельности или на начало ее развития: это атрибуция своих предыдущих действий, специфика индивидуальных особенностей мотивации (например, соотношение мотивов достижения) и целеполагания. Среди оценочных феноменов к таким факторам относятся индивидуальные особенности оценочных явлений личностного уровня, такие, как самоуважение (самооценка) и оптимизм–пессимизм.

В предыдущих параграфах предпринята попытка концептуально выделить и обосновать существование во временной развертке целостного акта деятельности наряду с этапами инициации и исполнения особого, *завершающего этапа деятельности*, который начинается после завершения последних попыток достичь цель или удовлетворить потребность, а заканчивается после полного "затухания" всех процессов, вызванных оценкой и самооценкой достигнутых результатов в деятельности. Кроме того, показано, что именно на этом этапе (в тех случаях, когда деятельность является особо значимой для субъекта или общества) образуются сложные когнитивно-аффективные оценочные комплексы, осознаваемые в виде целостных гештальтов: успеха и неудачи.

В следующем разделе будет рассмотрено влияние успеха и неудачи на различные стороны психического функционирования на завершающем этапе деятельности, то есть успех и неудача будут рассматриваться с позиций внутридеятельностных механизмов регуляции.

В данном параграфе обсуждается проблема влияния успеха и неудачи в предыдущей деятельности на начальный этап новой деятельности, в частности, на изменение целей и мотивации, а также на выбор других видов активности, а значит, успех и неудача рассматриваются с позиций междеятельностных механизмов регуляции.

В данном исследовании для *вызывания успеха и неудачи* использовали методические процедуры, достаточно подробно описанные в параграфах 2.2. и 2.3.

Для диагностики изменения *мотивации достижения* применялась проективная методика Х. Хекхаузена. Однако в связи с тем, что задачей исследования было изучение ситуативных изменений мотивации, а не диагностика уровня развития мотивов достижения как устойчивых личностных образований, она использовалась нетрадиционно.

Во-первых, 6 заданий-картинок, составляющих стимульный материал методики, были разделены на две равноценные части по 3 картинки так, что в каждую часть вошло одинаковое количество картинок, стимулирующих темы успеха и неудачи и дающих в среднем по всем трем картинкам примерно равное количество засчитываемых по ключу категорий с тремя картинками второй части методики (1, 3 и 6 картинки и 2, 4 и 5 соответственно).

Во-вторых, было нарушено основное требование традиционного проведения методики, заключающееся в создании таких условий, которые являлись бы нейтральными без какой-либо стимуляции мотивации достижения. Обычно организационно это достигается тем, что методика проводится либо отдельно от других экспериментальных процедур, либо первой из методик до появления каких-либо намеков на ситуацию достижения.

В данном исследовании одна из двух частей методики (в случайной очередности) предъявлялась испытуемым до проведения первой методической процедуры по искусственному вызыванию успеха или неудачи, но после объяснения того, что будет требоваться от испытуемых в дальнейшем. Инструкция специально была направлена на актуализацию мотивации достижения. Вторая же половина методики проводилась перед началом новой деятельности уже после того, как испытуемым были созданы успех или неудача в предыдущей деятельности и он ожидал продолжения аналогичных испытаний. Между обследованиями выдерживался промежуток в 2–3 дня.

Для диагностики изменения *целеобразования* использовали экспериментальную процедуру, сущность которой заключалась в том, что испытуемого перед выполнением деятельности просят выбрать уровень трудности заданий и тем самым заставляют его установить явную цель. Был применен вариант процедуры с начислением баллов за достигнутый уровень цели.

В качестве заданий использовали такие же методики, что и в процедурах искусственного вызывания успеха и неудачи: задания на время реакции на сложный раздражитель и задания из кубиков Косса. Причем, они представлялись ис-



пытуемым как "пробные испытания", но результаты которых в дальнейшем учитывались. Испытуемые выполняли по 3 пробы, каждый раз устанавливая "уровень цели" до начала выполнения задания.

Для дальнейшего анализа результатов рассчитывали и учитывали два показателя:

- 1) уровень цели по величине первого выбора;
- 2) уровень цели по средней величине трех выборов.

Первый из них выбран как показатель самого спонтанного выбора цели, второй – как показатель, восполняющий некоторую случайность первого выбора, но в то же время не очень зависящий от ситуативных успехов и неудач в первых пробах.

Для диагностики *выбора вида активности*, связанной или не связанной с ситуациями достижения, испытуемым перед началом новой деятельности предлагали выбрать один из трех видов активности:

1. Они могли выбрать испытание своих возможностей в такой же, как и прежде, деятельности, связанной с достижением, но только в другой сфере. Тем, кто в первый день выполнял задания на скорость сенсомоторной реакции, предлагали задания на конструктивное мышление, и наоборот.

2. Они могли выбрать в течение такого же интервала времени решение кроссвордов (те, кто в первый день выполнял сенсомоторные задания) или игру на компьютере на время реакции (те, кто в первый день выполнял задания на конструктивное мышление). При этом испытуемые могли сами учитывать свою успешность в решении кроссвордов или в компьютерной игре, но они знали, что она не учитывается экспериментатором.

3. Они могли в течение такого же интервала времени просто послушать музыку или посмотреть журналы.

То есть у испытуемого после успеха или неудачи в предыдущей деятельности был выбор вида активности: деятельность, тесно связанная с достижением результатов; деятельность, слабо связанная с достижением результатов; активность, совсем не связанная с достижением.

Лабораторная часть исследования проводилась индивидуально в два приема с перерывами между экспериментами в 2–3 дня. В первый день эксперимент начинался с объяснения целей исследования, в ходе которого проводилась актуализация потребности достижения и исходных замеров показателей мотивации достижения и целеполагания. После этого половине испытуемых создавался успех по одной из методических процедур, а другой половине – неудача. Через 2–3 дня

эксперимент возобновлялся с контрольных замеров показателей мотивации достижения и целеполагания. Затем испытуемому предлагалось выбрать, чем он будет заниматься дальше: продолжит эксперимент на выявление возможностей, но в другой сфере или войдет в "контрольную группу" и будет заниматься такое же время на выбор: решать кроссворды (играть на компьютере – для испытуемых, которые в первый день выполняли задание на мышление) или будет отдыхать, занимаясь прослушиванием музыки или просматривая журналы. В дальнейшем испытуемые занимались выбранным делом. Причем, тем испытуемым, кто выбрал деятельность с испытанием возможностей, создавался успех или неудача. В зависимости от программы в первый экспериментальный день создавалась обратная ситуация.

Исходным пунктом анализа результатов стало сравнение количества испытуемых, выбравших новые *виды активности* после успеха или неудачи в предыдущей деятельности.

Оказалось, что после успеха большинство испытуемых (60%) выбрало деятельность, в которой проводилось испытание их возможностей, то есть жестко связанную с достижением. Деятельность, слабо связанную с достижением, выбрало 25% и пассивный отдых – 15%. Сравнение распределения количества испытуемых, реально выбравших один из видов активности, с теоретическим распределением выборов ("одинаковое количество выборов" каждого вида) говорит о том, что реально существует преимущественный выбор после успеха деятельности, жестко связанной с достижением.

После неудачи картина выборов существенно иная. Только 30% испытуемых выбрало продолжение деятельности, связанной с достижением, более половины (60%) предпочла заняться деятельностью, слабо связанной с достижением, а 10% – пассивный отдых. Сравнение распределения количества испытуемых, выбравших один из видов активности после неудачи, с теоретическим одинаковым количеством выборов по критерию показало, что различий на значимом уровне нет, хотя они очень близки к нему. Тем не менее получается, что выборы видов активности после неудачи несущественно отличаются между собой.

Если же теперь сравнить различия в выборе деятельностей, жестко и слабо связанных с достижением после успеха, с выбором после неудачи, то обнаружится, что они существенно отличаются. После успеха предпочтительной является деятельность, жестко связанная с достижением, а после неудачи испытуемые чаще избегают ее, предпочитая менее связанную с достижением активность.

На втором этапе анализа результатов проводилось вначале сравнение изменения *показателей целеполагания* (уровень цели по "первому выбору" и по "трем выборам") до успеха и неудачи в предыдущей деятельности и перед новой деятельностью. Результаты сравнения показали, что после успеха уровень целей, которые испытуемый ставит перед собой, растет по обоим показателям. Причем, по показателю "средней величины трех выборов" различие достигает значимого уровня.

После неудачи изменения противоположны, и, в принципе, это естественно. Перед новой деятельностью испытуемые в среднем снижают уровень своих притязаний, и по показателю "первый выбор" различия достигают значимого уровня.

Естественным продолжением анализа тех же данных является сравнение сдвигов средних величин показателей целеполагания после успеха в сравнении с неудачей. Оказалось, что сдвиги уровней цели существенно отличаются, особенно по показателю "трех выборов".

Это окончательно подтверждает выводы о том, что успех и неудача в предыдущей деятельности вызывают специфические изменения в целеполагании перед началом новой. После успеха уровень целей для достижения растет, а после неудачи – снижается. Казалось бы, такие результаты хорошо известны и не представляют собой ничего нового, поскольку неоднократно воспроизводились при изучении уровня притязаний. На самом деле они существенно отличаются от ранее известных, поскольку здесь показано не обычное влияние успеха и неудачи на целеполагание в рамках одной деятельности, когда успех и неудача выступают как факторы внутридеятельностной регуляции. В данном случае исследование проводилось в общем контексте изучения проблемы участия успеха и неудачи в процессах междеятельностной регуляции. Полученные данные свидетельствуют в пользу высказанной гипотезы о междеятельностных регуляторных эффектах успеха и неудачи.

Продолжением анализа проблемы междеятельностных регуляторных эффектов успеха и неудачи является изучение их влияния на *мотивацию достижения*. Проведенный анализ результатов показал, что успех в предыдущей деятельности не вызвал существенных изменений, однако отличия средних величин по показателю "чистая надежда" очень близки к значимому уровню, т.е. после успеха надежда на успех заметно увеличивается.

Неудача оказывает большее влияние на мотивацию достижения. Средняя величина показателя "чистая надежда" существенно снижается, а "общая мотивация" возрастает до уровня, при котором средние величины близки к значимым.

Причем "общая мотивация" увеличивается за счет показателя "страха перед неудачей".

То, что в эксперименте не обнаружено значительных изменений в первичных показателях мотивации достижения: в "надежде на успех" и "страхе перед неудачей", – можно объяснить тем, что использованная в работе методика Х. Хекхаузена исходно предназначена для измерения величины устойчивых характеристик личности – мотивов стремления к успеху и избегания неудачи, а в данном исследовании она была "приспособлена" к выявлению ситуативных изменений актуальной мотивации. В связи с этим те изменения, которые все-таки были обнаружены, весьма показательны.

Для того, чтобы получить общую картину изменений в мотивации достижения перед новой деятельностью, результаты сдвигов показателей представлены в виде диаграмм (рис.1.4). По диаграммам видно, что успех по сравнению с неудачей вызывает противоположные изменения в показателях мотивации достижения.

Причем, влияние неудачи более существенно за счет больших сдвигов "страха перед неудачей". В связи с этим производный показатель "чистая надежда" изменяется настолько, что его сдвиги достигают значимых различий по сравнению со сдвигами после успеха.

Полученные результаты об изменении мотивации достижения и их анализ свидетельствуют о различных эффектах успеха по сравнению с неудачей. Выявленные отличия по абсолютным величинам не столь велики из-за методических проблем, связанных с качеством измерения актуальной мотивации достижения. Однако общая картина изменений позволяет с большей уверенностью говорить о наличии междеятельностных регуляторных эффектов успеха и неудачи на мотивацию.

Кроме того, междеятельностные регуляторные эффекты обнаружены, во-первых, в специфике выбора вида активности "сильно", "слабо" и совсем не связанного с достижением каких-либо результатов; во-вторых, в закономерном и специфическом изменении уровня цели после успеха и неудачи перед новой активностью.

Таким образом, результаты исследования, представленные в данном параграфе, позволяют более обоснованно говорить о том, что успех и неудача как сложные когнитивно-аффективные оценочные комплексы оказывают влияние на регуляцию выполнения не только в рамках той деятельности, в которой они возникли, но и обладают междеятельностными регуляторными эффектами.

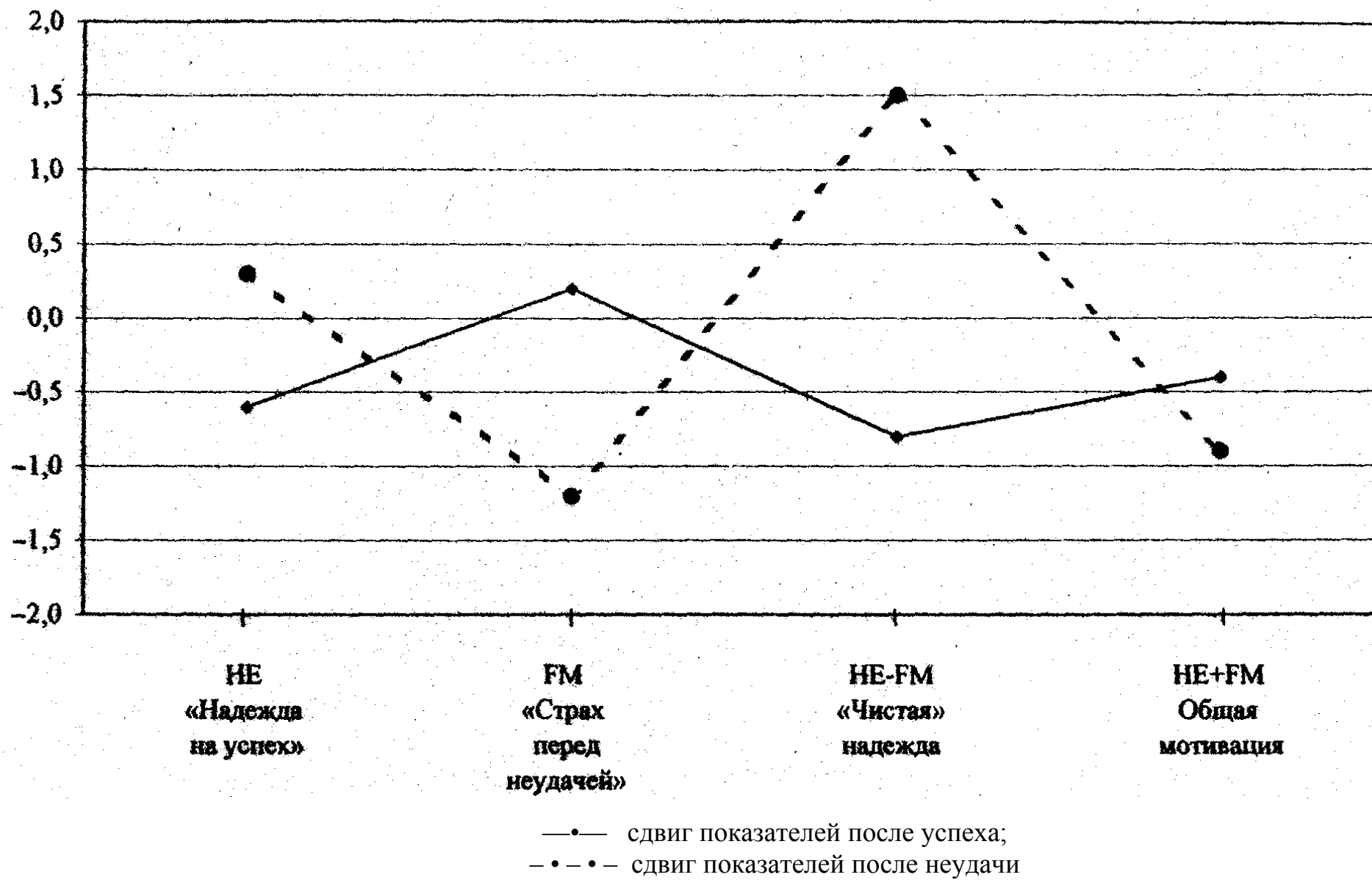


Рис. 1.4. Диаграммы сдвигов средних величин показателей мотивации достижения после успеха и неудачи

## 2. ПСИХИЧЕСКИЕ ЭФФЕКТЫ УСПЕХА И НЕУДАЧИ

### 2.1. Величина или "интенсивность" успеха и неудачи

Более чем полувековая история исследования влияния успеха и неудачи на человека свидетельствует о том, что для получения адекватных результатов экспериментальных исследований и правильного их анализа необходимо ответить на два принципиальных вопроса. Первый – о "величине" успеха и неудачи и о факторах, определяющих эту "величину". Второй – о механизмах воздействия успеха и неудачи на психику человека.

Отвечая на вопрос о "величине" успеха и неудачи, в первую очередь нужно разобраться, когда по окончании деятельности, явно связанной с достижением, успех или неудача не возникает, т. е. когда их "величина" почти равна нулю.

Действительно, исходя из своего жизненного опыта, каждый человек может припомнить случаи, когда по окончании какой-либо деятельности он не испытывал ни успеха, ни неудачи. Если исключить случаи, когда результат действий совершенно не интересовал человека, т. е. когда у него не было актуализировано мотивации достижения, и деятельность только по формальным признакам относилась к "деятельности достижения", то все равно останется еще целый ряд ситуаций. Чаще всего ни успех, ни неудача не возникают тогда, когда достигнутый результат близок к обычному результату и совпадал с ожиданиями окружающих, т. е. был "обычным", "как всегда". Поэтому при оценке результата он совпадал со средней зоной используемой оценочной шкалы. Эта зона – "ни то, ни се" — в зависимости от свойств личности и от ситуативных обстоятельств может быть больше или меньше, сужаясь иногда до "линии". Но если такая зона существует, то как раз и имеют место "нейтральные" оценки результата. Причем, оценки результата могут быть "нейтральными" и по отношению к другим точкам отсчета, тогда даже их интеграция будет "нейтральной", не переживаясь как успех или неудача.

К этому нужно добавить что достижение слишком простой цели, хотя и оценивается положительно, но, как показали эксперименты, не переживается как успех. В то же время недостижение очень высокой цели не переживается как неудача.

Во всех отмеченных случаях после завершения деятельности и даже оценки ее результата успех или неудача не возникают. Поэтому они исключаются из сфе-

ры дальнейшего анализа, и все, что в следующих параграфах будет говориться об эффектах успеха и неудачи, к ним отношения не имеет.

В тех же случаях, когда по окончании деятельности успех или неудача явно возникает, закономерен вопрос об их величине. Причем, хорошо известно, что диапазон успеха простирается от едва заметного переживания до неудержимого ликования, сопровождающегося даже потерей контроля над собой, а диапазон неудачи – от едва заметного огорчения до беспредельного отчаяния, накладывающего отпечаток на многие месяцы жизни.

От чего же зависит "величина" успеха и неудачи?

Если обобщить результаты различных исследований, в том числе и наши работы, то можно выделить несколько наиболее важных факторов, определяющих величину успеха и неудачи.

Во-первых, – это сила побуждения к данной деятельности, субъективным аналогом которой является величина желания спортсмена участвовать именно в данном соревновании. В свою очередь суммарная сила побуждения связана с такими факторами, как значимость для спортсмена именно этих соревнований, субъективная ценность достижения планированного результата, величина социального вознаграждения. Чем больше сила побуждения, тем больше, при прочих равных условиях, величина успеха или неудачи.

Во-вторых, – это субъективная вероятность достижения цели, которая в спорте зависит от ранга соревнований, от состава соперников, участвующих в этих же соревнованиях, от сложности объективных условий (погода, трасса и т.д.), а также от уровня самой цели. Чем выше субъективная вероятность достижения цели, тем меньше будет величина успеха (в случае достижения цели) и тем больше будет величина неудачи (в случае недостижения цели).

В-третьих, – это величина "достигнутого расхождения", которая соответствует тому, насколько достигнутый результат оказался выше и лучше запланированного при успехе или ниже и хуже – при неудаче. Чем больше разница между реальным результатом и ожидаемым, тем больше будет успех или неудача.

В-четвертых, – это величина "аккумуляированного эффекта" успеха или неудачи, которая определяется количеством успешных или неудачных попыток на предшествующих этапах соревнования и величиной успехов или неудач в них. Чем больше было успехов и большой интенсивности в прошлом, тем выше будет величина неудачи в случае недостижения цели (при прочих равных условиях), и наоборот.

Отмеченные факторы находятся в сложных взаимоотношениях между собой. И пока невозможно составить формулу, которая учитывала бы их все и интегрировала между собой. Простое же их сложение не отражает полной картины.

Кроме этих основных факторов, которые можно назвать "ситуативными", поскольку их величина и влияние зависят от конкретной ситуации и от случая к случаю меняются, существуют и "стабильные" факторы. Они связаны с устойчивыми свойствами личности человека, прежде всего с мотивационной сферой личности, в особенности с величиной потребности в достижении и с соотношением личностных мотивов стремления к успеху и избегания неудачи. Чем больше у человека развита потребность в достижении, тем больше будет вероятность того, что при прочих равных ситуативных факторах величина успеха или неудачи будет больше.

Большое значение имеют также такие устойчивые характеристики человека, как эмоциональная стабильность и фрустрационная толерантность, т. е. индивидуальная переносимость неудовлетворенных потребностей. Чем выше фрустрационная толерантность и эмоциональная стабильность, тем больше вероятность того, что при прочих равных ситуативных факторах величина успеха или неудачи будет больше.

Таким образом, если интеграция разносторонних оценок результата не будет нейтральной, то человеком будет переживаться успех или неудача. Причем, их величина зависит от целого ряда ситуативных и личностных факторов.

Второй из вопросов, на который нужно дать ответ, прежде чем перейти к разбору влияния успеха и неудачи на отдельные стороны психического функционирования, – вопрос об общих механизмах влияния успеха и неудачи.

При знакомстве с литературой по этой проблеме привлекает внимание то, что, несмотря на достаточно большое число эмпирических исследований, до сих пор практически не существует специальных теоретических представлений о механизмах влияния успеха и неудачи на человека. Это связано с тем, что, как уже отмечалось, успех и неудача чаще всего использовались в исследованиях как вспомогательные методические приемы при изучении фрустрации, уровня притязаний, мотивации достижения, атрибуции и т. д. Каждое из указанных направлений, используя успех и неудачу для своих внутренних целей, объясняло механизм их влияния в соответствии с собственными интересами.

В итоге в психологии сформировалось несколько довольно отличающихся друг от друга подходов к объяснению механизмов влияния успеха и неудачи.



Один из них – энергетический, истоки которого лежат в теориях фрустрации, а в более современном виде – в теориях мотивации достижения. Согласно такому подходу основной канал влияния успеха и неудачи на человека – эмоциональные процессы, вызывающие изменения в выполнении деятельности за счет изменения активации (теория фрустрации) или мотивации (теория мотивации достижения).

Другой подход — информационный, истоки которого находятся в теориях казуальной атрибуции и "усвоенной беспомощности", развивающихся в рамках когнитивной психологии. В теориях данного подхода основным каналом влияния успеха и неудачи является корректировка действий на основе когнитивных решений или атрибутивных суждений.

Третий подход – произвольной саморегуляции, истоки которого находятся в теориях осознанной саморегуляции, которая понимается как высший контур саморегуляции. В рамках третьего подхода основным каналом влияния успеха и неудачи является второсигнальная обратная связь о достижении, на основе которой принимаются осознанные регулирующие воздействия.

Общая особенность этих и других подходов – абсолютизация "своих" механизмов регуляции и недооценка значения иных механизмов.

Понимание того, что успех и неудача являются сложными системными образованиями — когнитивно-аффективными оценочными комплексами, в структуру которых входят и когнитивные (система самооценок и оценок достигнутого результата по отношению к цели, эталону, стандарту качества и т. д.), и аффективные составляющие (система эмоциональных процессов, возникающих при отражении достигнутого результата и оценок этого результата), требует по-новому взглянуть на механизмы влияния успеха и неудачи.

Такая собственная структура позволяет успеху и неудаче оказывать влияние на текущую и последующую деятельность по обоим каналам регуляции: когнитивному и аффективному, используя при этом для непосредственного управления соответствующие каждому каналу механизмы: осознанной саморегуляции и волевой (когнитивный канал), активационный и мотивационный (аффективный канал). Причем приоритет высшего уровня регуляции отдается когнитивному каналу.

Представленная модель системного механизма влияния успеха и неудачи на выполнение деятельности хорошо согласуется с изложенным ранее представлением о природе успеха и неудачи. Забегая вперед, отметим, что при интерпретации результатов исследования, описанного в следующих разделах, использование сис-

темной модели влияния успеха и неудачи оказалось более плодотворным, чем концепции одного механизма регуляции.

Подводя итог, выделим самое главное. Первое – успех и неудача в зависимости от целого ряда ситуативных и личностных факторов могут быть разной величины, от этого зависит характер их влияния на человека. Второе – влияние успеха и неудачи осуществляется по различным каналам с использованием различных механизмов регуляции.

## **2.2. Изменение функционального состояния**

Уже отмечалось, что успех и неудача вызывают специфические изменения психического состояния. Причем, успех и неудача значительной интенсивности могут оказать настолько сильное влияние, что течение всей совокупности процессов, составляющих состояние, на какой-то период времени могут быть подчинены процессам, непосредственно связанным с успехом и неудачей. В этом случае говорят о возникновении особого "состояния успеха или неудачи". Однако чаще всего мы имеем дело с более умеренным изменением психического состояния.

Если исходить из практической ценности, наибольший интерес представляют не всякие изменения состояния, происходящие под влиянием успеха и неудачи, а только те из них, которые непосредственно связаны с успешностью деятельности. Если же состояние рассматривается только с такой прагматической точки зрения, то обычно разговор ведется о "функциональном состоянии". Иными словами, функциональное состояние охватывает только такие составляющие общего нервно-психического состояния, которые непосредственно связаны с успешностью деятельности.

Для большинства видов спорта наиболее важным параметром функционального состояния является уровень психического возбуждения ("психическая напряженность", "эмоциональное возбуждение" и т. д.), поскольку именно он наиболее тесно связан с успешностью деятельности.

Физиологическим коррелятом уровня психической активации или психического возбуждения является уровень активации различных разделов нервной системы. Естественно, что его индикаторами выступают различные физиологические и психофизиологические показатели.

В исследованиях по психологии спорта в качестве показателя функционального состояния чаще всего используются психофизиологические или даже физиологические показатели активации, такие, как частота сердечных сокращений (ЧСС), артериальное давление (АД), электрокожное сопротивление (ЭКС),

температура тела (Т), потоотделение (Р<sub>о</sub>), критическая частота слияния световых мельканий (КЧМ), электрокожная чувствительность (ЭКЧ) и др.

Это предисловие о причинах изучения изменения психического состояния, в том числе функционального, с помощью психофизиологических показателей необходимо, чтобы понять дальнейшее изложение интересующей нас проблемы: влияния успеха и неудачи на функциональное состояние человека.

Анализ литературы по проблеме успеха и неудачи показал, что работ, специально посвященных изучению изменения функционального состояния, очень мало. Их можно условно разделить на две группы. В первой из них изучалось влияние фрустрации, вызываемой регулярными неудачами в деятельности, на повышение уровня активации в сравнении с фоновым. В другой – сравнивалось влияние неудачи с влиянием успеха. При этом были получены данные о более высоком уровне вегетативной активации при успехе, чем при неудаче (Дашкевич, 1977; Медведев; 1973, и др.).

Первое, что можно отметить при анализе исследований, – это использование в качестве характеристик функционального состояния в основном только одиночных показателей вегетативной активации, в то время как современные данные говорят о принципиальном значении контроля за различными формами активации. Например, Дж. Лесси (1967) прямо заявляет о том, что степень активации, приписываемая испытуемому или стрессовой ситуации, может сильно зависеть от тех переменных, которые выбраны для исследования. Можно добавить и то, что сравнение функциональных состояний при успехе и неудаче с целью выявления их специфических особенностей имеет смысл только тогда, когда успех и неудача равны по своей "величине", а это значит, что они были вызваны равными по величине, но противоположными по значению факторами. Подобрать такое равенство в реальной деятельности очень трудно. Даже в эксперименте создать абсолютно равные условия, вызывающие успех и неудачу, – принципиально трудная задача, так как необходимо контролировать слишком много переменных. Тем не менее, без создания равных условий невозможно проводить сравнения вызванных состояний, так как и без экспериментов понятно, что, например, такая характеристика функционального состояния, как уровень активации, может иметь любые значения и при успехе, и при неудаче. При прочих равных условиях значительный успех вызовет более интенсивные функциональные изменения, чем незначительная неудача, и наоборот.

Таким образом, для выявления специфических особенностей влияния успеха по сравнению с неудачей экспериментальное исследование должно проводить-

ся при равенстве всех ситуативных факторов, чтобы в итоге успех и неудача были равны между собой по "величине".

Учитывая отмеченные требования, в наших исследованиях разработаны две методические процедуры, позволяющие искусственно создавать ситуации успеха или неудачи. Эти процедуры достаточно подробно описаны в предыдущих публикациях автора (Батурин, 1984; 1986).

В качестве параметров функционального состояния использовали показатели, отражающие все три формы активации: церебральную – ЭЭГ (скорость затухания и возобновления альфа-ритма), КЧМ и ЭКЧ; вегетативную – ЭКС,  $P_0$ , Т пальцев и Т висков; соматическую – ЭМГ и вертикальная линиограмма по Мира Лопесу. Кроме того, учитывался показатель субъективного отражения ситуации – сокращенная шкала Ч.Спилбергера (ШРЛТ).

При исследованиях в "полевых" условиях реальных соревнований использовался сокращенный комплекс методик, состоящий из КЧМ, ЭКС, линиограмм и ШРЛТ.

Поскольку в исследованиях использовался большой комплекс разнородных показателей состояния, то для проведения сравнения все результаты были первоначально переведены в относительные сдвиги показателей, а затем прошкалированы. Изменения всех показателей в баллах представлены на рис. 2.1. Проанализировав полученные результаты (см. рис. 2.1), можно сделать следующие выводы.

1. При успехе более интенсивно, чем при неудаче, увеличиваются вегетативная (ЭКС,  $P_0$ , Тп) и соматическая активации (линиограмма).

2. При неудаче более интенсивно, чем при успехе, увеличиваются церебральная активация (ЭКЧ, КЧМ, ЭЭГ) и субъективное переживание (ШРЛТ).

3. Такая специфичность реакций на успех и неудачу свидетельствует о том, что нельзя вообще ставить вопрос, в каком случае (при успехе или при неудаче) происходит более сильное изменение функционального состояния в целом, так как изменения происходят в разных формах активации.

Полученные результаты в первую очередь говорят о том, что при успехе изменяются одни формы активации, а при неудаче – другие. Это соответствует современным представлениям о неоднородном изменении различных форм активации при реагировании организма на различные ситуации. В работах американского ученого Дж. Лесси (1967) и других ученых (Пайер, 1970; Фресс, 1975) приведены многочисленные факты рассогласований подобного рода. Например, Дж. Лесси пишет: «Электрокорковая реакция активации, автономная и поведенческая активации могут рассматриваться как различные формы активации, каждая

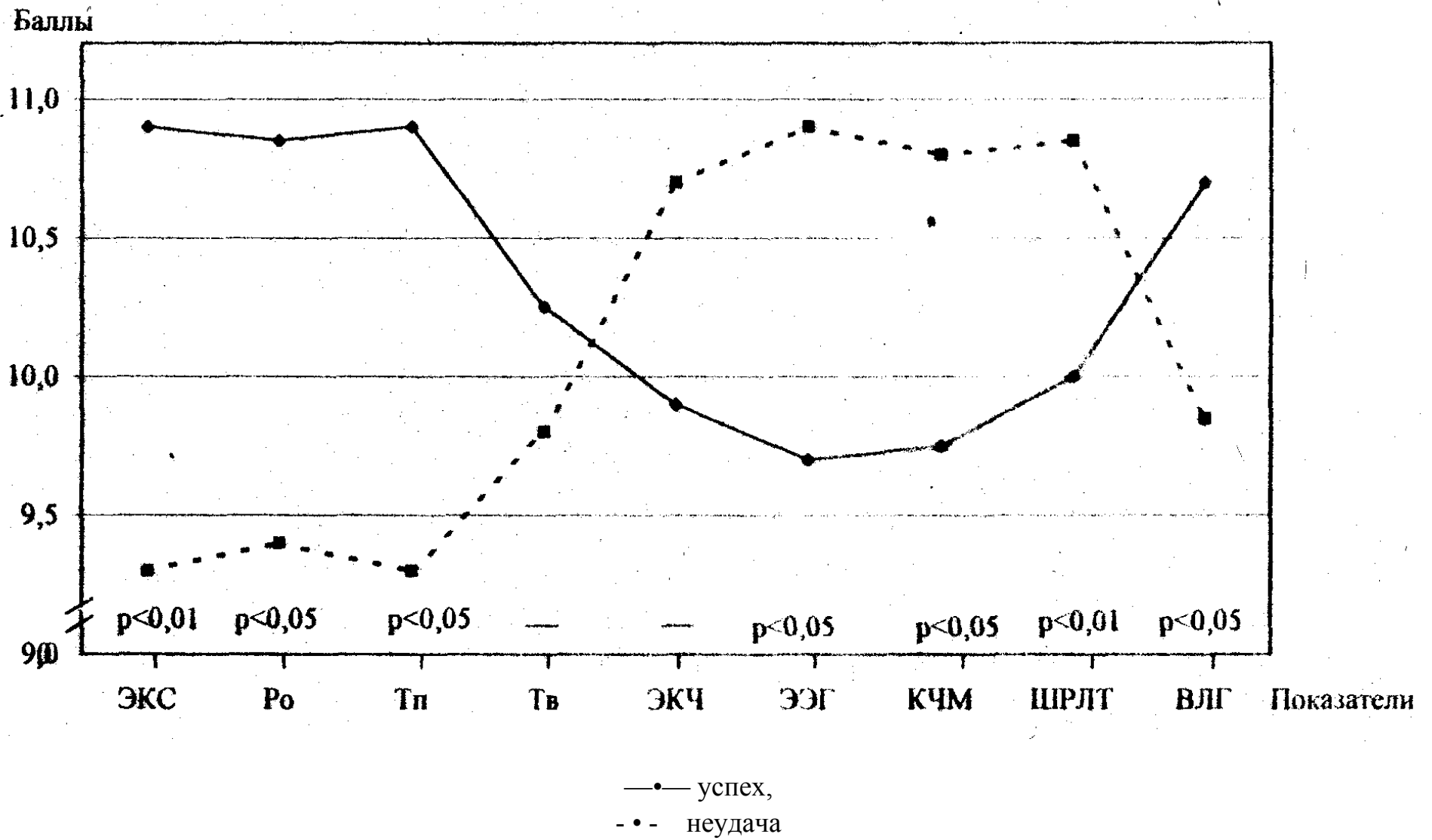


Рис. 2.1. Средние величины шкалированных сдвигов психофизиологических показателей при успехе и неудаче

из которых сама по себе представляет сложную систему". Кроме того, подобные изменения показателей соответствуют понятиям "конфигурация показателей" и "ситуативный паттерн реакции", которые понимаются как закономерное сочетание показателей состояния, характерное для какой-либо конкретной ситуации. Таким образом, сочетания изменений различных форм активации, характерные для успеха и неудачи, можно назвать "паттерном реакций на успех" и "паттерном реакций на неудачу".

Нужно рассмотреть паттерны с их содержательной стороны, пытаясь понять, почему при успехе более интенсивно изменяются вегетативная и соматическая активации, церебральная же изменяется в меньшей степени, а при неудаче происходят противоположные изменения. Очевидно, происхождение таких различий нужно искать в природе успеха и неудачи и в их функциональной роли в процессе психической саморегуляции.

Поскольку такой когнитивно-аффективный оценочный комплекс, как успех, имеет место лишь тогда, когда достигнутый результат соответствует или превосходит цель и другие стандарты качества, то он должен оказывать соответствующее регулирующее воздействие. Успех как бы санкционирует сохранение и упрочнение принятой человеком программы действий, сохранение сложившейся структуры функциональных связей, а также готовность организма к продолжению тех же действий, если предстоит новый цикл, ибо они привели к успеху. Таким процессам соответствуют незначительное изменение церебральной активации и более значительное увеличение соматической и вегетативной активаций, причем, скорее всего за счет парасимпатической составляющей.

В отличие от успеха неудача как когнитивно-аффективный оценочный комплекс, возникший при недостижении запланированного результата или не соответствующего каким-то стандартам, требует иных регуляторных воздействий и вызывает иные функциональные изменения.

Очевидно, что неудача требует разрушения возникших связей, перестройки программы действий, поиска новых решений. Параллельно осуществляются когнитивные процессы выявления причин неправильных действий, устанавливаются новые цели. Все эти процессы не могут осуществляться без увеличения церебральной активации. Поэтому обнаруженное в исследовании изменение активации вполне закономерно. Однако при возрастании неудачи, в том числе и за счет увеличения неудачных попыток, вполне вероятно, что именно увеличение церебральной активации выше оптимального уровня приводит к дезорганизации некоторых психических процессов (см. следующий раздел). Неудача, кроме отмечен-

ного, увеличивает субъективное переживание негативного содержания. Это изменение наиболее понятно. Оно хорошо знакомо каждому человеку. Возникает оно потому, что неудача всегда связана с угрозой изменения самоуважения, самооценки и престижа, с возможностью личностного конфликта.

Обнаруженные паттерны изменения активаций при успехе и неудаче имеют прямое практическое значение. Во многих видах спорта довольно часто возникает необходимость в оперативной регуляции состояния спортсмена после промежуточного успеха или неудачи. При этом необходимо учитывать специфичность изменения состояния и соответственно дифференцировать приемы регуляции и саморегуляции. После успеха можно ожидать и готовиться к тому, чтобы основные усилия направить на снижение вегетативной и соматической активации, если их уровень превысит оптимум. После неудачи внимание должно быть направлено на разрядку личностного конфликта и снижение церебральной активации.

### **2.3. Изменение познавательных процессов**

Еще одной сферой психического функционирования, на которую оказывают влияние успех и неудача, являются познавательные процессы. Любой спортсмен без труда может вспомнить, как после сильного успеха он от радости "ничего вокруг не видел", или как трудно было найти правильный тактический ход, когда переживание неудачи в предыдущей попытке мешало сосредоточиться, или же как забывалось продуманное накануне решение "действовать осторожно" после неожиданно удачно начавшегося выступления. Эти примеры иллюстрируют влияние успеха и неудачи на восприятие, мышление и память. Подобные примеры можно привести и по отношению ко всем остальным познавательным процессам.

В то же время следует отметить, что хотя успех и неудача оказывают влияние на все познавательные процессы, однако не на все в равной степени и не на все одинаково. Влияние успеха на какой-то процесс может значительно отличаться от влияния на него неудачи равной "величины".

Второе замечание касается различия сущности влияния успеха и неудачи на рассмотренные ранее мотивацию, целеполагание, функциональное состояние и на познавательные процессы. Если изменение мотивации, целеполагания и состояния является как бы "прямым" следствием влияния успеха и неудачи, так как предназначены для реализации их основной регуляторной функции, то изменение познавательных процессов чаще всего является всего лишь "побочным эффек-

том". Тем не менее знать специфику их изменения необходимо, поскольку от него тоже зависит конечная результативность спортивной деятельности.

Научных работ, специально посвященных изучению проблемы влияния успеха и неудачи на познавательные процессы, очень мало. В дальнейшем изложении будем в основном опираться на исследование, выполненное нами совместно с Т. П. Чекушиной (Батулин, Чекушина, 1987), а также студентами М.А. Прохориной, Н.Н. Юговой, В.Н. Кривицкой, Н.В.Евдокимовым под нашим руководством.

Общая стратегия исследования состояла в том, что до начала соревнований определяли уровень значимости соревнования для каждого легкоатлета и цель, которую спортсмен ставил перед собой. Кроме того, проводили фоновые замеры по всем методикам, предназначенным для изучения изменения познавательных процессов. В перерывах между попытками или после соревнований проводили повторные замеры по тем же методикам, а также фиксировали достигнутые результаты и их субъективные оценки. Достижение спортсменом поставленной цели и положительная самооценка результата являлись признаками успеха, а достижение результата ниже цели и отрицательная самооценка – неудачи.

Поскольку успех и неудача возникали в ходе участия спортсменов в реальных соревнованиях, результат в которых был для многих из них значимым, а также учитывая самооценку достигнутых результатов и другие признаки, определено, что успехи и неудачи были в основном средней интенсивности. (Подробнее об интенсивности успеха и неудачи и ее значении см. параграф 2.4).

Для контроля за изменением познавательных процессов использовали следующие методики: таблица штриховых тест-объектов и таблица цветных цифр (восприятие); таблицы с геометрическими фигурами и таблицы с цифрами и буквами (память); красно-белые кубики Косса и ряды цифр для сложения и вычитания (мышление).

В результате обработки полученных данных обнаружено, что успех и неудача в соревновании вызывают разнонаправленные изменения различных познавательных процессов.

При успехе средней интенсивности качество восприятия улучшалось, а при неудаче снижалось по одним показателям или оставалось неизменным по другим.

Объем и точность запоминаемой информации снижались и под влиянием успеха, и под влиянием неудачи. Причем, под влиянием неудачи ухудшение более значительно выражено.

После успеха обнаружено увеличение скорости мыслительных процессов, а после неудачи – снижение. Кроме того, под влиянием неудачи изменение скоро-



сти мыслительных процессов происходило более разнородно, чем под влиянием удачи: у одних спортсменов она резко возрастала, а у других – только незначительно или даже снижалась.

В дипломной работе Н.Б. Евдокимова проведено изучение влияния успеха и неудачи на кратковременную память и распределение внимания ("видение поля") волейболистов. В результате исследования получены данные о том, что и успех, и неудача в незначимых соревнованиях мало влияют на "видение поля", в целом немного улучшая показатели внимания и памяти. Однако после важных для спортсменов игр, а следовательно, и после успеха и неудачи значительной интенсивности, их влияние на "видение поля" было существенным: успех улучшает "видение поля", неудача – ухудшает.

Таким образом, влияние успеха и неудачи на познавательные процессы зависит и от "величины" успеха или неудачи, и от специфики процесса (восприятие, память, мышление и т. д.), и от того, оказывает ли влияние успех или неудача. Полностью все закономерности изменений познавательных процессов еще далеко не изучены. Сделаны лишь первые попытки в исследовании этой проблемы. Однако ее практическое значение очевидно, поскольку изменения познавательных процессов неизбежно повлекут за собой специфические изменения результативности дальнейших действий спортсмена. А это, в свою очередь, требует, во-первых, использования соответствующих изменениям методов регуляции, во-вторых, дифференциации "работы" тренера и психолога со спортсменами в зависимости от промежуточных успехов или неудач.

#### **2.4. Успех, неудача и результативность деятельности**

Все изменения, вызываемые успехом и неудачей, которые рассмотрены в предыдущих разделах: изменение целей и мотивации, функционального состояния и познавательных процессов — являются "частными" изменениями в отдельных сферах психического функционирования.

Результирующей всех частных изменений является изменение результативности деятельности, поскольку в конечном счете именно в ней суммируются разносторонние изменения, вызванные воздействиями успеха и неудачи.

Несмотря на явную практическую значимость этой проблемы, в отечественной психологии ей уделяется явно недостаточное внимание. Даже в психологии спорта, где влияние на результативность победы и поражения и связанных с ними успеха и неудачи очевидно всем, проводится очень мало специальных исследований. Большая часть работ по этой проблеме проводится в зарубежной

психологии. Среди отечественных исследований, как-то связанных с данной проблемой, можно назвать ранние работы Б. Г. Ананьева, А. Р. Лурия и А. Н. Леонтьева, а среди современных – работы О. А. Конопкина и сотрудников его лаборатории.

При тщательном анализе экспериментальных работ обнаруживается весьма характерная особенность. Начиная с первых же исследований, получены противоречивые, а точнее, прямо противоположные данные о влиянии успеха и неудачи на результативность дальнейшей деятельности. Так, результаты одних исследований говорят о том, что после неудачи выполнение деятельности ухудшается, других, – что после неудачи, наоборот, улучшается, третьих, – что после успеха результативность увеличивается, четвертых, – что после успеха, наоборот, снижается (см. об этом: Батулин, 1987).

Что это? Следствие небрежности или недобросовестности ученых? Но противоположные результаты появляются в разных странах на протяжении уже более 50 лет.

На наш взгляд, именно наличие полностью противоположных данных свидетельствует о существовании общей закономерности. Главный ее смысл заключается в том, что как успех, так и неудача могут оказывать на выполнение деятельности и позитивное, и негативное влияние. Зависит это не только от того, что оказывает влияние в данном случае (успех или неудача), но также и от того, "какой" это успех или "какая" неудача, поскольку они могут значительно отличаться друг от друга по многим параметрам.

Во-первых, и успехи, и неудачи различаются по своей "величине". Каждый на своем опыте знает, что такое незначительный и большой успех и маленькая и огромная неудача, а также насколько велики различия их влияния. Во второй главе пособия выделены и описаны факторы, определяющие величину успеха и неудачи. В числе "ситуативных факторов" названы: 1) сила побуждения мотивации достижения в данном соревновании; 2) субъективная вероятность достижения успеха или неудачи; 3) величина достигнутого расхождения между результатом и целью; 4) количество успехов и неудач в предварительных попытках или в предыдущих соревнованиях. В числе "личностных" факторов названы: 1) уровень развития потребности достижения у спортсмена и преобладание в потребности стремления к успеху или к избеганию неудачи; 2) личностная толерантность к фрустрирующим и вообще эмоциогенным воздействиям.

Как видим, довольно большой перечень факторов определяет, "каков" будет успех и "какова" будет неудача по своей "величине". Но и это еще не все. Кон-

кретную специфику успеха и неудачи определяет еще ряд дополнительных, "внешних" по своей природе факторов, которые тем не менее определяют "лицо" успеха и неудачи, а главное – то, как они будут влиять на результативность деятельности. К таким факторам относятся, во-первых, общественная значимость деятельности и, следовательно, реакция окружающих на достижение спортсмена, во-вторых, величина вознаграждения за достижение результата. Все выделенные факторы: и "ситуативные", и "личностные", и "внешние" – находятся в сложных взаимоотношениях между собой. Еще не удалось вполне до конца выявить структуру их взаимосвязей и взаимодействий. Однако вполне очевидно, что в отношении воздействия успеха и неудачи на результативность можно выделить один из основных параметров суммарного влияния всех факторов, который обозначим термином "интенсивность", помня, что "интенсивность" успеха и неудачи – это есть не что иное, как "величина" успеха и неудачи, усиленная или ослабленная за счет влияния "внешних" факторов.

Для удобства дальнейшего изложения весь диапазон "интенсивности" условно разделим на три уровня: низкий, средний, высокий. Выделение уровней связано еще и с тем, что успех и неудача разной интенсивности по-разному влияют на результативность деятельности.

Как уже отмечалось, результаты экспериментальных исследований о влиянии успеха и неудачи на результативность весьма противоречивы, что вызвано недостаточным вниманием экспериментаторов к методическим вопросам. В связи с этим в каждом исследовании изучалось, как влияет на результативность успех или неудача неизвестной интенсивности. При проведении валидного, т. е. соответствующего изучаемой проблеме, исследования необходимо строго следить за всеми методическими вопросами, чтобы точно знать, во-первых, какого уровня интенсивности в эксперименте воспроизводится успех или неудача, во-вторых, добиться, чтобы успех и неудача были равны между собой по "абсолютной величине". Более подробно о требованиях к экспериментальным процедурам для вызывания успеха и неудачи и о построении самого исследования можно прочитать в предыдущей публикации (Батулин, 1987).

Прежде чем перейти к изложению результатов, отметим, что в нашем исследовании в качестве показателей основной деятельности использовались: 1) выполнение заданий на время реакции на сложный раздражитель, которые представлялись спортсменам как испытание скорости и точности реакции; 2) выполнение специально разработанных заданий из красно-белых кубиков Косса, которые представлялись испытуемым как исследование быстроты оперативного и

тактического мышления. Контрольные задания, по выполнению которых судили о результативности деятельности, разбиты на три уровня сложности: низкий, средний и сложный.

В качестве основной единицы анализа использовалась величина сдвига (в процентах) показателей от "до" успеха или неудачи к "после".

Следует отметить, что в результате специально проведенного анализа и дополнительного исследования было определено, что суммарная интенсивность, вызываемого в данном эксперименте успеха или неудачи, соответствовала первой трети ее общего диапазона, т. е. уровню "низкой интенсивности".

На рис. 2.2 представлены диаграммы средних величин относительных сдвигов показателей по обоим методикам, а также результаты сравнения средних величин при успехе и неудаче.

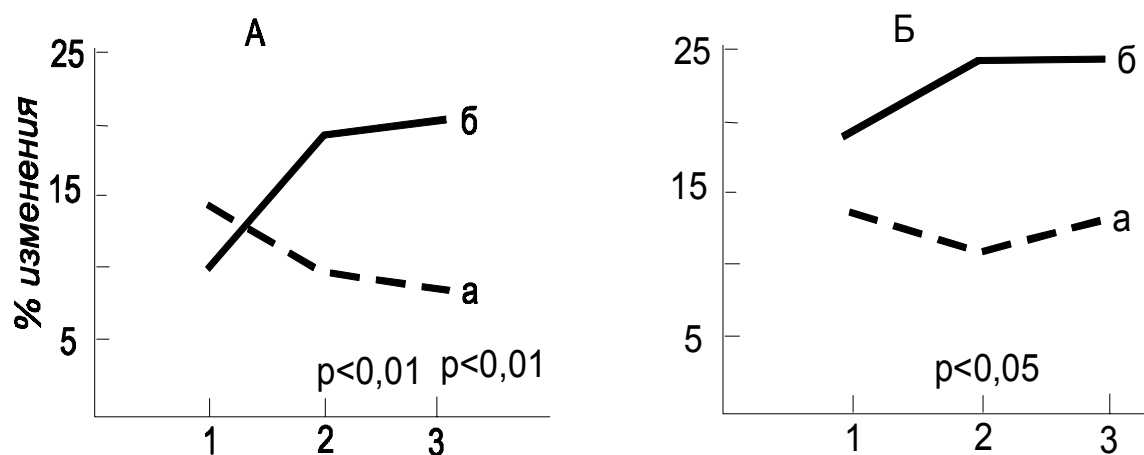


Рис. 2.2. Диаграммы средних величин изменений времени выполнения заданий: А – методика I (время реакции); Б – методика II (кубики Косса); а – успех; б – неудача; 1 – низкая; 2 – средняя; 3 – высокая сложность заданий

Анализ результатов, представленных на диаграммах, свидетельствует о том, что при выполнении заданий средней и даже высокой сложности под влиянием неудачи происходит большее увеличение скорости выполнения заданий, чем при влиянии успеха.

Кроме того, в данном исследовании обнаружено, что под влиянием успеха низкой интенсивности качество выполнения заданий значительно улучшается, в то время как под влиянием неудачи ухудшается.

Если обобщить данные об изменении скорости и качества выполнения деятельности, то можно сформулировать такие выводы:

Под влиянием неудачи низкой интенсивности происходит более значительное, чем при успехе, увеличение скорости выполнения при снижении качества.

Под влиянием успеха низкой интенсивности происходит незначительное увеличение скорости при значительном увеличении качества выполнения заданий.

Происхождение выявленных различий во влиянии успеха и неудачи на результативность, очевидно, как всегда, нужно искать в природе успеха и неудачи как сложных когнитивно-аффективных оценочных комплексов и в их функциональной роли в процессах психической саморегуляции.

В начале этой главы описана системная модель механизмов влияния успеха и неудачи на выполнение деятельности. Попробуем приложить ее для интерпретации полученных данных.

Итак, увеличение скорости выполнения при неудаче низкой интенсивности, по-видимому, происходит: 1) за счет увеличения общей мотивационной тенденции, ориентированной на достижение, за счет так называемого "инерциального компонента" (см. параграф 3.1); 2) за счет того, что "отрицательные эмоции умеренной силы... могут даже облегчать выполнение деятельности" (Рейковский, 1979); 3) из-за умеренного повышения при неудаче церебральной активации, но большем, чем при успехе (см. параграф 2.2); 4) за счет осознанной саморегуляции, направленной на увеличение быстроты действий (Конопкин, 1980).

Таким образом, все механизмы регуляции мотивационной, и активационной и механизм осознанной (произвольной) саморегуляции при неудаче низкой интенсивности действуют однонаправленно в сторону интенсификации совершаемых действий.

Обнаруженное же в исследовании снижение качества выполнения деятельности, по-видимому, является как бы побочным эффектом увеличения скорости действий, иными словами, "спешки".

Понимание и объяснение увеличения скорости и снижения качества выполнения после неудачи вызывают меньше осложнений, чем понимание причин того, почему после успеха скорость выполнения почти не увеличивается. Ведь каждому хорошо известно стимулирующее влияние положительных эмоций и своеобразное воодушевление после успеха.

Однако системные представления о многообразии механизмов регуляции, с участием которых успех и неудача оказывают управляющее воздействие на выполнение деятельности, позволяют разрешить кажущиеся противоречия.

Стимулирующее влияние положительных эмоций на выполнение – это лишь один из механизмов регуляции – активационный. Как отмечалось, кроме него, существуют и другие регуляторы действия: мотивационный и механизм осознанной саморегуляции. А вот их влияние имеет обратное направление. Так, известно, что после успеха происходит снижение общей мотивационной тенденции, поскольку цель уже достигнута. Отсюда появляется известное стремление "расслабиться" после успеха. Не случайно в исследованиях обнаруживают снижение мышечного тонуса даже при ожидании успеха по сравнению с ожиданием неудачи (Клейн и Кохен, 1965). Механизм осознанной саморегуляции "работает" в том же направлении. После удачных действий человек оценивает свои результаты как приемлемые и пытается их воспроизвести. Отсюда, кстати, и повышение точности и качества, которые прямо зависят от стабильности исполнительских программ. Опросы испытуемых после исследования, в ходе которого они добивались успеха, свидетельствуют о том, что они самопроизвольно изменяют установку к действиям со "скорости и точности" на точность. Для иллюстрации приводим типичные высказывания испытуемых. "Когда понял, что справлюсь с заданиями, перестал торопиться..."; "Старался выполнить задание спокойно, чтобы не допустить ошибок".

Таким образом, при успехе низкой интенсивности механизмы регуляции действуют разнонаправленно. Один из них – активационный – направлен на стимуляцию деятельности, другие – мотивационный и осознанной саморегуляции – на стабилизацию. В результате скорость выполнения увеличивается незначительно, а у некоторых испытуемых даже снижается, в то время как точность и качество выполнения повышаются.

Специфическое соотношение изменения скорости и качества при успехе и неудаче заставляет более детально рассмотреть полученные результаты с учетом хорошо известного факта о существовании деятельностей, в которых итоговая результативность в разной степени определяется скоростью и качеством выполнения.

Действительно, например, в спорте существуют виды, в которых главным показателем результативности является время (бег, плавание, лыжные гонки и т. д.), и есть виды, в которых главным является качество выполнения (гимнастика, фигурное катание, стрельба и т. д.). Согласно полученным данным, чем больше

общая результативность деятельности определяется скоростью, тем более высокие результаты будут получены после неудачи низкой интенсивности и, наоборот, общая результативность будет выше после успеха низкой интенсивности в деятельности с ориентацией на качество исполнения.

Эти выводы имеют важные практические приложения. Поскольку успех и неудача низкой интенсивности будут по-разному влиять на конечную результативность, то различными должны быть и способы нейтрализации их негативных эффектов (см. параграф 4.2).

Все, что пока было сказано об изменении результативности, относилось к влиянию успеха и неудачи низкой интенсивности. Каковы же закономерности изменения результативности после успеха и неудачи большей интенсивности?

Опираясь на системные представления о разнообразии регуляторных механизмов влияния успеха и неудачи, кратко охарактеризуем специфику влияния успеха и неудачи средней и высокой интенсивности на результативность.

Неудача средней интенсивности, так же как и низкой, будет увеличивать общую мотивационную тенденцию за счет "инерциального компонента", возникающего вследствие неудовлетворения потребности в достижении. В сторону интенсификации усилий будет также направлена произвольная саморегуляция. Но это будет до какой-то предельной величины неудачи. Спортсмен может разувериться в своих возможностях и решить, что его усилия все равно бесплодны, и фактически прекратит дальнейшую борьбу за достижение намеченного результата. Может возникнуть выученная беспомощность со всеми вытекающими последствиями.

В то же время неудача средней интенсивности вызывает достаточно сильные отрицательные эмоциональные переживания, которые будут за счет избыточной активации дезорганизующе влиять на выполнение деятельности. Правда, многое зависит от индивидуальных особенностей человека, в частности, от его функциональной и эмоциональной толерантности. При высокой толерантности даже эмоции значительной силы не будут оказывать дезорганизующего влияния.

Исходя из сказанного, можно ожидать, что неудача средней интенсивности у лиц с высокой толерантностью будет вызывать увеличение скорости выполнения. При этом, как правило, качество выполнения будет снижаться. Но, тем не менее, возможно повышение общей результативности, особенно в деятельности, в которых результативность зависит от скорости. У лиц же с низкой и средней толерантностью неудача средней интенсивности будет снижать общую результа-

тивность за счет снижения точности действий, рассогласования координации и частичного "разрушения" навыков.

Успех средней интенсивности, как и успех низкой интенсивности, также снижает мотивацию достижения, поскольку потребность в достижении будет удовлетворяться. Однако общий мотивационный потенциал может поддерживаться за счет "неспецифической" мотивации. Механизм произвольной саморегуляции, как и при успехе низкой интенсивности, будет, очевидно, направлен на стабилизацию усилий и исполнительных программ.

В то же время положительные эмоции достаточно большой силы, порожденные успехом и неудачей средней интенсивности, будут повышать общую активацию и тем самым противостоять стабилизирующему влиянию других механизмов. В целом результативность должна возрасть за счет качества действий. При этом нельзя забывать, что даже положительные эмоции могут оказывать дезорганизирующее влияние при превышении оптимума активации. Поэтому на лиц с низкой эмоциональной толерантностью успех и неудача средней интенсивности могут оказывать отрицательное влияние.

Исходя из сказанного, можно ожидать, что успех средней интенсивности будет оказывать общее положительное влияние на дальнейшую результативность, особенно в деятельности, в которых конечный результат зависит от качества выполнения. Исключение могут составлять лица с пониженной эмоциональной толерантностью, у которых снижен оптимум активации, а значит, в тех же ситуациях возможно даже снижение результативности.

Что же касается успеха и неудачи высокой интенсивности, то, как правило, за счет избыточной мотивации и активации наблюдается снижение результативности. Только люди с высокой фрустрационной и эмоциональной толерантностью и развитой волевой регуляцией способны после значительного успеха или неудачи продолжать выполнение деятельности на том же уровне, не снижая результативность.

Подводя итоги, отметим главное. Изменение результативности деятельности в значительной степени зависит от интенсивности успеха и неудачи. Они оказывают влияние на выполнение деятельности через систему различных механизмов регуляции. Причем, при разных уровнях интенсивности успеха и неудачи влияние механизмов регуляции может быть как однонаправленным, так и разнонаправленным.



## 3. ИНДИВИДУАЛЬНЫЕ ОСОБЕННОСТИ ЛИЧНОСТИ И УСПЕХ – НЕУДАЧА

### 3.1. Изменение целей и мотивации в зависимости от структуры мотивов

В первом разделе пособия (параграф 1.5) рассмотрено влияние успеха и неудачи в одной деятельности на начальный этап инициации новой и, в частности, на целеположение и мотивации. При этом успех и неудачи выступали как механизмы междеятельностной регуляции. В данном параграфе изменение целей и мотивации под влиянием успеха и неудачи рассматривается в зависимости от индивидуальных особенностей личности.

Как уже отмечалось (см. параграф 1.5), существуют две тенденции в изменении уровня цели: после успеха происходит ее рост, а после неудачи – снижение. Подобные изменения называют "типичными". Однако тенденции в изменении цели после успеха и неудачи в значительной степени зависят от *особенностей личности* человека. Лица с высоким мотивом достижения и с низкой тревожностью даже после серии успехов предпочитают зону средней субъективной трудности, где достижение запланированного результата зависит от их способностей и усилий. Лица с преобладающей мотивацией избегания неудачи и с высокой тревожностью предпочитают ставить перед собой или простые цели, или, наоборот, слишком трудные. В первом случае они избегают неудачи за счет высокой вероятности достижения цели, а во втором случае высокий уровень цели освобождает их от ответственности за неудачу, поскольку столь высокая цель вообще мало для кого достижима.

Кроме того, необходимо знать о том, что цель может быть "желаемой" и "ожидаемой". Первая из них обычно устанавливается человеком на нереальной основе, без учета уровня подготовленности и других факторов, что ведет к "расщеплению" цели. Часто истинная цель остается "хранимой про себя" и может значительно не совпадать с сообщаемой для других. Кроме того, необходимо знать, что выработка личной цели достижения в конкретной деятельности представляет собой сложный процесс, в ходе которого человек сличает и сопоставляет между собой различные параметры (свое состояние, способности, настроение, силу соперников и т. д.) с различными стандартами превосходства". Стандарты превосходства формируются в течение всей жизни под влиянием различных факторов, в том числе и сформированных обществом социальных стандартов. Они в аморфном виде (до конца не осознаваемые) хранятся в индивидуальной памяти в форме

шкал типа "лучше – хуже, чем...". В каждом конкретном случае стандарты превосходства могут зависеть и от физического состояния, и от своих прошлых достижений, и достижений соперников, с которыми очно или заочно ведет борьбу.

Особого внимания заслуживает проблема изменения влияния успеха и неудачи на изменение целей и мотивации в зависимости от устойчивого сочетания мотивов. Изучение этой проблемы широко проводилось в работах по мотивации достижения, фрустрации и атрибуции. Успех и неудача в них использовались как методические приемы для вызывания изменения мотивации, эмоциональных переживаний, атрибуции.

В большинстве работ по мотивации достижения различают два мотива как устойчивые личностные качества: мотив стремления к успеху и мотив избегания неудачи. В зависимости от преобладания мотивов у человека происходит общее изменение мотивации (мотивационной тенденции) после успеха и неудачи.

В табл. 3.1. подытожены представления об изменении мотивации исходя из модели выбора риска (Хекхаузен, 1986).

Таблица 3.1

Изменение силы мотивации (усиление "+", ослабление "-")  
у разных групп испытуемых

	Мотивированные на успех		Мотивированные на избегание неудачи	
	задача		задача	
	легкая	трудная	легкая	трудная
После успеха	-	+	-	+
После неудачи	+	-	-	+

Из таблицы видно, что после успеха мотивация увеличивается у испытуемых, мотивированных на успех при выполнении трудных заданий и снижается при выполнении легких. После неудачи у этих испытуемых должно наблюдаться обратное изменение силы мотивации. Для лиц с ориентацией на избегание неудачи все закономерности изменения силы мотивации являются обратимыми по сравнению с ориентированными на успех.

Однако это – общая модель. Последующие исследования внесли в нее некоторые коррективы. Наиболее существенной из них является доказательство того, что неудача приводит в последующей деятельности к увеличению общей мотивационной тенденции за счет так называемого "инерциального компонента". Он

представляет собой остаточное побуждение неудовлетворенной вследствие неудачи потребности в достижении (Вейнер, 1970). А это значит, что после неудачи человек будет в более значительной степени побуждаться к достижению высокого результата. До какой степени дополнительное побуждение будет оказывать положительное влияние на выполнение деятельности – другой вопрос (см. параграф 2.4).

После успеха, особенно повторяющегося, обнаружено снижение общей мотивационной тенденции к достижению. У испытуемого появляется стремление "расслабиться", снизить мышечные усилия при ожидании успеха по сравнению с ожиданием неудачи (Студенски, 1980; Клейн и Кохен, 1965).

Надо сказать, что и механизмы осознанной саморегуляции деятельности после успеха и неудачи оказывают свое регулирующее влияние сходным образом. При неудаче влияние осознанной саморегуляции интенсифицируется и направляется на ликвидацию рассогласования результата с целью. После каждой неудачной попытки человек "всякий раз принимает решение о необходимости корректирования действий" (Степанский, 1981), что чаще всего ведет к увеличению скорости действий за счет снижения точности выполнения.

В отличие от влияния неудачи после успеха механизм осознанной саморегуляции ориентирован на то, чтобы стабилизировать усилия и приемы выполнения.

Отмечая общие тенденции в изменении мотивации достижения и осознанной саморегуляции, нельзя забывать, что степень их проявления зависит от многих факторов, в том числе, как уже отмечалось, от интенсивности ("величины") успеха и неудачи. Рассмотренные выше тенденции влияния успеха и неудачи на мотивацию в основном обнаружены в условиях лабораторного эксперимента. Специально проведенный анализ показал, что искусственно создаваемые в эксперименте успех и неудача чаще всего бывают низкой интенсивности. Поэтому при успехе и неудаче средней и большей интенсивности их влияние на мотивацию будет иным. Так, например, успех средней интенсивности оказывает возбуждающее действие, что приводит к так называемому "воодушевлению после успеха". Неудача же средней интенсивности за счет увеличения негативных эмоциональных переживаний будет оказывать и негативное влияние на общую мотивационную тенденцию.

Влияние успеха и неудачи большой интенсивности еще крайне мало изучено. Однако практика свидетельствует о том, что и успех, и неудача большой интенсивности часто оказывают негативное влияние на выполнение деятельности, в

том числе либо из-за избыточной мотивации, либо из-за ее резкого снижения или изменения специфичности побуждений.

Таким образом, влияние успеха и неудачи на целеполагание и мотивацию, с одной стороны, зависит от "величины" успеха и неудачи, с другой, – от индивидуальных особенностей спортсменов, например, таких, как соотношение мотивов стремления к успеху и избегания неудачи. В общем плане на все это было указано в предыдущем разделе. Общие положения прослежены на примере изменения целей и мотивации.

### **3.2. Индивидуальные особенности изменения результативности деятельности при успехе и неудачи**

В предыдущем параграфе рассмотрен вопрос о специфике влияния успеха и неудачи на изменение целей и мотивации в зависимости от индивидуальной структуры мотивов. В этом параграфе продолжим анализ данных об индивидуальных особенностях влияния успеха и неудачи, но уже с точки зрения выявления зависимости между изменениями результативности и индивидуальными характеристиками испытуемых.

В отличие от рассматриваемых прежде факторов, которые зависели от особенностей ситуации и потому являлись "внешними", эти факторы зависят от индивидуальных особенностей испытуемых, являясь "внутренними". Анализ литературных данных по проблеме индивидуальных различий показал, что улучшение или ухудшение выполнения под влиянием успеха и неудачи, кроме пола и школьной успеваемости, в основном связывается с чисто личностными характеристиками.

Из личностных характеристик в опосредовании влияния успеха и неудачи на выполнение деятельности наибольшее значение придается таким особенностям, как "соотношение мотивов добиваться успеха и избегать неудачи", "устойчивость к фрустрации", "тревожность", "характерное сочетание атрибуции результата (тип атрибуции)". Если учесть, что устойчивое сочетание атрибуции результата, то есть приписывание своего достижения внешним или внутренним факторам при успехе и неудаче, является непосредственно связанным с соотношением мотивов достижения, то станет видно, что все выделяемые особенности относятся к эмоционально-мотивационным характеристикам личности. Но всей видимости, это не случайно, так как и вообще различия в выполнении деятельности под влиянием других факторов чаще всего связываются именно с эмоционально-мотивационными характеристиками человека.

Кроме того, исследователями предпринимались попытки к определению значения и других характеристик личности, играющих некоторую роль в опосре-

довании эффекта влияния успеха и неудачи на выполнение деятельности. Например, С.Фулкенсон показал определенную зависимость выполнения заданий после неудачи от истерических черт личности, определяемых по шкале **Ну** из ММРІ. Испытуемые с высокой **Ну** снижали точность выполнения заданий по тесту Мак-Киней после неудачи. В исследовании Ф.Мак-Киней с соавторами также принята попытка связать выполнение после неудачи с особенностями личности испытуемых, определяемых по показателям теста Роршаха, однако убедительных закономерностей обнаружить не удалось.

Таким образом, наиболее определенно можно говорить о значении эмоционально-мотивационных особенностей личности в индивидуализации эффекта воздействия успеха и неудачи. При равенстве всех ситуативных факторов индивидуальные различия в особенностях личности приводят к различным изменениям в выполнении деятельности при успехе и неудаче.

Далее более подробно обсудим результаты нашего исследования, учитывающего все отмеченные индивидуальные особенности одновременно, а также те, которые не попадали в поле зрения исследователей.

Все испытуемые разделены на четыре группы. Основанием для деления служили средние величины усредненных сдвигов показателей результативности, рассчитанные по каждой из методик (I или II) и по каждой из ситуаций (успех или неудача) отдельно. С этими средними величинами сопоставляли индивидуальные значения сдвигов показателей результативности. Индивидуальная величина сдвига, большая, чем средняя величина, оценивалась, как "высокий сдвиг", что соответствовало значительному повышению скорости выполнения контрольных заданий под влиянием успеха или неудачи. Индивидуальная величина сдвига меньше средней оценивалась, как "низкий сдвиг", что соответствовало незначительному повышению или понижению скорости выполнения контрольных заданий. В результате такого оценивания все испытуемые разделились на четыре группы, после чего из каждой группы было исключено по 5 испытуемых, сдвиги показателей результативности которых были ближе всего к средней величине. Эта процедура привела к большей поляризации групп по дифференцирующему признаку. Таким образом, в группу I вошли испытуемые с высокими сдвигами и при успехе, и при неудаче. В группу II вошли испытуемые с высокими сдвигами при успехе и низкими – при неудаче, в группу III, наоборот, – с низкими сдвигами при успехе и высокими – при неудаче. И, наконец, в группу IV вошли испытуемые с низкими сдвигами и при успехе, и при неудаче.

После деления на группы проводится межгрупповое сравнение средних величин показателей таких характеристик личности, как мотивация достижения

(методика Хекхаузена), уровень притязаний (методическая процедура с выбором явной цели), тревожность (методика MAS и STAI), фрустрационная толерантность (методика С.Розенцвейга) и такого индивидуального свойства, как активированность (психофизиологические методики ЭКС, КЧМ, ЭКЧ, и ВР на световой раздражитель слабой и сильной интенсивности).

Список конкретных показателей, используемых в работе, дан (всегда в одной и той же последовательности) в табл. 3.2. В дальнейшем показатели упоминаются под теми же номерами, что и в таблице, и обозначаются арабскими цифрами, а номера групп – римскими. Так, например,  $M_{2.II}$  – средняя величина второго показателя ("страх перед неудачей") по группе II.

В таблице приведены средние величины показателей по всем четырем группам испытуемых. Анализ средних величин позволяет представить общую картину соотношения степени выраженности каждого показателя во всех группах и в целом сравнить между собой сочетание средних величин различных показателей по группам. Необходимость такого анализа определена еще и тем, что в дальнейшем проводится только попарное сравнение средних величин между показателями групп I и IV и групп II и III.

Прежде чем перейти к сравнительному анализу данных, представленных в таблице, следует отметить, что поскольку разделение на группы произведено по "внутреннему" признаку – средней величине сдвигов показателей результативности, то при дальнейшем сопоставлении средних величин показателей личностных характеристик имеет смысл только относительное сравнение. Говоря о высокой степени выраженности того или иного показателя, подразумевается, что средняя величина данного показателя высока только относительно средней величины аналогичного показателя другой группы, а не вообще относительно каких-либо нормативных величин.

Можно также добавить, что сравнение средних величин показателей со стандартами использованных методик или результатами других исследований показало, что практически все средние величины не выходят за границы одной  $\square$  от средних нормативных величин. Это еще раз говорит о том, что различия между среднегрупповыми величинами являются только относительными. Например, средние величины показателя тревожности (11 в табл.3.2) различаются в группах II и III на 5%-ном уровне значимости, но в то же время обе относятся к диапазону умеренной тревожности, поэтому испытуемых группы II нельзя охарактеризовать как высокотревожных и группы III – как низкотревожных, а только как испытуемых, тревожных в большой или меньшей степени.

Таблица 3.2

Средние величины показателей некоторых характеристик личности и активированности в четырех группах испытуемых с различными значениями результативности при успехе и неудаче

№ п/п	Показатели	Средние величины по группам			
		I	II	III	IV
<b>Мотивация достижения</b>					
1	"Надежда на успех" (HE)	6.1	3.8	5.6	4.4
2	"Страх перед неудачей" (FM)	3.8	3.6	2.8	1.9
3	Общая мотивация (GM)	9.9	7.4	8.4	6.3
4	"Чистая надежда" (NH)	2.3	0.2	2.8	2.5
<b>Уровень притязаний</b>					
5	Сумма выборов	65.2	57.1	64.5	55.3
6	Уровень достижений	55.1	52.3	58.3	53.1
7	Целевое расхождение	9.6	4.8	5.9	3.8
8	Достигнутое расхождение	-10.1	-5.1	-6.2	-2.2
9	Процент типичных реакций	33.1	41.2	32.3	52.4
<b>Тревожность</b>					
10	Баллы по MAS	19.3	23.1	19.2	15.3
11	Баллы по STAI	43.2	46.6	39.3	36.1
<b>Реакция на фрустрацию</b>					
12	Экстрапунитивные (E)	52.2	54.4	45.2	42.8
13	Интрапунитивные (I)	23.1	26.0	25.2	27.1
14	Импунитивные (M)	24.7	19.6	29.6	30.1
15	Препятственно-доминантные (O-Д)	24.3	28,3	22.2	15.1
16	Эгозащитные (E-Д)	49.7	52.6	49.4	49.3
17	Необходимо-упорствующие (N-P)	26.0	19.1	28.4	34.6
<b>Активированность</b>					
18	Средняя величина шкальных оценок	10.7	9.1	10.6	8.9

Из анализа сравнения показателей групп I и IV (см. табл.3.2) можно сделать вывод о наличии существенных отличий между средними величинами различных показателей свойств личности и активированности в этих двух группах. Достаточно сказать, что каждая из рассматриваемых характеристик имеет хотя бы один показатель, средние величины которого значимо различаются.

Однако большое количество использованных показателей не позволяет зримо представить сущность имеющихся различий между группами. Это заставляет задуматься над объединением показателей в группы по их преобладающему содержанию. Такое объединение не только облегчит дальнейшее описание и обсуждение результатов, но и подчеркнет единство некоторых показателей.

В первую группу можно объединить показатели, непосредственно связанные с целеобразующими структурами личности, например некоторые показатели мотивации достижения и уровня притязаний, которую условно назовем "показатели стремления к достижению".

Во вторую группу можно объединить показатели, связанные с устойчивостью личности к стрессовым воздействиям: показатели тревожности и реакции на фрустрацию. Условно назовем ее "показатели личностной толерантности к стрессу или просто показатели толерантности".

К третьей группе следует отнести показатель уровня активированности нервной системы, помня, что он объединяет в себе через среднюю величину шкальных оценок четыре показателя различных форм активации.

Исходя из такого объединения, испытуемых группы I можно охарактеризовать как имеющих более высокие показатели стремления к достижению. Об этом свидетельствуют самые высокие из всех групп показатели "надежды на успех", общей мотивации, уровня притязаний, суммы выборов и целевого расхождения. Вместе с тем испытуемые группы I имеют более низкую личностную толерантность к стрессу, о чем говорит более высокая тревожность по MAS, больший процент препятственно-доминантных реакций (признак фрустрированности) и меньший процент необходимостно-упорствующих реакций (признак менее адекватного реагирования на фрустрацию). Сопутствует такому сочетанию свойств личности более высокая активированность нервной системы.

Естественно, что испытуемых группы IV характеризует обратное по содержанию сочетание показателей свойств личности и нервной системы

Кроме сравнения данных групп I и IV, представляют практический интерес результаты сравнения между средними величинами показателей свойств личности и активированности двух других групп (II и III).



Из рассмотрения данных табл. 3.2 можно сделать вывод, что группы II и III, хотя и в меньшей степени, чем группы I и IV, но все-таки имеют некоторые отличия друг от друга.

При анализе смыслового содержания различающихся показателей в первую очередь необходимо указать на наиболее яркое отличие между значениями показателей, входящих в "синдром" личностной толерантности. Испытуемые группы II имеют существенно меньшую толерантность к стрессовым воздействиям, о чем говорит и более высокая тревожность, и больший процент препятственно-доминантных реакций, и меньший процент необходимо-упорствующих. С другой стороны, из всех показателей мотивации достижения и уровня притязаний, которые объединяются в "синдром" стремления к достижению, только показатель суммы выборов имеет существенно более низкую среднюю величину в группе II. Однако, если принять во внимание, что, кроме этого, испытуемые группы II имеют самую низкую из всех групп "надежду на успех" и самую низкую "чистую надежду", то можно все-таки со значительной долей уверенности говорить об их более слабом стремлении к достижению. И наконец, у испытуемых группы II несколько более меньший уровень активированности, чем в группе III.

Приступая к обсуждению результатов данной части исследования, сделаем несколько предварительных замечаний, относящихся к особенностям нашего исследования.

Во-первых, при анализе литературных данных в начале параграфа показано, что в ряде работ отмечается значение эмоционально-мотивационных характеристик личности, опосредующих эффект воздействия успеха и неудачи на выполнение экспериментальных заданий. При равенстве ситуативных факторов индивидуальные различия в характеристиках приводят к различным изменениям выполнения при успехе и неудаче. Из приведенного анализа видно, что среди личностных особенностей наибольшее значение придается соотношению мотивов достижения, тревожности и фрустрационной толерантности. Однако в большинстве таких работ рассматривается значение только какой-либо одной из отмеченных характеристик личности. В нашем же исследовании меняется целый комплекс показателей свойств личности и активированности, что позволяет рассмотреть значение не только отдельных характеристик, но и их сочетания для особенностей изменения результативности при успехе и неудаче.

Во-вторых, как уже отмечалось, значительная часть эмпирических данных о влиянии успеха и неудачи получена в исследованиях по мотивации достижения, фрустрации и уровню притязаний, в которых успех и неудача использовались для

своих внутренних целей. При этом многие исследования построены по схеме, в которой разделение испытуемых на группы проводилось на основе высокой или низкой выраженности той или иной личностной характеристики, а изменение результативности после успеха или неудачи рассматривалось в полярных группах. В нашем эксперименте, наоборот, основанием для деления на группы служила величина изменения результативности, а сравнивались особенности личности и активированности в группах, что позволяет рассмотреть зависимость между этими переменными с новой точки зрения.

И наконец, в-третьих, самая главная особенность нашего исследования заключается в том, что на каждого испытуемого получены данные изменения результативности как под влиянием успеха, так и под влиянием неудачи, что позволило выделить не две полярные группы, как делалось прежде, а четыре, причем в двух из них (I и IV) имеет место однонаправленное изменение результативности, а в двух других (II и III) – разнонаправленные изменения при успехе и неудаче.

При сравнении средних величин показателей личностных характеристик и активированности между группами испытуемых I и IV обнаружены значительные различия по многим показателям. Для испытуемых группы I, показавших увеличение скорости выполнения и при успехе, и при неудаче, характерно сочетание самой высокой из всех групп активированности, высокого стремления к достижению и относительно низкой личностной толерантности.

Такое сочетание, скорее всего, говорит о том, что высокая активированность обуславливает повышенный "энергетический потенциал" испытуемых, а преобладания в показателях мотивации достижения "надежды на успех" и общей мотивации определяет направление этого потенциала на достижение максимально высокого результата в любой деятельности, связанной с достижением, несмотря на информацию об успехе или неудаче.

В исследованиях по мотивации достижения неоднократно отмечалось, что субъекты с высокой общей мотивацией в большей степени увеличивают результативность деятельности после неудачи, а после успеха склонны "расслабиться" и в результате уменьшают результативность выполняемой деятельности. В данном случае у испытуемых группы I высокая общая мотивация сочетается с относительно низкой личностной толерантностью к стрессовым воздействиям, и именно это, на наш взгляд, не приводит к снижению результативности даже после успеха.

Для группы испытуемых, показавших противоположное изменение результативности: незначительное увеличение или даже уменьшение скорости и после успеха, и после неудачи (гр. IV), характерно сочетание более низкой активиро-

ванности, низкого стремления к достижению и самой высокой личностной толерантности к стрессовым воздействиям. Уже само перечисление выраженности этих групп показателей говорит о том, что для такого их сочетания обнаруженные изменения результативности являются вполне закономерными, особенно если напомнить, что "интенсивность" вызываемых в нашем исследовании успеха и неудачи относится скорее к средней зоне общего диапазона их интенсивности (см. параграф 2.1 ). Можно даже предположить, что успех и неудача оказались для таких испытуемых недостаточно интенсивными по своему побуждающему воздействию, а это привело к их меньшему вовлечению в экспериментальную деятельность именно из-за своеобразного сочетания характеристик личности и активированности.

Таким образом, испытуемые групп I и IV имеют не только противоположные изменения результативности, но обладают и противоположными по степени выраженности характеристиками личности и активированности. Однако, несмотря на яркие различия между данными группами, они представляют умеренный интерес для темы нашего исследования, так как имеют однонаправленные изменения результативности и при успехе, и при неудаче. Иными словами, эти испытуемые не обнаруживают зависимости результативности выполнения от информации об успехе или неудаче.

В то же время полученные данные о некоторых особенностях личности и активированности двух рассматриваемых групп имеют практическое значение. Например, учет специфики сочетания отмеченных особенностей с изменением результативности у спортсменов позволит более целенаправленно проводить с ними психопрофилактическую работу как до начала соревнований, так и после их окончания.

Так, например, полученные данные говорят о том, что для спортсменов с индивидуальными особенностями, сходными с характерными для испытуемых группы I, любая ситуация, связанная с достижением, независимо от прошлого успеха или неудачи является уже сама по себе достаточно активирующим фактором, и их необходимо ограждать от каких-либо дополнительных внешних мотивирующих воздействий. И наоборот, для спортсменов с индивидуальными особенностями, сходными с характерными для испытуемых группы IV, скорее всего, необходимы дополнительные внешние мотивирующие воздействия.

Наибольший интерес для темы данной работы представляют данные о характеристиках личности и активированности испытуемых с разнонаправленными изменениями результативности при успехе и неудаче (группы II и III). В отличие

от испытуемых групп I и IV, для испытуемых групп II и III обратная связь о результатах своей деятельности имеет принципиальное значение. Без знания о том, как закончилась предыдущая деятельность (успехом или неудачей), для них вообще невозможно предсказать уровень дальнейшего выполнения.

Группа II образована из испытуемых, у которых при успехе происходило увеличение скорости выполнения контрольных заданий, а при неудаче такого увеличения не было или даже происходило снижение скорости.

Для испытуемых группы II характерен относительно невысокий уровень притязаний, и они менее всего мотивированы на достижение успеха, так как "надежда на успех" практически равна "страху перед неудачей". Согласно теории мотивации достижения для таких индивидуумов предсказывается ухудшение выполнения после неудачи и улучшение выполнения после успеха, что согласуется с нашими данными. Кроме того, у испытуемых группы II самая высокая из всех групп тревожность и по MAS, и по STAI. То, что лица с высокой тревожностью показывают лучшую результативность именно после успеха, подтверждает результаты многочисленных исследований.

При рассмотрении реакций на фрустрацию обнаруживается, что испытуемые II группы, столкнувшись с препятствием (неудачей) на пути к удовлетворению потребности достижения, в большей степени, чем испытуемые группы III, склонны обвинять других в возникновении препятствия, чаще "застревают" на препятствии и менее склонны к самостоятельным действиям, направленным на преодоление неудачи. Можно считать, что такое сочетание устойчивых реакций на фрустрацию является менее адекватным для деятельности в условиях фрустрации, что также проявляется в снижении результативности при неудаче.

Общую картину особенностей личности испытуемых группы II довершает более низкий уровень активированности, что свидетельствует о меньшем "энергетическом потенциале" этой группы при выполнении любой деятельности.

Таким образом, сочетание более низкой личностной толерантности со слабым стремлением к достижению и относительно низким уровнем активированности, характерное для испытуемых группы II, является, по всей видимости, существенным фактором, во многом определяющим специфику изменения результативности: снижения ее после неудачи и повышение после успеха. Сведения о такой зависимости между индивидуальными особенностями личности и активированности и изменениями результативности имеют практическое значение, так как позволяют индивидуализировать психопрофилактическую и психорегулирующую работу. Так, например, для лиц с индивидуальными особенностями, сходными с

характерными для испытуемых группы II, неудача является фактором, приводящим к снижению результативности. Чтобы не допустить этого, можно рекомендовать способы регуляции и саморегуляции, описанные в параграфах 4.1. и 4.2.

Группа III образована из испытуемых, у которых после успеха произошло снижение скорости выполнения контрольных заданий, а при неудаче – повышение скорости выполнения. Для испытуемых группы III характерно сочетание относительно высокого уровня притязаний (сумма выборов) и самой высокой из всех групп "чистой надежды", что в общем-то свидетельствует о стремлении испытуемых к достижению. В работах по мотивации достижения приводятся данные, что субъекты с преобладанием мотива добиваться успеха над мотивом избежать неудачи лучше выполняют задания именно после неудачи по сравнению с успехом.

У испытуемых группы III относительно низкая тревожность, особенно по шкале STAI, что, по всей видимости, позволяет им более эффективно по сравнению с испытуемыми группы II выполнять деятельность именно после неудачи. Такой вывод подтверждают результаты многочисленных исследований по изучению тревожности, в которых неоднократно обнаруживалось улучшение выполнения после различных стрессовых воздействий у субъектов с более низкой тревожностью. Так, Г.Мандлер и С.Б.Саразон отмечают, что "...оптимальным условием для группы с низкой тревогой является такое, при котором субъектам дается сообщение о неудаче".

Испытуемые группы III менее склонны обвинять других или себя в возникновении препятствия (неудачи). У них отсутствует чрезмерная концентрация внимания на самом препятствии, и они предпочитают более активные действия по устранению конфликта, что соответствует более адекватному преодолению фрустрации. Кроме того, испытуемые этой группы имеют несколько больший уровень активированности, а значит, и больший энергетический потенциал.

Таким образом, более высокая толерантность, более высокое стремление к достижению и более высокий уровень активированности, характерные для испытуемых группы III, составляют такое сочетание характеристик, которое, по всей видимости, является существенным фактором, во многом определяющим специфику изменения результативности: снижение ее после успеха и повышение после неудачи. Такой вывод представляет практический интерес для индивидуализации психопрофилактической и психорегулирующей работы со спортсменами. Поскольку успех и неудача оказывают на результативность деятельности испытуемых группы III противоположное влияние по сравнению с испытуемыми группы II, то

естественно, что противоположными будут и практические рекомендации по работе со спортсменами, индивидуальные особенности которых сходны с характерными для испытуемых группы III. В частности, для того, чтобы не происходило снижение результативности после успеха в прошедшем соревновании, для таких спортсменов можно рекомендовать использовать в ходе тренировочного процесса такой прием, как искусственно создаваемую неудачу.

Кроме отдельного анализа данных по группам (I–IV и II–III), представляет интерес и совместное рассмотрение особенностей личности и активированности испытуемых всех четырех групп с особенностями изменения результативности после успеха и неудачи. Можно обнаружить, что более высокое стремление к достижению и высокая активированность соотносятся со значительным повышением результативности при неудаче (группы I и IV), а более низкое стремление к достижению и низкая активированность – с незначительным повышением или ухудшением результативности (группы II и IV). По-видимому, эти характеристики играют наибольшую роль в изменении результативности при неудаче. С другой стороны, более низкая личностная толерантность соотносится с более значительным повышением результативности при успехе (группы I и II), а более высокая толерантность – с незначительным улучшением или ухудшением результативности также при успехе (группы III и IV). Эта характеристика личности, по всей видимости, играет большую роль в опосредовании влияния успеха на изменение результативности.

Итак, при анализе и обсуждении результатов данной части исследования главным образом рассматривалась зависимость изменения результативности под влиянием успеха и неудачи от некоторых характеристик личности и активированности. Отмечено, что из всех полученных результатов наибольший интерес представляют данные о сравнении показателей личностных характеристик и активированности двух групп испытуемых (II и III), так как только у этих испытуемых изменение результативности непосредственно зависит от оценки их достижения в предыдущей деятельности (успех или неудача). Две другие группы не обнаруживают такой зависимости. Испытуемые одной из них (гр. I) повышают результативность и при успехе, и при неудаче. Испытуемые другой группы (IV) незначительно повышают или ухудшают результативность и при успехе, и при неудаче. В то же время показано, что такое однообразное изменение результативности в значительной степени зависит от характерных для испытуемых особенностей личности и их активированности.

При сравнении показателей свойств личности и активированности испытуемых групп II и III рассмотрены различия как в отдельных характеристиках, так и в их сочетаниях. На основании их анализа можно сформулировать следующие выводы.

Увеличение результативности после успеха и ее снижение после неудачи характерны для испытуемых с сочетанием относительно более низкой личностной толерантности, низкого стремления к достижению и низкой активированности.

Снижение результативности после успеха и ее увеличение после неудачи характерны для испытуемых с сочетанием относительно более высокой личностной толерантности, высокого стремления к достижению и высокой активированности.

При совместном рассмотрении характеристик испытуемых из всех групп и изменений результативности при успехе и неудаче обнаруживается, что величина стремления к достижению и уровень активированности в большей степени определяют изменения результативности при неудаче (большая величина этих двух характеристик соотносится с большим изменением результативности, и наоборот), а уровень личностной толерантности играет большую роль в опосредовании влияния успеха (большая толерантность соотносится с меньшими сдвигами результативности, и наоборот).

В целом, все отмеченное говорит о том, что изменение результативности под влиянием успеха и неудачи в значительной степени зависит от индивидуальных особенностей испытуемых.

### **3.3. Стиль атрибуции, оптимизм–пессимизм и выученная беспомощность**

Продолжим знакомство с индивидуально-типологическими феноменами, так или иначе связанными с успехом и неудачей.

Первый из них – стиль атрибуции. В параграфе 1.4 дано представление об атрибуции результатов деятельности и о соотношении параметров атрибуции, в частности, рассмотрены модели соотношения параметров атрибуции результатов, предложенные Б. Вейнером и Р. Розембаумом. Процесс атрибуции рассматривался с общепсихологических позиций как явление характерное для всех людей. В качестве примера приписывания причин, характерного для всех людей, можно привести так называемую "фундаментальную ошибку атрибуции" (L.Ross, 1977). Она заключается в том, что все люди склонны преувеличивать зависимость чужого поведения от устойчивых личностных факторов (способностей, черт характера, наследственности), снижая значения ситуативных ("он вообще такой",

"что с него возьмешь", "что тут поделаешь") и, наоборот, снижать значение устойчивых факторов, повышая значение ситуативных при объяснении своего поведения ("так сложились обстоятельства, что я не мог иначе").

Сейчас же рассмотрим атрибуцию с позиций дифференциальной психологии как явление, имеющее индивидуальное и устойчивое своеобразие. В качестве такого феномена выступает так называемая асимметрия атрибуции своих успехов и неудачи. Она заключается в том, что существуют два диаметрально противоположных типа людей. Для первого характерна систематическая асимметрия в объяснении своих успехов внутренними и стабильными факторами (хорошие способности, "да, я могу"), а неудач – внешними или неустойчивыми (случай или недостаточность усилий: "просто не повезло" или "да, я не старался").

Другой тип людей склонен, наоборот, систематически относить успех к нестабильным причинам ("мне просто повезло"), а причину неудач видеть в стабильных личностных факторах ("я вообще такой неумеха").

Экспериментальные исследования показали, что для первого типа людей характерны такие личностные особенности, как доминирование в мотивационной структуре мотива "стремления к успеху" над мотивом "избегания неудачи", высокое самоуважение и личная временная перспектива с ориентацией на будущее, а для второго типа людей, наоборот, высокие параметры мотива "избегания неудачи", низкое самоуважение и личная ориентация на прошлое.

Близким к асимметрии атрибуции успехов и неудач по содержанию является такой феномен, как стиль атрибуции результатов деятельности. Представление о стиле атрибуции как необходимом параметре понимания поведения человека было сформировано М. Селигманом в дополнение к обычной модели атрибуции результатов Б. Вейнера. Концепции Б.Вейнера и М. Селигмана являются в какой-то степени конкурирующими. По крайней мере на это указывает сам М. Селигман (1990). Обе концепции являются базовыми в понимании индивидуальных особенностей атрибуции, поэтому имеет смысл разобраться, в чем же состоят их суть и отличие. На наш взгляд, от противопоставления и конкуренции можно избавиться, уточнив дополнительные условия, от которых зависит приложимость каждой из концепций.

Во-первых, Б. Вейнер обосновывает свои представления на экспериментах, в которых испытуемые выполняют реальную деятельность, связанную с достижением результатов, добиваясь успеха или неудачи. М.Селигман рассматривает как успешные или безуспешные любые действия человека, в том числе и не завися-



щие от личных целей достижения и прилагаемых усилий по достижению конкретного результата, т.е. более широко.

Во-вторых, Б.Вейнер всегда имеет в виду атрибуцию успеха и неудачи "здесь и теперь" в конкретной ситуации с учетом её конкретной предыстории и ситуативных факторов. М. Селигман в основном обращается к ситуации, возникающей после целой серии различных неудач, или к жизненным ситуациям, аккумулирующих в себе различные успехи или неудачи, рассматривая либо обобщающую атрибуцию ситуаций одного типа, либо уже устоявшийся стиль атрибуции.

Наконец, в-третьих, параметры атрибуции по Б.Вейнеру включают в себя различие по стабильности (стабильные и нестабильные) и локализации (внутренние и внешние) (см. табл.1.3). М. Селигман рассматривает типичное для человека сочетание трех параметров атрибуции: устойчивости (постоянство причин во времени и их временный характер); локализации (внешние ситуативные и внутренние личностные причины) и глобальности (универсальные, относимые к различным типам ситуаций, и конкретные без генерализации на другие ситуации причины).

В обеих базовых концепциях атрибуциях видно, что индивидуальные особенности атрибуции учитываются в виде асимметрии атрибуции (Б.Вейнер) и стиля атрибуции (М.Селигман).

И асимметрия, и стиль атрибуции достижений понимаются как устойчивая готовность человека приписывать причины успеха и неудачи определенному сочетанию параметров. От стилевых особенностей приписывания причин зависят многие параметры дальнейшего психического функционирования и, в частности, такие, как формирование выученной беспомощности, изменение ожиданий, депрессии и т.д.

Еще одним индивидуально-психологическим феноменом, связанным с успехом и неудачей, является оптимизм-пессимизм.

В последние десятилетия оптимизм и пессимизм, наконец-то, были подвергнуты серьезному научному анализу. Однако до сих пор подавляющее большинство профессиональных психологов имеет о них только бытовые представления на уровне анекдотов о различии оптимистов и пессимистов в восприятии одних и тех же жизненных событий.

Наиболее известны исследования оптимизма и пессимизма группы американских психологов, физиологов и врачей под руководством М. Селигмана. Вот как он характеризует в своей книге "Как научиться оптимизму" две полярные ка-

тегории людей. "Определяющей чертой пессимистов является их вера в то, что неудачи будут длиться долго, погубят все, что бы они ни делали, виноваты в них они сами. Оптимисты же, когда на них обрушиваются аналогичные удары судьбы, относятся к своим неудачам прямо противоположным образом. Они верят, что поражение носит временный характер, что его причины разового свойства и они не отразятся на остальной жизни и что не они в них повинны, а обстоятельства, невезение либо другие люди". Отношение к успеху у них тоже обратное отношению к неудачам. Пессимисты считают успех скорее делом случая, чем плодом своих способностей и стараний, что он не продлится долго и не повлияет на остальную жизнь. Оптимисты уверены, что успех – это плод их способностей и усилий, что он будет долго им сопутствовать и повлияет на благоприятное развитие других событий.

По этому описанию нетрудно понять, что согласно представлениям М. Селигмана, в основе оптимизма-пессимизма лежат различные атрибутивные стили, содержание каждого из них представляет собой специфическое сочетание трех, уже отмеченных выше, параметров атрибуции: стабильности, локализации и глобальности.

Понимание оптимизма и пессимизма как когнитивных по своей сути стилей осознания причин своих достижений и поведения не исчерпывает всего содержания этих психических явлений. Согласно нашим представлениям (см. Батурин, 1997) пессимизм-оптимизм – это феномены более высокого личностного уровня, характеризующие крайние полюса глобального отношения человека к внешнему миру, и относятся к высшему уровню системы оценочных явлений. Чтобы более зримо представить место оптимизма и пессимизма в структуре оценочных явлений, на следующей странице представлена схема оценочных явлений (рис.3.1). При этом оптимизм и пессимизм, понимаемые сторонниками атрибутивной теории, как когнитивные образования в виде устойчивого индивидуального стиля атрибуции, относятся, скорее, к явлениям второго уровня – интегральным образованиям когнитивной природы.



Рис. 3.1. Общая структура оценочных явлений

Оптимизм и пессимизм, понимаемые как явления личностного уровня, так же, как и любые свойства личности, должны иметь собственные "корни" в потребностно-мотивационной сфере.

Причем, в данном случае имеются в виду не те связи любой (кроме "чисто" информационной) оценки с потребностями, когда потребности (или соответствующие им оценочные основания) выступают одной из сторон отображаемых в оценке отношений. В данном случае должна быть в наличии *специфическая потребность* в глобальном положительном отношении к Миру вообще, т.е. потребность, удовлетворить которую могут глобальные оценки соответствующего знака: оценки Мира, сделанные самими субъектами, и соответствующие по масштабу оценки других людей – аналогично тому, как это имело место в сфере отношения субъекта к себе при наличии потребности в позитивной самооценке и оценке со стороны других.

Нам не удалось обнаружить ни специальных эмпирических исследований, направленных на выявление такой потребности, ни теоретических работ, в которых бы обосновывалось ее существование. Однако в психологии существует целое направление, которое, как показал анализ, имеет прямое отношение к проблеме существования оценочных структур на собственно личностном уровне. Имеются в виду теоретические и эмпирические исследования по проблеме "субъективных отношений личности", являющихся по своей природе "интегральными свойствами личности".

Изучение отношений личности имеет в отечественной психологии давние традиции. Как известно, еще А.Ф. Лазурским со всей определенностью была поставлена проблема психологических отношений человека к среде (в широком смысле). Дальнейшее развитие эта проблема получила в трудах В.Н. Мясищева. Именно В.Н. Мясищев впервые в психологии попытался разграничить объективные и субъективные отношения. Так, в 1955 году он писал: "Отношение человека ... объективно как реально существующая связь между человеческим индивидом и предметами объективной действительности. Но оно одновременно и субъективно, так как принадлежит субъекту, человеческому индивиду, деятелю; получает в его сознании субъективное отражение". К сожалению, в его более поздних работах такие разграничения не получили дальнейшего развития и под отношением человека стала пониматься и потребность, и эмоция, и интересы, и оценки, и убеждения.

Б.Ф. Ломов в своей монографии посвящает анализу субъективных отношений личности большой раздел. Он пишет, что, "анализируя психологический

склад личности, вряд ли можно обойтись без рассмотрения ее ценностных ориентаций, привязанностей, симпатий, антипатий, интересов и ряда других характеристик, которые хотя и связаны с потребностями, мотивами и целями, но не сводятся к ним". По мнению Б.Ф. Ломова, перечисленные "характеристики личности (и ряд других, не перечисленных здесь)" как раз и обобщаются понятием "субъективные отношения личности". Причем, он прямо указывает на то, что "в данном случае термин "отношение" подразумевает не только и не столько объективные связи личности с окружающим миром, но и прежде всего ее субъективную позицию в этом окружении .... "Отношение" здесь включает момент оценки, выражает пристрастность личности".

Очевидно, что здесь речь идет не о ситуативных и процессуальных оценках, хотя они и зависят от характера этих отношений, и не о "знаемой" интегрально-устойчивой оценке Мира. На первый план в данном случае выступает такая оценка, которая "вплавлена" в глобальные субъективные отношения личности в процессе их формирования.

Субъективные оценочные отношения, как и всякое истинное свойство личности, должны находить свое реальное выражение и в особенностях поведения человека, и в устойчивых особенностях выполнения деятельности, и в особенностях отражения и познания. То, что это действительно имеет место, подтверждает большое количество эмпирических наблюдений, экспериментальных исследований, теоретических представлений, которые, казалось бы, никак не связаны с исследованием оценочной функции.

Оценочный эквивалент в субъективных отношениях проявляется, естественно, в соответствующей ему форме, а именно: в *общей позитивности* или *негативности* "окраски" этих отношений и всех содержательных элементов, входящих в их структуру. В.Н. Мясищев называл это измерение субъективных отношений "модальностью" и относил его не только к числу базовых, но и среди базовых ставил на первое место.

В дифференциально-психологическом плане глобальный оценочный эквивалент выражается в позитивной или негативной асимметрии всего того, что так или иначе связано с конкретным видом субъективных отношений. Приведем несколько примеров оценочной асимметрии каждого из *трех основных типов* внешних отношений: к труду, к другим людям, к вещам.

В сфере отношений к труду и производительной деятельности вообще можно указать на хорошо изученную асимметрию в потребностно-мотивационной сфере. Кроме всем известных по собственному жизненному опыту фактов разли-

чия отношения к труду (от очень позитивного до предельно негативного), существуют и экспериментальные данные, например, в области исследования мотивации достижения. Так, выявлены субъекты с устойчивым преобладанием мотива достижения успеха над мотивом избегания неудачи, и наоборот. Асимметрия в отношениях этого же типа может найти отражение в "повышенной чувствительности" к позитивной или негативной стимуляции (похвале или порицанию, поощрению или наказанию), которая может проявляться как в отношении к любой деятельности, так и в отношении к конкретному ее виду.

Если говорить о субъективных отношениях, входящих в сферу "отношений с другими людьми", то можно сослаться на данные о проявлении позитивно-негативной асимметрии в межличностном отражении. В работах А.А. Бодалева содержатся многочисленные указания на результаты исследований как отечественных, так и зарубежных авторов, в которых обнаружен этот феномен. Например, ссылаясь на работы Л. Кронбаха, Н. Гайджа и Л. Дубайна и других, он пишет, что "люди весьма сильно отличаются друг от друга по проявляемым ими тенденциям оценивать благоприятно или, наоборот, неблагоприятно других". Кроме общих тенденций, отмечается и позитивно-негативная асимметрия в отношениях к конкретным лицам. Здесь можно отметить и асимметрию в социальном взаимодействии и оценках, обнаруживаемую с помощью индекса АСО.

В сфере субъективных "отношений к вещам" также можно обнаружить позитивно-негативную оценочную асимметрию. Причем для этого не надо ссылаться на специальные эксперименты. Факты асимметрии известны всем. Например, у одних лиц имеется позитивное отношение к вещам в стиле "ретро" и негативное – к вещам в стиле "модерн", а у других наоборот; у одних людей имеется позитивное отношение к бижутерии, а у других, наоборот, полное пренебрежение к ней. Наконец, существуют люди, позитивное отношение к Миру у которых буквально ограничено только этой сферой отношений ("вещизм").

Кроме отмеченной асимметрии в субъективных отношениях отдельных типов и к отдельным сферам внешней действительности, существуют свидетельства в пользу наличия *общей оценочной асимметрии* или обобщенного субъективного отношения к Миру вообще.

Судя по всему, для всех людей в среднем более характерно положительная асимметрия в субъективном отношении к миру. Это находит отражение в более высоком уровне "ожидания положительного исхода событий, происходящих в настоящем", и в "более высокой оценке вероятности предстоящего благоприятного для личности события".

Однако существует и отрицательная асимметрия в субъективном отношении к Миру. Обе эти глобальные оценочные ориентации есть не что иное, как типы личности *оптимиста* и *пессимиста*.

Выученная беспомощность является еще одним психическим феноменом, непосредственно связанным с успехом и неудачей. Данный феномен подобно оптимизму – пессимизму активно изучается за рубежом и только начинает исследоваться в отечественной психологии.

Впервые это явление зафиксировано Дж. Овермайером и М. Селигманом в ходе экспериментов с животными при выработке у собак страха по методике классического обусловливания. Предполагалось, что у животных можно быстрее выработать реакцию избегания удара тока после того, как на предварительной стадии они получают серию ударов тока, избежать которых они не могли. Однако вместо реакции избегания собаки научились прямо противоположной форме поведения: беспомощному ожиданию удара тока, терпеливо переживая его воздействие.

В отличие от них собаки, которые не подвергались предварительно процедуре выработки реакции страха, быстро обучались уклоняться от тока, перепрыгивая через барьер.

Тем самым был обнаружен главный фактор, вызывающий выученную беспомощность: предшествующий опыт влияния неподконтрольного для испытуемого неприятного воздействия.

В дальнейшем проводили сотни исследований выученной беспомощности на человеке. Вначале эксперименты походили на эксперименты с животными, но получаемый эффект беспомощности был значительно меньшим. Только Д. Хирото удалось получить существенный эффект, но помимо предшествовавшего неприятного и неподконтрольного воздействия, он использовал влияние еще двух факторов, эффекты которых добавлялись к основному. Во-первых, это – формирование у испытуемых уверенности, что контроль над неприятным стимулом зависит только от случая. Во-вторых, это – доминирование у испытуемых внешнего локуса контроля.

Эксперименты с животными и с человеком по сходной схеме привели М. Селигмана и его коллег к формулированию исходной модели выученной беспомощности: опыт субъекта, если он состоит в том, что его действия никак не влияют на ход событий и не приводят к ожидаемым следствиям, усиливает ожидание неподконтрольности субъекту результатов его действий, вследствие чего возникает комплексный мотивационный, когнитивный и эмоциональный дефицит. Мо-

тивационный дефицит проявляется в торможении побуждений к активному вмешательству в ситуацию, когнитивный – в искажении восприятия ситуации и затруднении последующего научения в аналогичных ситуациях в будущем, эмоциональный – в формировании состояния подавленности и даже депрессии.

Однако дальнейшее исследование на людях и в особенности то, что схема экспериментов по вызыванию выученной беспомощности изменилась за счет влияния не негативных воздействий (шума, света, тока), а успеха или неудачи в когнитивных заданиях, показали недостаточность этих теоретических положений.

Пересмотренная Л. Абрамсон и М. Селигманом теория включала в объяснение выученной беспомощности индивидуальные особенности атрибуции хороших и плохих событий и, в частности, успеха и неудачи в действиях, т.е. стили атрибуции. Параметры атрибуции и их закономерные сочетания в виде стилей атрибуции описаны в начале этого параграфа.

Некоторые стили атрибуции оказались способствующими возникновению выученной беспомощности, а некоторые, наоборот, противодействуют ей.

Наиболее уязвимыми к возникновению состояния беспомощности оказались люди, которые привычно объясняют плохие события внутренними, устойчивыми и глобальными причинами, а хорошие события – внешними, неустойчивыми и частными причинами. Они более склонны обобщать негативный опыт и сохранять симптомы беспомощности, чем люди с противоположным стилем. Исследования показали, что малоадаптивный стиль объяснения причин плохих событий более часто ведет к развитию реактивной и психогенной депрессии.

Общая схема возникновения выученной беспомощности по М. Селигману представлена на рис.3.2.

Продолжение исследований на людях с использованием в качестве фактора, влияющего на человека, успеха или неудачи в заданиях когнитивного характера привело к уточнению условий, способствующих или препятствующих развитию выученной беспомощности. Например, таких как "объективная или воспринимаемая сопряженность" обратной связи (в виде постоянно позитивных или постоянно негативных оценок результатов), предположений о способе решения заданий у человека, субъективной уверенности в разрешимости и трудности или же принципиальной неразрешимости заданий.

Все это приводит Х. Хекхаузена к убеждению, что для возникновения беспомощности у человека, выполняющего задания на достижение результата и воспринимающего свои результаты, как успех или неудачу, необходимо сочетание нескольких условий. Более того, выполнение этих условий зависит от стадии развития процесса видоизменения субъективно переживаемой неразрешимости задания в ситуации "несопряженности".





Рис.3.2. Процесс возникновения выученной беспомощности

На рис.3.3. приведен гипотетический процесс развития стадий переживания неразрешимости заданий и дано описание этих стадий (Х. Хекхаузен, 1986, том 2, с.117–118).

Испытуемые начинают работу в полной уверенности, что они имеют дело с вполне разрешимой задачей. Мысль об отсутствии "сопряженности" между действием и результатом даже не приходит им в голову. Вопрос только в том, найдут ли они правильный способ действия (решение) и как скоро. Поэтому сообщаемые экспериментатором данные об успехах и неудачах они приписывают внутренним факторам, а ситуацию прохождения теста считают подконтрольной (стадия 1). В результате тщетных усилий им становится все более очевидным, что до принципа решения они так и не добрались (стадия 2). Задание начинает представляться им невероятно трудным, и они ищут все более сложные способы решения. Невозможность уловить принцип решения задачи порождает целый веер

Таблица 3.3

Стадия изменения переживания разрешимости задания в ситуации объективной "несопряженности"

Стадии переживания	Воспринимаемый результат	Казуальная атрибуция	Переживание «сопряженности»	Переживание контроля	Самооценка	Научение беспомощности
Стадия 1 Решение возможно	(a) успех (b) неудача	Внутренняя Внутренняя	Имеется Имеется	Да Да	Положит. Отрицат.	<b>Нет</b>
Стадия 2 Решение недостигнуто, задание кажется более трудным, чем предполагалось	(a) успех (b) неудача	Случай Трудность	Имеется Имеется	Подвергается сомнению Подвергается сомнению	Нейтр. Отрицат.	<b>Нет</b> , улучшение результатов
Стадия 3 Задание кажется чересчур трудным, цель – недостижимой	(a) успех (b) неудача	Неясно Стабильная	Имеется Имеется	Нет Нет	Нейтр.-отриц. Отрицат.	Да
Стадия 4 Задание кажется неразрешимым в принципе	«Правильно» «Ошибочно»	Произвол экспериментатора	Отсутствует	Нет	Нейтр.	Научение избеганию, <b>да</b> ; действие достижения, <b>нет</b>

атрибутивных гипотез: "Задание чересчур трудное", "Я недостаточно способен" и "Я приложил слишком мало усилий". Лучшим индикатором появления такого рода атрибутивных гипотез (в варианте недостатка способностей или усилий они влекут за собой снижение самооценки) может служить увеличение прилагаемых усилий. Если испытуемый еще не начал сомневаться в своих способностях и предварительная стадия эксперимента на этом обрывается, то на стадии тестирования проявится не беспомощность, а, скорее, будет иметь место некоторое улучшение результатов как следствие часто наблюдаемого увеличения прилагаемых усилий после первоначальной неудачи.

Если же тренировочная стадия на этом не прекращается, то испытуемым становится все менее ясным, что же в их успехах определяется правильным решением (ибо приводящие к этим успехам гипотезы постоянно опровергаются). Поэтому они постепенно начинают сомневаться в подконтрольности им результатов действия и приписывают успех простой случайности. На следующем этапе (стадия 3) у них создается впечатление чрезмерной трудности задания. Испытуемые уже не видят никакого пути, который вел бы к правильному решению, поскольку осуществляемая экспериментатором обратная связь теперь едва ли дает им какие-либо зацепки, которыми можно было бы воспользоваться для поиска решения. Каузальная атрибуция успеха становится неопределенной, а атрибуция неуспеха усиливает сознание своего бессилия. Решение задачи теперь представляется недостижимым, самооценочные последствия действия постоянно негативны.

В конечном итоге у испытуемых может сложиться уверенность в том, что задание принципиально неразрешимо, что вообще не существует никакой "сопряженности" между действием и результатом. (Чтобы избежать такого рода выводов, Клайн, Фенсил-Морсе и М.Селигман [D.C.Klein, E.Fencil-Morse, M.E.Seligman, 1976] предъявляли таблицы с символами в ситуации "несопряженности" на более короткое время.) Так испытуемые достигают стадии 4. Они приобретают уверенность в том, что никакого принципа решения вообще не существует, а их усилия найти решение бессмысленны, что наступление позитивного или негативного результата им не подконтрольно и это не должно занижать их самооценку. Эмоциональные переживания самооценочного характера преобразуются на этой стадии в гнев и враждебность, направленные на экспериментатора. Такого рода превращение наблюдается в том случае, если исследователь достаточно долго держит испытуемого в ситуации "несопряженности" (по Х.Хекхаузену, 1986, т.2).

### 3.4. Психологическая защита личности и неудача

В общей патологии, физиологии, психиатрии и психологии сложилось представление о существовании специфических реакций человека, которые объединяются понятием компенсаторно-приспособительных и защитных механизмов, общим для которых является реакция той или иной системы, направленная на приспособление или защиту человека от попыток нарушить привычный уровень функционирования тогда, когда обычные гомеостатические механизмы уже не срабатывают.

В области психологии личности это, например, многократно изученные реакции защиты представлений о самом себе, своего Я, своей Я-концепции, своей самооценки при возникновении несоответствия их с реальностью.

Неудачи при достижении поставленных целей являются, во-первых, стрессовыми по своей природе и вызывают состояние психической напряженности. Во-вторых, они вызывают конфликт между оценкой своих возможностей и реальными результатами. Если неудачу рассматривать как комплексное негативное переживание, возникающее вследствие рассогласования ожидаемого и реального результатов, то можно проследить достаточно сложные отношения между психологической защитой личности и субъективными ощущениями успеха и неудачи.

Переход от субъективного переживания неудачи к переживанию успеха рассматривается личностью как желанный и может быть достигнут, как минимум, двумя способами: реальными преобразованиями и достижениями или включением механизмов психологической защиты (если человек не может, не хочет или не считает возможным менять реальность, он может "поменять" ее у себя в голове).

Такая трансформация дает существенный выигрыш: состояние психической напряженности и дискомфорта, вызванное переживанием неудачи, быстро сменяется противоположным состоянием, которое вполне может переживаться неискушенной личностью как успех или хотя бы не как неудача. При этом неважно, о какой неудаче идет речь: поражение в спортивных соревнованиях, фиаско в любовном треугольнике или просто потеря равновесия в результате собственной неуклюжести. Логика нашего подсознания проста. Если в повседневной жизни работает хорошо известная формула психологический дискомфорт – психологическая защита – психологический комфорт, а крайние компоненты этой формулы отражают переживание неудачи и успеха, то формулу неудача – психологическая защита – успех можно использовать как эквивалент первой.

Следует, однако, признать, что логика подсознания нередко дает сбои. И

вторая формула в отличие от первой оказывается недействительной. Дело в том, что психологическая защита личности может дать лишь псевдорешение проблемы, поскольку неуспех на входе и успех на выходе имеют в данном случае разный психологический статус. Ощущение неудачи чаще всего, хотя и не всегда, формируется на уровне реальных или предполагаемых *межличностных* отношений, отражаясь в сознании в форме вопросов и утверждений типа:

- Я опозорен (в глазах других);
- Я достоин презрения (со стороны других),
- А у него (нее, них) лучше;
- Опять я не смог (ему, ей, им) доказать...;
- Что обо мне подумают (скажут) другие?
- Как я теперь покажусь ему (ей, им) на глаза?

Ощущение же успеха, формируемое в результате подключения механизмов психологической защиты, не имеет выхода на уровень межличностных отношений. У человека создается иллюзия социальной адаптации. На самом же деле достигается лишь *внутриличностная* адаптация (согласие с самим собой и восстановление определенного уровня самоуважения). Достаточно остановить внимание на психологическом смысле, который содержит в себе наиболее часто используемые защитные механизмы:

*вытеснение*: "Я забыл об этом, а значит, неудачи больше нет";

*рационализация*: "Я нашел оправдание случившемуся, а значит, я в этой неудаче не виноват";

*фантазирование*: "Я хорошо представляю, как могло бы быть, а значит, я герой";

*прямая или смещенная агрессия*: "Я наказал обидчика, а значит, я победил";

*отрицание*: "Я не признаю в случившемся собственной неудачи, а значит, и нечего волноваться".

Совершенно очевидно, что в результате человеку удается поддержать должные отношения с самим собой, а отнюдь не с окружающими, чье мнение его поначалу так беспокоило. Происходит подмена одного субъективного состояния другим без должных на то оснований. Таким образом, используемое в рассматриваемой ситуации средство (психологическая защита) неоправданно, так как не приводит к желаемому результату (сохранению или восстановлению определенного имиджа в глазах других людей).

Однако вряд ли правомерно полностью отрицать положительную роль психологической защиты в преодолении дискомфортного состояния неудачи. Безусловно, та охранительная функция, которую она выполняет по отношению к пси-

хике, имеет неоценимое значение. И достижение реального успеха едва ли возможно без достаточно высокого уровня самооценки и самоуважения, который, в частности, обеспечивается психологической защитой личности. Поэтому, если включение защитных механизмов используется личностью как этап передышки и восстановления собственных ресурсов для перехода к конкретным содержательным действиям, то присутствие этого этапа на пути к успеху является весьма целесообразным. Обобщенная формула эффективного использования психологической защиты примет в таком случае следующий вид: неудача – психологическая защита – восстановление самоуважения – реванш в форме реального преобразования себя или действительности – успех.

## **4. НЕГАТИВНЫЕ ЭФФЕКТЫ УСПЕХА И НЕУДАЧИ И ИХ КОРРЕКЦИЯ**

### **4.1. Коррекция и иммунизация влияния успеха и неудачи**

Два последних раздела были посвящены анализу влияния успеха и неудачи на различные стороны психического функционирования: мотивацию и целеполагание, познавательные процессы и состояние. Представленные данные и практический опыт свидетельствуют о том, что успех и неудача могут вызывать как позитивные, так и негативные изменения. Естественно, что наибольший практический интерес представляют негативные изменения, поскольку в конечном счете они сказываются на снижении результативности деятельности или на развитии выученной беспомощности, которая для некоторых людей может завершиться депрессией. Успех, хотя и реже, но также может вызвать негативные изменения, требующие коррекции.

Существуют два взаимодополняющих подхода противодействия негативным эффектам успеха и неудачи.

Первый из них –заблаговременная и систематическая подготовка человека, направленная на выработку внутренних ресурсов, помогающих уменьшению негативных изменений, вызываемых успехом и неудачей. Например, такая подготовка является частью общей психологической подготовки спортсмена, поскольку она проводится "вообще", независимо от конкретных соревнований по отношению к возможному успеху и неудаче. Это может быть организация процесса обучения на основе индивидуальных форм достижения, специальные семинары и тренинги развития личности и специализированные тренинги развития адаптивного стиля атрибуции как у детей, так и у взрослых.

Второй подход – оперативная нейтрализация негативных последствий успеха и неудачи в конкретной ситуации (будет описан в следующем параграфе).

Являясь частью воспитания, а в специальных случаях составляющей психологической подготовки или целенаправленной коррекции личности, заблаговременная подготовка к преодолению влияния успеха и неудачи направлена на формирование у человека устойчивых качеств личности и овладение им специальными приемами и методами регуляции, которые могут применяться в ситуации реального успеха и неудачи.

Какие же конкретно качества личности являются благоприятными для уменьшения негативного влияния успеха и неудачи? Очевидно, такие, которые

соответствуют специфике их воздействия. Напомним, что основными механизмами, через которые успех и неудача оказывают влияние на результативность деятельности, являются мотивационный, активационный, осознанной (произвольной) и волевой регуляции. Следовательно, в первую очередь речь должна идти о формировании соответствующих качеств, способствующих оптимизации функционирования данных механизмов.

К таким качествам относятся, во-первых, качества, определяющие мотивацию и целеполагание: мотивы стремления к успеху и избеганию неудачи, уровень притязания и самооценка; во-вторых, качества, определяющие эмоциональную регуляцию: фрустрационная толерантность и эмоциональная устойчивость (стабильность); в-третьих, качества, определяющие произвольную и волевою регуляцию: целеустремленность, настойчивость, самообладание; в-четвертых, оценочные свойства личности: оптимизм и пессимизм, а также устойчивый тип атрибуции.

Большинство из указанных качеств связано не только с уменьшением негативного влияния успеха и неудачи, но и являются необходимыми для преодоления других воздействий, порождаемых различными фрустраторами. Поэтому пути и средства их формирования достаточно полно рассмотрены в публикациях, помвященных по воспитанию и саморазвитию.

Остановимся подробнее только на формировании таких качеств, которые наиболее специфичны для деятельности достижения: уровень притязаний, самооценка и тип атрибуции.

Долгое время в научно-методической литературе доминировали предложения по использованию различных способов педагогического воздействия, способствующих формированию и изменению каждого из этих качеств в отдельности. Однако сейчас возникло понимание того, что все они тесно связаны между собой и, как показали исследования, для их формирования или изменения требуется система взаимосвязанных педагогических воздействий. Такая система разработана и научно обоснована коллективом психологов под руководством Х. Хекхаузена для обучения и воспитания школьников. После некоторой модификации и адаптации она опробована и доказала свою эффективность при подготовке спортсменов.

Центральным звеном такой системы является использование на всех этапах обучения "индивидуальных относительных норм", которые необходимы для повышения адекватности оценки своих достижений и в конечном итоге для улучшения регуляции своих действий по достижению планируемых результатов.



Для того, чтобы оценить результаты собственного или группового действия, человеку необходимо иметь представление о стандарте или норме достижения. Без этого полученный результат можно лишь описать, но не оценить. Сам же стандарт (норма, эталон, критерий, оценочное основание) – продукт интеграции и шкалирования предварительного опыта в подобной деятельности или знакомства с результатами других.

Формирование стандарта для оценки результата или, более широко, оценочного основания, – сложный внутренний процесс. Закономерности формирования, виды оценочных оснований и генезис их становления достаточно подробно описаны в монографии "Оценочная функция психики".

Здесь будут рассмотрены только специфические характеристики некоторых видов оценочных оснований, применяемых для оценки результатов деятельности. Весь класс оценочных оснований Х.Хекхаузен предложил называть "относительная норма" (1974, 1986).

Результаты действия можно соотнести с прежним результатом данного человека, определив, улучшился он или ухудшился. После нескольких таких сравнений у человека формируется *индивидуальная относительная норма*.

Достигнутый результат можно сравнить с соответствующим результатом других людей и определить, какое место среди них занимает результат данного человека. В этом случае имеет место *социальная относительная норма*.

Результат можно соотнести с критериями, вытекающими из специфики задания. Это может быть заданный правильный ответ или градации различной трудности вариантов или качества выполнения задания, например, мишень для стрельбы задает 10 градаций выполнения. В этом случае можно говорить о *предметной относительной норме*.

Все эти виды относительных норм взаимосвязаны между собой. И хотя они могут использоваться по отдельности, однако полной ориентации о качестве достигнутого результата не будет.

Так, индивидуальная относительная норма, если она не дополняется социальной, ничего не говорит человеку о том, а как же изменялись за это время результаты у других. Социальная относительная норма без предметной оставляет человека в неведении о достижении абсолютного значения в данном задании. Предметная относительная норма без соотнесения с индивидуальной и социальной вообще мало что говорит об индивидуальных различиях.

Поэтому использование отдельных норм зависит от более широких целей, и уже исходя из них можно судить о том, какую из них использовать как основную.

Например, в существовавшей долгое время в нашей стране педагогической системе приоритет в оценке достижений ученика отдавался социальной относительной норме, когда оценка отражала место ученика в классе и даже предлагались универсальные критерии для оценки "вообще". Как реакция на эту систему, некоторые педагоги использовали "безоценочное обучение" (Ш.А.Амонашвили), которое на самом деле было оценочным, но с использованием не социальных, а индивидуальных относительных норм.

С точки зрения психологии и особенно психологии мотивации, наибольшую значимость имеет индивидуальная относительная норма. В своей книге "Мотивация и деятельность" Х.Хекхаузен указывает пять причин, по которым оценка результата на основе относительной нормы более действенна для формирования мотивации к выполнению по сравнению с социальной. "Во-первых, одни и те же или сходные результаты могут оцениваться (в качестве успеха и неудачи) более гибко, чем при социальной относительной норме. В частности, школьнику, достижения которого ниже средних, совсем необязательно постоянно переживать неудачу, как это будет происходить в случае социальной относительной нормы. В зависимости от достигнутого индивидуального успеха, будет ли он определяться с помощью имманентных заданию критериев или же на основе смены рангового места, отстающий школьник сможет переживать успех не реже, чем неудачу; а успевающий ученик будет переживать неудачу не реже, чем успех. Во-вторых, благодаря такой независимости переживаний успеха и неудачи от социального сопоставления усиливается реалистичность установления уровня притязаний: отстающий школьник перестает неустанно предъявлять к себе чрезмерные, а успевающий – заниженные требования. И соответственно, в-третьих, значения ожиданий успеха и неудачи оказываются, таким образом, в средней зоне, являющейся, согласно модели выбора риска, зоной максимальной мотивации. В-четвертых, эта зона, а именно зона средней субъективной сложности, наиболее благоприятна для атрибуции успеха и неудачи относительно своих способностей и старания, а не каких-либо внешних причин, а также для различения уровня своих способностей и затрат старания. Наконец, в-пятых, это приводит к максимизации позитивной или негативной самооценки, а тем самым и предвосхищаемой привлекательности самооценки, следовательно, силы мотивации".

Все это говорит о том, что постоянная оценка результатов на основе индивидуальных относительных норм является более благоприятной для формирования таких устойчивых качеств, как мотивы стремления к успеху, уровень притязаний, самооценка и стиль атрибуции, которые будут способствовать более адек-

ватному реагированию на успех и неудачи в дальнейшей жизни и в другого типа жизненных ситуациях. Отсюда имеет смысл организовать всю систему обучения и воспитания исходя из индивидуальных, а не социальных относительных норм.

Организация процесса обучения или тренировки на основе таких норм требует глубокой индивидуализации работы учителя и тренера с каждым воспитанником. И в первую очередь это касается индивидуального дозирования трудности каждодневных задач, которые, во-первых, должны ставиться перед каждым учеником так, чтобы они строго соответствовали или были чуть-чуть выше уровня его возможностей на данный момент, во-вторых, должны предоставлять некоторую самостоятельность в выборе уровня трудности. Воспитанник должен не только знать, какую задачу и какого уровня трудности (а для спортсменов – это и уровень цели) ставит перед ним учитель или тренер, но и "признать" ее как свою. Легче всего внутреннее признание задачи и ее уровня трудности происходит, если он сам "выбирает" ее. Главное, что достигается использованием педагогического приема "выбора" задачи, – многократное повышение у человека личной ответственности за ее решение. Искусство учителя и тренера в данном случае заключается в создании "атмосферы причастности" каждого воспитанника к процессу планирования подготовки и обучения.

Важное значение в рассматриваемой системе воздействий имеет атрибуция учителем и тренером достижений ученика. Она должна быть строго ориентирована как в случае успешных результатов, так и в случае неудачи на внутренние изменчивые факторы, в основном на величину приложенных усилий, а из стабильных – на прилежание, т.е. на свойства, поддающиеся коррекции и зависящие от ученика.

Наконец, все виды внешних подкреплений (похвала, поощрение, вознаграждение и т.д.), должны опираться на индивидуальные относительные нормы, а не на внешние социальные стандарты достижения.

Весь процесс обучения и воспитания, основанный на индивидуальных относительных нормах, создает важнейшую предпосылку для формирования у человека индивидуализированного личностного стандарта своих достижений. Формирование стандарта в свою очередь является основой развития в процессе воспитания, а главное, самовоспитания многих качеств, необходимых для саморегуляции в ситуации успеха и неудачи.

Так, постоянные оценки учителем достижений ученика на основе индивидуальных относительных норм и оценка своих достижений на основе индивидуализированного стандарта достижений способствуют формированию реалистиче-

ского уровня притязаний. Индивидуальное дозирование учителем и тренером трудности заданий и возможность "выбора" трудности заданий самим воспитанником формирует личную ответственность за достижение поставленных целей.

Каждодневное объяснение (атрибуция) причин успешного или неудачного выполнения поставленных задач и учителем, и воспитанником относительно внутренних изменчивых факторов, а именно количества приложенных для выполнения задачи усилий, будет способствовать формированию соответствующего типа атрибуции.

Внешнее подкрепление на основе индивидуальных норм (похвала и порицание), реалистический уровень притязаний, атрибуция достижений за счет усилий, оценка достижений на основе индивидуального личностного стандарта качества позволяют формировать или даже изменять уже сложившуюся самооценку в сторону повышения ее адекватности. Адекватная самооценка, в свою очередь, делает человека менее зависимым и эмоционально устойчивым в случае неудачи.

Такова общая схема подготовки человека, в основу которой положена система педагогического воздействия, базирующаяся на индивидуальных относительных нормах и личных стандартах. В конечном итоге она направлена на формирование или изменение личностных качеств воспитанника, способствующих преодолению негативного влияния успеха и неудачи.

Все эти представления об организации процесса воспитания и обучения на основе индивидуальных относительных норм суммированы на рис.4.1.

Еще один подход к изменению психических характеристик человека, способствующий преодолению негативного влияния успеха и неудачи, разработан исследователями мотивации достижения. Он представляет собой курсы мотивационного тренинга, направленные на изменение соотношения мотивов стремления к успеху и избегания неудачи. Соотношение этих мотивов согласно теории мотивации достижения Аткинсона – Мак Клееланда – Вейнера играет важную роль не только в побуждении к деятельности, связанной с достижением, но и в реакции на успех и неудачу. Наиболее благоприятным является преобладание в 2–3 раза величины мотива стремления к успеху над мотивом избегания неудачи. Причем, абсолютная величина мотива стремления к успеху не должна быть очень большой, а мотива избегания неудачи – очень маленькой.



Рис.4.1. Структура влияний, оптимизирующих мотивацию достижения школьников, при ориентации учителя на индивидуальные относительные нормы (по Х. Хекхаузену, 1986)

Исходным пунктом в разработке практических подходов к изменению формирующихся в раннем детстве мотивов у взрослых людей были результаты лонгитюдного исследования Д.Мак Клеланда (1961, 1965) он обнаружил устойчивую и высокозначимую связь высокомотивированных выпускников Гарвардского университета с их успехами в предпринимательской деятельности и карьере. Через несколько лет Д.Мак Клеланд открыл в развивающихся странах первые курсы мотивационного тренинга, которые до сих пор входят в программу Организации по промышленному развитию (UNIDO) при ООН.

Теоретической основой курса было представление о мотивах как об аффективно окрашенной "сети ассоциаций" между побуждением и предвосхищаемыми и реальными переживаниями успеха и неудачи. Для того, чтобы сделать мотив стремления к успеху доминирующим, нужно увеличить число его аффективных ассоциативных связей. В дальнейшем эта теоретическая основа претерпела серьезные изменения, особенно после разработки теорий атрибуции.

Конкретные элементы курса: анализ содержания собственных рассказов по ТАТ с выделением ключевых категорий мотивации достижения; разбор конкретных случаев поведения, направленного на достижение; отработка реалистичного целеполагания в игровых условиях; анализ собственного образа жизни и его совмещение с деятельностью достижения; организация социальной поддержки побуждений к достижению и т.д.

Использование подобных тренингов в разных странах показало их значительную эффективность по сравнению с затратами, особенно после того, как курсы были скорректированы с учетом положений теории атрибуции, а в дальнейшем – представлений об индивидуальных относительных нормах (см. выше).

Последние два дополнения позволили показать эффективность курсов не только для предпринимательской деятельности, но и для школьного обучения.

Ключевым моментом для сохранения достигнутых на курсах эффектов в изменении реакций учеников на успех и неудачи и следующим за этим улучшением школьных достижений является изменение поведения учителей по отношению к ученикам. Во-первых, учитель должен повысить свое мнение о способностях плохо успевающего ученика, во-вторых, объяснять сам и стимулировать объяснения другим его неудач недостатком усилий, а не способностей.

В принципе, согласно современным представлениям о природе мотива достижения как о системе самооценки (Х.Хекхаузен), корректирующему влиянию в программе модификации поведения должны подвергаться (по отдельности или вместе) три детерминанты системы мотивов: процессы формирования уровня

притязаний на основе личного стандарта, каузальная атрибуция успеха и неудачи и самооценка.

Кроме заблаговременной подготовки к оптимизации реакций на успех и неудачу, существует связанная с этим проблема обучения преодолению выученной беспомощности и депрессии, вызванных систематическими неудачами.

С.Дуек сравнивал влияние двух программ модификации поведения младших школьников с ярко выраженной выученной беспомощностью. Занимаясь по первой программе, дети время от времени терпели неудачи, и их заставляли почувствовать свой провал, приписывая последний недостаточным усилиям. Вторая программа заключалась в стратегии постоянного положительного подкрепления: дети всегда добивались успеха и их хвалили за это. При такой стратегии после окончания тренинговой сессии (25 занятий) не наблюдалось заметного улучшения достижений. В отличие от этого после "атрибутивной терапии" дети показали улучшение своих достижений в ситуации неудачи и чаще, чем раньше, объясняли ее недостаточными усилиями.

В последнем разделе книги М.Селигмана "Обучение оптимизму" приведена программа самообучения по преодолению неприятностей, частным случаем которых является неудача.

Исходным пунктом программы является обучение осознанию того, как неприятность переходит в более неприятные последствия. В основе такого осознания лежит "модель неприятности ABC", введенная А.Эллисом. ABC – это английская аббревиатура (русская – НМП) типичных последовательных переходов от неприятности (Н) и размышления о ней к мнению (М) о неприятности. Мнение – итог размышлений о неприятности и ее причинах. Оно-то и является важнейшей предпосылкой дальнейших последствий (П) того, что мы чувствуем и совершаем.

Первый этап освоения техники преодоления неприятности состоит в том, чтобы научиться видеть связь между неприятностью, мнением и последствием. Второй этап состоит в обучении тому, чтобы увидеть, как же НМП действует в реальной жизни. Для этого производится разбор реальных жизненных ситуаций, в ходе которого происходит демонстрация того, как сформированное мнение оказывает влияние на наше поведение. Если мнение не адаптивно, то последующее поведение также будет не адаптивным. Не адаптивным считается мнение, которое фиксирует причины неприятности как постоянные, внутренние и глобальные, а благоприятные события понимаются как временные, зависящие от внешних обстоятельств, и частные. Чтобы противостоять подобным пессимистическим мнениям предлагается несколько способов. Первый – заключается в отвлечении от

навязчивых пессимистических мыслей, которые, как "жвачка", непрерывно вращаются по кругу в голове. Для этого обучают, как переключать внимание на другой объект или другое событие, как запретить себе думать о плохом, как ограничить время на внутренние прокручивание своих мыслей и т.д.

Второй способ заключается в обсуждении с самим собой в виде дискуссии вопроса о справедливости пессимистичного мнения. Для этого используются обычные приемы ведения дискуссии: 1) предоставление *свидетельств* в свою пользу; 2) указание на *альтернативные* причины неприятности, а не только на обычно самые плохие, попавшие в мнение; 3) снижение значимости *ожидаемых последствий*; 4) отказ от проверки достоверности своего мнения, формулирование другого или переход к отвлечению.

Третий способ – переход после обсуждения к активизации своего поведения. Для этого человека обучают совершать какие-то действия, направленные на выход из ситуации, что способствует выходу из пережевывания ситуации.

Способы противодействия неприятности, предложенные М.Селигманом, вытекают из его концепции оптимизма – пессимизма, суть которой, как уже отмечалось, состоит в формировании у человека устойчивого способа (стиля) объяснения негативных и позитивных событий. На наш взгляд, сама концепция и предлагаемые способы коррекции являются слишком упрощенными. Трудно ожидать, что изменение только способа объяснения событий вызовет кардинальное изменение личности и поведения.

Оптимизм и пессимизм – это глобальные отношения личности к внешнему миру, в их глубинной основе лежат потребности, базовые установки и доминирующие ценностные ориентации, которые формируются в раннем детстве и укореняются в процессе всей жизни. Поэтому их изменение врят ли возможно путем изменения рассуждений. Тем не менее, предложенные способы можно использовать, во-первых, при несущественных неудачах; во-вторых, для косметических коррекций привычного пессимистического образа мыслей.

Таким образом, в психологии разработаны достаточно много подходов к заблаговременной подготовке к преодолению негативных последствий и способов борьбы с уже наступившими негативными последствиями неудачи.

#### **4.2. Регуляция и саморегуляция функционального состояния**

Второй важной задачей подготовки к преодолению негативных последствий успеха и неудачи является обучение специальным приемам и методам саморегуляции. Конечно же, обучение этим приемам производится в особых случаях, на-



пример, при подготовке спортсменов. Здесь могут использоваться обычные методы психической саморегуляции: аутогенная или психомышечная тренировка. Однако, как показали наши исследования, под влиянием успеха и неудачи происходят специфические изменения функционального состояния. При успехе в большей степени происходит повышение активации вегетативной и соматической нервной системы, а при неудаче – церебральной и субъективного переживания. Поэтому для регуляции состояния после успеха и неудачи необходимы такие методы саморегуляции, которые позволяли бы дифференцированно проводить регуляцию различных форм активации независимо друг от друга или даже в противоположных направлениях, например, снижать вегетативную активацию и повышать церебральную, и наоборот.

Этим требованиям отвечает специально разработанный и опробованный "метод системной психической саморегуляции – СПСР", который является модификацией и интеграцией известных и хорошо зарекомендовавших себя трех методов психической саморегуляции: психомышечной тренировки, дыхательной гимнастики и второй ступени аутогенной тренировки.

Основой метода являются приемы психомышечной тренировки, которые предназначены для дифференциальной саморегуляции соматической активации. Кроме того, психомышечная тренировка в зависимости от содержания "формул" самовнушения, применяемых на фоне мышечной релаксации или тонизации, может способствовать регуляции других форм активации (вегетативной и церебральной).

Второй составляющей метода системной психической саморегуляции (СПСР) являются элементы дыхательной гимнастики, применяемой либо в процессе психомышечной тренировки, либо отдельно. За счет применения дыхательных упражнений удается более эффективно снижать или повышать вегетативную активацию. Особенность применения дыхательной гимнастики во время сеанса СПСР заключается в регуляции глубины, частоты дыхания и времени его задержки. Индикатором достигнутого эффекта изменения вегетативной активации является изменение частоты сердечных сокращений. В процессе овладения спортсменами методом СПСР рекомендуется использовать приборы биологической обратной связи по частоте сердечных сокращений или пользоваться пальпаторным контролем частоты пульса.

Элементы второй ступени аутогенной тренировки (по Шульцу) являются третьей составляющей метода СПСР. Их применение направлено на дополнительное снижение или повышение церебральной активации. Специфика исполь-

зования элементов второй ступени АТ состоит в том, что спортсмены в процессе овладения методом СПСР обучаются визуализации (представлению) "различных изображений" на воображаемом экране, который как бы "фиксируется" на расстоянии 30...40 см от закрытых глаз. В процессе обучения спортсмен должен научиться последовательно переходить от черно-белых или цветных мельканий к спонтанно возникающему образу любого предмета или ситуации, затем к образу заданного предмета и заданного цвета и, наконец, к беспредметному цветовому фону. Субъективным индикатором величины церебральной активации служит время удержания "изображения" на воображаемом экране. Ориентиром этого времени для спортсмена может быть количество сердечных сокращений, выступающих в данном случае как бы внутренним метрономом.

Общая организация сеанса СПСР заключается в многократном последовательном переходе от одной составляющей к другой. Периоды концентрации внимания мышечной релаксации чередуются с периодами концентрации внимания на визуализации "изображений" или дыхательных упражнениях. Для снижения активации саморегуляция производится путем мышечной релаксации (соматическая активация), снижения частоты дыхания (вегетативная активация) и зеленой или голубой гамме визуализированных "изображений". Для повышения активации саморегулирование производится путем мышечной тонизации, увеличения частоты дыхания (времени задержки вдоха) и концентрации на красно-оранжевой гамме "изображений" на воображаемом экране (церебральная активация).

Опыт применения СПСР в подготовке спортсменов различной квалификации и операторов АСУ позволяет сделать вывод о том, что его можно использовать не только для общего снижения или повышения уровня активации, но и для дифференцированной регуляции различных форм активации, что необходимо для нейтрализации негативных эффектов влияния успеха и неудачи, поскольку для нейтрализации влияния неудачи требуется снижение церебральной активации при сохранении соматической и вегетативной, а для контроля над успехом – снижение соматической и вегетативной.

### Список рекомендуемой литературы

1. Батури́н Н.А. Оценочная функция психики. – М.: ИПРАН, 1997. – 306 с.
2. Батури́н Н.А. Влияние успеха и неудачи на функциональное состояние человека // Вопросы психологии. – 1984. – С. 131–137.
3. Батури́н Н.А. Успех, неудача и результативность деятельности // Психологический журнал. – 1987. – Т.8. – №3 – С. 87–93.
4. Берносов С.П. Особенности оценочного стиля личности: Автореферат диссертации канд. психол. наук. – Л., 1982. – 27 с.
5. Боро́дина Л.В. Исследование уровня притязаний.– М.: ИПРАН, 1993. – 140 с.
6. Грановская Р.М., Никольская И.М. Защита личности: психологические механизмы.– С-Пб.: Знание, 1999. – 352 с.
7. Дашкевич О.В. Влияние оценки результатов деятельности на особенности эмоционального состояния младших школьников // Вопросы психологии. – 1972. – №6. – С.116–123.
8. Зелигман М. Как научиться оптимизму. – М.: Персей, – 1997.– 432 с.
9. Пантилеев С.Р. Самоотношение – как эмоционально-оценочная система.– М.: Изд-во МГУ, 1991. – 110 с.
10. Хекхаузен Х. Мотивация и деятельность. – М.: Педагогика, 1986. – Т.1. и Т.2. – 800 с.
11. Fry P.S. Succes, failure and self – other orientation // J. Psychol.– 1976. – V. 93. – №1. – P. 83–94.
12. Seligman M. E. P. Weiss J. Coping behavior: Learned help lessness, Physiological activity, and learned inactivity // Bahav. Res. and Thesorpys. – 1980.– 18, P. 459–512.
13. Weiner B. Human motivation.– N.Y., 1980. – 428 p.

## ОГЛАВЛЕНИЕ

ПРЕДИСЛОВИЕ.....	3
<b>1. ОБЩИЕ ПРЕДСТАВЛЕНИЯ ОБ УСПЕХЕ И НЕУДАЧЕ</b>	
1.1. Понятие успеха и неудачи.....	5
1.2. Виды деятельности, в которых возникают успех и неудача	
1.2.1. Целостный акт деятельности и его основные этапы.....	8
1.2.2. Завершающий этап деятельности.....	12
1.2.3. Специфика мотивационной основы деятельности, связанной с достижением.....	15
1.3. Когнитивные и эмоциональные составляющие успеха и неудачи.....	17
1.4. Атрибуция результатов деятельности.....	27
1.5. Успех и неудача как механизмы междеятельностной регуляции.....	31
<b>2. ПСИХИЧЕСКИЕ ЭФФЕКТЫ УСПЕХА И НЕУДАЧИ</b>	
2.1. Величина или "интенсивность" успеха и неудачи.....	38
2.2. Изменение функционального состояния .....	42
2.3. Изменение познавательных процессов.....	47
2.4. Успех, неудача и результативность деятельности.....	49
<b>3. ИНДИВИДУАЛЬНЫЕ ОСОБЕННОСТИ ЛИЧНОСТИ И УСПЕХ–НЕУДАЧА</b>	
3.1. Изменение целей и мотивации в зависимости от структуры мотивов....	57
3.2. Индивидуальные особенности изменения результативности деятельности при успехе и неудаче.....	60
3.3. Стиль атрибуции, оптимизм–пессимизм и выученная беспомощность.....	71
3.4. Психологическая защита личности и неудача.....	84
<b>4. НЕГАТИВНЫЕ ЭФФЕКТЫ УСПЕХА И НЕУДАЧИ И ИХ КОРРЕКЦИЯ</b>	
4.1. Коррекция и иммунизация влияния успеха и неудачи.....	87
4.2. Регуляция и саморегуляция функционального состояния.....	96
<b>СПИСОК РЕКОМЕНДУЕМОЙ ЛИТЕРАТУРЫ.....</b>	<b>99</b>