

Жозеф Нюттен



**МОТИВАЦИЯ,
ДЕЙСТВИЕ
И ПЕРСПЕКТИВА
БУДУЩЕГО**



Впервые на русском языке выходят основные труды одного из крупнейших психологов Европы Жозефа Нюттена (1909–1988).

Оригинальная «отношенческая» теория мотивации Нюттена соединяет достоинства бихевиористского, психодинамического, гуманистического и когнитивистского подходов. Она охватывает практически все основные проблемы психологии мотивации, увязывает их в единую систему, выдержанную в единой логике, обходится минимумом исходных аксиоматических допущений и непротиворечиво стыкуется с большинством других подходов, превосходя их по своим объяснительным возможностям.

Ключевой конструкт теории Нюттена, с которым его имя преимущественно ассоциируется сегодня – перспектива будущего, которую Нюттен характеризует как пространство, в котором строится когнитивно переработанная мотивация человеческой деятельности. Это временное измерение поведенческого мира, связанное со способностью человека ставить и осуществлять отдаленные во времени цели.

Именно будущее является «пространством мотивации». Для изучения временной перспективы и содержания мотивации Нюттен разработал исследовательский метод мотивационной индукции (ММИ) – вариант метода неоконченных предложений, который подробно описан в книге.



ISBN 5-89357-151-7



9 785893 151151

УДК 159.9
ББК 88.3
Н 982

Nuttin Joseph

MOTIVATION, PLANNING, AND ACTION:
A RELATIONAL THEORY OF BEHAVIOR DYNAMICS.

Leuven: Leuven University Press; Hillsdale: Lawrence Erlbaum Associates, 1984.

Nuttin Joseph

FUTURE TIME PERSPECTIVE AND MOTIVATION.

Leuven: Leuven University Press; Hillsdale: Lawrence Erlbaum Associates, 1985.

Перевод с английского
Е.Ю. Патяевой, Н.Н. Толстых, В.И. Шевяковой

Под редакцией
доктора психол. наук Д.А. Леонтьева

Данное издание выпущено в рамках программы «Translation project» при поддержке института «Открытое общество» (Фонд Сороса) — Россия и института «Открытое общество» — Будапешт

ОХРАНЯЕТСЯ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВОМ РФ ОБ АВТОРСКОМ ПРАВЕ.
ВОСПРОИЗВЕДЕНИЕ ВСЕЙ КНИГИ ИЛИ КАКОЙ-ЛИБО ЕЕ ЧАСТИ
БЕЗ ПИСЬМЕННОГО РАЗРЕШЕНИЯ ИЗДАТЕЛЬСТВА ВОСПРЕЩАЕТСЯ.
ЛЮБЫЕ ПОПЫТКИ НАРУШЕНИЯ БУДУТ ПРЕСЛЕДОВАТЬСЯ В СУДЕБНОМ ПОРЯДКЕ.

Нюттен Ж.

Н 982 Мотивация, действие и перспектива будущего / Под ред.
Д.А. Леонтьева. — М.: Смысл, 2004. — 608 с.

ISBN 5-89357-151-7

В книгу включены основные работы крупнейшего европейского психолога, автора оригинального теоретического и методического подхода к изучению мотивации и временной перспективы. В работе «Мотивация, планирование и действие» автор разворачивает теорию человеческой мотивации — от отношений индивида с миром до конкретных поведенческих целей и планов. В работе «Мотивация и перспектива будущего» изложена методология и методика изучения качественного содержания мотивации и характеристик временной перспективы. В издание включен обзор новейших исследований в русле концепции Нюттена.

Адресуется психологам.

УДК 159.9
ББК 88.3

ISBN 5-89357-151-7

© Presses Universitaires de France, 1980

© Leuven University Press, 1985

© Издательство «Смысл», 2004 (перевод на русский язык, предисловие, оформление)

ОГЛАВЛЕНИЕ

Человек перспективы. Д.А. Леонтьев.....5

МОТИВАЦИЯ, ПЛАНИРОВАНИЕ, ДЕЙСТВИЕ

Предисловие автора.....17

Глава 1. Введение и исторический обзор.....19

Глава 2. Концептуальная модель человеческого поведения.....41

Глава 3. «Отношенческая» модель мотивации.....98

Глава 4. Поведенческие потребности человека.....130

Глава 5. От потребностей к целям и планам.....205

Приложение. Некоторые общие модальности
функционирования мотивации.....292

Отношенческая модель и ее применение
в исследованиях.....307

Общее заключение.....312

Литература.....320

ПЕРСПЕКТИВА БУДУЩЕГО И МОТИВАЦИЯ

Предисловие автора.....351

Глава 1. Теория временной перспективы.....354

Глава 2. Метод мотивационной индукции (ММИ).....391

Глава 3. Измерение временной перспективы:
темпоральный код.....419

Глава 4. Измерение протяженности перспективы будущего.....	433
Глава 5. Установки по отношению к личному прошлому, настоящему и будущему.....	446
Глава 6. Руководство по анализу временной перспективы.....	456
Глава 7. Руководство по анализу содержания мотивации.....	488
Приложение А. Инструкции ММИ и перечень индукторов.....	534
Приложение Б. Вопросники мотивационных категорий и мотивационных объектов.....	539
Литература.....	553
Мотивация в будущее: когнитивно-динамический подход Ж. Нюттена к поведению человека (<i>М. Абреу, М. Пайшау, В. Ленс</i>).....	562
Литература.....	599

ЧЕЛОВЕК ПЕРСПЕКТИВЫ

Бельгийский психолог Жозеф Нюттен (1909—1988) входит в число наиболее крупных и авторитетных психологов Европы второй половины XX века. Однако не это делает его таким интересным для нас сегодня. Мало кто из его современников отличался такой же самостоятельностью и независимостью в выборе путей продвижения психологического знания и такой же целенаправленностью и методичностью в движении по ним. Планирование, действие, самореализация, перспектива будущего — все это ключевые слова не только теории Нюттена, но и его жизни.

Нюттен получил изначально теологическое и философское образование, был не только ученым, но и священником (каноником), и это наложило отпечаток на всю его последующую работу в области психологии, основная часть которой проходила на поле, распаханном всемогущим бихевиоризмом, выбросившим душу из сферы интересов психологии. Хотя в научных текстах Нюттена вопросы религии никак не присутствуют, он вступился за душу человека — и отстоял ее.

Уже с самых первых своих исследований в области психологии научения, относящихся к концу 1930 — началу 1940-х годов, он отважно вводит в исследование процессов научения неприемлемое для бихевиористов информационно-когнитивное измерение, показывая, что подкрепление оказывает свое влияние на научение не столько в силу условных связей, сколько в силу его инструментальных связей со значимыми для индивида целями, бросив вызов одному из законов Торндайка! История этого

цикла работ хорошо отражена во включенной в данное издание статье М. Абреу, М. Пайшау и В. Ленса. Но самое интересное начинается позже, когда в пятидесятые годы Нюттен переключается на общие вопросы психологии мотивации, в шестидесятые — на вопросы психологии личности, а во второй половине семидесятых сосредоточивается на том, с чем его имя преимущественно ассоциируется сегодня — на исследовании перспективы будущего и ее роли в поведении человека.

С 1946 года и до самой смерти он работал в Лувенском католическом университете, где он сделал первую в Бельгии программу психологического образования, стал первым деканом факультета психологии и педагогики, основал Психологический институт и Центр исследований мотивации и временной перспективы. Нюттен получил ряд престижных международных премий, в 1972 году был избран президентом Международного союза научной психологии. Книги Нюттена переведены на многие языки, активные группы его учеников и последователей работают сейчас не только в Бельгии, но и в Норвегии, Португалии, Польше.

В теории мотивации Нюттена соединились целый ряд различных и зачастую конфликтовавших между собой традиций в исследовании мотивации: бихевиористская, психодинамическая, гуманистическая и когнитивистская. В числе своих учителей и предшественников Нюттен называет Р. Вудвортса, К. Левина, Г. Мюррея. И действительно, теория Ж. Нюттена во многом преодолевает односторонность предшествующих подходов и предлагает интегративную объяснительную модель мотивационных процессов. Критикуя бихевиоризм за недооценку сознательных и разумных моментов в человеческой мотивации, психоанализ — за механистичность, когнитивную психологию — за **изоляцию** сознания человека от жизненного мира, «отношенческая» теория Нюттена охватывает практически все основные проблемы психологии мотивации, увязывает их в единую теоретическую систему, выдержанную в единой логике, обходится минимумом исходных аксиоматических допущений и непротиворечиво стыкуется с большинством других подходов, существенно превосходя их по своим объяснительным **возможностям**.

Исходной точкой для Ж. Нюттена выступает система взаимодействий **индивид—мир**. «Вместо того, чтобы начи-

нать с двух реальностей, которые, будучи уже существующими, вступают в контакт друг с другом, мы исходим из самой системы отношений, в которой личность и среда выступают как два полюса. Рассмотрение личности и среды вне этой системы отношений бесплодно для анализа поведения» (Nuttin, 1984, с. 58). Ж. Нюттен говорит даже о взаимодействии с миром как о базовой потребности организма. Но эта потребность, очевидно, не рядоположена всем остальным потребностям, которые представляют собой конкретные формы этого взаимодействия. «Фундаментальные потребности суть наиболее общие модальности или темы отношений, в которых индивиды нуждаются и которые они ищут в бесчисленных конкретных формах поведенческих контактов с их миром» (Nuttin, 1957, с. 190).

Основные характеристики потребности, по Нюттену, можно свести к трем, обозначив их как предметность, неадаптивность и гетерархичность. *Предметность* потребностей вытекает непосредственно из их понимания как формы отношений индивида с миром. «Потребности присущи индивиду в связи с комплементарностью, которая характеризует два полюса единства **“индивид—среда”**» (Nuttin, 1984, с. 60). Внешний полюс этого единства задается предметами (в широком смысле слова) или ситуациями, обладающими для индивида смыслом. Сами потребности оказываются зависящими от окружающей ситуации. Если ситуация угрожающая, индивид стремится к самосохранению, если на него нападают — он защищается, если социальные условия кажутся неустойчивыми, он стремится к межличностному комфорту, а если устойчивыми — к саморазвитию. Мотивация характеризуется прежде всего целевой направленностью, она дает не каузальное, а телеологическое объяснение. Фундаментальная ориентация потребностей, согласно Ж. Нюттену, является врожденной, однако она развивается и конкретизируется в бесчисленном разнообразии конкретных мотивов и целевых объектов. При этом интенсивность мотивации является «функцией природы объекта и его отношения к индивиду» (*там же*, с. 83).

Неадаптивность человеческих потребностей в теории Ж. Нюттена сближает последнюю со взглядами Олпорта и других представителей гуманистической психологии (Гольд-

штейна, Роджерса, Маслоу). Согласно Нюттену, **человек** не только приспосабливается к миру, но и адаптирует мир к своим планам, проектам и потребностям. Мотивацию человека нельзя понять, рассматривая ее в узких рамках биологических адаптивных процессов. «Адаптацию скорее следует рассматривать как вторичный механизм, вторичный в том смысле, что он обслуживает более фундаментальный динамизм. Этот фундаментальный динамизм — не адаптация себя к миру, а реализация себя в мире» (Nuttin, 1967, с. 135).

Наконец, принцип **гетерархичности** гласит, что хотя существуют качественно разные потребности, относящиеся к различным уровням взаимодействия с миром, одни виды потребностей нельзя вывести из других. «Модель взаимоотношений создает здоровую основу для различения физиологических и психологических потребностей без априорного подчинения последних первым» (Nuttin, 1984, с. 63). Конечную основу социальных, познавательных и идеологических мотиваций человека нельзя проследить до уровня тканей или физиологической стимуляции... Она прямо связана с высшими уровнями самого человеческого функционирования» (там же, с. 79). С другой стороны, Ж. Нюттен неоднократно подчеркивает, что попытки инвентаризировать потребности, составить их список лишены смысла, поскольку результаты будут зависеть лишь от уровня абстрагирования, выбранного исследователем. Тем не менее Нюттен не избежал искушения или необходимости описать некоторые конкретные потребности.

Ж. Нюттен начинает с констатации присутствия в человеческой мотивации двух разнонаправленных тенденций. «Первая связана с самодетерминацией, самоактуализацией, потребностью в достижении, самозащите, самосохранении и т.д. Вторая — с самоотдачей, потребностью в контакте, в аффилиации, в причастности, в единении и любви» (Nuttin, 1957, с. 191). Эти потребности можно рассматривать как аспекты более фундаментальных направленностей поведения. Они тесно связаны между собой и всегда присутствуют в конкретной мотивационной структуре. В частности, они по-разному проявляются на разных уровнях психической жизни. Нюттен описывает три таких уровня: психофизиологический, социальный и духовный. Психические процессы на психофизиологическом уровне

являются лишь оборотной стороной психофизиологических процессов в организме; на социальном уровне психическая реальность представляет нам мир, в котором мы живем, который мы понимаем и который имеет для нас смысл; духовный аспект психической активности связан с представлением о трансцендентных по отношению к материальному миру ценностных реалиях, которые придают жизни человека надмирской характер (Nuttin, 1962, с. 244—246). Соответственно на первом уровне две выше названные тенденции образуют базовую потребность в витальном развитии и биологическом контакте, на втором уровне — потребность в развитии личности и психосоциальном контакте и на третьем, высшем уровне — потребность в экзистенциальной опоре и универсальной интеграции.

Наконец, еще один чрезвычайно важный аспект теории Нюттена касается трансформации потребностей в цели, планы и поведенческие проекты. Эта трансформация представляет собой когнитивную переработку потребностей, взаимодействие мотивационных и когнитивных процессов. В результате этой переработки потребности не только конкретизируются. Они перестают быть «иррациональными», какими они были до когнитивной переработки, и интегрируются с динамическим самоотношением и системой ценностей индивида. «Трансформируясь в цели и проекты, потребность приобретает личностный характер. Итоговая цель — это *моя* цель, а поведение, преследующее ее, — это *мое* действие» (Nuttin, 1984, с. 179).

Тогда же побуждения обретают временную перспективу, перспективу будущего, которую Ж. Нюттен характеризует как пространство, в котором строится когнитивно переработанная мотивация человеческой деятельности. Временную перспективу Нюттен понимает как временное измерение поведенческого мира, рассматривая способность человека ставить и осуществлять отдаленные во времени цели как важную сущностную характеристику человека. Перспектива будущего связана с мотивацией, более того, именно будущее является «пространством мотивации». Согласно Ж. Нюттену, временная перспектива задается объектами, локализованными во времени. Именно эти объекты играют роль детерминант, регулирующих поведение. Представление цели, связанной с некоторой потребностью, неотделимо от локализации этой цели в некото-

рой точке будущего и, тем самым, от внесения временно-го измерения в динамику поведенческого акта. При этом локализация целевых объектов в будущем не является лишь процессом антиципации или ожидания. «Будущее является "психологическим пространством", в котором потребности человека подвергаются когнитивной переработке в отдаленные цели и поведенческие проекты. В этом смысле умозрительный конструкт "будущее" есть место строительства поведения и развития человека» (*Nuttin*, 1985, с. 40). Ориентация на будущее рассматривается сегодня последователями Нюттена как важная личностная переменная или черта.

Теория временной перспективы Нюттена неразрывна с разработанным им исследовательским методом мотивационной индукции (ММИ) — вариантом метода неоконченных предположений, предназначенным для изучения содержания мотивации и временной перспективы через анализ целей, сформулированных самими испытуемыми.

Работы Нюттена недостаточно хорошо известны у нас в стране, хотя целый ряд специалистов обращали на них самое пристальное внимание. Это тем более удивительно, если учитывать многочисленные содержательные переключки идей Нюттена с идеями ведущих отечественных психологов, в первую очередь С.Л. Рубинштейна (1997) и А.Н. Леонтьева (1977). С поздними идеями Рубинштейна Нюттена роднит базовая онтология человека и мира, взаимозависимых друг от друга. В теории Нюттена, как и у позднего Рубинштейна, индивид является лишь одним полюсом целостной системы «индивид—мир» и не обладает автономным функционированием в отрыве от второго полюса. С А.Н. Леонтьевым Нюттена связывали не только многочисленные переключки в их взглядах на мотивацию, высшие потребности, трансформацию потребностей в мотивы и цели, роль смысла в регуляции деятельности и др., но и тесные дружеские отношения, постоянная переписка. Многие отечественные психологи черпали сведения о западных исследованиях и подходах в области психологии мотивации из написанного Нюттеном раздела «Мотивация» фундаментального многотомного руководства «Экспериментальная психология» под редакцией Пола Фресса и Жана Пиаже, переведенного на русский язык (*Нюттен*, 1975). К сожалению, этот раздел до сих пор оставался единственной ра-

ботой Нюттена, переведенной на русский язык. Тем не менее, оригинальная теория и методический подход Нюттена в 80-е годы не прошли мимо внимания отечественных авторов, получив отражение в публикациях Б.В. Зейгарник, А.Б. Орлова, Н.Н. Толстых и др.

Предпринимались и попытки использовать методический подход Нюттена к исследованию мотивации и временной перспективы. Отталкиваясь от этого подхода, Н.Н. Толстых (1989) выполнила ряд интересных исследований мотивации и временной перспективы у подростков. Автор данной вступительной статьи еще с середины 80-х годов интересовался возможностями использования ММИ для изучения мотивации подростков и взрослых, сделал русскоязычный вариант этой методики, который применялся в разнообразных исследованиях. Так, в диссертационной работе Ю.А. Васильевой (1995, 1997) сравнивались данные по ММИ у делинквентных подростков и подростков, не имевших конфликтов с законом. Из числа содержательных категорий анализа мотивации различия обнаружались по довольно многим. У делинквентов гораздо чаще встречаются мотивационные объекты, относящиеся к «Я» (S), ожиданиям чего-либо от других (C_2), а также ситуационные (T_i) и неклассифицируемые (U) ответы. Напротив, гораздо реже у них встречаются мотивационные объекты, относящиеся к профессиональной деятельности (R_3), самореализации (SR), познанию (E), досугу (L). По временной локализации мотивационных объектов различия оказались столь же яркими. У делинквентов вдвое чаще цели локализованы в настоящем и настолько же реже — в конкретном будущем и вне времени. Эти данные хорошо согласуются с результатами других использованных в этом исследовании методик. Делинквентному подростку свойственно восприятие себя как человека пассивного, интеллектуально ленивого, зависящего от воли обстоятельств и других людей, мало влияющего на ход событий, склонного «жить сегодняшним днем». Делинквенты демонстрируют преобладающую фиксацию на настоящем в сочетании со слабой ориентацией на будущее, а также слабой ориентацией на вневременную (ценностную) перспективу. У них также наблюдается большой удельный вес чрезмерно абстрактных и не поддающихся классификации ответов, что может свидетельствовать об аморфности целей и временной перспективы этой группы испытуемых.

В работе Д.А. Леонтьева и М.А. Филатовой (1999) был выявлен ряд корреляционных связей содержательных и временных показателей ММИ с индикаторами МПС (Леонтьев, 1999) — методики предельных смыслов, отражающей смысловую организацию мировоззренческих представлений личности. Высокая связь ($p < 0.001$) обнаружена между индексом децентрации МПС (характеристики того, в какой степени человеку свойственно рассматривать свою жизнь в контексте жизни других людей) и категорией C_1 ММИ («мотивация, формулируемая для третьего лица»), а также категорией C («социальные контакты») ($p < 0.01$). Значимые отрицательные связи были выявлены между индексом негативности МПС (показателем гомеостатической ориентации, избегания всякой активности, не связанной с ситуативной необходимостью) и категорией R («активность») ММИ ($p < 0.05$), а также временными параметрами «настоящее» и «будущее» ($p < 0.05$); однако он положительно коррелирует с категорией «жизнь», отражающей мотивацию, которая не может быть локализована во времени. Один из структурных показателей МПС — продуктивность — положительно коррелирует с категорией E («познавательная мотивация») ММИ, иными словами, испытуемые с выраженной познавательной мотивацией строят наиболее развернутые мировоззренческие представления. Два структурных показателя МПС, характеризующие степень связности, структурированности мировоззренческих представлений, положительно коррелируют с категорией «будущее». Это означает, что планирование действий подразумевает хорошую связность смысловых структур и опирается на соответствующие связи.

Данное издание заполняет заметный пробел в русскоязычной психологической литературе. В него мы включили две последних, итоговых книги Нюттена, вышедшие на французском языке в 1980 и 1984 годах, соответственно, и переизданные в исправленном и дополненном виде на английском в 1984 и 1985 годах. Переводы выполнены с наиболее полных английских изданий. Первая из них — «Мотивация, планирование, действие» — содержит систематическое изложение общей теории мотивации Нюттена. Вторая — «Перспектива будущего и мотивация» — является прямым продолжением первой и сосредоточена на перспективе будущего. В частности, в ней детально изложен методический

подход Нюттена к измерению мотивации и временной перспективы — метод мотивационной индукции, — а также вспомогательные методические инструменты. Кроме этого, в данное издание включена написанная специально для него статья трех учеников Нюттена, в которой рассказано о самых последних исследованиях и прикладных разработках, основанных на теории и методологии Нюттена. Авторы этой статьи — М. Абреу и М. Пайшау из университета Коимбры, Португалия, который незадолго до смерти Нюттена присвоил ему титул почетного доктора, и В. Ленс из Лувенского университета, ближайший соратник Нюттена и соавтор ряда глав его книги «Перспектива будущего и мотивация», возглавляющий после смерти Нюттена Центр исследований мотивации и временной перспективы.

Остается поблагодарить всех тех, кто прикладывал немалые усилия для доведения до российских читателей идей такого глубокого и незаурядного теоретика как Жозеф Нюттен и способствовал тому, чтобы это издание состоялось, прежде всего ведущего научного сотрудника Психологического института РАО Наталью Николаевну Толстых, профессора Лувенского университета Вилли Ленса и директора издательства Лувенского университета Хильде Ленс.

Литература

Васильева Ю.А. Особенности смысловой сферы личности у лиц с нарушениями социальной регуляции поведения: Дис. ... канд. психол. наук. М., 1995.

Васильева Ю.А. Особенности смысловой сферы личности при нарушениях социальной регуляции поведения // Психол. журн. 1997. Т. 18. № 2. С. 58—78.

Леонтьев А.Н. Деятельность. Сознание. Личность. 2-е изд. М.: Политиздат, 1977.

Леонтьев Д.А. Методика предельных смыслов (методическое руководство). М.: Смысл, 1999.

Леонтьев Д.А., Филатова М.А. Психодиагностические возможности методики предельных смыслов // Вестн. Моск. ун-та. Сер. 14, Психология, № 2. 1999. С. 53—68.

Нюттен Ж. Мотивация // Экспериментальная психология / Ред.-сост. П. Фресс, Ж. Пиаже: В 6 вып. М.: Прогресс, 1975. Вып. V. С. 15—110.

Рубинштейн **С.Л.** Человек и мир. М.: Наука, 1997.

Толстых Н.Н. Жизненные планы старшеклассников. Варианты временной перспективы // Формирование личности старшеклассника / Под ред. **И.В.** Дубровиной. М.: Педагогика, 1989. С. 25—55.

Nuttin J. Personality dynamics // Perspectives in personality theory / Ed. by H.P. David, H. von Bracken. N.Y: Basic Books, 1957. P. 183—195.

Nuttin J. Psychanalyse et conception spiritualiste de l'homme. Paris: P.U.F., 1962.

Nuttin J. Problemes de motivation **humaine**. Psychologie des besoins fondamentaux et de projets d'avenir // Scientia. 1967. Vol. СП. P. 1—12.

Nuttin J. Motivation, planning, and action: a relational theory of behavior dynamics. Leuven: Leuven University Press; Hillsdale: Lawrence Erlbaum Associates, 1984.

Nuttin J. Future time perspective and motivation. Leuven: Leuven University Press; Hillsdale: Lawrence Erlbaum Associates, 1985.

Д.А. Леонтьев

доктор психологических наук

МОТИВАЦИЯ

ПЛАНИРОВАНИЕ

ДЕЙСТВИЕ

ПРЕДИСЛОВИЕ АВТОРА

Эта книга не замышлялась ни как учебник, ни как обзор работ по проблемам мотивации. Ее главное назначение — представить концептуальную модель человеческой мотивации в терминах поведения и отношений с миром. Поведенческие отношения и взаимосвязи в том виде, в котором они «востребованы» функционирующим индивидом, рассматриваются как поведенческая динамика, или потребности. В центре этой книги находится когнитивная переработка этих потребностей в поведенческие планы действия.

Несмотря на новые открытия и новые тенденции, концептуальные основания психологии в действительности претерпели лишь незначительные изменения. По сути, новое вино заливается в старые мехи. В этом случае, как говорит Матфей, «прорываются мехи, и вино вытекает» (Мф. 9: 17). Пытаясь изменить эту ситуацию, в этой книге я стремлюсь пересмотреть некоторые из основополагающих концептуальных утверждений психологии и предложить новые модели для понимания поведения. Я не ожидаю, что эта книга приведет сразу же к построению конкретных гипотез или исследовательских стратегий. Тем не менее я предполагаю, что объединение этих концепций в единую исследовательскую схему внесет определенный вклад в развитие тех областей в экспериментальной психологии человеческого поведения, которые пока еще не получали должного внимания. Поведение как таковое будет представлено концептуально в человеческом контексте, при этом в центре внимания будут находиться функциональные и направляющие аспекты мотива-

ции, а не измерение ее интенсивности. Обсуждая, как развивается и работает мотивация, я уделяю особое внимание процессам, с помощью которых потребности конкретизируются во внутренних целях и внешних структурах «средство—цель». Тот факт, что люди ставят себе цели и строят планы, которые пытаются осуществить, является одной из наиболее поразительных характеристик поведения.

Временная перспектива, особенно перспектива будущего, добавляет важное измерение, в котором мотивация может исследоваться в терминах постановки целей и планирования. Этот временной аспект подробно рассмотрен в отдельной книге, где представлена теоретическая модель и эмпирическая методология исследования роли перспективы будущего в мотивации и действии (*Nuttin, 1984*).

Эта книга была написана для психологов и студентов-старшекурсников психологических факультетов. Но она также может быть полезна и специалистам смежных областей — социологам, педагогам, юристам, экономистам, психиатрам, врачам и гуманитариям, — которых интересуют психологические исследования человеческого поведения. Трехфазная модель поведения, описанная в книге, может дать клиническим психологам теоретическую модель для диагностики специфических для каждой поведенческой фазы дисфункций.

Ряд моих коллег и сотрудников заслуживают упоминания за их помощь в критической оценке различных фрагментов рукописи. Мне особенно хочется упомянуть своего племянника и коллегу **Ж.М.** Нюттена-младшего, а также моих сотрудников: Ленса, Д'Идевала и Ээлена. Моя секретарша, мисс Виерс, оказала неоценимую помощь при составлении библиографических ссылок и указателей.

Идея и первый вариант этого труда родились во время моего отпускного года в стэнфордском «Центре углубленных исследований наук о поведении». Я хочу выразить свою признательность дирекции Центра за гостеприимство и поддержку, а также за вдохновляющую атмосферу, без которой завершить этот проект было бы очень сложно.

Настоящее английское издание представляет собой исправленную и расширенную редакцию книги, которая впервые была опубликована на французском языке в 1980 году.

Жозеф Нюттен

Глава 1. ВВЕДЕНИЕ И ИСТОРИЧЕСКИЙ ОБЗОР

Психолог, в отличие от психофизиолога, не думает о мотивации в терминах биохимического состояния или неврологического возбуждения. Вместо этого психологи изучают поведение в контексте взаимоотношений индивида с окружающим его миром. Они рассматривают мотивацию как динамический аспект поведения, посредством которого индивид вступает в контакт — то есть в определенное отношение — с миром. Более конкретно, мотивация представляет собой активный процесс направления поведения к предпочитаемым ситуациям и объектам. В частности, в этой книге будут рассмотрены две большие группы проблем:

- а) вопрос о том, как устанавливаются категории объектов, на которые направлено поведение индивида (глава 4) и
- б) процессы, занимающие промежуточное положение между мотивацией и поведением (главы 3 и 5).

Проблемы первой группы связаны с *содержанием* мотивации, то есть с тем, *что именно* индивид пытается сделать, получить, создать или чего избежать. Другой способ

¹ Термин «объект» используется в этой книге в его наиболее широком смысле. Он относится, в частности, как к статичным объектам, так и к событиям, как к ситуациям или взаимоотношениям, так и к людям. Иными словами, «объект» означает все, что может быть воспринятым или желаемым. Само это осознание может быть «объектом» мотивации, точно так же, как сам индивид может быть объектом осознания.

изучения этих вопросов — это размышление о них в терминах выделения и классификации фундаментальных человеческих потребностей.

Вторым фокусом книги является рассмотрение мотивационных процессов. Особое внимание будет уделено влиянию когнитивных процессов на развитие и конкретизацию потребностей и различению инструментальной и внутренней мотивации. Обе эти темы рассматриваются в рамках теоретического подхода, который можно назвать «*соотносительной*» концепцией мотивации (глава 3). Однако, прежде чем обратиться к нему, имеет смысл изложить общую концептуальную модель поведения (глава 2). Что касается настоящего введения, то я хочу обрисовать в нем историческую перспективу, которая будет полезной для понимания моей общей позиции. Особый интерес представляют, с моей точки зрения, исторические факторы, связанные с исключением когнитивных и мотивационных функций из изучения поведения.

Мотивация и поведенческие взаимоотношения

Мотивация понимается обычно либо как импульс, возникающий внутри организма, либо как притяжение, исходящее от какого-либо внешнего по отношению к индивиду объекта. Теоретики, описывавшие мотивацию в терминах инстинктивных потребностей (например, Мак-Дауголл или Фрейд) или врожденных гомеостатических побуждений (например, Халл), понимают ее как внутренний импульс. В противоположность этому притягательность внешних объектов получила отражение в теориях побудительности (*incentive*) и поля, рассматривающих мотивацию в терминах «валентности» — значимости с точки зрения направления поведения и влияния на него. Рассматривая индивида и его окружение в качестве единого функционального целого (глава 3), я представляю мотивацию как коренящуюся в динамической природе самой этой функциональной взаимосвязи и объединяющую оба эти элемента. Поведение подразумевает живого индивида, имеющего дело с окружающим его миром, и мотивация

является прежде всего неотъемлемым динамическим компонентом этого процесса поведенческого взаимодействия.

Динамический аспект отношения **индивид—окружение** проявляется в том, что живые организмы вообще, и люди в частности, не безразличны к объектам и ситуациям, с которыми они взаимодействуют. Некоторые формы взаимодействия более предпочтительны, чем другие; есть формы взаимодействия, к которым индивид стремится и которые играют существенную роль в поддержании его оптимального функционирования. В противоположность этому, другие виды взаимодействия избегаются и/или воспринимаются как вредные. Таким образом, мотивация в принципе операционализируется в терминах поведенческих взаимоотношений и является отражением того факта, что организм активно направляет себя к предпочитаемым им взаимодействиям с определенными объектами. Далее, мы можем определить функционирование, особенно оптимальное функционирование, как главную движущую силу живых организмов, фактически как внутреннюю цель этого динамического взаимодействия. Интенсивность предпочтения того или иного направления в разных ситуациях будет различной. В определенных случаях желание приобрести определенный объект будет чрезвычайно сильным, ибо затрагивает вопрос жизни и смерти (физической или психологической). В других же случаях один исход оказывается просто более предпочтительным, чем другой.

Прежде чем предложить теоретическую модель мотивации, я хотел бы рассмотреть этот вопрос в более широком контексте. Мне кажется, что не имеет смысла приводить обзор многочисленных результатов недавних исследований и взглядов, демонстрирующих очевидную неадекватность бихевиористских теорий в объяснении поведения в целом и мотивации в частности. Интересующиеся этим читатели могут обратиться к пионерской работе Миллера, Галантера и Прибрама (*Miller, Galanter, Pribram, 1960*), относящейся к поведению в целом, и к первопроходческим работам Уайта (*White, 1959*) и Ханта (*Hunt, 1965*) в области мотивации. Однако я считаю необходимым особо подчеркнуть значимость теоретических моделей для проведения экспериментальных исследований.

Теория и эксперимент в психологии

В психологии, как и в биологии, есть немало примеров того, как косная приверженность господствующим теоретическим представлениям препятствовала прогрессу экспериментальных исследований. В частности, это относится к определенным виталистическим концепциям в биологии (здесь можно вспомнить о заживлении ран как средстве защиты организма). Это относится и к теориям мотивации, которые ограничиваются тем, что связывают определенные формы поведения с особыми «динамическими силами» (например, с хорошо известной *vis dormitiva**). В результате такого рода наклеивания ярлычков еще до того, как мы начали исследовать процессы, лежащие в основе феномена, складывается впечатление, что мы этот феномен уже объяснили. Соответственно, потребность в дальнейшем его исследовании становится гораздо слабее. Если мы обратимся к психологии человека, то увидим, как множество так называемых «научных» теорий перекрыли путь целому ряду перспективных исследований. Возьмем, к примеру, теорию Торндайка и ее последующее видоизменение бихевиористами. Эта теория отвергала возможность учиться путем наблюдения и подражания. С этой точки зрения подкрепление, а следовательно и научение, может относиться исключительно лишь к тем действиям, которые индивид действительно осуществил. А в результате очень важный феномен социального научения (*Bandura, 1962*) в течение долгого времени оставался не только неизученным, но и вообще неизвестным². Аналогично этому, в психологии мотивации многие формы познавательной и социальной мотивации (в частности, любопытство и привязанность) не изучались только потому, что общепринятые теории определяли базовые потребности исключительно в терминах физиологических детерминант (например, теория первичных и вторичных потребностей).

Таким образом, для изучения столь сложного объекта, как человеческое поведение, необходимо разрабатывать

* Усыпляющая сила (*лат.*). — Примеч. переводчика.

² Известно, что Торндайк (1898, 1901, 1911) изучал имитационное научение. Негативные результаты, которые, как ему казалось, дало это исследование, определялись той теоретической схемой, в рамках которой они интерпретировались, и привели к весьма плачевным последствиям.

адекватные теоретические представления. В течение слишком долгого времени определенные формы поведения не становились предметом научного исследования только потому, что они не укладывались в структуру существующей теории. Изложенные в этой книге концептуальные модели не предлагают заменить экспериментальный метод так называемым «гуманистическим» подходом, а призваны способствовать экспериментальным исследованиям в игнорировавшихся до сих пор областях и направлять их. Конечная цель моего обзора этих теоретических моделей состоит в том, чтобы изучить определенные феномены поведения с точки зрения их места в человеческой жизни в целом и, таким образом, сфокусировать наше внимание на тех вопросах, которые подлежат дальнейшему исследованию. Я думаю, что для начала целесообразно размежеваться с рядом неадекватных концептуальных моделей, особенно с теми, которые недооценивают когнитивные и мотивационные аспекты человеческого поведения. В последние десятилетия основная линия развития экспериментальной психологии в огромной степени характеризовалась пренебрежительным отношением к двум этим принципиально важным аспектам поведения — познанию и мотивации. Возможно, читателю будет полезно сначала достаточно детально проанализировать основания, по которым эти процессы исключались из рассмотрения, чтобы потом более полно обосновать необходимость их возвращения. Обратимся сначала к познавательным процессам.

Обесценивание когнитивных факторов

Одним из интереснейших вопросов развития современной психологии является масштабное игнорирование когнитивных функций при изучении поведения — вплоть до их недавнего возвращения в психологию. Прежде чем перейти к их рассмотрению, полезно познакомиться с историей того, как и почему они были изгнаны. Проиллюстрировать это поможет обращение к моему личному опыту.

В самом начале моей карьеры я лично непосредственно столкнулся с научным запретом на когнитивные интерпретации. В 1941 году я подал копию своей диссертации одному из членов докторского комитета. В ходе нашей с ним встре-

чи мы обсуждали экспериментальные результаты в терминах закона эффекта. Профессор, посетивший Соединенные Штаты и работавший в течение некоторого времени с Торндайком, имел личные мотивы для того, чтобы очень жестко придерживаться закона Торндайка. Увидев, что результаты диссертации не подтверждают торндайковскую интерпретацию влияния награды, особенно с точки зрения вытекающих из них следствий для когнитивного объяснения подкрепления, профессор вознегодовал и категорически отказался признать мое исследование научно обоснованным. Даже не взглянув на представленный материал, он сообщил мне, что считает своим долгом «опровергнуть» мою диссертацию. Не очень-то комфортная позиция для соискателя! Нет надобности говорить, что этот опыт немало способствовал формированию моего нынешнего интереса к роли познания в научении и мотивации.

Нет сомнений, что длительное недоверие психологов к познавательным процессам представляет собой весьма странную позицию для ученых, которые, как предполагается, посвятили свою жизнь углублению нашего понимания человеческого поведения. Если не включать содержания сознания и связанные с ними убеждения в число факторов, влияющих на поведение, то я вообще не могу понять смысла и цели науки. Во всяком случае, мы должны признать, что одна из «идей», существенно повлиявших на «поведение» некоторых психологов, состояла в том, что идеи не оказывают влияния на действия.

Давайте рассмотрим этот вопрос в более широком контексте. Трудно представить, что когнитивные функции достигли бы в ходе биологической эволюции своего нынешнего уровня сложности, если бы они не играли никакой реальной роли в приспособительном поведении. Устранив познавательные процессы из научного объяснения человеческого поведения, бихевиористы, естественно, не отрицали самого их существования. Скорее, они просто рассматривали познание как излишнюю биологическую роскошь. Однако функциональное превосходство человека над другими животными основано именно на необычайном развитии познавательных функций. И именно когнитивное превосходство человека позволяет ему в значительной мере компенсировать его физические и биологические слабости и благодаря этому эффективно использовать большую часть всего живого мира.

В XIX веке было принято объяснять поведение животных антропоморфно, ссылаясь на воспоминания или «идеи», которые дают начало действию. Например, Конви Ллойд Морган, введший в употребление известный «закон экономии», кормил только что вылупившихся цыплят разнообразием гусениц, которые были им отвратительны. Через некоторое время после первого негативного опыта цыплят кормили этими гусеницами вторично. Морган описывает их поведение следующим образом: «Цыпленок побежал (к гусенице), но потом остановился и, не прикоснувшись к гусенице, вытер свой клювик». Он объясняет это поведение следующим образом: «По ассоциации с видом желто-черной гусеницы очевидно всплывает *воспоминание* <курсив мой. — Ж.Н.> о противном вкусе» (*Morgan*, 1894).

Одновременно с этим постоянно разрабатывались теоретические подходы, стремившиеся свести до минимума такого рода апелляции к высшим функциям животных. Именно по этой причине Морган примерно в 1894 году предложил свой известный «закон экономии»³ (так называемый закон Моргана), выполняющий в науке ту же функцию, что «бритва Оккама» в философии. Этот случай вовсе не является единственным примером отказа ученого признать роль познавательных процессов в поведении. В своей книге 1892 года, известной Джеймсу и Торндайку, а возможно и Моргану, Вундт писал, что поведение животных не следует объяснять в терминах их разума, как это делалось раньше в различных историях и сообщениях. Вместо этого, утверждал Вундт, необходимо искать более простые объяснения, связанные с *инстинктами* и *ассоциациями*⁴.

³ *Морган* сформулировал свой закон следующим образом: «Мы ни в коем случае не должны интерпретировать действие как результат проявления высшей психической способности, если его можно интерпретировать как результат проявления способности, занимающей более низкое место на психологической шкале» (*Morgan C.L. An introduction to comparative psychology. London, 1894*). Последствия этого вполне здравого методологического закона были огромны. Косвенным путем он привел к позиции, которая попросту исключает причастность *психологических функций высшего порядка* к какому бы то ни было поведению.

⁴ *Wundt W.* Lectures on human and animal psychology. 1892. Джеймс пользовался этой книгой в своем курсе общей психологии, который в 1895—1896 годах посещал Торндайк (*Sandifor P.* Connectionism: its origin and major features // The Forty-First Yearbook of the National Society for the Study of Education. Part II. Chicago, 1942. P. 110).

Решающую роль в превращении правила Моргана в составную часть экспериментальной психологии сыграл Эдвард **Торндайк**. В его работах по психологии животных (например, в его докторской диссертации 1898 года, посвященной интеллекту животных) мы можем увидеть непосредственное влияние этого закона. Вслед за этим обнаруживается и его общее влияние на психологию человека. Некоторые из относящихся к этому материалов стоит рассмотреть более детально.

В 1898 году **Торндайк** еще раз подчеркнул качественное различие между научением животных, которое, как он утверждал, происходит без каких бы то ни было познавательных процессов, и поведением человека, существенную роль в осуществлении которого играют, как он называл их, «свободно плавающие идеи». Однако начиная с 1901 года **Торндайк** неоднократно обсуждал общую бесплезность когнитивных элементов поведения. Изучая поведение обезьян, **Торндайк** заметил, что существует определенное различие между, с одной стороны, цыплятами, кошками и собаками, которых он изучал прежде, и, с другой — обезьянами, которые *делали больше разных вещей и реагировали на большее число стимулов*, чем более низко стоящие животные (*Thorndike, 1901*). Основываясь на наблюдавшемся им росте восприимчивости и способности реагировать, **Торндайк** провозгласил общее подобие между психологической структурой животных и человека. То, что до этого было для него *качественным* различием, стало различием *количественным*, а именно, *большим* числом реакций на *большее* количество стимулов.

Редукционистской позиции Торндайка способствовал его способ мышления⁵. По существу, он не придерживался уже концепции «свободно плавающих идей», то есть того, что недоступно проверке извне. В 1901 году его позиция, хотя

⁵ Этот способ мышления был очевиден, начиная с первых шагов его карьеры. Он мог, к примеру, утверждать, что можно «объективно», то есть внешним образом, изучать тот факт, что человек умножает в уме 7 на 9 или испытывает тревогу — точно так же, как можно измерить его рост или определить цвет волос. Единственным различием между этими переменными будет больший разброс между показаниями наблюдателей в первом случае. По мнению Торндайка, измерение такого рода феноменов не подразумевает ни чтения мыслей, ни сверхчувственного восприятия и может быть достигнуто с помощью одних лишь объективных психологических процедур.

все еще не вполне категоричная, была вполне определенной: истинное различие между поведением человека и обезьяны, так же как и различие между обезьяной и кошкой, определяется количеством ассоциаций и ответных реакций, доступных каждому из этих существ. В 1909 году эта позиция была выражена впрямую⁶. **Торндайк** изложил свои аргументы, пытаясь представить поведение маленького ребенка как промежуточное между поведением обезьяны и взрослого человека:

«Возбуждение, в которое приходит годовалый ребенок при встрече со всевозможными звуками и зрительными стимулами, и его непрестанное многообразное манипулирование со всевозможными объектами кажутся случайной и бесполезной игрой. Создается впечатление, что они не служат выживанию ни его самого, ни вида в целом. Но именно это поведение, многозначительно называемое нами "обезьянничанием" с предметами, приводит к возникновению идей. *Реагируя на одну и ту же вещь столь разными способами и в столь многих контекстах, маленький ребенок вообще перестает отвечать на нее действием, но начинает реагировать мышлением, мыслью о ней. Заходя достаточно далеко, научение животного типа само порождает идеи, а они, в свою очередь, порождают все остальное*» (*Thorndike, 1949, p. 357*) <курсив мой. — Ж.Н.>.

С начала нашего века произошло постепенное смещение понятий, в результате которого понятие представления стало считаться несвязанным с детерминацией поведения не только в случае, если речь идет о животных. Содержание познавательных процессов стало теперь восприниматься исключительно как результат связей между конкретными реакциями, уже имевшими место в поведении данного индивида. Ассоциационисты сохранили понятие «идеи», но рассматривали лишь ассоциативные связи, управляющие появлением идей. В отличие от этого, коннекционисты* свели «идеи» и их производные исключительно к связям между моторными реакциями. При этом следует отметить, что представления, которые легли в основу этой новой точки зрения, существенно отличались от идеомоторной теории

Thorndike E. Darwin's contribution to psychology. — Доклад, прочитанный 21 июня 1909 года на летней сессии Калифорнийского Университета. Перепечатано в: *Thorndike E. Selected writings from a connectionist's psychology.* New York, 1949.

От англ. *connection* — связь, соединение. — *Примеч. переводчика.*

Джеймса. По сути, эта новая перспектива подразумевала устранение познавательных процессов и их содержания из объяснения всякого поведения.

Таким образом, устранение познания как особого фактора детерминации поведения произошло задолго до Уотсона и вступило в силу в психологии даже до Павлова. Фактически Павлов отмечал, что работа Торндайка воодушевила его предпринять исследования в рамках той же самой теоретической перспективы.

И Торндайк, и Павлов вполне понимали теоретический подтекст своих исследований. Собственно говоря, Павлов (*Pavlov*, 1932) описывал этот аспект своей работы «как наиболее важное научное предприятие современности». Торндайк (*Thorndike*, 1908, р. 590) добавлял к этому, что «ничто в мире не сопоставимо по своему значению» с объяснением и контролем человеческого поведения с помощью непосредственного действия подкреплений⁷.

Здесь мы должны признать, что огромные исследовательские усилия, направленные на то, чтобы достичь понимания человеческого поведения с бихевиористской точки зрения, привели к весьма важному ограничению господствовавшего ранее доверия психологов к самонаблюдению и продемонстрировали значимость низших процессов для понимания высших. Если бы это бихевиоральное течение не возникло, новейшие исследования высших когнитивных процессов оказались бы невозможны. Это остается серьезным вызовом, требующим построения бихевиоризма нового типа (ср. *Dember*, 1974). В действительности, не следует неверно интерпретировать *когнитивную психологию* в качестве *психологии здравого смысла*. Изучаемые ею процессы не более самоочевидны, чем те, которые изучала бихевиористская психология. Тот факт, что индивид «воспринимает» «причины» своего поведения и что эти восприятия и

⁷ Нет никаких сомнений, что взгляды Торндайка на психологию человеческого научения и на результаты его психолого-педагогических исследований настолько многообразны, что можно подобрать множество цитат, свидетельствующих о более либеральной и более «психологической» точке зрения. Доказательством этого служат его понятия награды, принадлежности и реакции «все в порядке». В действительности, в психологии научения найдется очень немного точек зрения, для которых у Торндайка нельзя найти поддерживающих их высказываний. Более полное описание возникновения и развития взглядов Торндайка представлено в *Nuttin*, 1953 (р. 247—304).

«приписываемые причины» оказывают влияние на его поведение, вовсе не устраняет необходимости изучать лежащие в основе этого процессы и условия. Продемонстрировать тот факт, что, например, надежда на успех — если она имеется в наличии или вызывается экспериментально — влияет на поведение, это не то же самое, что выявить процессы, в результате которых эта надежда возникает и воздействует на человеческое поведение.

Нетрудно выявить факторы, которые способствовали нынешнему возобновлению интереса к когнитивной психологии. К их числу принадлежат гештальт-теория, неявно повлиявшая на американскую психологию через работы Толмена и Левина, кибернетика и особенно новейшие исследования процессов переработки информации. Помимо этого, следует признать влияние последних работ по нейропсихологии, где нередки ссылки на «субъективные» и когнитивные процессы типа образования символов, решения задач и т.д. (см., например, работы *Eccles*, 1970; *Luria*, 1966; *Penfield*, 1975; *Pribram*, 1971; *Sperry*, 1969, 1970).

На самом деле, очень многие психологи давно чувствовали себя неловко из-за того, что не имели возможности предъявить осязаемую модель тех процессов, которые они изучали. Кибернетическая модель, неврологический субстрат и случайная «имитация» с помощью компьютерной программы смогли их успокоить. Именно поэтому модели кибернетической обратной связи и гипотетические нейронные процессы сыграли столь важную роль в уменьшении предубежденности против когнитивных факторов. В то же время это обстоятельство является и причиной того, что даже сегодня термин «информация» воспринимается в нематематическом контексте более позитивно, чем термин «познание».

Наконец, следует отметить, что влияние познавательных факторов нельзя ограничить одним только вербальным поведением, как это пытались сделать некоторые психологи. Если язык подразумевает работу высших познавательных функций, то будет очень непросто доказать, что эти функции не участвуют во всем поведении существа, наделенного языком. Иными словами, как утверждал Торндайк в начале своей карьеры, «человек не больше напоминает животное, у которого просто добавился язык, чем слон — корову, у которой добавился хобот». Чрезвычайное развитие

у человека познавательных функций оказало весьма существенное влияние на все его поведение в целом. Цель этой книги заключается в том, чтобы сделать это влияние очевидным,

Мотивация: превратности судьбы

Подобно тому, как познавательные функции были изгнаны из экспериментального изучения поведения, мотивацию тоже игнорировали в течение долгого времени. Рассмотрим вкратце ее судьбу.

В вопросе о месте мотивации в исследовании и объяснении поведения мнения психологов расходятся. Одни считают понятие мотивации излишним и обреченным рано или поздно исчезнуть из словаря экспериментальной психологии. Другие же, напротив, воспринимают мотивацию как центральный фокус психологии и ключ к пониманию поведения. За этим спором стоит многообразие точек зрения, делающее понятие мотивации весьма запутанным. Следующие ниже разделы предназначены для того, чтобы помочь читателю восстановить в памяти определенные концептуальные рамки, и не претендуют на исчерпывающий обзор соответствующих теорий. Здесь же представлены многочисленные попытки заменить мотивационные процессы альтернативными понятиями и моделями.

Мотивация как стимул и разрядка энергии

Некоторые теоретики описывали поведение в рамках теоретической модели движения. Они считали, что подобно тому, как необходимо анализировать динамику физического движения, необходимо выявить *силу*, которая побуждает организм перейти из пассивного состояния в активное. В этой связи были заимствованы из физики и сохранены в неизменном виде такие понятия, как *сила*, *инерция*, *рабочая мощность* или *энергия*. Разумеется, необходимо признать, что в психологии эти термины имеют метафорическое значение — в отличие от физики, где они означают точно определенные понятия. В конце XIX века психологи часто заимствовали понятия из физики и биологии. Под влиянием Гельмгольца Фрейд разработал физическую модель того, что он назвал «психическим аппаратом». Основным законом

этого аппарата было избегать всякого увеличения психической энергии. Стимулы — особенно внутренние стимулы, вызванные потребностями организма — интерпретировались как источники такого рода энергии. Предназначение психического механизма Фрейд видел в том, чтобы избегать всякой стимуляции (*Reizflucht* — «бегство от стимуляции») или реагировать на нее и тем самым уменьшать любой прирост энергии, разряжая ее путем двигательной активности. Прототипом этой модели поведения выступает рефлекс. Поведение понимается как прямой переход от афферентного стимула к моторной реакции. Как указывал Фрейд (*Freud, 1900, т. 5, с. 538*): «Психический аппарат должен строиться как рефлекторный механизм. Рефлекс остается моделью всякой психической функции».

Эта модель функционирования поведения дала психологии одно из ее наиболее популярных мотивационных понятий — понятие *разрядки энергии*. Его можно найти не только в психоанализе Фрейда, но и в этологической теории (*Lorenz, 1937*), и в законе обусловливания (подкрепление путем редукции потребности) Халла (*Hull, 1943*).

Взятый в своей более широкой трактовке, этот подход предполагает, что мотивация возникает в ответ на потребности тканей организма. Состояние дефицита переживается как неприятное, и организм старается от него избавиться. А возникает такое состояние в ответ на любое нарушение гомеостатического равновесия.

Стоит добавить, что некоторые психологи заходили так далеко, что пытались связать мотивацию с конкретными химическими веществами пищи, которую поглотил данный организм. Например, Холт писал:

«Если двигатель внутреннего сгорания приводится в движение энергией бензина или другого вида топлива, то вполне очевидно, что именно химическая энергия попавшей внутрь тела пищи каким-то образом движет животным организмом. И до тех пор, пока психология будет по-прежнему отказываться взять на себя ответственность охарактеризовать связь между видами активности животного и пищей, которую оно проглотило, она, конечно же, не сможет справиться с проблемой побуждений животных» (*Holt, 1931, р. 8*).

Однако Холт игнорирует тот факт, что в отличие от действия бензина или масла в моторе, высокий уровень активности живого организма стимулируется как раз *отсутстви-*

ем питания (Hull, 1952). Вполне очевидно, что организм нуждается в питании, чтобы остаться живым и осуществлять свою активность. В действительности, динамика поведения присуща функционированию живого организма в существенно ином смысле, чем это предполагается в концепции Холта. Несколько более подробно мы обсудим этот вопрос ниже.

Нет ничего удивительного в том, что первоначально психология пыталась заимствовать концептуальные рамки анализа у более развитых наук. Однако такого рода заимствования приводят к серьезной проблеме, состоящей в том, что они делают нас слепыми в отношении важных аспектов поведения, особенно человеческого. Ирония судьбы заключается в том, что, пытаясь стать более научной путем заимствования моделей из физических наук, психология на деле становится менее научной, ибо упускает из виду характерные особенности поведения и подчеркивает несущественные для него моменты.

Мотивация как выученные ассоциации

В течение долгого времени в психологии доминировали понятия ассоциации и стимула. Вопрос о том, «почему» происходит то или иное психическое событие, рассматривался обычно в терминах конкретных ассоциаций. Первоначально основное внимание уделялось связям между *образами* и идеями (ассоциационизм), затем — между стимулами и ответами на них (коннекционизм). Как и понятие стимула, понятие ассоциации оказалось препятствием в изучении мотивации. Избегание понятия мотивации продолжалось до тех пор, пока Левин в одной из своих ранних работ (Lewin, 1922) не продемонстрировал, что в ассоциативном процессе отсутствует динамический компонент. Левин (Lewin, 1926) доказал, что такого рода ассоциации не могут быть причиной поведенческого события. Впоследствии ученики Кюльпе ввели понятия установки (Einstellung) и детерминирующей тенденции, создаваемой экспериментальным заданием, которые постепенно заменили понятие простой ассоциации. Тем самым они открыли дорогу мотивационным по-

⁸ Более подробно я рассматривал этот вопрос в двух предшествующих работах (Nuttin, 1956; 1969). Заинтересованные читатели могут также обратиться к работе Де Чармса и Мэйра (DeCharms, Muir, 1978).

нятиям и левиновским исследованиям потребностей и намерений (квазипотребностей).

Аналогичная последовательность имела место в большинстве теорий научения. Как правило, поведение изучалось здесь скорее в терминах ассоциативного ответа на стимул, чем в терминах разрядки энергии. Под этим углом зрения, стимул инициирует реакцию, ведущую к другому стимулу (например, к пище), который подкрепляет — положительно или отрицательно — установленную ассоциацию. Стимул, выступающий как следствие и подкрепление реакции, является ничем иным, как объектом, служащим целью целенаправленного поведения. В частности, эта иллюстрация применима к пищевым стимулам, использовавшимся в экспериментах по классическому и инструментальному обусловливанию. Таким образом, понятие стимула как того, что запускает поведение, и стимула как цели, вкуче с подкрепляемой ассоциацией, должно выполнять роль мотивации. Чтобы избежать использования сомнительного термина «мотивация», пища в этом случае определялась в терминах подкрепления, а не мотивации. Создается впечатление, что мотивация означает некие неосознаваемые цели и ожидания, в отличие от подкрепления, относящегося к вполне ощутимым стимулам и реакциям.

В других теориях, например у Скиннера, мотивационная переменная сводится к длительности периода лишения пищи, предшествовавшего проведению опыта. Такой отказ от всех промежуточных переменных привел многих исследователей к принятию весьма крайних позиций. В частности, за концепциями, описывающими организм в терминах чистой доски и черного ящика, стоит именно устранение всех когнитивных функций. В рамках этих концепций организм считается лишенным всякого содержания и процессов, которые могли бы представлять интерес для психолога. Поведение изучается в терминах частоты реакций, следующих в ответ на данный стимул.

В некоторых теориях считается, что подкрепление, в отличие от ассоциации между стимулом и реакцией, непосредственно влияет на частоту реакции. Однако в целом поведение обычно связывается с взятой в той или иной форме стимульной ситуацией (например, с *дискриминантным стимулом*). Подкрепление связывается с реакцией в контексте данной ситуации. Скиннеровская концепция дискриминантного стимула вполне дает представление о том, что обычно считается осмысленной ситуацией.

Толмен дополнил этот черный ящик несколькими новыми элементами, которые он назвал «промежуточными переменными». Сделав это, он снова сместил фокус внимания с окружения на функционирующего в нем индивида. Исследования Толмена представляют собой одну из многообразных форм необихевиоризма, который стимулировал постепенное развитие преимущественного интереса современной психологии к познавательным процессам.

Мотивация как физиологическое состояние организма

До недавнего времени экспериментальный анализ мотивации сосредотачивался преимущественно на изучении потребностей и побуждений в терминах таких физиологических факторов, как голод, жажда, сексуальные импульсы, кислородная недостаточность, недосыпание и т.д. Эта совокупность исследований изучала влияние физиологических дефицитов на поведение организма. Основываясь на этих исследованиях, многие бихевиористы действительно считали мотивацию очень общим ненаучным термином, который означает влияние различных физиологических состояний на поведение, и утверждали, что по мере прогресса психофизиологических исследований этот термин должен будет исчезнуть (*Brown, 1979*). Они доказывали, что наши знания о различных способах влияния на поведение так называемых мотивационных состояний типа сексуальности или голода не позволяют нам считать это влияние чем-то отличным от воздействия других, не мотивационных, физиологических состояний. С этой точки зрения более естественной позицией психологов должно казаться изучение всех физиологических детерминант поведения, а не выделение лишь нескольких из них под рубрикой «мотивация». Однако было обнаружено, что физиологические состояния типа голода и сексуального влечения снижают порог реагирования индивида на определенные стимулы. Таким образом, мотивационные состояния можно перевести на язык порогов возбудимости организмов. Если возникает состояние потребности, порог реагирования на определенные стимулы снижается, и это можно измерить объективно.

Мотивация и спонтанная активность организма

Многие авторы использовали понятие мотивации для того, чтобы объяснить, почему организм переходит из пассивного состояния в активное. В этом случае предполагается что мотивация обладает способностью мобилизовать энергию. Это положение согласуется с той концепцией движения, которая доминирует в физике. Согласно ей для того, чтобы произошло движение, необходима какая-либо «сила».

Однако данные биологических исследований заставляют усомниться в правомерности такого понимания. Вопреки распространенному взгляду, нейрон вовсе не обязательно нуждается во внешней стимуляции для того, чтобы генерировать импульс. В действительности нейрон не является физиологически инертным. Для него естественно быть активным, а не пассивным, и он является в одно и то же время и реактивным и постоянно активным (*Hebb, 1949*). Таким образом, неверно считать, будто изменение внутренних или внешних условий приводит к появлению активного процесса в бездействовавшем до этого организме. Скорее, любая стимуляция должна пониматься как то, что изменяет текущую деятельность уже активного организма (*Bertalanffy, 1960; 1966, p. 710*). По сути, живое существо «осуществляет поведение» непрерывно с рождения до смерти. При отсутствии стимуляции организм начинает ее искать. Та или иная форма биологической активности осуществляется у всех видов непрерывно, даже при отсутствии внешней стимуляции. Например, клетки сетчатки, оказавшись в полной темноте, повышают свой уровень активности и, таким образом, держат нервную систему в постоянной готовности к любому возможному взаимодействию с окружением (*Granit, 1955*).

Говоря о мотивации, интересно отметить, что в отсутствие органических потребностей и достаточной внешней стимуляции индивид может пребывать активно включенным в многообразное альтернативное поведение. Например, когда маленький ребенок не голоден, он может настолько сильно увлечься игрой, что будет потом игнорировать все усиливающиеся позывы голода. Такого рода примеры ясно высвечивают одно из ограничений теорий побуждения, основанных на влиянии гомеостатических процессов.

Признание наличия у живых организмов спонтанной активности побудило некоторых исследователей (*Kelly, 1958*) утверждать, что понятие мотивации является излишним. Они утверждали, что для «запуска машины» ничего не требуется. Другие теоретики, например Хебб, говорили, что мотивация просто отражает состояние возбуждения или бодрствования организма, опосредованное ретикулярной активирующей системой. Такой взгляд согласуется с пониманием стимула как побудителя поведения, поскольку ретикулярная система представляет собой вторичную структуру, с помощью которой происходит возбуждение коры головного мозга (*Hebb, 1955, p. 248—249*).

Человеческая мотивация в терминах адаптации и гомеостатических механизмов

Дарвиновское понятие адаптации приобрело первостепенную значимость в изучении человеческого поведения и мотивации. Довольно часто вся совокупность взаимодействий индивида с окружением рассматривается именно в терминах адаптации. Это несомненно относится к теории Пиаже. Это верно и по отношению к некоторым клиническим теориям, в которых «нарушения адаптации» используются для «объяснения» многих проблем личности. Для многих теоретиков стремление к приспособлению оказывается фундаментальным динамизмом человеческого поведения.

Бессмысленно отрицать тот абсолютно очевидный факт, что для постоянного функционирования организма необходима его исходная соотнесенность с окружением. Живое существо должно быть отзывчиво к воздействиям окружения, и наоборот. В этом и состоит базовое теоретическое допущение, лежащее в основе концепции адаптации. Общеизвестно, что индивид начинает с попытки переработать то, что входит в него извне, с помощью уже имеющихся у него схем. Если это ему не удается, он приспосабливает к требованиям окружения самого себя. Таким образом, адаптация представляет собой двухэтапный процесс, результатом которого является новое согласование организма с окружающей средой. В любом случае, эту модель адаптации нелегко применить к тем формам человеческой мотивации, целью которых является не столько приспособление к су-

шествующей реальности, сколько ее изменение. В ситуациях этого типа индивид изменяет текущее положение дел для того, чтобы приблизить его к тому, чего он желает. Делая это, человек превращает природу в культуру. Это, очевидно, противоречит упомянутому выше взгляду на процесс адаптации человека к окружающему его миру (см. главу 5).

Можно было бы возразить, что во влиянии человека на окружающий мир нет ничего уникального, ибо животные и даже растения воздействуют на свое окружение и изменяют его. Например, дыхание всех живых существ изменяет состав окружающего воздуха. Совокупность растений определенной области может изменить ее климат. Нет сомнений, что между влиянием животного на его окружение и влиянием человека на окружающий его мир имеется определенное сходство. В то же время следует осознать, что изучение различий между двумя этими процессами важнее, чем их уподобление друг другу в рамках единой концепции адаптации. Согласуя свои когнитивные структуры со свойствами изучаемых процессов, психолог может достичь гораздо большего, чем в том случае, если он просто будет следовать общепринятым мнениям.

Поэтому дарвиновская модель биологической адаптации, как и модель гомеостаза, подробно рассматривается на протяжении этой книги. На протяжении слишком долгого времени эти понятия побуждали большинство психологов игнорировать тот существенный компонент человеческой мотивации, который заставляет индивида выходить за рамки статус-кво и нарушать состояние равновесия для того, чтобы достичь чего-то другого. Это упущение биологической позиции разделяет и фрейдовская концепция инерции, и заимствованная из физики модель разрядки энергии. Их слабости мы обсудим в следующих главах.

Мотивация и предвосхищаемые последствия

Наконец, следует упомянуть еще одну стратегию, используемую некоторыми психологами для того, чтобы избежать признания существования мотивационных процессов. В контексте когнитивной интерпретации мотивация часто заменяется познавательными процессами типа предвосхищения и ожидания. Так, некоторые авторы описы-

вают мотивацию в терминах предвосхищаемых последствий. С этой точки зрения мотивация рассматривается в терминах процессов, посредством которых поведение определяется его последствиями, то есть его предвосхищаемыми результатами. Однако этим авторам не удается объяснить, почему индивид стремится к одним результатам и избегает других. А это, в конечном счете, и есть ключевой вопрос мотивации.

Мотивационная терминология

В конце этого исторического введения имеет смысл примерно обрисовать содержание некоторых мотивационных терминов, используемых в этой книге. Более точные определения каждого из этих понятий и их теоретические истоки будут приведены в последующих главах.

Самый общий и достаточно абстрактный термин *мотивация* относится к динамическому и направляющему (то есть избирательному и задающему предпочтения) аспекту поведения. В конечном счете, именно мотивация ответственна за тот факт, что то или иное конкретное поведение направляется к одной категории объектов, а не к другой. В противоположность этому, научение играет вторичную роль в определении пути, ведущего к тому или иному конкретному объекту. Термин *потребность* в его психологическом смысле используется для обозначения фундаментальных движущих сил, неотъемлемых от функционирования поведения живых существ. Тем самым потребности означают базовые типы отношений, «требующиеся» индивиду для его оптимального функционирования (глава 3). С увеличением сложности организма они становятся все более дифференцированными. Потребности также связаны с динамикой роста и развития, присущей живому организму. Таким образом, они вовсе не обязательно должны подразумевать понятие гомеостатического дефицита. Понятие потребности равнозначно понятию базового поведенческого побуждения. В отличие от этого, термин *мотив* относится к конкретным проявлениям потребностей. Мотивы связаны с динамическими и направляющими аспектами конкретного действия. Более того, термин *мотив* обозначает также и сам тот объект или цель, которые по-

буждают субъекта. Именно в этом смысле отец семейства может сказать, что мотивом того, что он остается дома, является мир в семье. В психологии животных физиологическое состояние организма тоже можно назвать, например, мотивом пищевого поведения. Что же касается термина *мотивация* в его конкретном значении (в смысле конкретной мотивации или мотиваций во множественном числе), то он равнозначен термину мотив, как он употребляется в этой книге. Термин *желание* употребляется нечасто. С моей точки зрения он относится к когнитивной обработке мотивационного состояния или потребности. Бессознательные желания в смысле Фрейда мы не будем рассматривать, поскольку эта книга посвящена прежде всего осознанной мотивации. Моя главная цель состоит в том, чтобы показать, как наше повседневное поведение активно направляется (мотивируется) сознательными целями и проектами или планами поведения, то есть когнитивно переработанными потребностями. Эти понятия и связанные с ними процессы будут детально описаны в следующих главах.

Во избежание возможных недоразумений следует отметить, что в последнее время некоторые авторы использовали термин *мотив* для обозначения потребностей в смысле стабильных и латентных динамических черт личности. Так, термин *мотив достижения* используется для обозначения потребности в достижении. Мотивацией при этом называют мотив (потребность) в состоянии возбуждения, активированный в конкретном действии. Однако традиционно мотивом считают конкретизированную форму того стабильного и латентного динамического состояния, которое мы называем потребностью. Понятно, что состояние нехватки, ассоциирующееся с термином *потребность*, делает его менее подходящим для обозначения тенденций к росту и достижению. Однако я предпочитаю сохранить термин *потребность*, освободив его от негативных коннотаций, точно так же, как в следующей главе я сохраняю термин *поведение*, но не ограничиваю его одной лишь внешней активностью.

В заключение я хочу отметить тот очевидный факт, что характерное для традиционной экспериментальной психологии понимание поведения как ответной реакции на стимул затрудняет понимание центрального вопроса, отно-

сящегося к мотивационным процессам, — вопроса о том, как различные формы поведения активно направляются к предпочитаемым объектам. Поэтому, для того чтобы понять оставшуюся часть книги, читатель должен постараться включить модель **стимул—реакция** в теоретическую перспективу, которая более адекватно отражает направленность человеческого поведения. В рамках этой альтернативной модели человек рассматривается как *воздействующий* на окружение с тем, чтобы достичь целей, в которых конкретизируются его потребности. Попытка обрисовать такого рода концептуальную модель будет принята в следующей главе.

Глава 2. КОНЦЕПТУАЛЬНАЯ МОДЕЛЬ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО ПОВЕДЕНИЯ

Как было показано в главе 1, мотивацию следует понимать, в первую очередь, в терминах предпочитаемых взаимоотношений между организмом (то есть индивидом) и средой. Она относится к динамическому и целенаправленному аспекту поведения. То, как понимается мотивационный процесс, зависит, большей частью, от нашего понимания поведения. По этой причине данная глава предлагает интегрированную концептуальную модель поведения в общем, и человеческого поведения — в частности. После нескольких предварительных комментариев, которые показывают поведение «с человеческим лицом», я опишу трехфазовую модель человеческого поведения. Конструирование поведенческой ситуации в рамках поведенческого мира и «исполнительная фаза» поведения — воздействие людей на мир — рассматриваются, соответственно, как первая и третья фазы. Вторая фаза — перевод потребностей в цели и поведенческие проекты, или планы — составляет мотивационный аспект поведения и является главной темой остальной части книги.

Предварительные замечания: поведение «с человеческим лицом»

Психология в конечном счете призвана объяснить поведение, как люди его воспринимают и осуществляют его в социальном контексте, то есть как осмысленную реакцию на осмысленную ситуацию. Даже по мнению Уотсона (*Watson*, 1924, р. 15), бихевиористу главным образом интересно поведение «целого человека», поскольку он ищет ответ на вопрос: «Что делает человек и почему он это делает?». Физики не задают такие вопросы, потому что их наука не занимается объяснением того, как человек воспринимает естественные феномены. Они, например, не пытаются объяснить, как человек воспринимает дождевые капли, которые падают ему на голову, или как человек ведет себя, когда идет дождь. Дождь, воспринимаемый субъектом и влияющий на его поведение, становится психологическим, а не физическим явлением. Очевидно, психологии следует выйти за пределы явлений в том виде, в котором они предстают перед субъектом, для того, чтобы исследовать их детерминанты и процессы, лежащие в их основе. В конечном счете, обращаясь к этим самым процессам, психология поведения должна объяснить поведение, возникающее в осмысленном социальном контексте, то есть объяснить, «что человек делает». При нежелании или неспособности исследовать поведение как целое исследователи поведения будут изучать поведенческий скелет — его сегменты и движения — но не само поведение. По этой причине первая задача психологии заключается в том, чтобы описать поведение как интегрированный и значимый феномен. Очевидно, что поведение — это предмет психологии. В этом общем смысле все мы являемся «бихевиористами». Однако адекватная концептуальная модель должна отразить всю сложность человеческого поведения.

Поведение как интегрированный феномен

Вне психологии термин «поведение» обычно используется в самых разных контекстах. Например, кто-то может описывать «поведение» электронов в магнитном поле или «поведение» желудка, переваривающего пищу. В психологии термин «поведение», как правило, закреплен за той

разновидностью целенаправленной активности, посредством которой индивид как динамическое живое существо, перерабатывающее информацию, воздействует на свой поведенческий мир. В более широком смысле я также понимаю под поведением целостный процесс, включающий в себя, помимо уже упомянутой исполнительной фазы, также динамическую и ситуационную фазы.

Важно не отделять когнитивную активность от других органических проявлений, а видеть в ней неотъемлемую часть всеобщего функционирования живого организма. Таким образом, для человека жизнь состоит из разнообразной активности, такой как еда, работа, сон, любовь, дыхание, секреция гормонов, сердцебиение, возбуждение нейронов коры мозга. Другими словами, индивид действует так же, как дышит, то есть реагируя на разнообразные процессы, специфичные для его биологического вида. Если, как предполагает Кармайкл, «онтогенетический нуль» поведения «должен быть расположен в точке, где начинается индуцированная нейронами мышечная активность», на той же бихевиоральной шкале также важно отметить точки и для таких видов поведения, как, например, задавание вопросов о поведении или написание о нем статей (*Carmichael*, 1970, р. 450). Идея шкалы поведения, в отличие от жесткого его определения, наиболее точно отражает ряд разнообразных феноменов, образующих ту более высокую категорию жизненных процессов, которую психологи называют «поведение». С этой точки зрения человек способен искать и улавливать общее в разных формах поведения, не игнорируя различия между ними. В этой книге мы помещаем в центр рассмотрения высшие формы поведения, но при этом не намерены обесценивать более элементарные его компоненты.

Помимо рассмотрения поведения как части общего биологического функционирования, можно предложить схему, в которой различные психологические функции — такие как восприятие, память, эмоции и др. — будут рассматриваться с точки зрения их роли в поведении, а не просто как смежные процессы. Большая часть психологов, как видно из оглавлений различных учебников по введению в психологию, воспринимают психологию как изучение ряда отделенных друг от друга процессов. Один за другим эти учебники в различном порядке знакомят читателя с такими те-

мами, как ощущение, движение, восприятие, воображение, память, решение задач, эмоции, мотивация, обучение и т.д. Это дробление игнорирует тот фундаментальный факт, что в реальности ни один из этих процессов не функционирует независимо от других. Поведение представляет собой сложный интегрированный феномен, в который каждый из этих процессов вносит разный вклад; в результате получается то, что называется «делать что-либо» в данной ситуации. Когда индивид совершает что-либо, его действие связано, имплицитно или эксплицитно, с ситуацией, в которой он находится. Индивид может «смотреть» футбол, «слушать» концерт или «узнавать» какой-либо объект, изучая его физические характеристики. В каждом из этих действий, в том, что человек делает в данный момент, доминирует восприятие. Интересно отметить, что обычно функции «зрения» и «слуха» описываются словами «рассматривать» и «вслушиваться» всякий раз, когда они играют важную роль в человеческом действии. Очевидно, однако, что мы можем делать массу других вещей, одновременно смотря футбольный матч. Мы можем «передвигаться», чтобы лучше видеть игроков, «слушать», что говорит сосед, и «предсказывать» исход игры.

Рассмотрим другой пример. Предположим, что я «собираюсь» в университет, чтобы прочесть лекцию. Моя активность главным образом, хотя и не только, состоит из моторных движений. Мои движения направлены к точке моего назначения, которую я «держу в голове» и могу «видеть», когда приближаюсь к ней. В то же время я могу обдумывать тему лекции или планировать закончить лекцию вовремя, потому что хочу сделать еще пару дел до ланча. Как и в предыдущем примере, по дороге в университет я замечаю и смотрю на ряд предметов. В этом случае я использую то, что вижу, в интересах моего моторного поведения (например, я иду кратчайшим путем и избегаю препятствий), с другой стороны, когда я смотрю футбол, мое моторное поведение помогает моему восприятию.

Таким образом, каждый компонент поведения в конкретной активности играет или первичную, или второстепенную роль. В некоторых ситуациях наше поведение может состоять, в основном, из эмоций удивления, тревоги или растерянности. Так происходит, например, когда мы пытаемся выйти из какой-либо неприятной ситуации. В та-

ком случае эти и другие процессы вместе образуют текущее поведение. Соответственно, каждая функция всегда представлена в контексте и текущего поведения, и конкретной ситуации. Каждая из функций должна изучаться именно в терминах соответствующего вклада в целое поведение. Психологический текст, отражающий эту позицию, еще не написан.

Довод, приведенный выше, важен как в теоретическом, так и в методологическом плане, и его следует иметь в виду при построении исследования. Практическое влияние экспериментальной переменной на поведение зависит от того, в каком контексте она предъясняется. Например, возможность конкретной суммы денег выполнять роль подкрепления зависит от мотивационного состояния индивида в данный момент времени. Она будет различаться в случаях, если ведущая причина, по которой субъект решает задачи, — это желание заработать деньги (внешняя мотивация), или, напротив, интеллектуальное любопытство (внутренняя мотивация) (*Deci, 1975*). Похожим образом вербальное подкрепление (например, словом «правильно») по-разному влияет на научение и закрепление навыков в зависимости от полезности подкрепленной реакции для последующего решения задачи (*Nuttin, Greenwald, 1968*). Важно, чтобы изучение таких фрагментов поведения, как, например, восприятие, память, воображение и др., проводилось в терминах их конкретного вклада в общую совокупность поведенческих процессов. В одном случае память играет второстепенную роль в восприятии индивидом ситуации, в которой он действует. В другом случае память может быть ведущим компонентом в функционировании индивида, когда тот пытается вспомнить детали события, о котором дает показания на суде. Таким образом, психология должна предлагать больше, чем изучение серии отделенных друг от друга процессов восприятия, памяти, эмоций, мотивации и др. Наоборот, она должна полностью сосредоточиться на объединении этих отдельных процессов в истинный феномен **человеческого** поведения. Когда психология достигнет этой цели, она **действительно** станет «наукой о поведении».

Если мы хотим понять поведение в рамках общего контекста человеческого функционирования, следует иметь в виду еще два момента. Первое. Поведение часто является только одним сегментом в более общем процессе, точно так

же, как поиск пищи и ее потребление являются только одной стороной функции «питания». Питание, по сути, — больше, чем потребление пищи, оно также включает в себя пищеварительные процессы, метаболизм и выведение из организма ненужных веществ. Еще в 1909 году Шеррингтон указал на этот аспект витального поведенческого функционирования. Точно так же сексуальная и эротическая активность являются только элементами биологического процесса репродукции.

Второе. Читатель должен оценить тот факт, что каждое действие происходит в более широком контексте, который мы назовем «поведенческим проектом» (см. главу 5). Мюррей (*Murray*, 1959) обращался к этому контексту в своем рассмотрении поведенческих «сериалов». Ранее я уже описывал поведение как «серию соподчиненных целей» (*Nuttin*, 1953, p. 50). Как будет показано ниже, тот факт, что поведение появляется в рамках такого широкого функционального контекста, очень важен для изучения мотивации.

Поведение и опыт?

Маурер (*Mowrer*, 1960) предложил концептуальную модель человеческого поведения, близкую к той, что я описал выше. Но, согласно его взглядам, поведение (то есть «делать что-то») следует отделять от познавательной активности (то есть «наблюдать за чем-то»). Например, «рассматривая что-то», индивид часто включается в некоторую форму моторной активности, которую Маурер назвал поведением (то есть «деланием чего-либо»). В отличие от Маурера, я считаю, что рассматривать что-либо — это значит уже делать что-либо. Например, это может быть формой поведения, направленной на то, чтобы получить недостающую информацию. Двигательное поведение индивида скорее дополняет, чем составляет акт «смотрения». Маурер возразил бы, что индивид не действует во внешнем мире, когда ищет информацию. Я не согласен с этим утверждением и считаю, что поведение не обязательно предполагает внешнее действие, которое воздействует на внешний мир. Напротив, поведение — это любая активность, которая влияет на сеть отношений, связывающих индивида с миром. Таким образом, действие наблюдения или поиск информации — это активность, направленная на то, чтобы изменить сеть отно-

шений, связывающую индивида с его средой. Поведение — воздействие на эту сеть.

В целом большинство авторов оставляют место для когнитивных функций в своих концептуальных моделях, определяя психологию как науку о поведении и опыте. Они могут рассматривать психологию как «науку, которая изучает поведение и психические процессы». Например, это определение предлагают Хилгард, Аткинсон и Аткинсон (*Hilgard, Atkinson R.C., Atkinson R.L., 1975*) в своем популярном введении в психологию. Похожее определение можно найти и в некоторых европейских текстах. То есть большинство авторов продолжают следовать, по меньшей мере имплицитно, модели бихевиоризма, которая ограничивает поведение моторными, или «внешними» действиями. Их определения просто прибавляют к ней понятие «опыта». Моя модель поведения, наоборот, отвергает такой дуализм. Как уже отмечалось, познание и другие психические функции могут или представлять собой первичное независимое поведение, или вспомогательное по отношению к первичному поведению индивида. Так же, как внешнее движение может сопровождать акт восприятия, когнитивный акт может участвовать в двигательном поведении. В любом случае когнитивные и психические процессы являются частью поведения, вносят вклад в поведение как целое.

Ключевые точки поведения

Некоторые философские системы (например, Юма) и психологические школы (ассоциационизм, коннекционизм, бихевиоризм) отделили поведение от его двух ключевых двигателей: личности, с одной стороны, и мира, или ситуации — с другой. Ассоциационисты XVIII и XIX века определяли психологический процесс как последовательность внутренних образов. Для коннекционистов XX века поведение стало последовательностью связей **«стимул—реакция»**. С этой точки зрения центральная задача психологии состоит в определении законов, управляющих образованием этих ассоциаций. Напротив, я предлагаю вернуть поведение в его естественный контекст, то есть в контекст индивида, который действует в окружающем его мире. При проведении исследования это предполагает, что мы должны принять во

внимание не только физический стимул, предъявляемый индивиду, но также и самого индивида. В частности, не следует игнорировать переработку и субъективное понимание индивидом стимула. Этот взгляд предполагает также, что результат поведения не оценивается сам по себе. Он может соответствовать или не соответствовать желаемому или ожидаемому результату. Степень этого соответствия будет определять, переживает ли субъект результат своих действий как поощрение или как наказание.

Пока можно выделить три фундаментальных компонента поведения:

- 1) ситуация, в которой находится индивид;
- 2) цель, которую ожидает достичь индивид;
- 3) поведенческие операции, необходимые, чтобы достичь цели.

Эти три элемента поведения соотносятся с тремя фазами общего поведенческого процесса, упомянутого ранее. Вот эти фазы:

1. Построение поведенческого мира, то есть переработка информации о физическом окружении в представление осмысленной ситуации, в которой находится субъект.

2. Трансформация динамических отношений субъекта с миром (то есть его потребностей), в объекты, цели и структуры **«средство—цель»**, или планы поведения.

3. Исполнение, или «выполнение» поведенческих операций, необходимых, чтобы достичь поставленных внутренних или внешних целей.

Аргументы в пользу того, что построение ситуации представляет собой первую фазу поведенческого процесса, мы приведем в следующем параграфе. Процессы, действующие в динамической фазе поведения, являются главной темой этой книги. В рамках того же динамического контекста станет очевидно, что действующий индивид — не просто «ассоциативный мозг», устанавливающий связи **«стимул—реакция»**, а центр переработки информации, постановки целей, планирования и осуществления действия как на перцептивном, так и на концептуальном уровнях.

Мой акцент на аспекты поведения, связанные с внутренней активностью и целенаправленностью, согласуется со взглядами, которые высказывали менее ортодоксальные бихевиористы, такие как Холт (*Holt*, 1915, 1931) и Толман (*Tolman*, 1932, 1959). Согласно Холту, «функциональный

подход ... убеждает нас рассматривать человека как целое, если мы изучаем *поведение*, и изучать его движения, пока мы не узнали, *что именно* он делает, то есть пока мы не нашли тот объект, ситуацию, процесс (или просто отношение), который делает его поведение *постоянной функцией*. Человек, прогуливающийся под моим окном, возможно, делает что-то еще, кроме того, что просто гуляет.., он может идти в театр, относить письмо на почту и т.д.» (*Holt*, 1915, p. 163).

Идея, таким образом, состоит в том, чтобы найти объект, который постоянно регулирует поведение субъекта; этот «объект» есть цель поведения.

В отличие от процессов, изучаемых физиками, человеческое поведение не находится под полным контролем исходного стимула. Оно контролируется также ситуацией или целью, которую субъект ожидает достичь. Берталанфи (*Bertalanffy*, 1968) назвал этот процесс «эквивалентностью поведения». Под этим он подразумевает, что разнообразные движения и реакции можно рассматривать как равноценные, если они управляются одной и той же целью. Похожие концепции предлагали Коффка (*Koffka*, 1935), Кёлер (*Kohler*, 1929) и Хайдер (*Heider*, 1930).

Будучи связан и с субъектом, и с миром, поведенческий процесс не может рассматриваться просто как совокупность последовательных взаимосвязей **«стимул—реакция»**. Следует, не сводя поведение к цели и значению конкретного действия, рассматривать его как часть вышеупомянутого широкого контекста. Этот контекст является одновременно и личностным, и ситуационным. В самом деле, действие можно полностью понять только в рамках запрограммированной последовательности шагов, которую я называю поведенческим проектом, или планом. Эта схема укоренена в структуре личности, сохраняющей стабильность во времени. С другой стороны, последовательное непрерывное влияние поведения на среду (например, построенный дом, написанная книга) придает поведению «объективное» единство, которое не отражают понятия, определяющие последовательности **«стимул—реакция»**. Первый из двух ключевых моментов поведенческого процесса связан с временем (то есть определенной преемственностью развивающейся личности), второй расположен в пространстве (то есть в рамках **той** же изменяющейся среды). Оба момента являются цен-

тральными в предлагаемой концептуальной модели мотивации. Человеческая мотивация описывается не в терминах постепенного высвобождения энергии или избегания стимуляции, а в терминах планирования и средств достижения цели. Это предполагает концептуальную модель поведения, которая не сводится к продуктивным ассоциациям **«стимул—реакция»**. Я не намерен отрицать важность изучения непосредственных причин и последствий каждого поведенческого акта. Но я бы хотел указать на важность другого центрального аспекта поведенческого процесса, а именно, контролирующего и объединяющего влияния цели или общей направленности, ради которой осуществляется данный поведенческий акт.

Построение поведенческого мира

Первая фаза поведения — это построение индивидом поведенческого мира. Как и исполнительное поведение, поведенческий мир надо рассматривать на двух уровнях. Во-первых, индивид живет и действует в мире воспринимаемой реальности. Во-вторых, индивид функционирует в концептуальном мире символической репрезентации. К этому второму уровню относятся ожидаемые вознаграждения и превосхищаемые последствия активности. Обычно оба уровня взаимодействуют между собой, порождая поведенческий мир.

Поведенческий мир — не то же самое, что физическая реальность или стимул в цепочке **«стимул—реакция»**. Скорее, поведенческая реальность — это осмысленный конструкт, который расширяет физическую реальность запускающего стимула, включая в нее среду, в которой живет и действует индивид. Поведенческая реальность последовательно конструируется самим актом поведения. Организация этой реальности — неотъемлемый компонент поведенческого процесса. На самом деле, определяющие его события — не просто внешние явления, которые запускают поведенческую цепочку. Его определяет мишень, на которую направлено поведение. Это то, что индивид воспринимает, понимает, по отношению к чему действует и что изменяет. Следовательно, ситуация, в которой разворачивается поведение, является неотъемлемым компонентом действия, а

оспринимаемый объект — значимым компонентом процесса восприятия.

Здесь я хочу подчеркнуть два момента: 1) поведение связано с осмысленной ситуацией в контексте осмысленного мира, а не только с физической стимуляцией; 2) процессы, посредством которых физические стимулы трансформируются в осмысленную информацию и объекты, описываются в рамках поведенческой теории смысла. Как утверждалось выше, поведенческий мир, выстроенный таким образом, должен восприниматься на двух уровнях реальности — перцептивном и концептуальном; следовательно, существуют две разновидности реальности: перцептивный и концептуальный миры.

Перцептивный мир

Поведение — реакция на осмысленную ситуацию¹

Обсуждая стимулы поведения, **Кёлер** указал на бесплодность предположения о том, что между физическими характеристиками ситуации, в которой находится человек, и количественными измерениями поведенческой реакции существуют стабильные функциональные отношения (*Kohler, 1947*). Например, действие подачи милостыни нельзя проанализировать только в терминах ощущения и мускульных реакций. Подобным образом поведение студента, который только что узнал результаты экзамена, нельзя объяснить только в терминах физических переменных. Один и тот же физический стимул (ведомость с оценками) может привести к различному поведению студента, что зависит, помимо прочего, от степени соответствия между тем, какую оценку он ожидал получить и какую получил. Биологические исследования первыми продемонстрировали, что физическое окружение само по себе не тождественно той среде, в которой существуют и действуют животные. Поскольку в первом пособии по экспериментальной психологии (*Murchison,*

Основная идея, представленная здесь, основывается на работах, к которым читатели могут обратиться: *Kohler, 1947; Lewin, 1938, 1943, 1946; Koffka, 1935; Tolman, 1951, 1959; Heider, 1958; de Montpellier, 1970, 1968; Mischel, 1973; Weiner, 1972; Ryan, 1970; Thomae, 1968, 1974; Neisser, 1966; Fraisse, 1978; Klix, 1971; Leontiev, 1977.*

1929, р. 45—127) поддерживалась позиция Лёба, отождествлявшего среду поведения с физическим окружением, биолог фон Экскюль утверждал, что эта среда образуется такими объектами, как «пища», «хищники» и «средства самозащиты» (*von Uexkull*, 1956). Другими словами, она состоит из значимых объектов, которые связаны с выживанием животного. Понятие «жизненного пространства» К. Левина проистекает из этого взгляда и развивает его.

Рассмотрим следующее наблюдение, сделанное Дембером (*Dember*, 1974). Очень интенсивный стимул, такой как яркий свет или громкий шум, обычно вызывает реакцию избегания. Действительно, интенсивность стимуляции считается первичной основой для побуждения и реакций избегания (*Schneirla*, 1964). Тем не менее в зависимости от смысла этого интенсивного стимула организм может, по сути, продемонстрировать в точности противоположное поведение. Спелеолог, который потерялся в пещере, будет двигаться по направлению к яркому свету в темноте и продолжать приближаться к свету, несмотря на слепящее действие его лучей. В этом случае нарастающая яркость света означает приближение к выходу из пещеры.

Результаты многих экспериментальных исследований подтверждают важность смысла стимула в воздействии на поведение (например, *Weiner*, 1972; *Zimbardo*, 1969; *Ryan*, 1970). Я, однако, советую читателю обратить внимание на менее очевидный аспект этого факта, имеющий отношение к обусловливанию. В соответствии с теорией подкрепления в бихевиоризме, ассоциация между условным и безусловным стимулами устанавливается только как функция закона смежности. Считается, что природа или значение условного стимула не играет роли в процессе обусловливания. Следовательно, любой стимул теоретически можно связать с любым другим стимулом, и, таким образом, любой стимул может породить реакцию (принцип эквипотенциальности). Но широко известно, что изображения змей и пауков можно ассоциировать с условной реакцией страха гораздо легче, чем изображения цветов (*Ohman*, *Fredrikson*, *Hugdahl et al.*, 1976). Исследования Гарсии и Келинга (*Garcia*, *Koelling*, 1966), Рескорлы (*Rescorla*, 1972) и Гранта (*Grant*, 1972, 1973) подтверждают важность природы условного стимула в процессе обучения. Например, Грант показывает, что обусловливание достигается легче, когда значе-

ние условного стимула (например, слово) согласуется со значением (позитивным или негативным) подкрепляющего стимула (*Grant*, 1972). Другими словами, позитивный условный стимул и столь же позитивный безусловный стимул легче ассоциируются, чем тот же условный стимул и негативный безусловный стимул. Этот феномен можно понять только в том случае, если известно, что смысл так называемого «нейтрального» условного стимула оказывает влияние на процесс обусловливания.

Подобную же связь можно найти и при изучении ощущений, указывающих на органическое состояние потребности (например, голод). Очевидно, эти ощущения непосредственно не порождают поведение, как это бывает в случае рефлекса. Рефлекс появляется в том случае, когда стимул прямо запускает моторную реакцию. Такие реакции являются выученными или врожденными. Этот процесс можно сравнить с активацией «привычек», описанных Халлом. Напротив, даже когда налицо физические потребности, ощущения выступают источником информации, которая интерпретируется в связи с другой информацией, доступной субъекту. Например, если я знаю, что ощущаемая в желудке боль от голода — это побочное действие лекарств, которые я принимаю, или если я решил принять участие в голодовке, я бы реагировал на эти ощущения иначе, чем если бы считал, что должен поесть, чтобы не умереть с голоду. Другими словами, поведение обусловлено смыслом всей ситуации. Физический стимул — только один источник информации, который следует рассматривать в рамках широкого когнитивного и мотивационного контекста.

То же самое относится к предсказанию поведения. Для того чтобы предсказать, что сделает тот или иной человек, необходимо понять, как он воспринимает ситуацию. Временами человек реагирует на физический стимул очень предсказуемо. Например, реакция ухода из ситуации вероятна в случае, когда человек находится в шоковом состоянии. Аналогично индивид склонен повторять поведение, которое доставляет ему большое удовольствие. То есть ощущение удовольствия и неудовольствия представляет собой наиболее общий смысл стимула. Оно сообщает субъекту наиболее важную информацию о стимуле. Напротив, столкнувшись с незнакомым стимулом, индивид, вероятно, начнет активно искать его смысл. Мы ведем себя

так, когда, например, думаем, что кто-то говорит с нами. В этом случае мы обычно приближаемся к этому человеку, чтобы услышать, что именно он говорит. Наше поведение отражает тот факт, что мы ищем смысл воспринимаемого слухового стимула. Очевидно, что в экспериментальной ситуации, когда субъекта просят сравнить интенсивность двух источников света, вся ситуация в целом имеет значение для субъекта, даже если каждый из источников света не является значимым². И наоборот, в ситуациях, где значение ряда стимулов остается неясным для субъекта (например, во время лекции), субъект может решить изменить свое поведение и покинуть аудиторию или демонстрировать признаки скуки. Реагируя на неясность смысла, индивид демонстрирует, что его перцептивный мир зависит от воспринимаемого смысла.

Исследования социальных взаимоотношений в раннем детстве подтверждают, что поведение ребенка обуславливает смысл стимула, не сводящийся просто к его наличию или отсутствию. Например, Эйнсворт (*Ainsworth, 1967*) исследовал природу взаимоотношений матери и ребенка в то время, когда ребенка перестают кормить грудью. Влияние этого факта на силу привязанности ребенка к матери зависит от того, кормили ли ребенка, когда он просил (начинал плакать), или в соответствии с четким распорядком. В первом случае, но не во втором, отнятие ребенка от груди приводило к конфликтам в поведении привязанности. Эмоциональная реакция ребенка на прекращение кормления, таким образом, зависит от поведенческого контекста, в котором она проявляется. Когда кормление производилось по «запросу ребенка», ребенок воспринимал отнятие от груди как отвержение его матерью.

От физических данных к осмысленным предметам

Теперь читателю предлагается в общих чертах рассмотреть процесс, посредством которого физическая реальность и сопровождающие ее сенсорные входные сигналы превращаются в осмысленные объекты. Следующий далее матери-

² Сам факт, что стимул или ситуация воспринимаются как часть эксперимента, придает ему или ей новое значение и, следовательно, может изменять поведение. Это напоминает мне о принципе Гейзенберга, согласно которому измерение феномена может изменить сам феномен.

предназначен не для того, чтобы подробно исследовать периферийные и центральные механизмы, отвечающие за ощущение и восприятие, а для прояснения сути процессов, посредством которых объект приобретает смысл в поведенческом контексте. В идеале это послужит достаточной основой для понимания предлагаемой поведенческой теории смысла.

Обработка информации на сенсорном уровне. То, что группа физических элементов, которую физики могут описывать в терминах атомов и магнитных полей, воспринимается как окно, является конечным результатом организационного процесса, в котором перцептивная активность субъекта играет столь же значимую роль, сколь и физические характеристики окна. Этот процесс включает в себя несколько стадий. Во-первых, входящая информация анализируется на сенсорном уровне. Хорошо известно, что перцептивные ощущения цвета или звука не являются отражением только лишь физических явлений. Эти ощущения частично определяются такими физическими характеристиками, как длина волны и колебания, а частично зависят от специфики сенсорного аппарата живого существа, который и воспринимает стимул. Сенсорные рецепторы некоторых видов животных реагируют на стимулы, которые не воспринимаются людьми. Например, собаки некоторых пород могут отвечать на ультразвуковой раздражитель, летучие мыши обладают системами ориентации, подобными радарам, которых нет у людей, а некоторые виды рыб могут реагировать на чрезвычайно маленькие перепады температуры, к которым человек не чувствителен. Организуя свой перцептивный мир, человек, фактически, может использовать лишь небольшой участок всего диапазона излучений. Более того, анализ этих ограниченных физических входных сигналов происходит с помощью процессов, которые отличаются от тех, что доступны другим видам (*Geldard, 1953, 1975; Milne, 1964; von Uexkull, 1927*). Другими словами, наш сенсорный мир представляет очень ограниченную и видоспецифичную обработку физического мира. Исходная физическая среда может восприниматься совершенно иначе другими биологическими видами и, таким образом, успеш-

вести к развитию совершенно иных ответных реакций. Организация нашего перцептивного мира исследовалась многих научных работах. Например, гештальтпсихологи

показали, каким образом некоторые виды сенсорной стимуляции могут восприниматься в виде феноменов, которые физически не существуют. Например, два стационарных стимула в определенных условиях воспринимаются как один движущийся стимул («фи-феномен»). Или объекты, которые физически независимы один от другого, могут восприниматься как находящиеся в причинно-следственной зависимости (*Michotte, 1954*). Эти феномены являются продуктом перцептивного процесса как такового, возможно, в соединении с прошлым опытом (*Michotte, Piaget, Pieron et al., 1955; Crabbe, 1967*).

Другое исследование показало, что восприятие объектов в правильной, а не в перевернутой, вертикальной ориентации зависит не столько от действительного расположения физического стимула или локализации изображения на сетчатке, сколько от прошлого опыта поведенческого контекста, который можно менять в эксперименте. Как и в телекамере, на сетчатку изображение объекта проецируется в перевернутом виде. Эрисман и Иво Кёлер (*Erisman, Köhler, 1951*), воспроизводя давний эксперимент Стрэттона (*Stratton, 1896*), использовали специальные зеркальные очки, чтобы перевернуть образ объекта на сетчатке, не меняя «лево-правую» ориентацию. Субъект, надевающий эти очки, буквально видел мир вверх ногами. Интересно, что после периода полной дезориентации субъект постепенно адаптировал свое двигательное поведение к этому перевернутому восприятию мира. По истечении примерно десяти дней он действительно начинал воспринимать те же самые объекты в их «естественной» вертикальной ориентации. То есть перцептивный мир «перевернулся» в результате поведения субъекта. Как отмечают Эрисман и Кёлер, такая адаптация происходила очень постепенно. На первой стадии субъект испытывает когнитивный конфликт каждый раз, когда видит, что дым от сигареты опускается вниз или вода из крана течет вверх. Постепенно, чтобы уменьшить этот конфликт, он адаптирует свое поведение к новому перцептивному миру. Таким образом, двигательная адаптация предшествует перцептивной реадaptации. На второй стадии субъект способен указать правильно на верхний угол доски, где написана буква М. Но если спросить, какую букву он видит, он ответит — W. То есть он продолжает воспринимать вещи перевернутыми. Его восприятие возвращается в норму только

на завершающей стадии процесса адаптации. В финале эксперимента, когда очки снимают, субъект снова воспринимает мир перевернутым. Но на этот раз нужно совсем немного времени, чтобы снова начать воспринимать объекты в их правильном расположении.

Эти открытия показывают, что восприятие даже явно базового свойства объекта, его пространственного расположения является конструктом, который зависит от поведения субъекта в целом (см. также: *Pritchard, 1961*). В только что описанном эксперименте субъект должен был выстроить новый перцептивный мир в соответствии с дополнительной перцептивной (например, контекстной) и другой когнитивной информацией. Похожий процесс построения происходит при извлечении информации из памяти. Завершив основные серии по изучению памяти, Бартлетт (*Bartlett, 1950*) заключил, что припоминание гораздо больше похоже на процесс построения, чем на процесс воспроизведения. «Конструктивная» природа памяти получила подтверждение в ряде недавних исследований (*Anderson, Pichert, 1978; Dooling, Christiaansen, 1977; Pichert, Anderson, 1977*).

Поведенческая теория значения. Вторая фаза в построении поведенческого мира предполагает восприятие физической реальности как мира осмысленных объектов. Ситуационный контекст, в котором разворачивается поведение субъекта, затрагивает не только сенсорные элементы и пространственные схемы. Скорее, ситуация подразумевает констелляцию объектов, каждый из которых имеет смысл для индивида. Временами субъект без труда опознает сенсорные качества объекта, а в других случаях все еще спрашивает себя: «Что это?». В случае определенных нарушений восприятия, таких как визуальные и слуховые агнозии, индивид оказывается не способен приписывать значение объекту, который при этом ясно воспринимает. Большой видит форму и цвет, но не может узнать значимый объект. В случаях галлюцинаций, наоборот, на воспринимаемые объекты проецируются ирреальные значения. Необходимо, следовательно, различать сенсорные характеристики объекта и значение объекта. Ответ на вопрос «Что это?» содержит ссылку на практическое значение объекта. Именно этот смысл коренится в прошлом поведении и воздействует на будущее поведение. С учетом того, что эта тема является централь-

ной для когнитивной теории поведения и мотивации, позже мы обсудим ее более подробно, уделяя особое внимание тем аспектам процесса, посредством которых объектам приписывается значение и смысл и которые наиболее важны для понимания поведения. Эту тему следует изучать в связи с (а) внешним поведением, когда субъект рассматривает реальные объекты и манипулирует ими; (б) речевым и познавательным поведением, когда субъект манипулирует символическими репрезентациями реальности. Первая из этих двух проблем является основной: она затрагивает построение поведенческого мира, в котором мы воспринимаем не просто «сенсорные формы», но такие объекты, как дома, мосты, людей и т.д. Речевое и познавательное поведение мы обсудим позже в связи с концептуальным, или символическим, миром.

Пытаясь понять, как происходит восприятие «объектов», важно учитывать, что этот процесс отличается от процесса усвоения слов для называния объектов. Здесь речь идет о процессе трансформации ряда физических характеристик в воспринимаемый осмысленный объект, такой, например, как дом или молоток. Этот фундаментальный процесс необходим для последующего усвоения вербальных ярлыков. Он также отличается от процесса, посредством которого изменчивые сенсорные паттерны начинают постепенно восприниматься как нечто, тождественное самому себе, то есть, как *стабильный* объект (Piaget, 1937).

Детские психологи (Piaget, 1936, 1937) продемонстрировали, что мир осмысленных объектов, как и мир сенсорных характеристик, порождается процессом организации. Я хочу показать, что в этой организации важен процесс, посредством которого сенсорная форма перцептивно встраивается в поведение, направленное на удовлетворение потребности. Коротко этот процесс можно представить следующим образом. Изначально внимание ребенка направлено на движение. Например, ребенок может видеть, как кто-то «берет» и «двигает» стул, так же как он сам берет и передвигает игрушку (Buytendijk, 1957; Straus, 1956; von Weiszacker, 1950). Подобные движения иногда прямо действуют на ребенка: кто-то может поднести некий объект, например бутылку, к губам ребенка. Таким образом, движение воспринимается ребенком как то, что связано с удовлетворением потребности. В результате и движение, и объект

язываются с первичной основой осмысления, а именно удовлетворением потребности. Спустя некоторое время ребенок увидит, как другие люди подносят «что-то» к губам. Это «что-то», имеющее для ребенка тот же эффект удовлетворения, как и испытанный ранее, функционально становится основой «предмета» с его воспринимаемым применением. Фактически восприятие чего-то в его роли для удовлетворения потребности означает восприятие его как того, что «можно использовать», то есть «конкретного предмета». Таким образом, предмет — это, в первую очередь, то, что можно использовать для достижения конкретной цели, то есть для удовлетворения потребности. То, что «бесполезно», ребенок называет «ничто», то есть это не осмысленный объект.

Похожим образом несколько позднее ребенок видит, как, например, его мать использует некий объект (телефон), чтобы поговорить с кем-то, кто не находится рядом с ней. Желание поговорить с кем-то, кого здесь нет, — это потребность, которую ребенок может понять и ощутить. Поэтому «что-то», что позволяет его матери говорить с отсутствующим человеком, приобретает значение объекта «для разговоров с людьми, которых нет рядом». Когда мы спрашиваем о чем-то: «Что это?», мы хотим выяснить предназначение объекта. Это означает: какую роль играет или какую функцию выполняет этот объект в поведении? Это поведение становится понятным в терминах мотивации, то есть в терминах того, что мы хотим сделать. Посредством именно этого процесса воспринимаемое «что-то» становится конкретным предметом, то есть приобретает смысл. Продвинувшись дальше, мы можем узнать название предмета — символ, обычно используемый для его обозначения. Пока объект воспринимается просто в терминах сенсорных входных сигналов, а не осмысленного поведения, вопрос «Что это?» остается без ответа. Как только его применение становится ясным, мы уже знаем, «что это», даже если нам неизвестно название.

Однажды ассоциированный с тем, как его можно использовать, предмет, даже неподвижный, немедленно воспринимается как имеющий значение. Например, гештальт-психология продемонстрировала, что восприятие части единого целого (гештальта) спонтанно порождает восприятие всего целого. Таким образом, статичный телефон восприни-

мается как функциональная часть поведения «разговор по телефону», то есть как осмысленный предмет. Его смысл можно понять даже до того, как проявятся все свойственные ему черты. Подобным же образом понятие «стул» постепенно отвязывается от конкретных физических характеристик и связывается скорее с различными функциями, более или менее схожими, которые выполняет «стул». Понятно, что человек, принадлежащий другой культуре, не поймет, например, что такое микрофон, пока не будет ясна его функция в поведении. Часто ярлык, который прикрепляется к объекту, описывает его функцию (например, кроссовки, стиральная машина и т.д.).

Следует осветить еще два важных аспекта в описанном выше процессе. Первый относится к взаимосвязи между знаниями и поведением, второй — к обобщенному характеру функции, которую выполняет предмет.

Только что описанный процесс не следует понимать как извлечение из памяти. Когда мы видим телефон, мы не вспоминаем последний разговор по телефону. Вместо этого происходит процесс, аналогичный тому, который позволяет нам «видеть» книгу прямоугольной формы, лежащую на полке. Другими словами, процесс, посредством которого предмет воспринимается как имеющий значение, предполагает актуализацию роли этого предмета в общем поведенческом гештальте. Из этого можно заключить, что осмысленный предмет содержит в своем гештальте свою собственную поведенческую схему, то есть ссылку на ту роль, которую он играет в определенном типе поведения. Это его значение аккумулирует остаток всех предшествующих воспринятых или осуществленных актов поведения. Они остаются доступными восприятию благодаря выученным ассоциациям. То есть на основе типов поведения, осуществляемых нами, а также нашего соучастия в поведении других через наблюдения, мы постепенно строим перцептивный и концептуальный мир осмысленных предметов.

В этом контексте (и в противоположность бихевиористской позиции) познание и поведение не рассматриваются как две отдельных реальности, «психическая» и «поведенческая». Они функционально едины, так как и перцептивный, и концептуальный мир рождаются в поведении, а истоки поведения лежат в когнитивной информации и смысле. Более того, так как с ними связаны определенные типы

поведения, объекты часто представляют собой «призыв к действию», чтобы мы могли достичь своих целей и удовлетворить свои потребности.

Вторым аспектом вышеупомянутого процесса, требующим пояснений, является обобщенный характер функции, которую выполняет предмет. В этом случае интеграция предмета и действий, характеризующих первичный смысл различных частей нашего поведенческого мира, предполагает процесс *генерализации* или *абстракции*. Поведенческая конфигурация (гештальт), актуализирующаяся при восприятии статичного объекта, не связана с конкретными формами отдельных актов поведения, которое индивид осуществлял либо воспринимал. Скорее, обобщенная схема отношений определяет такие глобальные типы поведения, как, например, «сидеть», «есть», «говорить по телефону» и т.д. Смысл поведения, так же как и предмета, следует рассматривать через призму взаимосвязей между объектами и явлениями действительности, которые обладают специфическими функциональными характеристиками (например, удовлетворяют чувство голода, обеспечивают поддержку и т.д.), и индивидом, у которого есть потребность в этих типах взаимодействий с миром (см. понятие восприятия возможностей (*affordance*) Гибсона (*Gibson, 1979*) и его объяснение).

Здесь важно различать сенсорные характеристики воспринимаемого объекта и его функцию. Последнее фактически является источником обобщенного значения — например, значения стула, — которое относится к любой разновидности стула. Миллер и Джонсон-Лэрд (*Miller, Johnson-Laird, 1976*) экспериментально исследовали различие, усматриваемое между сенсорными и функциональными характеристиками объекта. Пень, оставшийся от поваленного дерева, может служить в качестве столика для пикника, **даже** если такое его применение значимо выделяется из общего гештальта (то есть дерева), частью которого и является этот пень (см. рисунок 1). Функциональное значение объекта представляет обобщенную связь, вычлененную из любой конкретной конфигурации, в которой эта связь — например, сидеть за столом и есть, — была **реализована**. **ештальтпсихологи**, такие как Коффка, Кёлер и Вертхай-Р, предположили, что сущность интеллекта состоит в та-
и Функциональной перестройке воспринимаемого геш-

тальта, например, в способности увидеть палку (чтобы достать банан) в перцептивной конфигурации ветки. Процесс, с помощью которого обобщенное функциональное качество объекта — например стула как объекта, на котором сидят, — выделяется из всего разнообразия перцептивных конфигураций, то есть из различных форм стульев, столь же гибко, как и процесс, посредством которого ветка «становится» палкой (Kohler, 1921).

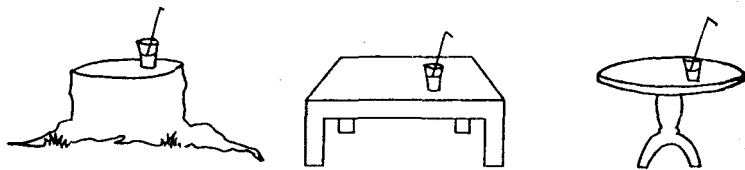


Рис. 1. Различные конфигурации стимулов воспринимаются как «предметы», которые могут выполнять одну и ту же роль (функциональная идентичность) в поведении, а именно роль стола

Важность контекста. Функциональные характеристики, определяющие природу воспринимаемого объекта, также зависят от *контекста*, в котором воспринимается объект. Как показано на рис. 2, одна и та же конфигурация стимула может восприниматься или как очки, или как гантели, в зависимости от пространственного контекста их расположения.

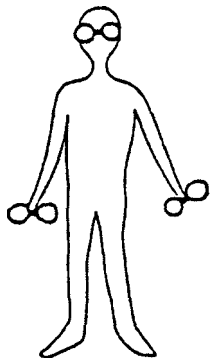


Рис. 2. Одна и та же конфигурация стимулов воспринимается либо как очки, либо как гантели, в зависимости от контекста, в который она помещена (глаза или руки) — по: De Mey, 1981; Carmichael, Hogan, Walter, 1932.

Действительно, из пространственного контекста объекта вытекает его специфическая функция или роль в ситуации поведения. Расположенный перед глазами субъекта, только что упомянутый конкретный стимул (рис. 2) воспринимается как объект, имеющий отношение к поведению «смотрения» (то есть очки). Напротив, расположенный в **руках** субъекта, тот же самый стимул становится объектом, с которым можно выполнять физические упражнения (гантели). Эту форму восприятия — или перцептивной интерпретации — конечно же, сложнее осознать в случае, когда образная сторона объекта представлена более детально. Важно понять, что восприятие объектов в некотором контексте предполагает действие процесса, описанного выше, посредством которого индивид воспринимает конкретный сенсорный стимул как имеющий функциональное значение (например, очки или гантели).

Применив эту точку зрения к более сложным объектам и более общим ситуациям, можно утверждать, например, что восприятие здания как почты, школы или ресторана зависит от предыдущего поведенческого опыта субъекта в подобных ситуациях или с подобными объектами. Ресторан, например, это здание, в котором индивид осуществляет определенное поведение, удовлетворяющее определенные потребности. Индивид участвовал в таком поведении, направленном на удовлетворение потребности, когда сам ел в подобном окружении либо наблюдал за едящими там людьми. В этом поведении были использованы несколько различных объектов, каждый из которых выполнял определенные функции в поведении питания. Как отмечалось, каждый из этих объектов приобретает смысл благодаря роли, которую играет в этом поведении. Ресторан становится осмысленной ситуацией, поскольку состоит из единого комплекса воспринимаемых ранее действий с этими объектами, то есть следами предыдущего поведения. В будущем, когда субъект воспримет какие-то аспекты этой сохраненной в памяти структуры («ресторан»), восстановится и вся осмысленная ситуация. То есть сенсорная информация, полученная организмом, будет обработана в соответствии с поведенческой информацией, запечатленной в том же контексте.

Этот хранящийся след нужно рассматривать не как совокупность изолированных и пассивных элементов, но как **активный** поведенческий паттерн, в котором возникает, об-

рабатывается и воспринимается новая сенсорная информация. Например, сенсорная информация, которая в стенах учебного заведения будет восприниматься как учебное пособие, вероятно, в ресторане будет воспринята — то есть сконструирована — как столовая посуда. По существу, след прошлого осмысленного поведения играет активную роль в текущем восприятии и когнитивной переработке в целом, то есть в построении поведенческого мира.

В то же время сенсорная информация, истолкованная как «столовая посуда», «ресторан», «церковь» и т.д., сама будет активировать конкретный поведенческий потенциал, связанный с приемом пищи, поведением в ресторане, поведением в церкви и т.д. То есть, с одной стороны, ранее реализованное или воспринимаемое поведение встраивается в структуру значимых ситуаций и объектов, с другой стороны, воспринимаемые значимые ситуации сами по себе активируют связанные с ними поведенческие диспозиции. Эти диспозиции, по сути, представляют собой активированные следы предыдущего поведения, имевшего место в похожем контексте.

Следует отметить, что представленная здесь поведенческая теория смысла не пытается свести познание и смысл к внешнему поведению. Наоборот, познанные (то есть воспринятые и понятые) взаимосвязи между поведением и объектами служат основой той воспринимаемой функциональной роли, которую играют эти объекты, и сама эта функциональная роль служит основой воспринимаемого осмысленного предмета, как было показано выше. Познание, то есть осознание и понимание взаимосвязей — это не сводимый к чему-либо другому процесс, затрагивающий все *аспекты* поведенческого взаимодействия индивида со средой.

Когда на основе воспринимаемых функциональных отношений и целенаправленного поведения усваивается главный репертуар значимых объектов и ситуаций, ребенок оказывается способен расширять свой смысловой мир, замечая объекты и действия их вербальными ярлыками и символами. Таким образом, вербальное описание поведения может заменить само поведение и наблюдение поведения. Процесс замещения уже знакомых объектов символами позволяет неограниченно расширять поведенческий мир человека. Позже мы обратимся к этому репрезентационному и символическому уровню поведенческого мира челове-

Но сначала мы кратко рассмотрим другую форму значения — научное значение.

Научное значение объектов. Пока мы рассматривали *практический* смысл объектов (как естественных, так и созданных человеком), которые участвуют в нашем поведенческом взаимодействии с миром. Это взаимодействие не ограничено практическими контекстами. В дополнение к своему практическому смыслу объект может иметь научное или чисто когнитивное значение. Например, гора — это не только то, что я должен преодолеть, чтобы попасть в гости к другу, или не просто естественный барьер на пути ветров. Это также и геологическая реальность, берущая свое происхождение из комбинации действий и реакций, происходящих между природными элементами. Как бы то ни было, этот взгляд на «значение» горы не является независимым от человеческого поведения. Для человека мир — это больше, чем просто инструмент, позволяющий ему осуществлять разнообразные практические действия. Помимо потребностей, которые подвигают нас к тому, чтобы взаимодействовать с миром на практическом уровне, мы также чувствуем желание объяснить природу связей, существующих между естественными элементами окружающей среды. Эти связи, хотя и не всегда непосредственно касаются нашей жизни, все же представляют интерес для человека и в некоторых случаях могут прямо влиять на поведение (например, на поисковое поведение). Более того, естественные феномены могут стать для человека источником опасности и даже тревоги, когда их нельзя объяснить или понять. По этой причине даже в примитивных обществах существуют «объективные» объяснения естественных феноменов. Этот «объективный» (научный или мифический) контекст или «мировоззрение», в котором интерпретируется сенсорная информация, например визуальные и слуховые элементы грозы, также оказывает влияние на воспринимаемый смысл этого события.

Таким образом, смысл предметов содержит аспект, основанный не на прагматическом поведенческом взаимодействии с объектом.

ледует знать, что мотивация, лежащая в основе поведенческих объяснений (вышеупомянутая потребность **давать** и знать), не влияет на научное значение при-

родных феноменов, в отличие от их практического смысла. Другие формы значения — такие как логическое значение — играют меньшую роль в понимании поведения и поэтому здесь не рассматриваются.

В заключение скажем, что поведенческий мир включает в себя систему осмысленных ситуаций и предметов. Смысл всегда берется из некоторого контекста, то есть из системы перцептивных и когнитивных связей. В зависимости от того, определяем ли мы смысл или значение в поведенческих, научных, клинических или логических терминах, его природа будет различной. Когда эта система ситуационных взаимосвязей дифференцируется и усложняется, значение, приписываемое объекту, обогащается и уточняется. Наоборот, предмет оказывается лишен смысла, если он воспринимается как не связанный с чем-либо еще. Называя его «нечто», мы помещаем это «что-то» в размытую категорию неопределенных вещей и, таким образом, относим к сфере существующих объектов (*Whorf, 1956; Bruner, Kenney, 1966*). Смутно опознавая объект как «нечто», мы включаем динамический компонент, побуждающий индивида к проявлению, с «чем» именно он имеет дело, выявив его связи с другими объектами. Тот же самый механизм работает на всех уровнях значения и объяснения. Другими словами, взаимодействие человека со средой неизменно включает «запросы» дополнительной информации об объектах и их смысле. Когнитивная теория мотивации должна особенно учитывать этот когнитивно-динамический аспект поведенческого мира человека.

Параллельно человеческому миру воспринимаемой реальности существует и мир второго порядка, в котором «репрезентации» и «понятия» служат и как заместители актуальных ситуаций, и как полуавтономные конструкции. Рассмотрим теперь этот мир репрезентаций.

Концептуальный мир

Поведенческий мир состоит, большей частью, из «ссылок» на объекты, актуально не присутствующие «там» в перцептивном поле или физической реальности. Все же эти **ре-презентированные** объекты действительно существуют, поскольку влияют на поведение. Человек определенно сло-

бен не только мириться с тем, что какие-то объекты «присутствуют когнитивно», но и осуществлять такое взаимодействие с ними, которое возможно только на уровне репрезентаций. Это «замещающее присутствие» или «присутствие а втором уровне» возможно благодаря использованию образов символических репрезентаций и понятий. В отличие от перцептивного мира, который базируется непосредственно на физических стимулах, у этого второго уровня опыта, или «когнитивного присутствия», другая основа. Поведенческий мир человека является настолько же концептуальным, насколько **перцептивным**³.

Когнитивные и вербальные процессы играют фундаментальную роль в каждой из трех фаз человеческого поведения, а именно:

- 1) в создании поведенческой ситуации;
- 2) в разработке цели, к которой стремится и которую хочет достичь субъект в этой ситуации;
- 3) в действии, которое совершается для достижения этой цели.

Что касается первой фазы, большинство ситуаций, в которых участвуют люди, содержат элементы репрезентаций и вербальные элементы. Человек чаще действует, реагируя на слова и символы, чем на физические объекты. В большой степени социальный мир основан на когнитивной и эмоциональной коммуникации. Что касается третьей фазы поведения — исполнения поведенческих актов — большая доля того, что человек «делает», включает в себя мышление, а также устную и письменную речь. Это символическое и вербальное поведение последовательно ведет к ситуациям, которые требуют ответной реакции от других людей. В качестве примера можно привести обучение студентов преподавателем. Вербальное поведение преподавате-

³ **Термин** «познание» в самом широком смысле охватывает сенсорные и перцептивные, а также репрезентативные процессы. В нашей книге этот термин часто употребляется в более узком смысле, имеющем отношение только к репрезентативному, концептуальному и символическому уровням познания. Объект, или содержание этой высшей формы познания включает все, **то** можно узнать или познать, в том числе самого познающего субъекта (самоосознание), его действия и объекты этих действий (воспринимаемые **объекты** чувства и т.д.), а также свои собственные идеаторные конструкции и сообщения от других людей. ИмPLICITное и эксплицитное содержание нашего **нашего** являются частью нашего поведенческого мира, в то время как «мышление» это поведенческая активность, как будет показано в данной главе.

ля — это центральная часть и его собственных действий, и поведенческой ситуации студента. Что касается второй фазы поведения, в заключительной главе книги будет показано, что когнитивные процессы играют главную роль в развитии человеческой мотивации.

Поскольку когнитивные процессы в человеческом поведении выполняют сразу тройную центральную роль, важно изучить их специфическую природу и их постепенно возрастающий в ходе онтогенеза вклад в поведенческий процесс, который проявляется уже на ранних этапах развития (см. следующий раздел). Здесь же я ограничусь только рассмотрением роли когнитивных процессов в построении расширенного поведенческого мира (первая фаза).

Познание как расширенный поведенческий мир

Познание — это своеобразный способ вхождения во взаимоотношения с вещами. В этом смысле оно похоже на внешнее поведение, хотя использует другие средства установления контакта и манипуляции. Взаимодействие с объектом на когнитивном уровне предполагает, что объект «представлен» иначе, чем когда он присутствует зримо и осязаемо. Пространственная близость или смежность сама по себе не обеспечивает реальное «присутствие». Объект *A* может быть физически очень близко расположен к объекту *B*, но при этом не «присутствовать» для него. Присутствие означает осознание, что объект (или человек) присутствует. Похожим образом временное «присутствие» в настоящем предполагает больше, чем просто одновременность двух физических событий. Событие происходит «в настоящем времени», то есть «сейчас», когда во временном измерении оно совпадает с осознанием того, что оно происходит (*Nuttin*, 1984).

В большинстве случаев присутствие чего-либо на когнитивном уровне не зависит от факторов близости (сходства) или одновременности. Этот потенциал активного существования или присутствия чего-либо на когнитивном уровне репрезентаций открывает в поведении новое измерение, важность которого трудно переоценить. Осознание этого потенциала также объясняет, почему узкий ситуационизм, связывающий все реакции с внешними осязаемыми стимулами, не дает нам понять человеческое поведение, которое

возникает на репрезентационном уровне. Другими словами, контекст человеческого поведения включает в себя больше, чем просто то, что непосредственно доступно сенсорному аппарату. Этот факт становится очевидным, если изучить вклад познания в поведение и мотивацию. Существование семантической перспективы в человеческом поведении и способность человека откладывать ожидаемое вознаграждение — лишь два конкретных примера того, какую роль когнитивные процессы играют в поведении.

Важно понимать, что концептуальный и перцептивный миры неразделимы. Также невозможно отделить восприятие от других видов когнитивной активности, таких как символическая репрезентация, мышление и память. Таким образом, внешнее поведение неотделимо от мыслей так же, как когнитивная оценка значения объекта неотделима от поведения. Эти взаимосвязи никак не отрицают тот факт, что перцептивный и концептуальный миры имеют совершенно различные характеристики или что внешнее поведение отличается от «умственной манипуляции» понятиями. *Думая* о взаимоотношениях, которые соединяют два физических объекта, ученый *ведет себя* иначе, чем дилетант, который располагает эти два объекта рядом. Познание может руководить физическим перемещением этих двух объектов, но и содержание когнитивных процессов ученого может зависеть от исхода предыдущих движений объектов.

Основная характеристика существования чего-либо на когнитивном уровне состоит в том, что этот процесс проявляется через символические заместители — то есть репрезентации, идеи или знаки, которые служат символами чего-либо. Следовательно, во многих случаях познание функционирует независимо от физического присутствия объектов.

Таким образом, присутствие вещи может осуществляться в двух формах. Вместе они обеспечивают основу для двух взаимосвязанных форм поведения. С объектами и ситуациями, которые «присутствуют» в восприятии, можно взаимодействовать через внешнее поведение. К символам, напротив, применимы когнитивные манипуляции и операции, которые предполагают альтернативные пути взаимодействия с миром.

Какова природа этих символов, с которыми действует и на которые воздействует человек когнитивно? Каковы ком-

поненты когнитивного мира человека? Для того, чтобы понять природу этого «замещающего» объекта, необходимо рассмотреть его в связи с другими типами образов и заместителей. Общая характеристика всех образов и всех репрезентаций состоит в том, что они относятся к чему-то еще. Таким образом, они «символизируют» что-то, что лежит за ними.

Рассмотрим, например, конкретное действие над физическим объектом, например покраску дома. Образом этого действия может служить фотография или рисунок, «репрезентирующий» кого-то, кто красит дом. Эта фотография или рисунок обладает двойной объективностью (Paulus, 1969). Она является и вещественным объектом, с которым я могу физически взаимодействовать, и репрезентацией чего-то еще. По сути, я могу даже изобразить на рисунке картину. В то же время она фигуративно связана с реальным человеком, который красит реальный дом. Экспериментальные исследования и наблюдения показывают, что представители некоторых примитивных обществ затрудняются опознать на фотографии человека, красящего дом.

В отличие от фотографии, психические образы не являются «двойными объектами»: они — только образы, но не физические объекты, как фотографии. Как таковые, они являются продуктами когнитивных процессов индивида. В отличие от перцептивных образов, эти когнитивные образы возникают в коре головного мозга и не предполагают непосредственной внешней стимуляции. Это различие — фундаментальный атрибут психических образов, которые независимы от физического присутствия какого бы то ни было объекта. Феноменологически такие образы не имеют «характера реальности» (Janet, 1915), то есть их обычно не принимают за свидетельство действительного присутствия физического объекта. Обычно психические образы происходят из прошлого перцептивного опыта взаимодействия с объектом. Объект, который однажды был воспринят или закодирован, сохраняется в памяти, откуда уже, посредством корковых процессов, может быть извлечен как образ.

Второй важной формой «репрезентаций» являются символы. Они отличаются от метафорических психических образов тем, что могут представлять собой не только отдельное конкретное действие или объект, но и целую категорию

действий или объектов. В нашем примере такая символическая репрезентация относится не к конкретному действию «покраска конкретного дома», а к общей концепции «покраска дома». По сути, этот символ служит заместителем действия «покраска любого дома».

Символические репрезентации не стоит рассматривать как психические метафорические образы, отражающие усреднение всех действий и объектов, которые когда-либо воспринимались и/или воображались. Будь это так, символические репрезентации можно было бы сравнить с композиционными фотографиями (Katz, 1953). Фактически понятие по многим параметрам характеризуется большей четкостью, чем ментальный образ. Различие между двумя численными значениями (например, количеством клеток в средах двух биологических культур) может быть понятийно точным, хотя мы не располагаем точными ментальными образами, чтобы репрезентировать эти большие множества. Очевидно, что в некоторых случаях конкретному понятию может соответствовать нечеткий образ.

Главное, что содержание таких понятий, как, скажем, «стол», «человек» или «дом», не связано только с конкретным столом, индивидом или домом, но имеет отношение к роли или месту объекта в данном поведении или природном процессе (см. выше: «Поведенческая теория смысла»). Здесь важно, что человек в своем поведенческом мире имеет дело не только с конкретными объектами, с которыми может взаимодействовать физически, но также с символами и понятиями, с которыми способен взаимодействовать на когнитивном уровне. Последнее — существенный компонент человеческого поведения. Способность схватывать абстрактную функцию или роль объекта — одна из познавательных способностей, оказывающая наиболее значительное влияние на человеческое поведение и на мир, в котором это поведение осуществляется. Она дает человеку доступ к значимому для него миру, стимулирует исследовательское поведение и создает возможность для существования языка.

• **Мир разговорной и письменной речи.** Мир символических репрезентаций богат, потому что его образует не только личный опыт одного человека, но и личный опыт и мысли других людей, которые индивид усваивает через язык. На

протяжении всей истории человеческого рода люди делились друг с другом содержанием своего опыта и мыслей, выражая его в вербальной и письменной форме. Язык значительно расширяет поведенческий мир человека. Слова способны передавать символическое значение. Благодаря этому процессу коммуникации каждый индивид способен участвовать в «объективном» мире других людей и человечества в целом, его истории. Вербальное общение и выражение служат также для того, чтобы прояснить и обогатить познание самого индивида. Фактически познание настолько взаимосвязано с коммуникацией, что может развиваться во всей своей полноте только через активную и пассивную коммуникацию. Более того, язык как средство передачи содержания занимает центральное место в мире межличностных и социальных взаимоотношений, которые, в свою очередь, являются основой поведенческой ситуации.

Резюмируя, можно сказать, что ситуация или контекст любого поведения создается живущим организмом. Сложность этого контекста зависит от уровня развития этого организма. Построение поведенческой ситуации или мира является важной фазой в общем поведенческом процессе, поскольку перцептивный и концептуальный мир — или поведенческая ситуация — неотделим от поведения как такового. В сущности, «вести себя» — это значит «взаимодействовать» с этим построенным миром или «воздействовать» на него.

Исполнительная фаза поведения: действие и мышление

Как уже было отмечено, первая фаза поведения включает в себя построение осмысленной ситуации, в которой действует субъект. Само это действие образует «исполнительную» фазу поведения. Данная стадия означает «делать что-то», таким образом изменяя сеть взаимоотношений между индивидом и его перцептивным или концептуальным миром. Это действие обычно осуществляется в схеме некоторого поведенческого проекта или плана, в котором конкретизируется мотивация субъекта (глава 5), с учетом личных способностей индивида и «гибкости» самой ситуации (Murray, 1938). Рассмотрим эту операциональную фазу поведения.

Характеристики действий

Три характеристики действий индивида представляются мне особенно важными. Они логически следуют из того, что уже было сказано.

Два компонента поведения: намерение и движение.

Хотя поведение зависит от множества физических и физиологических факторов, на каждой стадии его исполнения им руководит когнитивно проработанная цель или намерение. Таким образом, поведение — это больше, чем реакция на совокупность различных стимулов. Например, отправка письма отличается от прогулки по парку, так как эти два типа поведения имеют разные цели. Эти цели регулируют и направляют поведение на каждой стадии его исполнения. В силу своей природы направленность как фундаментальный элемент поведения нельзя воспринять непосредственно. Наблюдатель, который видит человека, встающего, чтобы открыть окно в классе, может сначала предположить, что этот человек хочет выйти из комнаты. Иногда наблюдатель должен подождать, пока индивид завершит свое поведение, чтобы понять, что именно тот сделал. Внутренняя цель поведения соотносится, таким образом, с непосредственной завершающей стадией поведения, а не с какими бы то ни было скрытыми целями, которые индивид может иметь, осуществляя поведение, — например, выйти к почтовому ящику, чтобы «пошпионить» за соседом; эта цель также не соотносится с ожидаемыми или неожиданными последствиями, которые может иметь поведение. Скорее, она соотносится с непосредственным результатом действия как такового, а не с дальнейшими личными намерениями действующего индивида. Таким образом, поведение остается тем, что оно есть, даже если индивид использует его как средство для достижения различных целей. То есть следует различать внутреннюю цель, или завершающую стадию поведенческого акта как такового, и дальнейшее намерение, или личную цель, которую преследует действующий субъект. Это различие относится к тому, что в античном философском анализе поведения называлось *finis operas* и *finis operantis* (завершение действия и завершение деятельности). Другими словами, мы можем объективно воспринимать и описывать конечную стадию поведения (например,

такую, как открыть окно или отправить письмо), не зная при этом *личное* намерение деятеля.

Субъект, который открывает окно с дальнейшим личным намерением «пошпионить» за соседом, также *намеревается* открыть окно (этот шаг выступает как средство или промежуточная цель по отношению к отдаленной личной цели). Это намерение в отношении объективной завершающей стадии действия мы называем «объективным» намерением. Различные фазы внешнего поведения, ведущие к объективной завершающей стадии (например, открыть окно), зависят от целенаправленного решения или намерения деятеля, которым они непрерывно регулируются и направляются. Конечно, мы не имеем в виду, что ученый, изучающий поведение, считает сформулированные индивидом цели (как объекты действий, так и личные намерения) единственными детерминантами его поведения. Скорее, он признает, что в сумме с другими факторами цель направляет поведение к его желаемой конечной фазе.

Таким образом получается, что у внешнего поведения есть два компонента: чисто моторный, или физиологический компонент, а также целенаправленный, или интенциональный компонент. Последний придает совокупности мышечных движений их уникальное поведенческое качество «делать что-то», например, закрывать окно или хватать объект. Этот целенаправляющий компонент мы будем называть «объект», чтобы отличить его от личных целей индивида и акцентировать тот факт, что его часто можно выявить через наблюдение за поведением индивида и его завершающей стадией. Этот интенциональный компонент представляет собой когнитивно-мотивационный элемент поведения, недоступный для прямого наблюдения. Он, однако, может быть сообщен вербально или, как было сказано выше, выявлен в ходе наблюдения. Он образует центральный элемент всего поведения и придает поведению его целостность, цель и смысл.

Выделение этих двух компонентов поведения не означает, что существует два предмета психологии: поведение и психические процессы, или «опыт», о котором говорилось выше. Скорее, важно понять, что когнитивно-мотивационные процессы неотделимы от поведения. Они являются основой любой целенаправленной активности и превращают физические движения в целенаправленные действия. Бла-

годаря этой двойственности компонентов самого поведения психология занимает уникальное место среди всех наук (Nuttin, 1973 а).

Действие и (выученные) техники поведения. Поведение не является автоматическим результатом процесса обучения или обусловливания. Оно также не является продуктом прошлого, усвоенного через подкрепление. Хотя прошлый опыт и действия играют важную роль, в поведении столь же важны цель индивида и непосредственная ситуация. Научение оказывает большее влияние на овладение техниками поведения, чем на его направленность. Например, способность писать и техника письма больше зависят от прошлого опыта обучения, чем решение писать или содержание того, что человек пишет (Nuttin, 1976).

Эту гибкость непосредственного поведения в сумме с прошлым опытом иллюстрирует классический эксперимент Кёлера и фон Ресторффа (Köhler, Restorff, 1937). В этом исследовании субъект использует ранее приобретенный навык или технику, для того чтобы решить две новые похожие задачи. Среди других заданий испытуемых просят умножить в уме 19 на 21. Таким образом, им предлагается выполнить задание, которое изначально расценивается как сложное. В то же время экспериментатор учит их некоторой технике, позволяющей решить эту задачу. Суть этой техники состоит в том, что произведение 19×21 нужно представить как $(20 - 1) \times (20 + 1) = 20^2 - 1^2 = 400 - 1 = 399$. Затем испытуемых просят решить несколько различных математических задач, но перед этим им предлагают перемножить в уме 28 на 32. Кёлер отмечает, что несколько испытуемых решили эту задачу, применив (в измененном виде) технику, которую выучили до этого. Эти испытуемые легко получили правильный ответ. При этом они не просто повторяли ранее подкрепленное поведение. Скорее, они гибко использовали свой прошлый опыт и адаптировали его в качестве средства для решения похожей, но новой задачи⁴.

Подводя итог, можно сказать, что человеческое поведение не состоит из повторения ранее подкрепленных реак-

⁴ Читатель может обратиться к работе Толмана (Tolman, 1932), где тот обсуждает «творческую нестабильность». Рид, в свою очередь (Reed, 1977), описывает индивидов, которые не способны делать подобные переносы.

ций; оно включает в себя постановку ближних или дальних целей, конструирование поведенческих проектов или планов и их осуществление с помощью опыта и выученных или адаптированных к новой ситуации поведенческих техник. Непосредственная цель или объект действия, а не используемая поведенческая техника, определяет конкретное поведение. Например, писать заявление о приеме на работу — это не то же самое, что писать любовное письмо или заявление об уходе, хотя во всех случаях действие можно назвать «писать что-либо».

Познавательное поведение. Третья характеристика человеческого поведения состоит в том, что действие не ограничивается внешним поведением. Человек реагирует на большинство ситуаций, выполняя как познавательное (например, думая и планируя), так и внешнее действие. Мышление следует воспринимать как «умственную манипуляцию» объектами, представленными в символической форме. Когнитивное функционирование мы обсудим детально, потому что оно играет центральную роль и в вербальном, и во внешнем поведении. Более того, мышление — это также автономная деятельность, которую человек осуществляет в своем перцептивном и когнитивном мире. Мир опыта представляет собой цепь задач, которые требуют решения и объяснения. Воздействуя на этот мир с помощью когнитивных процессов, человек может лучше его понять. Когнитивные процессы, таким образом, проясняют взаимоотношения индивида со средой. Следовательно, познавательные действия встраиваются в нашу концептуальную модель, которая рассматривает поведение как способ изменения взаимоотношений «человек—среда» в направлении желаемой цели. Эта цель может лежать и в сфере самого когнитивного функционирования, например, цель понимания индивидом «проблемного мира».

Формула мотивированного поведения

Перейдем к формуле, которая объясняет мотивированное поведение, объединяя в себе фундаментальные элементы и процессы, необходимые для понимания человеческого действия. Основными ее элементами являются: деятель, ситуация, цель и результат. Их можно описать следующим образом.

Источником мотивированного поведения находится не в «стимуле» и не во внешних условиях, а в самом внутренне активном индивиде (субъекте), живущем в некоторой ситуации. Следует отметить, что индивид не является автономным организмом. Скорее, он составляет неотъемлемую часть системы «человек—среда» и его нельзя рассматривать отдельно от этой биполярной единицы⁵. Средовой компонент этой диады образует осмысленная ситуация, конструируемая индивидом, как было показано выше. Человек представляет собой возможность взаимодействия со средой. Эта возможность образует человеческую личность. Результат поведения должен определяться и оцениваться с учетом самого индивида и особенно результата, которого он ожидает от своего поведения. Действия человека определяются в большей степени его ожидаемым результатом (целями), чем его индивидуальной историей подкрепления (*Kaufman, Baron, Корр, 1966; Bandura, 1971*). В конце концов, индивид воздействует на свой перцептивный мир, изменяя его так, чтобы стало возможным достижение желаемой цели. Таким образом, индивида, ситуацию, поведение и цель следует рассматривать в системе. Именно из-за того, что в бихевиоральной модели исследователи часто неспособны рассмотреть эти элементы во взаимосвязи, результаты экспериментов столь же часто противоречат друг другу и не поддаются интерпретации (*Magnusson, Endler, 1977*).

Описанная концептуальная модель представлена в формуле более сложной, чем «стимул—реакция», но которая, надеюсь, более адекватно отражает взаимосвязь всех элементов. Ее основными элементами являются индивид (I), с одной стороны, и среда (E) или ситуационные факторы — с другой, а ее главной характеристикой является то, что она всегда содержит в себе одновременно индивида и среду во взаимосвязи друг с другом. Таким образом, всегда существует функциональное единство, включающее индивида и среду, то есть индивида в ситуации.

С этой точки зрения индивид играет в поведении двойную роль. Во-первых, он всегда выступает как агент или активный субъект процесса поведения. Но в то же время он также может быть реципиентом или объектом действия, направленного на него самого. Например, он может желать

укрепить свое здоровье, изменить свою Я-концепцию, уз-нать себя больше или улучшить свою репутацию. В таких случаях индивид-объект является частью перцептивного мира или среды, в которой действует индивид-субъект.

Среду можно рассматривать на двух различных концептуальных уровнях. Первое — это совокупность физических стимулов, которые вторгаются в организм посредством физических, химических и физиологических процессов. Среда — это осмысленная ситуация, имеющая как общественные, так и личные аспекты. Поведенческая среда может далее подразделяться на перцептивную среду (pE), то есть ситуацию, в которой находится индивид, и мыслимую, или планируемую среду (сE), то есть, ситуацию, которую индивид надеется достичь посредством своего поведения (цель). Предлагаемая формула акцентирует тот факт, что индивида всегда следует рассматривать в связи с обстановкой, в которой разворачивается поведение, равно как и среда всегда имеет смысл только в связи с действующим в ней индивидом. Другими словами, стимул (s) из бихевиористской формулы «стимул—реакция» замещается «субъектом в ситуации», то есть индивидом (I) в отношении со средой (E). Это сложное представление об индивиде, выполняющем роль действующего субъекта (S) и обязательно существующем в рамках некоторой ситуации (E), представлено в формуле комбинированным символом (I-E)s; это — активный агент поведения⁶. Далее, поведение осуществляется в воспринимаемой ситуации (pE) и направлено к определенной цели индивида, то есть к изменяемой ситуации в том виде, в каком она рассматривается или воспринимается мотивированным субъектом (сE). Следует отметить, что и в случае pE, и в случае сE индивид воздействует не на среду (E) как таковую, а, скорее, на среду (E) в связи с самим индивидом (I) (мы отражаем это прилагательными «воспринимаемая» и «мыслимая»).

В добавление к уже упомянутым компонентам, предложенная формула включает следующие три процесса.

1. Действие, которое осуществляет индивид (I-E)s в своей перцептивной среде (pE), представлено: (I-E)s ↷ pE.

⁶ Буква s добавлена к символу (I-E) потому, что индивид (I-E) принимается здесь как субъект, а не как объект своих собственных действий. Во втором случае индивид включается в поведенческую среду (E).

2. Интенциональный или мотивационный процесс, ожаждающий цель и направляющий поведение субъекта, представлен прямой стрелкой →. Субъект намерен пре-вратить pE в сE, как показано на рисунке: pE → сE.

Исход, или непосредственный результат поведения представлен символом >. Этот исход определяется не в аб-солютных терминах, а в сравнении с сE (то есть плани-руемым результатом). Это новое, или второе состояние си-туации, к которому приводит поведение, обозначено симво-лом pE (то есть ситуация в том виде, как она воспринима-ется субъектом после совершенных действий). Отношение pE /сE определяет, будет ли результат действий восприни-маться как позитивный или как негативный. Он восприни-мается как позитивный, если результат pE₂ и цель сE тесно связаны. Чем больше они расходятся в негативную сторо-ну, тем более вероятно, что результат будет воспринят как неудача.

Таким образом, полная формула мотивированного пове-дения (V) имеет следующий вид:

$$V = (I-E)s \curvearrowright pE \longrightarrow сE > pE_2/сE > \dots$$

Новое состояние ситуации (pE₂), оценивается ли оно позитивно или негативно, образует для субъекта новую си-туацию. Эту новую ситуацию последовательно изменяют дополнительные средовые стимулы (например, поведение другого человека, внешние события) или перемены в пове-денческом проекте индивида. В любом случае от индивида требуется новое поведение (>...). Как будет показано далее, рассматриваемые средовые изменения, или цель (сE), сами по себе являются когнитивным продуктом мотивационной стадии индивида. В каждый момент времени действующий субъект (I-E)s — это продукт процесса взаимодействия меж-ду индивидом с его врожденным потенциалом, с одной сто-роны, и опытом и знаниями, которые он приобретает в исто-рии своего поведения, с другой стороны. Символ ↷ отра-ает все разнообразие внешнего и внутреннего поведения, оторое имеется в распоряжении индивида, так же как сим-л (реакция) в бихевиористской формуле представляет ой разнообразие реакций или ответов. Конкретная ми-п в действий индивида — это pE, воспринимаемая ситуа-• Поведение индивида (например, запираение окна) опи-

сывается объективным изменением, которое должно произойти с воспринимаемой ситуацией (pE), чтобы она приблизилась к желаемой ситуации или цели ($pE \rightarrow cE$). Ожидаемые или неожиданные результаты поведения побуждают индивида продолжать или изменить свое поведение ($> \dots$). Наконец, иногда поведение индивида непосредственно влияет на него самого, как, например, когда он желает улучшить свою репутацию. В таких случаях, перцептивная среда (pE), на которую он воздействует — это он сам, выступающий в качестве объекта.

Итак, в нашей формуле компоненты поведения представлены следующим образом:

субъект в данной ситуации: $(I-E)s$

воздействует: (\curvearrowright)

на воспринимаемую, то есть наличную ситуацию: (pE),

имея перед собой цель: $(\rightarrow cE)$. Таким образом, трех-

символьное единство: $(\curvearrowright) pE \rightarrow cE$ представляет собой намеренное действие как целое: воздействие на воспринимаемую ситуацию, чтобы достичь желаемой ситуации или цели,

которой субъект может достичь или не достичь, как планировалось (позитивное или негативное подкрепление): (pE_2/cE) . Результат не просто *следует* за действием. Скорее, он направляет действие и *порождается* им ($>$).

Применение формулы. Рассмотрим исследование, в котором принимают участие две группы испытуемых (детей): I_x и I . Группа I_x характеризуется определенными личностными факторами (биологическими и психологическими чертами или диспозициями), а также конкретной поведенческой историей (например, прошлыми успехами или неудачами). Этим испытуемым помещают в конкретную ситуацию E_x или E_y . Эти «субъекты в ситуации» являются действующими лицами исследуемого поведения: в нашей формуле мы обозначаем их как $(I-E)s$. У них вызывают мотивацию или предъявляют инструкцию сделать что-то, например, достичь какой-либо простой цели (скажем, решить задачу, посмотреть на экран, запомнить текст, принять лидерство в группе и т.д.). Следуя инструкции, то есть имея перед собой цель, они осуществляют поведенческий акт и достигают некоторого результата, более или менее близкого к поставленной цели. В ситуации исследования эта цель может состоять просто в том,

обы выполнить экспериментальное задание или желание экспериментатора, **в то время** как в повседневном поведении **она** обычно затрагивает некоторые личные потребности (см. главу 5). Каждый компонент формулы можно взять в качестве объекта исследования (зависимой переменной): можно интересоваться, воспринимает ли субъект свою ситуацию как результат поведения или как функцию личностной черты; можно изучать уровень достижения, который субъект устанавливает как личную цель; можно исследовать тип действия, осуществляемого в данной ситуации, когда не дается никаких конкретных инструкций; можно рассматривать отношения между некоторой целью или результатом и конкретным ситуационным или личностным фактором и т.д.

С **другой** стороны, читателю может показаться, что концепция поведения как процесса *воздействия на* воспринимаемую ситуацию, чтобы изменить ее в направлении желаемого состояния дел, не применима к огромному числу поведенческих ситуаций. Но возьмем случай, когда мы смотрим футбольный матч, отдыхаем или совершаем прогулку. Даже в этих случаях тщательный анализ выявляет применимость предложенной формулы. Рассмотрим случай, когда кто-то совершает прогулку. Предположим, что сеть физиологических и психических типов взаимодействия, которые связывают индивида с его средой, такова, что у него периодически бывают проблемы с пищеварением; мы можем также предположить, что в данный момент нашему субъекту просто нечем заняться. В первом случае его доктор советует ему изменить такое состояние дел (pE). Он может улучшить свое здоровье — то, что он хочет уже давно сделать, — если будет регулярно ходить пешком. Во втором случае цель может состоять **просто** в том, чтобы разнообразить скучную ситуацию или **расслабиться**. Превратившись в конкретную цель (cE), ходьба становится действием, осуществляемым в данном состоянии дел $(\curvearrowright) pE$, для того чтобы перевести его (\rightarrow)

В более удовлетворяющую сеть взаимосвязей $(I-E)$. Позитивные и негативные эффекты ходьбы $(>pE_2/cE)$ будут и не будут подкреплять продолжение этого инструментального поведения со стороны индивида.

• **же самое** справедливо в случае, когда человек **стается** с интеллектуальной задачей. В этом случае чело-

век действует на когнитивном уровне в сети взаимоотношений, которые связывают его со средой, чтобы лучше понять эти взаимоотношения и таким образом решить проблему или получить дополнительную информацию. Как уже отмечалось, когда индивид изменяет что-то в своей физической, психологической или социальной ситуации, он воздействует на сеть связей, которые соединяют его с воспринимаемой средой (**I-pE**). В некоторых случаях поведение можно осуществлять только для того, чтобы избежать дальнейшего ухудшения ситуации или чтобы поддержать удовлетворительное состояние дел, или чтобы предотвратить какое-либо неприятное событие. В каждом из таких случаев участвует индивид, воспринимающий текущее состояние дел, которое он хочет изменить, поддержать или даже разделить с кем-то. Поведение всегда осуществляется для того, чтобы достичь внутренней или внешней цели. Результат такого поведения может быть положительно или отрицательно связан с этой целью. В определенных условиях информация о результате сильно запаздывает; в других случаях она поступает немедленно.

Предлагаемая формула представляет собой попытку объяснить мотивированное поведение, применив к нему закон инструментальности (law of instrumentality). Этот закон призван заменить закон автоматического подкрепления (**Nuttin, 1976**). Он не исключает многих физических, физиологических и неосознанных влияний, которые являются элементами сети взаимодействий **I-E**, определяющих действующего субъекта (**I-E**)s. Эти влияния активны на протяжении всего поведенческого процесса, начиная от восприятия текущей ситуации (pE) и заканчивая мотивацией, которая направляет субъекта к желаемой ситуации (**-> cE**). Обычно они фиксируются и далее перерабатываются на кортикальном уровне, мозг при этом действует как центр обработки информации. Посредством ощущений и импульсов эта информация достигает осознания. Такая информация существенна для процесса принятия решений, который предшествует исполнительной фазе поведения. Психологическое исследование изучает конкретные механизмы этих отдельных процессов, лежащих в основе осмысленного поведения. Психофизиологическое исследование изучает те влияния, которые не фиксируются и не обрабатываются на психологическом уровне.

Говоря о динамическом процессе принятия решений, посредством которого индивид продвигается от постановки лей и планирования к исполнительной фазе поведения, необходимо отметить, что сбой в поведении связан именно с этим переходом от плана к действию (**Luria, 1973; Lezak, 1982**). Данный факт указывает на важность различения этих двух фаз поведенческого процесса.

Завершающий компонент поведения затрагивает моторные реакции, которые обычно сопровождают целенаправленное поведение, не являясь при этом его неотъемлемой частью. Например, во время разговора многие люди двигают руками или другими частями тела. Точно так же они могут ошибаться в произнесении слова, думая или представляя себе что-то в этот момент. Эти явно побочные моторные движения, видимо, не играют особой роли в поведении, кроме того, что выражают эмоциональное состояние субъекта. Они являются частью поведения, но не связаны с его целенаправленностью; они относятся к выразительным аспектам поведения. Некоторые из них представляют собой просто автоматические моторные реакции; другие — реакции на трудно опознаваемые стимулы; некоторые также выражают эмоциональное состояние индивида. Как и Фрейд, когда-нибудь мы сможем уделить им больше внимания, чем уделяем сейчас.

Мышление и речь как поведение

В своем президентском обращении к Американской психологической ассоциации канадский психолог **Д.О. Хебб (Hebb, 1960)** указал на необходимость развивать психологическую науку таким образом, чтобы анализ поведения (в смысле внешнего поведения) и анализ мышления сопутствовали друг другу. Эта книга является попыткой продвигаться в данном направлении. С этой целью когнитивные и поведенческие факторы представлены здесь как взаимодополняющие аспекты единого поведенческого процесса. Когда психолог сталкивается со сложностями, пытаясь дать **Психологии** определение, когда кто-то пытается понять и яснить мир, в котором он живет, он ведет себя так же, как любой человек в ситуации поведения. Другими **сл** ова **Попытка дать** чему-либо определение с точки зрения **пов** Дения сравнима, например, с изготовлением стола или

стула. В последнем случае краснодеревщик использует свои инструменты, материалы и навыки, чтобы выполнить серию согласованных действий, в результате которых **полу-**чтиса стол. Похожим образом ученый использует данные, идеи и когнитивные процессы, чтобы в соответствии с простыми логическими правилами решить задачу (*Falmagne*, 1975). Путем мышления — то есть умственного манипулирования идеями — ученый действует в интеллектуальной ситуации почти как ремесленник, который работает над практической задачей. Таким образом, в терминах представленной выше формулы они оба пытаются, действуя, довести воспринимаемую ситуацию до желаемого состояния, в котором будет достигнута поставленная цель. Можно возразить: один работает руками, а другой — головой. Но в реальности ремесленник и ученый одинаково используют свои руки и голову, осуществляя «поведение», значимое для своей работы. Когнитивное и внешнее поведение в равной мере являются поведением. Точно так же, как моторное поведение включает в себя удар молотком, чтобы загнать гвоздь в доску, так же и когнитивное поведение задействует манипуляцию идеями, чтобы придти к новой идее или комбинации идей на когнитивном уровне.

Познавательная активность не просто вносит вклад во внешнее поведение. Она является самостоятельным типом поведения. В самом деле, мир, в котором мы живем, непрерывно предлагает нам задачи, которые чаще требуют умственных, чем физических решений. Такие проблемы столь же реальны, как те, для решения которых требуется сделать что-то руками.

Неверно думать, что мышление как реакция на ситуацию — то есть как исполнительная фаза поведения — свойственно только группе избранных лиц, в которую входят профессоры, ученые, философы, — или что это недавнее достижение в человеческой эволюции. Как указывает Мюррей (*Murray*, 1951), примитивный человек не тратил всю свою энергию на развитие практических навыков и удовлетворение физических потребностей. Он также проводил время, пытаясь понять свою роль во вселенной, создавая легенды, драмы и религиозные мифы. Эта познавательная активность была для древнего человека больше, чем просто приятным времяпрепровождением. Свидетельства, изученные Мюрреем, демонстрируют, что древний человек был

он привязан к продуктам своих познавательных усилий **дей** — возможно, даже больше, чем к тому, что создавал своими руками.

Называя познавательную активность поведением, мы **асходимся** с общим мнением, проводившим четкое различие между мышлением и поведенческой активностью. Это различие является важнейшим в социальной и правовой сфере. Человек может думать все, что угодно, но за свое «поведение» должен нести ответственность. Тем не менее с психологической точки зрения мышление в той же степени является поведением, как и внешнее действие, хотя и то, и другое имеет свои собственные, уникальные характеристики. Человек, который, реагируя на межличностный конфликт, строит планы убить кого-то, ведет себя иначе, чем человек, который действительно совершает убийство. Особенно отличаются друг от друга непосредственные результаты поведения, так как имеют разные социальные и правовые последствия. С социальной точки зрения, вербальное поведение занимает промежуточную позицию между мышлением и внешним поведением; в случае, когда оно осуществляется в присутствии других людей, к нему можно применять различные санкции. Тем не менее мышление, общение, письмо или действие психологом должны рассматриваться просто как различные формы поведения. Даже мышление — это воздействие на проблемную ситуацию.

Между этими формами поведения существует второе, более психологическое, различие. Благодаря самим характеристикам когнитивных актов, мышление является не таким четко выраженным типом поведения, как физическая манипуляция объектами. Во время мыслительного процесса можно рассматривать, оставлять, даже замешать другим альтернативное поведение, без наблюдаемых, осязаемых последствий. Таким образом, результаты когнитивных процессов являются обратимыми и более гибкими, чем **результаты** физических действий. В других случаях, однако, когнитивная активность не просто предшествует действию — она образует автономный акт сама по себе. Так происходит, например, когда мысли изменяют сеть взаимодействующих индивида с конкретной проблемной **туацией**. Посредством мышления человек воздействует на свой собственный образ этого мира. Более того, **осред-**ом языка, то есть передачи мышления, он воздействует

на свои идеи и на поведение других людей — так же, как он воздействует на свою физическую среду посредством внешнего поведения.

Подводя итог, можно сказать, что мышление, общение и действие рассматриваются как три формы (или уровня) поведения, хотя каждый процесс имеет свои собственные характеристики. С бихевиоральной точки зрения когнитивное и вербальное поведение тесно связаны: оба типа предполагают «манипуляцию символами», то есть заместителями ситуаций или объектов, и обычно имеют осознанное содержание. Язык значительно расширяет поведенческий мир человека, а речь является важным дополнением к человеческому репертуару внешних действий. По сути, речь — это не просто средство для выражения или сообщения уже существующего когнитивного продукта; речь — это самостоятельный поведенческий акт. Таким образом, произнося какие-то слова или выражая свое мнение, человек осуществляет действие, которое может — как любое другое действие — изменить поведенческую ситуацию и повлиять на дальнейшее поведение. Например, при шкалировании установок сам факт вербального выражения некоторой установки может препятствовать изменению этой установки в дальнейшем, и при повторном предъявлении шкалы ответы испытуемого могут оказаться более консервативными под влиянием первоначальных ответов. Более того, человек может утверждать, что мысль или установка полностью не существуют, пока они не выражены в поведении (вербально или другим способом). В любом случае, выражая мысль устно или письменно, мы способствуем ее внутренней когнитивной завершенности.

Удивительно, но психологи, видимо, считают вербальное поведение более низкоуровневой формой активности, чем невербальное поведение (Lewin, 1935). Хотя в определенных условиях этот взгляд может быть оправдан, не следует недооценивать потенциальный вклад вербального поведения. В социальном мире вербальные действия часто оказывают большее влияние и имеют более важное значение, чем физические действия. Например, люди «власти» действуют, в основном, вербально и обычно оказывают наибольшее влияние, используя в качестве своего основного оружия именно слово. Именно посредством слов выстраиваются планы сражений, выигрываются войны, изменяются

общества и социальная политика. По всей вероятности, сообщество определенные культуры (например, древние израильтяне) рассматривали слово как более эффективное действие, чем любой другой тип внешнего поведения.

Первое появление символической активности. Как утверждалось выше, когнитивные процессы в целом, а также репрезентационные и символические процессы, в частности, играют фундаментальную роль в каждой из трех фаз поведения. В настоящем разделе исследуется их влияние на исполнительную фазу поведения. Перед тем как описать общие характеристики познавательного поведения, в отличие от физической манипуляции, будет полезно изучить, как символические процессы постепенно проявляют себя в поведении младенцев.

Существование механизма когнитивной репрезентации можно зафиксировать в поведении ребенка еще раньше, чем он начинает говорить. Влияние мысленных образов на моторное поведение можно наблюдать у детей в ситуациях с отсроченной имитацией, а также в ситуации поиска ребенком спрятанного предмета. Пиаже отмечает, что его дочь Жаклин в возрасте 16 месяцев неожиданно начала имитировать поведение мальчика, который днем раньше в ее присутствии демонстрировал страх (отсроченная имитация). Появление этого нового поведения предполагает, что у девочки существует мысленный образ, отражающий поведение мальчика. В возрасте 20 месяцев его дочь «стала способна искать спрятанный объект, прибегая к средствам ментальной репрезентации» (Piaget, 1945, p. 64). В самом деле, не видя сам объект (отец прятал его в руку или в коробку), она следила за движениями руки или коробки, когда они перемещались за другими предметами (например, за платком). В более юном возрасте ребенок бы прекратил поиск объекта, который больше не находится в коробке или в руке взрослого. На шестой стадии, которую Пиаже назвал «репрезентацией невидимого движения», девочка продолжала искать объект, спрятанный за одним из нескольких экранов, хотя и не видела, чтобы его двигали от одного экрана к другому. Каждый раз, когда его передвигали, объект был спрятан в руке или в коробке. Для того чтобы осуществлять поиск, говорит Пиаже, «ребенок должен быть способен каждый раз следить за своими движениями, чтобы восстановить, за какой экран в последний раз завел свою руку. Ее поведение пред-

полагает репрезентацию невидимых движений и объектов... Колебания ребенка показывают, что она мысленно проследживает ход моего движения» (Piaget, 1937, p. 80).

Еще больший интерес представляет процесс генерализации. Он также предполагает способность ребенка мысленно дистанцироваться от объекта, который он может видеть. Примерно в возрасте 16 месяцев девочка, указывая на свой нос, имитировала движения отца, который показывал на свой нос. Затем она указывала на нос своей куклы. Другими словами, ребенок не просто имитирует действие модели, но посредством генерализации повторяет это действие и на другом объекте. По сути, такую имитацию даже нельзя назвать непосредственной, так как ребенок использует куклу (Piaget, 1945, p. 64—65).

Следует отметить, что подражательное поведение ребенка представляет рудиментарную форму абстракции, посредством которой ребенок воспринимает общие функции объекта в их конкретной форме.

Переход от фигуративного мысленного образа к символической репрезентации был ярко продемонстрирован в эксперименте Брунера и Кении (Bruner, Kenney, 1966; Bruner, 1973, p. 331—343). Рассмотрим это исследование подробно. Брунер и Кении исследовали понимание слов «полный» и «пустой» у детей от трех до восьми лет. Для того чтобы правильно определить, какой из двух контейнеров, частично заполненных жидкостью, является «более пустым» или «более полным», ребенок должен быть способен отбросить сенсорные впечатления и принять во внимание относительную пропорцию, существующую между объемом контейнеров и объемом находящейся в них жидкости. Для детей трех лет более полная емкость — это та, в которой уровень жидкости выше. Старшие дети, тем не менее, способны учесть взаимосвязь между двумя элементами этой задачи. Таким образом, в возрасте 5—7 лет более заполненной емкостью кажется та, что содержит наибольший объем жидкости. На вопрос, какой из двух контейнеров более пустой, дети этого возраста снова укажут на самый большой контейнер, так как он содержит больше всего пустого пространства. Третий элемент задачи — объем контейнера — следует переработать когнитивно, чтобы представить что-то, что ребенок не может видеть непосредственно, то есть осуществить символическую репрезентацию. Чтобы правильно

решить задачу, ребенок должен освободиться от влияния чувственного восприятия. Когнитивным процессам нужна свобода. С чувственной точки зрения, восприятие изменения «больше» позволяет ребенку считать один и тот же контейнер одновременно и «более полным», и «более пустым». Ребенок должен освободиться от этой точки зрения, чтобы исследовать взаимосвязь, существующую между пустым пространством и общим объемом емкости. Такое дистанцирование необходимо для абстракции, гибкости и способности воспринимать множественные взаимосвязи, которые характерны для когнитивных процессов. Как я уже говорил ранее, сам процесс абстракции — центральный компонент в понимании значения объекта. Оpozнание объекта как «стула» предполагает выделение общих характеристик конкретных объектов, которые ранее были связаны с конкретным поведением. Торндайк считал, что этот самый процесс участвует в игровой активности. Как показал Хейзинга (Huizinga, 1944) в своей книге «Homo Ludens», игра является прототипом всех дистанцированных типов активности и, в особенности, познавательной активности. Гомеостатические потребности нашего тела побуждают нас захватывать и поглощать объекты. Наши когнитивные потребности позволяют нам подходить к объектам в гибкой и очень разнообразной манере, без того, чтобы обладать ими и/или потреблять их. Это различие между физическими и когнитивными потребностями станет яснее, когда будут представлены другие характеристики познания.

Основные характеристики познавательного поведения

Как уже отмечалось, когнитивные процессы характеризуются значительно большей гибкостью, чем процессы манипуляции материальными объектами. Эта гибкость — одна из набора характеристик, имеющих большое значение для человеческого поведения в общем и мотивации в частности. Поведение человека настолько пронизано когнитивными функциями, что во многих отношениях оно отражает характеристики этих функций. Особенно это справедливо в отношении вербального поведения, основная цель которого — выразить содержание познания и мышления. Именно через изучение таких внешних вербальных форм поведения чело-

Отметим также, что у когнитивной активности есть то важное преимущество, что она всегда имеет в своем распоряжении репрезентации практически всех объектов и типов поведения, о которых индивид когда-либо слышал, читал или которые применял на собственном опыте. Таким образом, индивид может мысленно манипулировать несколькими объектами, которые практически недоступны ему в материальной форме, а также осуществлять поведение, которое иначе для него невозможно. Например, обычному человеку может быть очень сложно преодолеть пустыню верхом на верблюде. Но любой человек может легко это себе вообразить. Пустыни и верблюды легко доступны человеческому мозгу. Думая о том, как он едет верхом на верблюде, человек может даже придумать новый тип седла, который позволит людям легче держать равновесие, когда, например, верблюд опускается на колени. Используя те же когнитивные процессы, люди ставят перед собой цели и создают планы, чтобы изменить свою среду. Если желаемые цели или перемены являются новыми, человек должен построить что-то, что еще не существует, и, таким образом, использовать свое воображение, чтобы создать опыт, не ограниченный сенсорными и физическими барьерами. Важность этих сторон познавательного поведения акцентируется в главе 5 при обсуждении процессов, участвующих в планировании и постановке целей.

Является ли познавательное поведение приватным и недоступным изучению? Перед тем как завершить эту главу, затронем некоторые соображения, касающиеся приватного характера познавательного поведения. Эта сторона познания в течение долгого времени делала его областью, недоступной для научного изучения. Любая модель познавательного поведения сталкивается с проблемой недоступности любой когнитивной активности прямому наблюдению. Тем не менее необходимо сделать несколько оговорок. С одной стороны, у любого осмысленного действия, такого, например, как «отправка письма» или «пешая прогулка», есть когнитивно-интенциональный аспект. Намерение можно вывести из наблюдаемых компонентов поведения; этот процесс включен в «восприятие» осмысленного действия. С другой стороны, существует возможность сообщить другим не только о факте актуального возник-

новения когнитивных процессов, но и передать их содержание (то есть объект). Как было сказано выше, тенденция сообщать то, о чем мы думаем, является основой функционирования поведения. Тем не менее следует различать несколько степеней объективной доступности когнитивных процессов через вербальную коммуникацию. Давайте рассмотрим следующие четыре случая.

Первый. Ученый утверждает, что пытается доказать математическую теорему или сформулировать научную гипотезу. Этот тип коммуникации, включая содержание доказательства и гипотезы, представляет, в общем, сущность научной коммуникации, относящейся к объектам и событиям, которые можно определить в объективных и поведенческих терминах.

Второй. Субъект, участвующий в эксперименте на время реакции, может сообщить экспериментатору, что вспышка света, на которую он должен реагировать, напомнила ему о недавнем дорожном происшествии и вызвала эмоциональную реакцию.

Третий. Тот же самый испытуемый может попытаться объяснить экспериментатору, как он пришел к мысли об этом происшествии, когда на него подействовал стимул, и как возникла эмоция.

Четвертый. Он может описать, как себя чувствовал, когда его жена умерла в результате этого происшествия, или как он переживает любую другую эмоцию.

Очевидно, что научная ценность и полезность этих четырех типов коммуникации очень различна. Что касается четвертого случая, психология, без сомнения, оправданно исключила сообщения о субъективном опыте из своего поля исследования. У человека есть в распоряжении иные средства, чтобы поделиться с другими людьми своими важными и интересными личными переживаниями. Огромную роль здесь играет искусство и его средства выражения, а также психотерапия и повседневное общение, предлагающее множество вариантов эмпатического взаимодействия. Как-никак, внутренние переживания людей, похоже, в основном схожи между собой.

Сообщение испытуемого (второй случай), что в момент, когда на него подействовал световой стимул, у него возникло эмоциональное воспоминание, предоставляет экспериментатору интересную информацию. «Вмешивающееся» явление памяти можно исследовать подробно. Не следует

отрицать полезность таких вербальных отчетов. Я помню кросс-культурное исследование, в котором вербальные отчеты испытуемых выявили, что подкрепление, рассматриваемое как вознаграждение, в контексте той культуры на самом деле вызывало страх. Таким образом можно избежать неправильных интерпретаций результатов, которые не соответствуют ожиданиям. Но отчет испытуемого о том, как именно он пришел к мысли о данном происшествии и какие процессы были в этом задействованы, представляют для экспериментатора уже меньшую ценность. Фактически человек может не знать о факторах и процессах, определяющих психические события, и их описание может быть нечетким. Кюльпе утверждал, что психические процессы станут доступны для изучения благодаря экспериментальной и опытной интроспекции. Это ожидание, тем не менее, не оправдалось. В итоге, в той мере, в какой вербальный отчет ограничен упоминанием в функциональных и поведенческих терминах о появлении психических процессов и их содержании, он будет полезен в интерпретации поведенческого события.

Что касается каузальных атрибуций, следует отметить, что тот факт, объясняет ли испытуемый результаты своих действий внутренними или внешними причинами, также следует рассматривать как вербальный отчет в функциональных и поведенческих терминах. Не требуется никакого описания участвующих в этом каузальных процессов. Интересно, что когнитивное содержание таких психических атрибуций может влиять на мотивацию и будущее поведение испытуемого (*Weiner, 1974*). Таким образом, вербальный отчет испытуемого может помочь в прояснении факторов, определяющих ход поведения.

Следует назвать теперь последнюю характеристику когнитивных процессов. Вместо того, чтобы фокусироваться только на приватной и непостижимой природе познания, следует признать, что благодаря ему люди могут преодолеть узкие границы сенсорного опыта и войти в не ограниченный пространственными и временными рамками мир реального и идеального. Именно через «объективное» содержание своих знаний человек может осуществлять общение с другими

⁹ Читатели могут обратиться к работам Нисбетта и Уилсона (*Nisbett, Wilson, 1977*), а также Смита и Миллера (*Smith, Miller, 1978*), посвященным этой проблеме.

людьми. В самом деле, знание сопровождается тенденцией или потребностью делиться им и общаться с другими людьми. Когнитивное содержание отнюдь не является приватным и недоступным миром, и, чтобы оно могло развиваться его нужно выражать и делить с другими. Когнитивное и вербальное поведение дополняют друг друга. Любая форма речи представляет собой сторону знания, доступную наблюдению. Сомнительно, что знание могло бы вообще развиваться без некоторой формы языка, и кажется очевидным, что не может быть языка без когнитивного содержания, которое можно сообщить другому. Этот взгляд ярко контрастирует с точкой зрения, рассматривающей знание и «сознание» как закрытый индивидуальный мир, редкий и ненадежный доступ к которому можно получить через язык.

Наиболее сложное препятствие, стоящее перед любым когнитивным объяснением поведения и мотивации, состоит скорее не в так называемой приватной природе познания, а в той гибкости, с которой познание способно влиять на поведение. Пытаясь объяснить в терминах когнитивных процессов взаимосвязь между данными типами поведения, всегда можно найти несколько «каузальных путей». Сложно измерить значимость вклада каждого конкретного когнитивного процесса. Такая гибкость делает точный расчет поведения крайне затруднительным.

Подводя итоги, можно сказать, что сообщить о появлении внутреннего психического феномена и о его объекте (содержании) в функциональных терминах — то есть в терминах той роли, которую он играет в поведении, — не труднее, чем сообщить о любом другом объекте восприятия. В конечном счете, каждое восприятие является «внутренним» когнитивным феноменом. Вербальная коммуникация — это важный способ доступа к пониманию человеческого поведения, так как оно пронизано когнитивными процессами содержания. Что касается процессов, связанных с поведенческими причинами и следствиями, то их следует изучать в контролируемых условиях. То же самое правило относится к влиянию каузальных атрибуций на поведение. На более общем уровне можно сказать, что когнитивные процессы не удерживают человека в его приватном мире, а обеспечивают доступ к миру физической и идеальной реальностей, которые составляют все богатство «объективной» коммуникации. Ука сама по себе — важная часть этой коммуникации.

Заключение

Хотя поведение во многом и отличается от биологических процессов, оно является частью общего функционирования индивида. Любая психологическая функция, такая, например, как восприятие, память, эмоции и т.д., должна изучаться с точки зрения той роли, которую она играет в едином процессе поведения.

В процессе поведения можно выделить три стадии.

- 1) Все психологические функции «сотрудничают» друг с другом в построении поведенческого мира, в котором находится индивид как активный «субъект в ситуации».
- 2) Основные потребности субъекта проходят когнитивную обработку, превращаясь в цели и поведенческие проекты, или планы действия. Эта вторая фаза представляет собой динамический или мотивационный компонент поведения.
- 3) В завершающей, или исполнительной фазе индивид воздействует на воспринимаемую ситуацию, чтобы достичь своих целей и осуществить свои замыслы. В каждой фазе поведенческого процесса могут возникнуть функциональные помехи: например, некоторые люди не способны осуществлять свои планы в действии; другие не могут придать своим потребностям форму планов, а третьи вообще конструируют искаженный поведенческий мир. Трехфазная модель, представленная в этой главе, предлагает клиническим психологам теоретическую основу для выделения трех типов поведенческих дисфункций.

Предложенная нами формула поведения отражает ту точку зрения, что индивид и поведенческая среда в своей основе взаимосвязаны и не могут рассматриваться отдельно друг от друга: они образуют функциональное единство. Проблема заключается не в том, чем определяется поведение: личностью или средовыми факторами, — а в том, как в каждом конкретном поведенческом контексте взаимосвязаны оба элемента (индивид и среда). Методологически эта точка зрения побуждает психолога изучать эти переменные как части сети взаимодействий, а не как автономные элементы. Что касается личности, то ее действия продиктованы ситуацией, а также личностными характеристиками или личностными целями. Трансситуационные аспекты личностных переменных остаются открытыми для обсуждения и

исследования. Наконец, мотивационный компонент в нашей формуле подчеркивает, что поведение столь же определяется целями, которые стоят перед индивидом, сколь и воспринимаемой им ситуацией.

Поведенческий мир, так же как и само исполнительное поведение, существует на двух уровнях: уровне манипуляции физическими объектами и уровне ментальной манипуляции символическими репрезентациями этих объектов.

Когнитивные операции отличаются от тех, которые используются в физической манипуляции объектами. У них есть несколько специфических характеристик, имеющих большое значение для когнитивной переработки мотивации, посредством которой потребности трансформируются в конкретные планы. Что касается потребностей, они определяются в поведенческих терминах (глава 3), а их переработка в поведенческие проекты, или планы, обсуждается в главе 5.

Глава 3. «ОТНОШЕНЧЕСКАЯ» МОДЕЛЬ МОТИВАЦИИ

В данной главе я хочу предложить читателю набросок «отношенческой» теории мотивации. Эта модель определяет мотивацию в терминах взаимоотношений, связывающих действующего индивида с миром. Именно в этих взаимоотношениях проявляется динамическая сущность человеческого поведения. Таким образом, предложенная модель должна вернуть мотивацию к ее исходному источнику и адекватно вписать ее в бихевиоральную схему.

Единство «индивид—среда»

В главе 2 было показано, что поведение осуществляется, когда субъект вступает во взаимоотношения с его перцептивным и концептуальным миром. Будучи динамическим элементом поведения, мотивация должна изучаться в рамках этих отношений. Другими словами, *бихевиоральная* модель мотивации не должна в качестве основы поведенческой динамики рассматривать биохимический состав тканей организма или электрическую стимуляцию центральной нервной системы. Вместо этого фокусом ее внимания должны стать поведенческие отношения, связывающие индивида с его физической и социальной средой. Функционирование живого организма зависит от этих взаимодействий «личность—среда». Как отмечалось, психологи долж-

ны изучать процессы, активирующие и направляющие поведение (то есть мотивацию) в контексте именно таких функциональных взаимоотношений.

Это утверждение можно проиллюстрировать конкретным примером. Голодное животное, попавшее в лабиринт, взаимодействует со средой через свое поведение, например, бежит по лабиринту в поисках пищи. Исследование биологических основ этого голода дает немного для объяснения поведения животного. Просто сказать, что животному нужна еда — значит, предложить непсихологическое описание того, что животное реально делает. Как отметил Р. Шовен (*Chauvin, 1959*), этолог, наблюдающий голодных животных, видит не просто животных, которые хотят есть. Он также видит, как животное охотится, хватая добычу и тащит ее к себе в нору. Потребление пищи — это лишь небольшая часть всего «связанного с голодом» поведения животного. Логика предлагаемой модели становится даже более неоспоримой, если ее рассмотреть конкретно в терминах человеческих потребностей. Например, потребность в социальном принятии включает стремление к конкретным формам межличностных взаимоотношений и поведенческого взаимодействия. Другими словами, целевой объект этой социальной потребности — установление конкретного паттерна поведенческих взаимоотношений между индивидом и его человеческой средой. В общем, с психологической точки зрения потребность выполняет динамическую функцию, стремясь установить, сохранить или изменить эту конкретную модель взаимоотношений.

С теоретической точки зрения сеть отношений, связывающих индивида и среду, — это универсальная характеристика живых организмов. Она отражает тот основополагающий закон, согласно которому поведение на всех уровнях зависит от обмена со средой. Например, генетические задатки могут существовать и развиваться во взаимодействии с элементами, внешними по отношению к ним. Было показано, что закрытая система, то есть та, которая не обменивается энергией со средой, не может породить ни одну из форм жизни. Все живые организмы, от бактерий до людей, — «открытые системы», находящиеся в постоянном взаимодействии со своей средой (*Bertalanffy, 1968*).

Тем не менее необходимо подчеркнуть существенные характеристики предлагаемой «отношенческой» модели.

Прежде всего, эта модель не определяет поведение в терминах формирования взаимоотношений между двумя предсуществующими автономными сущностями, а именно, организмом, индивидом или личностью с одной стороны, и окружением, средой или миром — с другой. Начальная точка находится не там, где эти две сущности вступают в контакт, а в «отношенческой» сети как таковой, в которой личность и среда образуют два полюса.

Бессмысленно для анализа поведения рассматривать личность или среду вне этой отношенческой сети. Например, поведенческая функция восприятия не может проявиться в поведении независимо от воспринимаемых средовых объектов. В общем, личность — это сеть актуальных и потенциальных взаимодействий между индивидом и средой. Аналогично, среда, как поведенческий мир, строится в ходе взаимодействия между индивидом и внешней физической стимуляцией (глава 2). Таким образом, ни один из этих компонентов не может существовать независимо от функциональной связи с другим компонентом.

Очевидно, предложенная модель функционирования не отрицает, что человек, как и бактерия, — это материальная сущность со своей собственной уникальной структурой и потенциальными задатками. Тем не менее Салливан (*Sullivan*, 1947) утверждал: «Будет притворством, абстракцией говорить, что клетка — это одно, а среда — совсем другое. Эти две сущности относятся к чему-то единому, в чем организм и среда неразрывно связаны, пока продолжается жизнь». То же самое справедливо в случае личности и поведения, так как не может быть личности без мира, в котором можно действовать, — и не может быть поведенческого мира в отрыве от личности, которая этот мир выстраивает. Только через этот процесс взаимодействия человек развивается как личность¹. Согласно Мюррею (*Murray*, 1938), «история орга-

¹ На эмпирическом уровне суть такого взаимодействия можно иллюстрировать случаями детей, которые выросли в семьях животных. Читатель может обратиться к подробно описанному в литературе случаю двух «детей волчицы», о которых упоминает Гезелл (*Gesell*, 1941). При изучении этого материала читателю следует знать, что животный мир также выступает для ребенка формой поведенческого мира, в котором постепенно развиваются многие функциональные взаимоотношения. Эти примеры, тем не менее, демонстрируют, что ребенок с человеческой наследственностью не развивается как человек в отрыве от ситуаций взаимодействия его потенциала с человеческой средой.

низма — это сам организм». Точно так же сеть взаимодействий между индивидом и средой (И—С) — это, в сущности, сам индивид.

Для человека это функциональное единство И—С приобретает важное практическое значение. Личность непрерывно находится в некоторой ситуации и осуществляет некоторое поведение. Точно так же, на биологическом уровне, организм — это паттерн взаимодействий с физической средой. Другими словами, индивид всегда — «тот, кто делает что-то в конкретной ситуации».

Этот факт не мешает человеку воспринимать свой мир и воздействовать на него так, как на отдельный от него объект. Мы имеем в виду, что восприятие этого внешнего поведенческого мира порождается взаимодействием субъекта со средой и процессом конструирования этой среды. Таким образом, хотя в исследовании следует всегда различать ситуационные и личностные переменные, необходимо также включать каждую из этих переменных в сеть взаимоотношений И—С, в которой они приобретают свое значение для действующего индивида. Ученые, развивающие теорию поля, такие как Левин, попытались компенсировать отделение этих двух элементов друг от друга, указав на их взаимодействие в пределах конкретного поля. Предлагаемая «отношенческая» модель выходит за пределы взаимодействия двух предсуществующих сущностей в поле Левина. В нашей модели и личность, и поведенческий мир являются продуктом поведения, то есть продуктом вышеупомянутой сети взаимодействий, происходящих в системе И—С. Более того, как будет показано далее, они неразрывно связаны друг с другом, так что поведенческий мир субъекта становится частью содержания его личности.

Рассмотрим теперь динамический аспект функционального единства И—С, служащий основой мотивации.

Потребности в терминах «отношенческого» функционирования

Мотивацию следует понимать не как серию отдельных «потребностей», но как динамический аспект самого функционирования живого организма. Другими словами, любой живой организм — это, в сущности, модель внутренне ак-

тивного и направленного «отношенческого» функционирования. Жизнь — это не просто актуальное функционирование в системе «индивид—среда». Жизнь также подразумевает то, что было названо «волей к жизни», которая проявляет себя в согласованных действиях организма против угрожающих воздействий. На языке компьютерной терминологии мы могли бы сказать, вслед за Экбладом (*Eckblad*, 1981), что «остаться в живых» — это первичная инструкция, заложенная в программе организма. Как уже указывалось, поведение является неотъемлемой частью общего функционирования живого организма. Подобно биологической стороне этого функционирования, оно осуществляется непрерывно. Поведение не процесс, начинающийся под влиянием одного конкретного мотива и прекращающийся, когда мотив закончил свое действие. Конкретный стимул и конкретные тенденции не следует рассматривать как действительные *инициаторы* поведения у организма, который в противном случае просто бы «отдыхал». Фактически субъект всегда находится в ситуации, и в этой ситуации он с необходимостью действует. Конкретная мотивация выступает *регулятором* — а не инициатором — основного потока поведенческого функционирования.

Динамическое качество взаимоотношений «индивид—среда» (И—С) является результатом двух факторов. Первое: самой основой жизни для индивида является его способность функционально действовать. Поведение представляет собой психологический аспект этого функционирования. Этот вид активности берет начало в самом себе, то есть в живом функционировании как побуждении *продолжать* функционировать. Это предположение сходно с мнением Вудворта (*Woodworth*, 1958) о первичности поведения. Предлагаемая нами модель развивает этот взгляд и позволяет охватить общее функционирование живого организма. Второе: так как индивид не является автономной функциональной единицей, его потребность в мире является неотъемлемой частью биполярной структуры его функционирования как «открытой системы». Таким образом, выстраивается «отношенческая» модель поведенческой динамики, в которой потребность является неотъемлемой частью функциональной структуры индивида. Потребности не появляются в ответ на специфический стимул, а присущи индивиду в силу взаимодополнительности полюсов в систе-

ме «индивид—среда». Таким образом, взаимосвязи, которые образуют функционирование индивида, — это не просто происходящие события, а функциональные «условия» и «требования». Следовательно, поведенческие потребности можно рассматривать и определять как «требуемые взаимоотношения» между индивидом и миром. Точнее: потребности являются поведенческими взаимоотношениями, поскольку они «требуются», чтобы обеспечить оптимальное функционирование индивида².

В пятой главе дано определение оптимального функционирования в терминах как врожденных стандартов, так и критериев, выработанных самим индивидом. Что касается врожденных стандартов, субъект узнает о том, что его поведение соответствует им, ориентируясь на общее состояние благополучия, удовольствия и удовлетворения, которое сопровождает оптимальное функционирование. Выработанные стандарты, напротив, формируются в рамках Я-концепции индивида и практических целей, которые он себе ставит. Другими словами, индивид функционирует оптимально в той степени, в какой он соответствует обеим системам критериев. Мотивационный аспект некоторых отношений проявляется тогда, когда индивид не может соответствовать этим критериям. Оптимальное функционирование, таким образом, можно рассматривать с точки зрения последствий для индивида³.

Следует отметить, что представленное здесь психологическое понятие потребности не ограничено ситуациями, которые характеризуются тем или иным дефицитом. Напротив, потребности относятся к функционированию личности во всей ее полноте и предполагают такие типы активности, как рост, саморазвитие и коммуникация. Другими словами, предложенное нами определение потребности достаточно широко, чтобы охватить все разнообразие человеческого

² Термины «требуемые» (required) и «требование» (requiredness) в нашем контексте призваны отразить тот факт, что оптимальное функционирование предполагает *динамический* «запрос» или «необходимость» в некоторых взаимоотношениях с конкретными объектами. Они лучше, чем менее психологические термины «необходимо» (necessary) и «необходимость» (necessity). В том же смысле эти термины в динамическом контексте употребляет Вольфганг Кёлер в своей работе «*Место ценности в мире фактов*» (*Kohler*, 1938).

³ Очевидно, что между врожденными биологическими критериями благополучия и критериями, выработанными самим индивидом, могут существовать конфликты.

функционирования. Мы считаем потребности неотъемлемыми от поведенческого функционирования как такового и от различных потенциальных возможностей, характерных для функционирования данного вида (см. ниже).

Тем не менее тот взгляд, что поведенческая динамика внутренне присуща функционированию живого организма, не предполагает, что интенсивность мотивации индивида, направленной на конкретную категорию объектов, является функцией его биологической «жизнеспособности». Повседневные наблюдения указывают на то, что биологически слабые индивиды способны к сильно мотивированному поведению. В общем, не следует искать однозначного соответствия между физиологическими характеристиками функционирования индивида и его психологической активностью. Каждая функция имеет свою собственную динамику развития и свои специфические детерминанты. Физически истощенные люди могут демонстрировать тенденцию сохранять верность своим идеологическим позициям, так же как смертельно больные сохраняют относительно невредимыми свои интеллектуальные способности.

По сути, мы сейчас рассмотрели динамическую природу отношения И—С. Далее следует отметить его избирательный характер, то есть существование конкретных объектов и взаимосвязей, в которых нуждается индивид. Очевидно, что люди не относятся одинаково ко всем объектам окружающего мира. Следовательно, чтобы обеспечить оптимальное функционирование системы И—С, необходимы конкретные взаимосвязи с конкретными объектами. Таким образом, комплементарность И—С определяется тем, какие именно типы взаимодействия предпочитает и избирает индивид. Каждый человек мотивирован в направлении как конкретных объектов, так и конкретных типов взаимосвязей. Более того, эта взаимозависимость относится как к биологическому, так и к психологическому уровням человеческого функционирования. Учитывая избирательную природу потребностей, мотивацию следует определять в терминах поведенческих объектов и целей, а не в терминах энергии, стимуляции, органического состояния или моторных реакций. Объект конкретной потребности — это не что-то вторичное по отношению к состоянию потребности. Скорее, сама природа объекта-цели (например, еда, уважение, любовь и т.д.) определяет природу потребности, то есть взаимосвязь, необходимую индивиду.

Почему один, а не другой объект вносит вклад в оптимальное функционирование (например, почему любовь и уважение способствуют психологическому благополучию, а отвержение наоборот) — это вопрос, еще не получивший удовлетворительного ответа. В лучшем случае мы можем попытаться понять «необходимость» определенной категории объектов, встраивая эти объекты в глобальную модель человеческой динамики (глава 4). В конечном счете мы можем только повторить ответ Джеймса на этот вопрос: «человек так устроен». Именно это мы имеем в виду, утверждая, что фундаментальные категории мотивационных объектов являются «врожденными».

Из этих наблюдений можно вывести факт требуемости в поведении определенных взаимосвязей. Во-первых, биологическое и психологическое функционирование индивида ухудшается или ослабляется, когда индивид не может установить или сохранить определенные взаимосвязи с конкретными элементами среды. Иногда отсутствие определенных контактов может иметь вредоносные или даже фатальные последствия как на биологическом, так и на психологическом уровне. В других случаях необходимость проявляет себя в выборе, который делает индивид, или в переживании неудовольствия. Во-вторых, организм осуществляет разнообразные действия, направленные на установление или изменение необходимого типа взаимоотношений. Наконец, контакт с нужным объектом ведет к реакциям эмоционального принятия (удовольствия).

Подытоживая, скажем, что поведенческие потребности можно определить как категорию взаимосвязей И—С, которые необходимы для оптимального биологического и/или психологического функционирования. Динамический и избирательный характер этих взаимосвязей можно вывести из типов поведения, доступных наблюдению. Они необходимы в неодинаковой степени, обнаруживая различия по интенсивности и насущности.

Дифференциация потребностей

До сих пор мы рассматривали основной поведенческий динамизм как присущую живому организму потребность в «отношенческом» функционировании. Преимущество тако-

го рассмотрения заключается в том, что оно связывает мотивацию не только с физиологической стимуляцией или органическими потребностями на уровне тканей, но и с разнообразными и сложными функциональными потенциалами каждого вида организмов. Мы не считаем физиологические потребности «первичными» динамизмами, а психологические или социальные мотивы — «вторичными» и производными конструктами. Напротив, «отношенческая» модель рассматривает живой организм в полном многообразии его функциональных возможностей, в том числе его психологические (социальные и высшие когнитивные) проявления. Более того, «отношенческая» модель не считает, что динамика поведения берет начало в нарушении гомеостаза организма. Напротив, динамика поведения принимает участие в росте и саморазвитии, которые характерны для функционирования живого существа. Фактически состояние нужды не имеет динамической силы. Автомобиль, в котором кончилось топливо, не приводится в действие этой нехваткой. Дефицит порождает активность только в силу присущего организму динамизма, благодаря которому организм может преодолеть это состояние дефицита. Согласно «отношенческой» теории, исходная «нужда» живого организма вытекает из того, что он образует только один из полюсов системы «Личность—Мир», так что внутреннее стремление к росту и саморазвитию всегда требует взаимодействия с объектами и на биологическом, и психологическом уровнях функционирования.

В рамках нашей концептуальной модели очевидно, что у организма с ограниченным репертуаром функциональных возможностей динамическая структура будет развита плохо. Так, сеть взаимосвязей И—С, характерная для амебы или крысы, отличается от сети, характерной для человека. Несомненно, что в рамках нашей модели типы взаимодействий, требующихся для оптимального функционирования, то есть потребности, будут различаться в зависимости от функциональной сложности различных организмов.

В этом контексте действительная связь между мотивацией высшего порядка и физиологическими потребностями остается проблемой для экспериментального исследования. При этом важно, чтобы концептуальная модель, используемая в таком исследовании, не предполагала априорную и одностороннюю зависимость или подчиненность одних мо-

тивов другим. Даже в тех случаях, когда вероятно присутствие некоторой зависимости, например, эмоциональной привязанности грудного ребенка от поведения кормления или ухаживания, каждый тип взаимоотношений необходимо изучать в их собственном контексте (см. главу 4).

Связывая динамику поведения с базовой потребностью организма в «отношенческом» функционировании, мы понимаем новую проблему: как эта абстрактная и пустая идея потребности в «отношенческом» функционировании развивается в богатое разнообразие мотивов, действующих в человеческом поведении? Эта проблема подробно рассматривается в главе 4 этой книги. Сейчас же достаточно указать на следующие моменты. Во-первых, «отношенческая» модель предлагает нам твердую основу для различения между физиологическими и психологическими потребностями без априорного подчинения последних первым. В самом деле, те же самые особенности, что обязывают психологов различать физиологическое и психологическое функционирование в общем, лежат в основе различения двух категорий потребностей, участвующих в этом функционировании. Во-вторых, как было сказано, разнообразные потенциалы человеческого организма вступать в поведенческие взаимоотношения с миром лежат в основе различных функциональных потребностей (познавательных, аффективных, социальных и т.д.). Фактически каждый из этих потенциалов участвует в общем функциональном динамизме живого существа. Наконец, процессы, посредством которых поведенческие потребности конкретизируются в целевых объектах и поведенческих планах, — это следующий шаг в направлении дифференциации «от потребностей к конкретной мотивации» (глава 5).

Происхождение взаимодополнительности И—С

Почему живые организмы и среда настолько взаимозависимы, что не только могут, но и должны взаимодействовать? Между тем и другим существует исходное соответствие. Для того чтобы человек был способен воспринимать и познавать свою среду, эта среда должна активно приспосабливаться к человеческому восприятию и пониманию. Как утверждал Эйнштейн: «Тайна мира кроется в его познавае-

мости» (цит. по: *Penfield, 1975*). Похожим образом человеческие действия должны управляться с физическим и социальным миром. Мысли или действия индивида по отношению к другому индивиду или среде должны функционально и структурно дополнять друг друга. Это основная адаптивная связь, лежащая в основе взаимосвязи И—С на уровне поведения. Таким образом, каждый живой организм — это, фактически, функциональная единица И—С, и настолько плотно соединен со своим физическим окружением, что совокупность взаимообменов со средой и образует его сущность.

Функциональное соответствие можно понять в терминах гипотезы, что живые клетки возникают из окружающей среды в процессе дифференциации. Следовательно, окружение представляет собой «культурную среду», где потребности живых существ «подпитываются», словно растения, которым необходима почва, чтобы они могли раскрыть свой наследственный потенциал. Что касается культурного уровня развития, индивид непрерывно воздействует на мир объектов и, таким образом, превращает объекты в орудия труда, художественные и интеллектуальные ценности и т.д. При этом сам человек непрерывно формируется под воздействием объектов, которые он производит и использует. Таким образом, посредством непрерывного процесса взаимодействия индивид и культурная среда переплетены друг с другом. Инструменты, созданные человеком, постепенно доводят до совершенства его навыки в ручном труде. Похожим образом материальные и социальные продукты его умственной работы — такие как литературные произведения, организация культурных проектов и т.д. — развивают его интеллектуальное и социально-эмоциональное функционирование. Итак, будучи функционально встроенным в свою среду, человек «нуждается» в мире так же, как живая клетка нуждается в той среде, в которой появилась на свет. Разумно допустить, что, в конечном счете, в этом их взаимосвязанном генезисе коренится необходимость конкретных взаимоотношений со средой, то есть потребностей. Эти взаимоотношения, в зависимости от природы организма, будут только биологическими или также еще психологическими и социальными. Фактически среду живого существа может образовывать или биосфера, или перцептивный и концептуальный мир. Каждая потребность имеет

свои определенные условия и способ выражения и развития, который можно систематически изучать с помощью психофизиологических, психологических и социальных исследований.

Доповеденческая стадия потребностей: имплицитная направленность

Определение потребности в терминах требуемых взаимоотношений не предполагает, что каждая потребность непосредственно направляет поведение к конкретным объектам. Поведение голодного младенца не направляет его непосредственно к желаемой еде. То есть можно сказать, что голод не есть «стремление к пище» (*Brown, 1953*). Тем не менее, я утверждаю, что потребность в своей основе ориентирована на ту категорию объектов, которые могут ее удовлетворить. В этом смысле голод в очень большой степени направлен к еде. Рассмотрим эту ориентацию.

На поведенческом уровне важно различать то, что называется «траекторией», то есть практические шаги, ведущие к объекту, и более внутреннюю и имплицитную направленность, которая отражает тот факт, что определенные контакты являются желаемыми и удовлетворительными, в то время как другие — нет. Толман (*Tolman, 1932*) этой направленностью объяснял «целесообразность» поведения. Другими словами, тот факт, что только некоторые объекты позитивно подкрепляют или удовлетворяют потребности, наводит на мысль, что поисковому поведению, которое вызывается потребностью, присуща избирательная направленность. Эта направленность «встроена» в психический аппарат, так же как исходное соответствие встроено в функциональную систему И—С. Таким образом, прежде чем произойдет какое-либо научение, младенец уже предпочитает родительскую теплоту и принятие отвержению, так же как он предпочитает одни вкусовые ощущения другим. Например, можно заметить в детях динамическую ориентацию по направлению к определенным эмоциональным взаимоотношениям. Эта ориентация очевидно выступает в том факте, что, даже без предшествующего подкрепления и несмотря на пережитое отвержение, ребенок предпочитает родительские фигуры и стремится к ним. В отсутствие таких взаимо-

отношений ребенок демонстрирует нарушения функционирования (крайней реакцией на него является маразм). Большинство теорий обусловливания ограничены, они не видят те мотивационные следствия для процесса подкрепления, которые вытекают из этой направленности. В то время как научение и подкрепление ответственны за «траекторию» поведения, из того факта, что подкрепляющее воздействие оказывают только определенные события, вытекает ориентированность организма на одни объекты, а не на другие. Эту врожденную направленность по определению нельзя приобрести в процессе научения. Сирс (*Sears, 1963*), например, интерпретирует стремление ребенка к защите, помощи, заботе и любви как результат приятного переживания, связанного с определенным родительским поведением. С этой точки зрения «потребность в зависимости» (*dependency drive*) будет развиваться в ребенке постепенно как результат пережитого подкрепления или удовольствия. Тем не менее, признавая тот озадачивающий факт, что некоторые события подкрепляют положительно, а некоторые — отрицательно, большинство теоретиков-бихевиористов совершенно не задаются вопросом о мотивационных следствиях этих различных реакций. Они просто признают этот факт. Напротив, предложенная нами модель предполагает, что эта способность организма к различным реакциям говорит о существовании врожденной функциональной характеристики и у живого организма, и у системы И—С. Эта избирательная ориентация имплицитна, учитывая тот факт, что она заметна лишь «на выходе» поведения, а не в его начале⁴.

Механизм, посредством которого только что описанная базовая ориентация влияет на поведение, можно объяснить,

⁴ Лоренц (*Lorenz, 1965*) предлагает другой пример исследования, который иллюстрирует различие между врожденной и обусловленной внешними раздражителями направленностью. Лоренц описал реакцию гусыни, когда одно из ее яиц выкатилось из гнезда. Гусыня вытянула шею и клювом покатила яйцо к гнезду. При этом гусыня непрерывно следила за тем, чтобы яйцо катилось в нужном направлении. Таким образом, реакция гусыни направляется внешними факторами (*cues*), отражающими расположение яйца. Кроме того, приспособление у гусыни, частично инстинктивное, частично приобретенное, направлено *к гнезду*. Эта направленность в такой малой степени обусловлена внешними факторами, что она не меняется, даже если взять яйцо и заменить его кубиком. Основной динамизм в поведении гусыни затрагивает действия, направленные на «возврат яйца в гнездо». Этот динамизм действует независимо от факторов, которые обычно руководят конкретными этапами ответной реакции.

по крайней мере, частично, в следующих терминах. Обнаружено, например, что до любого научения состояние голода порождает исследовательскую реакцию, в которой рот задействован больше, чем глаза. Этот простой факт с самого начала направляет поведение. Многие исследователи признают, что поведенческий репертуар новорожденного включает несколько основных паттернов реакций, направляющих его поведение к объектам, способным удовлетворить его потребности. Когда с нужным объектом установлен чувственный контакт, этот объект служит стимулом для других ответных реакций. Таким образом, конкретная стимуляция и контакты ведут к таким типам поведения, как сосание, потребление пищи, поиск защиты, телесного контакта и т.д., еще до того, как происходит «завершающее» подкрепление. Эти начальные реакции являются по своей природе «экспериментальными» и не представляют собой полностью развитые рефлексы. Вслед за Ле Ни (*Le Ny, 1967*), можно сказать, что «генетическое оснащение не состоит из полностью развитых механизмов, вынуждающих человека действовать строго заранее заданными predetermined способами; скорее, они определяют конкретные стадии развития поведения и позволяют индивиду до некоторой степени контролировать его в соответствии с этими стадиями»⁵.

Некоторые нейропсихологи предполагают, что, когда устанавливается контакт с нужным объектом, в нервной системе активируется механизм, обеспечивающий оптимальное функционирование организма. Предполагается, что этот механизм включается до того, как возникает подкрепление консуматорным актом. Аналогично, исходная стадия научения методом «проб и ошибок» не состоит просто из хаотичной активности. Такие реакции демонстрируют ту форму направленности, которую и Толман (*Tolman, 1932*), и Кречевский (*Krechevsky, 1932*) приписали когнитивным

⁵ На протяжении этой книги мы указываем на наследственное, или врожденное качество стремлений человека, лежащих в основе его мотивации. Во всех этих случаях мы придерживаемся похожего взгляда на наследственность. Конкретно, что касается потребностей, мы имеем в виду не врожденное поведение, как в случае инстинктов и рефлексов, а общую ориентацию. Люди хотя и испытывают социальное принятие, а не отвержение. Повторим еще раз слова Джеймса: «Человек так устроен». Кроме того, следует сознавать, что врожденный, или наследуемый характер психологической черты сам по себе не гарантирует, что она проявится в поведении.

процессам, названным ими «гипотезами». Другими словами, неправильно утверждать, что до того, как выучивается «траектория», потребности вообще лишены направленности. Направленность выражается в простых реакциях удовольствия, которые демонстрирует индивид. Благодаря такой фундаментальной направленности, потребности получают выражение в конкретных типах поведения.

Итак, предполагается, что потребности существуют еще до начала поведения. На этой стадии требуемые взаимосвязи И—С пока не нашли адекватных им поведенческих паттернов, а потребности еще не сконцентрированы на конкретном объекте и носят, скорее, диффузный характер. На этой доповеденческой стадии присущая мотивации направленность отражается в избирательности, составляющей основу и положительного, и отрицательного подкрепления. Исследовательское поведение, запускаемое мотивационным состоянием, также отличается направленностью. Таким образом, первые реакции не являются случайными, но уже ориентируют поведение в предпочитаемом направлении. Кроме того, очевидно, что некоторые из эмоциональных проявлений мотивационного состояния — например, плач младенца — приобретают свою целенаправленность в конкретном социальном контексте. Сеть взаимосвязей «младенец—родитель—мир» образует единую согласованную систему, в которой плач ребенка имеет направленное воздействие⁶.

Тот факт, что конкретные поведенческие взаимоотношения И—С не запрограммированы в организме заранее, позволяет индивиду строить свою личную мотивационную и поведенческую систему на основе и индивидуального опыта, и индивидуальных целей. Таким образом, вхождение каждого человеческого индивида в мир посредством поведения представляет собой уникальную структуру, которая формирует его личность. Эта поведенческая пластичность психологических потребностей в рамках их врожденной ориентации практически неограничена. Стремление к социальному принятию, например, может проявиться в бесчисленных сетях поведенческих взаимоотношений, имеющих один

⁶ Мы согласны с Тинбергеном и Лоренцем в том, что на биологическом уровне «изучение направленности часто ведет к изучению средств, с помощью которых поведение животного способствует его выживанию или выживанию всего вида» (*Lorenz, Tinbergen, 1957*).

общий смысл или одну базовую цель. По этой причине мотивационную направленность субъекта к конкретному объекту следует рассматривать как конкретизацию или «канализацию» более общей потребности (см. главу 5).

Внутренняя и внешняя мотивация

«Отношенческая» модель мотивации, как было показано в этой главе, предлагает теоретическую основу для так называемой внутренней и внешней мотивации поведения. Для того чтобы избежать непонимания, полезно сделать следующие предварительные замечания. Во-первых, внутренне мотивированное поведение не ограничено только чем-то вроде «пиковых переживаний» или исключительными ситуациями, в которых человек полностью поглощен тем, что делает; пример такого состояния можно, например, найти у Коха (*Koch, 1956*) под названием Б-состояния. Другие ограничивают внутреннюю мотивацию когнитивной деятельностью или процессом решения задач, удовлетворяющих интерес человека, или деятельностью, которая дает человеку чувство компетентности, или самодетерминации (*Deci, 1975*). По нашему мнению, внутренне мотивированное поведение, напротив, часто проявляется в повседневной деятельности, такой, например, как потребление пищи или общение с другими людьми. Во-вторых, человеческое поведение часто избыточно детерминировано в том смысле, что, в добавление к ведущей мотивационной целевой ориентации человека, поведение могут одновременно определять некоторые добавочные мотивы. Следует ожидать, что и внешняя, и внутренняя мотивация могут присутствовать в одном и том же поведении.

Два основных принципа нашей мотивационной модели таковы: первое, поведенческому функционированию присуща динамика поведения. Второе, поведенческое функционирование является «отношенческим», то есть предполагает взаимодействие с объектами. Прием пищи, восприятие, объяснение, взаимодействие с другими людьми и т.д. — это все формы поведенческого функционирования. Съеденная пища, воспринятый объект или решенная проблема, люди, с которыми мы разговаривали, — это внутренние элементы действий «питание», «восприятие» и т.д. Таким образом,

можно утверждать, что поведение главным образом и по своей сути направлено на объекты, необходимые для его функционирования. Как уже отмечалось, потребности — это формы необходимых связей с конкретными категориями объектов. Наше утверждение, следовательно, таково: в той степени, в какой поведение, относящееся к конкретной потребности — социальные или перцептивные отношения, например, — реализуется индивидом, чтобы достичь конкретной цели, лежащей в нем самом, мы считаем, что оно имеет внутреннюю мотивацию. Таким образом, межличностное поведение, осуществляемое, чтобы обменяться чувствами или идеями, чтобы разделить друг с другом мысли, переживания, является внутренне мотивированным. Такое перцептивное поведение, как наблюдение за какой-либо ситуацией или объектом, чтобы понять, что происходит или как этот объект устроен, также является внутренне мотивированным поведением. Поиск или потребление пищи, которые осуществляются, чтобы удовлетворить голод, также имеют внутреннюю мотивацию, в то время как прием пищи с целью сохранить здоровье представляет собой когнитивно переработанную мотивацию биологической природы. Тот факт, что пища воздействует в организме не на нервную систему, никак не влияет на поведенческий аспект функционирования. Этот факт не дает нам оснований для того, чтобы считать потребление пищи внешне мотивированным поведением, как делают некоторые психологи. Хотя пища и люди существуют и в других ситуациях (кроме ситуаций «прием пищи» и «разговор»), и пища, и люди являются частью этих ситуаций, поскольку представляют собой внутренние целевые объекты этого поведения.

Активность ради активности

Уже было сказано, что внутренне мотивированное поведение осуществляется ради самого себя, без какой бы то ни было видимой цели или объекта. Внутренне мотивированное поведение, таким образом, противопоставлено целенаправленной активности. Оно не осуществляется, *чтобы* чего-то достичь; этот способ определения внутренней мотивации является сомнительным и ошибочным, поскольку поведение включает в себя «*взаимодействие с объектом*». Поэтому данный объект должен рассматриваться как внут-

ренний целевой объект этой активности. *Общение и восприятие*, например, — это специфические способы взаимодействия с объектами. Следовательно, нет действительной разницы между тем, когда мы говорим, что социальное общение осуществляется ради самого себя, или когда мы считаем, что оно происходит, *чтобы* установить социальный контакт с другим человеком. Наблюдение, *чтобы* получить информацию об объекте — это то же самое, что восприятие ради самого себя. Фактически, и в том, и в другом случае целевой объект является внутренним по отношению к самой активности, которая представляет собой *взаимодействие с объектом*. Более того, поскольку упомянутые виды активности представляют собой конкретизацию функциональных потребностей индивида, их мотивация неотъемлема от их функционирования.

Внутренне мотивированное поведение не ограничивается поиском объектов, взаимодействие с которыми продиктовано функциональными потребностями. Часто оно направлено на усиление взаимодействия с этими объектами. Таким образом, например, субъект, переживающий «удовольствие» от того, что любит кого-то, слушает симфонию, решает экзистенциальные вопросы и т.д., может иметь сильную мотивацию к тому, чтобы поддерживать поведенческий контакт с этими объектами. Единственная внутренняя цель состоит в том, чтобы еще сильнее любить возлюбленного, получать больше наслаждения от симфонии, глубже понять смысл своей жизни и т.д. Многие виды человеческой деятельности, сопряженные с наиболее богатыми жизненными переживаниями, имеют именно внутреннюю мотивацию. В XII веке эту идею высказал мистик Бернар Клервоский, написав: «Любовь не нуждается ни в причине, ни в награде; награда содержится в самой любви. Я люблю потому, что люблю; я люблю, чтобы любить». Эта мысль, конечно же, не исключает того факта, что человеческое желание любви нуждается в объекте. Потребность общаться с людьми, чтобы найти такой объект, является внутренне мотивированной.

Действие только что описанным образом представляет собой специфическую модальность того, что мы назвали «оптимальным функционированием», а оптимальное функционирование — это источник удовлетворения и удовольствия. Неразумно отрицать существование какой бы то ни

было мотивации у этих типов поведения только потому, что они «спонтанны». Для некоторых психологов спонтанные действия не являются мотивированными; *они просто случаются*. С этой точки зрения ошибочно было бы утверждать, что молодой человек мотивирован любить свою невесту, потому что он любит ее «спонтанно», а не «для того, чтобы что-то получить». Согласно Кагану и Когану (*Kagan, Kogan, 1970*), ребенку, например, нужна мотивация, чтобы изучать английскую грамматику или чистописание, но не для того, чтобы исследовать новый объект. Последнее происходит «спонтанно». На самом деле так называемая спонтанная активность не является только фактом; она не просто происходит. Она обладает сильной валентностью, и это становится очевидно, если помешать такой активности проявиться. Утверждение, что она мотивирована, принимает во внимание этот динамический аспект. Также безосновательно говорить, что субъект мотивирован только стремлением к получению удовольствия. По сути, «удовольствие» в этом контексте является абстрактным термином. Мотивация же имеет более конкретную направленность по отношению к определенной категории объектов. Индивид, мотивированный на то, чтобы показать или укрепить свою любовь к конкретному человеку, не просто ищет удовольствия. Многие виды так называемого «удовольствия» могут превратиться в страдание, если с «требуемым объектом» нельзя взаимодействовать (см. также главу 4).

Внутренняя мотивация и саморазвитие

Существенным расширением сферы внутренне мотивированного поведения мы обязаны следующему факту. Когда человек считает, что должен быть хорошим поваром, успешным студентом или первоклассным спортсменом, в определенных условиях *кулинария, учение* или *занятие спортом* могут стать для этого человека внутренне мотивированной активностью. Напротив, те же виды деятельности являются внешне мотивированными у других людей и при других обстоятельствах. Упомянутые виды активности рассматриваются человеком как конкретный способ, которым он пытается совершенствовать себя. В этом случае кулинария или учение не являются чисто инструментальными видами поведения. Скорее, они становятся конкретной фор-

мой стремления к саморазвитию. Эта базовая потребность может конкретизироваться в любой сфере деятельности, в зависимости от Я-концепции человека. Достижение совершенства и самоуважение — это реальная и внутренняя цель в обучении кулинарному искусству; она отождествляется с тем, кем человек хочет быть.

В этом контексте потребность в достижении связана с основной потребностью в саморазвитии, которая дает начало конкретным формам внутренне мотивированного поведения. Тип достижения, о котором здесь идет речь, шире, чем мотивация достижения. В рамках Я-концепции какого-либо человека достижение может быть более «восточного типа», связанное с внутренним миром и спокойствием, жизнерадостностью, а не с успехом в ходе конкуренции. Тем не менее нужно отметить, что мотив к игре может пересекаться с мотивом к успеху. Не удивительно, что в людях конкурируют между собой разные формы внутренне мотивированного поведения, так как базовые потребности в человеке часто развиваются в противоположных и даже конфликтующих направлениях. Напряжение и усилие потенциально так же мотивируют людей, как расслабление и отдых.

Внешняя и внутренняя мотивация

Как бы то ни было, не вся человеческая активность имеет внутреннюю мотивацию. По своей природе большая часть нашего поведения является инструментальной. Поиск информации или социальных контактов нередко является средством в структуре, ориентированной на внешнюю цель, такую, например, как «заработать денег». Можно сказать, что в мотивационном функционировании есть что-то порочное: любую деятельность мы осуществляем ради каких-то других, не внутренних целей. Мы пишем и публикуем статьи не только для того, чтобы сообщить миру результаты исследований, но также в целях саморекламы. Школьники и студенты учатся ради чего-то другого, чем собственно учеба, а потом еще и жалуются, что у них недостаточно мотивации для того, чтобы учиться. Базовый принцип заключается в том, что люди могут использовать множество различных средств, чтобы достичь своих целей. Другими словами, они могут осуществ-

лять любой вид активности и взаимодействовать с любыми объектами, чтобы достичь конкретной цели и удовлетворить конкретную потребность. Процессы, участвующие в этой гибкой структуре «средства—цель», описываются в главе 5. Здесь же достаточно осознать, что общаться с людьми, чтобы поделиться чувствами и мыслями или чтобы получить удовольствие от «духовной близости» — это внутренне мотивированное социальное поведение. Напротив, проявление той же социальной деятельности, чтобы достичь некоторых целей вне зоны социальной коммуникации, свидетельствует о внешней мотивации. Важно, что внешняя цель социальной активности (например, реклама, продвижение) может быть внутренней целью в отношении другого типа активности или другой потребности (например, самосовершенствование или саморазвитие). Таким образом, внешние цели являются одновременно и внутренними, но только для другого поведения. В общем, внешняя мотивация в одном поведении внутренне связана с другой потребностью и в другой форме активности. Благодаря гибкости нашего когнитивного функционирования, внутренняя цель конкретного поведения может рассматриваться как внешнее средство в рамках другого контекста. Некоторые из этих структур «средства—цель» укоренены в социальных предписаниях (например, обучение рассматривается как средство для получения профессии), другие являются личностными конструктами.

Именно мотивация к конечной цели активизирует инструментальное действие (см. «Инструментальная мотивация», глава 5). Предположим, что некий ученый, который внутренне мотивирован на проведение исследования, пытается заработать некоторую дополнительную сумму денег, чтобы купить книги или оборудование, необходимое для этого исследования. Работа, выполняемая для того, чтобы заработать эти деньги, мотивируется его стремлением к научному исследованию. Это означает, что работа внешне мотивирована теми же силами поведения, которые внутренне мотивируют его научное исследование. В другом случае студент может заниматься учебой, чтобы завоевать любовь родителей, но он также может демонстрировать любовь к родителям, чтобы те позволили ему учиться. Таким образом, мы имеем дело с двумя типами соотношения целей и средств, а не с двумя разными по сути типа-

ми мотивации. Конечная цель всегда является внутренней по отношению к основной мотивационной ориентации, и любая цель всегда может быть использована как внешнее средство для достижения другой цели.

Относительное доминирование той или другой потребности в данный момент времени определяет, какого рода мотивация является инструментальной по отношению к главной цели. У некоторых людей в крайних случаях доминирующая внутренняя динамика к физическому самосохранению может даже оказаться в подчинении у стремления сохранить верность некой идеологии (например, в решительной голодовке, объявленной в борьбе за какую-то идею). В конечном счете, именно Я-концепция субъекта определяет, какая потребность будет доминировать в данный момент времени.

Большая часть человеческой активности мотивируется деньгами, которые общество рассматривает как «универсальное средство». Работа представляет собой средство второго порядка, позволяющее получить это универсальное средство. В бихевиоральной теории средство второго порядка называется генерализованным вторичным подкреплением, поскольку деньги «ассоциируются» с огромным разнообразием первичных типов вознаграждения (то есть базовых целевых объектов). Большая часть работы мотивирована внешне, кроме тех случаев, когда определенная активность (например, занятие кулинарией) становится специфической формой саморазвития. Таким образом, люди могут быть внутренне мотивированы к достижению определенного уровня совершенства в своей профессиональной сфере, хотя и здесь некоторая дополнительная внешняя мотивация (например, деньги) обычно сочетается с внутренним **МОТИВОМ**.

Итак, большая часть человеческой активности мотивирована внешне как следствие социальных или личностно сконструированных структур «средства—цели». Это не исключает того факта, что столь же большая часть поведения в разных сферах жизни в той же мере внутренне мотивирована благодаря процессам, посредством которых базовые потребности развиваются в специфические поведенческие паттерны и целевые объекты (глава 5). Внешне мотивированное поведение обычно является инструментальным по отношению к борьбе индивида за конечные внутренние цели.

Динамика поведения, неотъемлемая от различных поведенческих возможностей или потребностей, лежит в основе целой мотивационной структуры «средства—цели». Что касается исследований, то ожидается, что внешне мотивированное поведение будет подчиняться законам инструментальной мотивации (см. главу 5).

Мотивация труда

Чтобы показать практическую значимость проблемы «внутренняя—внешняя мотивация», давайте кратко рассмотрим случай человека, который мотивирован на то, чтобы «работать продуктивно». Обычно человеку доставляет удовольствие видеть, как что-то происходит благодаря его личным усилиям. Это «что-то» может быть предметом искусства, социальным достижением или даже заботой о другом человеке, который иначе был бы беспомощным и несчастным. Тем не менее очевидно, что большинство людей не получают удовольствия от работы, которую выполняют. Они, большей частью, только *внешне* и неудовлетворительно мотивированы, чтобы ее выполнять, и их работа представляет собой *инструментальное* поведение для достижения других целей. Это не обязательно означает, что эти люди не могут быть достаточно мотивированы, чтобы функционировать продуктивно. Просто большая часть их работы, конкретный объект, который им нужно произвести, и способ производства — это часть поведенческого проекта, принадлежащего кому-то еще, и этот проект совершенно чужд их собственным целям. Таким образом, он не связан с их внутренней мотивацией «произвести что-то». Тем не менее в других случаях, когда люди работают, чтобы осуществить свои собственные планы, они гордятся своей работой и получают от нее удовольствие. Такая работа является частью их собственной личности. Фактически таково главное практическое различие между внешней и внутренней мотивацией: достижение внутренних целей доставляет удовольствие и само по себе мотивирует. Для такой деятельности часто характерны более высокие результаты. Даже если деятельность сложна, она переживается как самореализация и вклад в собственное развитие. Следовательно, в нашем обществе проблема состоит в поиске того, как мотивация работать или учиться может быть связана с внутренней мотивацией твор-

чества и саморазвития. Учащиеся часто даже не воспринимают взаимосвязь по типу «средства—цели» между их нынешней учебой и дальнейшей карьерой. Таким образом, конечная мотивация к карьере не может вылиться в такой инструментальный акт как учеба. В других случаях даже решение о том, кем человек хочет стать в жизни — выбор карьеры, например, — навязывается извне (родителями или социальными структурами), так что даже цель остается полностью внешней по отношению к Я-концепции индивида. Итак, инструментальная активность, основанная на структурах «средство—цель», — это основная стратегия функционирования мотивации человека. Иерархическая структура человеческой потребности предполагает, что внутренняя цель отдельной деятельности всегда может быть использована как средство удовлетворения других, более доминантных целей. Следовательно, внешняя мотивация — это неотъемлемый компонент мотивационного поведения. Более того, необходимая кооперация многих людей в поведенческих проектах и планах других людей (что происходит в большинстве социальных ситуаций, особенно в производстве) вносит элемент внешней мотивации в социальную активность. В целом, любое мероприятие, которое поддерживает процесс личного участия в определении общих целей и средств в человеческом действии, обязательно усиливает внутреннюю мотивацию (см. «Удовольствие от причинности», глава 4).

«Отношенческая» модель личности

В этом разделе я постараюсь ввести понятие личности в предложенную «отношенческую» модель мотивации. Фактически, как уже отмечалось, мотивация, поведение и личность взаимосвязаны таким образом, что, до определенной степени, их следует объединить в одну концептуальную схему. Как обычно, я рассмотрю два аспекта: функциональный и «отношенческий».

Что касается функциональной стороны, уже указывалось, что личность соотносится с особой возможностью поведения и функционирования. Другими словами, личность состоит из совокупности потенциальных и актуальных взаимосвязей с поведенческим миром, который сам по себе по-

степенно выделяется из физической реальности через этот процесс взаимодействия. Структурные элементы, которые в процессе развития становятся частью личности, — например, черты, способности, диспозиции, — также необходимо рассматривать как результат того же самого процесса взаимодействия. Только искусственно разделяя полюса «Индивид» и «Среда», мы получаем концепции личности и мира, в которых они вырваны из объединяющей их сети взаимодействий.

Генетическую информацию, управляющую (во взаимодействии со средой) процессами, участвующими в развитии личности, можно также рассмотреть в функциональных терминах. Однако поскольку мы склонны перерабатывать функциональную реальность (такую как сенсорная стимуляция) в восприятие вещественных объектов и субстанций, а не в восприятие функциональных единиц, нам сложно рассматривать наш мир и самих себя в функциональных терминах. «Субстанция» необходима как субстрат для функционирования, хотя с научной точки зрения более удовлетворительной была бы координация или структура функций. Следовательно, человеческую личность (включая осознание своей собственной активности) можно понять как возможность отношенческого функционирования и как координационный центр обработки информации и динамического принятия решений. Не вводя понятие гомункулуса, можно говорить о том, что этот координационный центр имеет свою реальность, устойчивость и протяженность, аналогично перцептивному миру осязаемых субстанций.

Отношенческий аспект личностного функционирования ответственен за тот факт, что личность — это не просто пустой функционирующий механизм. Как было сказано раньше, каждая психологическая операция имеет объект, к которому она интенционально направлена. Объекты, которые мы воспринимаем или переживаем, как и все, о чем мы думаем или чувствуем, или все, что делаем или к чему мотивированы, хранятся в нас как содержание нашей личности. Индивида составляют и определяют не только формальные характеристики интеллекта и характера, но также мнения, чувства и объекты мотивации (то есть их содержание), с которыми он имеет дело. Все эти объекты относятся к миру, в котором действует личность. Таким образом, мир

чьей-то семьи, профессии и деятельности выступает в функционировании личности интенциональным и имманентным объектом ее операций. Поведенческий мир — это неотъемлемый компонент личностного функционирования, так же как перцептивный объект — неотъемлемый компонент восприятия. Нет личности вне содержания психологической жизни. Именно объекты психологического функционирования индивида образуют его прошлое, настоящее и будущее. Эти объекты представляют собой личностный мир, в котором он живет.

Это не означает, конечно, что объективный или социальный поведенческий мир, общий для тех из нас, кто имеет схожий психологический аппарат и схожее культурное наследие, не находится вне нас как общая сцена нашего социального поведения. Но через познание репрезентации этих объектов, ситуаций и событий интернализуются и образуют внутренний мир личностного функционирования. Поэтому изменение или разрушение поведенческого мира объектов может глубоко нарушить функционирование личности (например, в адаптации к другой культуре или в некоторых формах психотерапии).

Очевидно, что исследование должно принять во внимание определенные структурные элементы, характерные и для индивида, и для его поведенческого мира, так как они проявляются на конкретных стадиях развития. Тем не менее нужно прояснить, что черты или диспозиции, так же как и поведенческий мир индивида, развивались и продолжают развиваться в рамках структуры И—С. Функциональный анализ поведения и личности должен учитывать непрерывность процесса взаимодействия И—С, а не просто полагаться на его статичные результаты. Предложенная отношенческая модель, таким образом, дополняет и интеракционистскую теорию, и теорию поля (см. также: *Nuttin*, 1965).

Роль мотивации в поведении

Возвращаясь к мотивации, необходимо сказать несколько слов о ее роли в общем поведенческом процессе.

Ведущая регуляторная функция мотивации. Как уже отмечалось, с бихевиоральной точки зрения мотивацию не следует воспринимать ни как отдельный механизм, ни как

физиологическое состояние. Это также не феномен, который лишь изредка воздействует на поведение, хотя гомеостатические потребности, такие как голод, могут предполагать такую периодичность. Другими словами, мотивация — это не феномен «включено—выключено», который запускает изолированные друг от друга действия. Скорее, это непрерывная динамическая ориентация, регулирующая постоянное взаимодействие между индивидом и его поведенческим миром, как это иллюстрирует регулирующее влияние целевых объектов.

Важно различать общую динамическую функцию непрерывной регуляции поведения и конкретные мотивационные состояния, которые активируют и направляют поведение в конкретные моменты времени. Каждая конкретная мотивация включает в себя конкретную конфигурацию активных и латентных динамических ориентаций. Структура этой конфигурации меняется в зависимости от ряда внутренних и внешних факторов, включая текущий ход действия и непосредственное восприятие поведенческой ситуации. Конкретные тенденции в один момент времени доминируют, в другой переходят в латентное состояние. Мотивационная структура некоторых индивидов исключительно стабильна. Они преследуют одни и те же цели в совершенно различных ситуациях. У других единственное, что остается неизменным в их поведенческой ориентации, — это импульсивность, с которой они всегда реагируют на текущую ситуацию. Таким образом, каждое временное мотивационное состояние является частью регуляторного «механизма», который оказывает влияние на ход поведения, прерывая или поддерживая текущую активность, меняя или сохраняя цель, определяя интенсивность усилия и т.д. Прерывание внешней активности для раздумий или в ожидании чего-либо мотивировано в той же степени, что и начало нового действия. Следовательно, регуляторная функция любой конкретной мотивации является частью одной непрерывной динамической функции.

Наша концепция мотивации как регуляторного, а не пускового механизма также применима к роли физиологи-

⁷ В этом контексте следует также принять во внимание теорию Аткинсона и Бёрча (Atkinson, Birch, 1970), которая связывает мотивацию и ее интенсивность с изменением в деятельности, то есть с переходом от одной деятельности к другой.

ческих состояний, лежащих в основе физиологических потребностей. В принципе, каждое из этих мотивационных состояний соотносится с конкретными точками на кривой, отражающей непрерывное влияние физиологических факторов на взаимодействие «личность—среда». Например, состояние обезвоживания, которое влияет на «питьевое» поведение, — это только одна точка на целой шкале. Взаимоотношения, связывающие организм со значимыми элементами среды (такими, как вода), предполагают постоянный регуляторный процесс, являющийся функцией значений этой шкалы.

Другие мотивационные функции. Кроме управления и регуляции, мотивация выполняет и другие функции, связанные с ними. Направленность мотивации отвечает за цель, которая объединяет различные сегменты действия в согласованное и значимое целое. Ранее было отмечено, что то, что мы делаем (то есть акт поведения), определяется внутренней целью или конечным состоянием нашего поведения. Следует добавить, что понять смысл поведения индивида — то же, что понять индивида как такового. Этот факт говорит о важности мотивационного компонента в некоторых областях прикладной психологии.

Тем не менее следует подчеркнуть, что мотивация не обеспечивает полного понимания или объяснения поведения. Она не дает *определенного* ответа на вопрос *о причинах* поведения (Ryan, 1970). Ситуационные, личностные, физические и физиологические факторы также играют роль в ответах на вопросы о поведении, о его «как» и «почему». Тем не менее вклад мотивации характеризуется важным качеством: мотивированное поведение определяется не исходным количеством энергии или стимуляции, как в физических процессах, а предвосхищаемым результатом, то есть когнитивно представленной целью. В главе 5 обсуждаются взаимосвязи между мотивацией и этим когнитивно представленным целевым объектом.

Резюме

Содержание этой главы можно изложить в нескольких положениях.

1. «Отношенческая» система И—С как фундаментальное единство.

Индивид, как потенциал действия, и среда, которая является объектом этого действия, образуют биполярное единство. Именно во взаимодействии внутри этого единства формируются и личность, и поведенческий мир. В рамках этого единства индивид является *субъектом-в-ситуации*, а среда — *ситуацией-для-субъекта*, конструируемой его поведенческими операциями.

2. Динамическая природа системы И—С.

Функциональная система И—С имеет двойкий динамический источник. Как живой организм, Индивид *представляет собой* динамизм, способный поддерживать и развивать свое собственное функционирование. В качестве одного из полюсов системы И—С тот же самый Индивид участвует в поведенческих взаимоотношениях и взаимодействии с определенными объектами своего мира, которые он воспринимает, с которыми устанавливает социальный контакт, на которые воздействует и т.д. Эти «требуемые взаимоотношения» представляют собой поведенческие потребности индивида.

Эти потребности связаны с различными модальностями функционирования, составляющими функциональную структуру живых существ (в данном случае, человека).

Необходимость некоторых видов взаимоотношений проявляется в функциональной недостаточности, которая возникает, когда эти отношения прерываются или вообще отсутствуют; их существование, напротив, вызывает реакции приближения, подкрепление и удовольствие.

3. Конечный источник динамизма И—С.

Мотивационный аспект взаимосвязей между индивидом и средой коренится в единой структуре И—С, из которой в процессе взаимодействия постепенно развивается индивид как биологическая и психосоциальная целостность. Комплементарность между индивидом и средой делает индивида самого по себе функционально незавершенным. Чтобы быть, то есть чтобы продолжать функционирование, ему «необходимо» взаимодействовать с объектами среды.

4. Доповеденческое состояние потребностей.

Перед тем как воплотиться в конкретное поведение, направляющее индивида к конкретным целевым объектам, потребность существует в доповеденческом состоянии, кото-

рое предполагает имплицитную ориентацию по направлению к определенной категории объектов. Эта имплицитная ориентация служит основой для положительных или отрицательных реакций, которые обнаруживает индивид, вступающий во взаимодействие с конкретным объектом.

5. Роль мотивации.

Мотивация — это не пусковой механизм. Ее главная роль состоит в непрерывном регулировании и активном направлении поведения к целевому объекту. Координируя различные поведенческие операции и направляя их к цели, мотивация превращает разрозненную активность в осмысленное действие.

6. Внутренняя мотивация.

Поскольку поведенческому функционированию и его модальностям свойственна динамика, поведенческий акт внутренне мотивирован в той степени, в какой он направлен на цель, являющуюся конечным результатом этого действия (*finis operis*). Таким образом, перцептивное или социальное поведение, осуществляемое для того, чтобы различать объекты или общаться с людьми, является внутренне мотивированным.

7. Врожденные потребности и приобретенная мотивация.

Хотя в своей основе потребности являются врожденными, они развиваются и конкретизируются в бесчисленных мотивах и целевых объектах. Это развитие зависит от научения и ситуации, а также от когнитивной переработки потребностей (см. главу 5).

8. Двойственный источник мотивационного возбуждения.

С учетом отношенческой природы мотивационного процесса он может возникать как из внутреннего состояния индивида, так и из объекта, который активизирует его латентную потребность⁸.

⁸ Некоторые авторы предпочитают рассматривать мотивацию под углом зрения целевых объектов, а не динамических ориентаций. Например, этой позиции придерживаются Бёрч и Верофф (*Birch, Veroff*, 1968), говоря о «системах побуждений» (*incentive systems*). Наше понимание потребностей в терминах необходимых взаимосвязей с предпочтительными объектами (валентностями) также допускает такой подход. Но при этом мы настаиваем, что истинное происхождение валентности — или побудительного характера объекта — кроется в его взаимосвязи с динамической ориентацией или потребностью в системе И—С.

Заключение

Представленная нами концептуальная модель опирается на работы Левина, Мюррея и Вудвортса, наряду с другими. При этом в ней больше, чем у этих авторов, подчеркивается взаимодополнительность индивида и среды, делающая их полюсами единой системы И—С. Как в самой этой их комплементарности, так и в функциональном динамизме живого существа обнаруживается действительный источник всех поведенческих потребностей. Более того, индивид и среда не просто взаимодействуют в рамках данного поведенческого поля. Напротив, они так переплетены друг с другом, что личностный мир как интенциональный объект операций индивида образует содержание его личности. В свою очередь, поведенческий мир строится индивидом, так что они не просто взаимодействуют: они не могут существовать друг без друга.

Наконец, оценивая отношенческую модель, следует упомянуть следующие два положительных момента. Во-первых, в рамках этой модели и в противоположность бихевиоральной теории, мы не считаем, что основу социальных, познавательных и идеологических мотиваций у человека можно вывести из органических потребностей или физиологической стимуляции. Такая гипотеза явно неадекватна. Эта основа непосредственно связана с высшими уровнями человеческого функционирования как такового, особенно с его высоко развитым когнитивным потенциалом, как будет показано в четвертой главе. Таким образом, потребности индивида зависят от сложности и разнообразия его функционального оснащения. Возможность рассматривать человеческую мотивацию не только на уровне гомеостатических потребностей, но на всех уровнях личностного функционирования, представляет первостепенное значение для теории, в которой тесно переплетены когнитивные и динамические аспекты поведения. Она также позволяет адекватно истолковать специфически человеческие характеристики мотивации.

⁹ Знакомство с работами Экехаммера (*Ekehammar, 1974*), Магнуссона и Эндлера (*Magnusson, Ender, 1977*) позволяет взглянуть с исторической точки зрения на предложенную отношенческую модель. Что касается исследовательских целей, его адекватность будет обсуждаться в главе 5. См. также Краускопфа (*Krauskopf, 1978*), Эндлера и Магнуссона (*Ender, Magnusson, 1978*) по вопросу о взаимодействии личности и средовых влияний.

Во-вторых, предложенная модель демонстрирует неадекватность попыток составить фиксированный список автономных и «субстанциализированных» психологических потребностей. Как и поведенческое функционирование само по себе, мотивация поведения является единым целым, дифференциация которого происходит в ходе поведенческого функционирования. Хотя некоторые общие мотивационные ориентации являются врожденными и, по существу, общими для всех людей, они получают свою окончательную форму в поведении в зависимости от ситуационных факторов и когнитивной переработки (постановки личных целей и планирования). Следовательно, не у всех людей присутствуют одни и те же поведенческие проявления потребностей. Из различных действий, которые осуществляют люди в контексте разных культур и ситуаций, можно выделить только несколько значимых *ориентаций*. В следующей главе будет предпринято исследование этих динамических ориентаций в поведении человека.

Глава 4. ПОВЕДЕНЧЕСКИЕ ПОТРЕБНОСТИ ЧЕЛОВЕКА

Цель этой главы — определить главные динамические ориентации человеческого поведения. Другими словами, каковы поведенческие взаимосвязи, необходимые для оптимального функционирования, и каковы категории «объектов», с которыми человек пытается взаимодействовать? Вначале постараюсь осветить мою личную точку зрения на этот вопрос.

Главная характеристика живых организмов заключается в том, что их функционирование регулируется централизованно. Наиболее четко это проявляется в целенаправленном поведении. Даже в ситуациях, где есть внутренний конфликт между поведенческими стремлениями, процесс принятия решений при попытке разрешить конфликт говорит об интегрированности системы. Следовательно, биовиоральная наука должна прежде всего уйти от изображения поведения как серии разрозненных реакций, а динамики поведения — как совокупности несвязанных потребностей. Поэтому во второй главе мы представили поведение как единый процесс психологического функционирования. В этой главе мы показываем, что многообразие динамики поведения или потребностей объясняется развитием в ходе процессов дифференциации из единого динамического функционирования индивида. Будем надеяться, что это поможет нам лучше понять генезис мотивационной структуры личности. Моя цель состоит не в том, чтобы предложить и обо-

сновать список психологических потребностей. Напротив, считая проблему составления подобного списка надуманной, я пытаюсь показать, как развиваются различные динамические ориентации на основе различных функциональных способностей человека и различных объектов, включенных в их функционирование. Таким образом, **акцент** делается на соединении каждой потребности с общим **поведенческим** динамизмом. В первую очередь, я выделяю общую потребность в отношенческом функционировании (которая является центром модели, представленной в этой книге); затем обозначаю несколько уровней личностной активности в поведенческом функционировании. Необходимо показать их соответствие объективным критериям выделения «потребностей» в данном здесь их определении.

Предварительные вопросы

Предварительно мы кратко обсудим два вопроса:

- 1) почему многие психологи с неохотой обращаются к поведенческим потребностям?
- 2) почему, по нашему мнению, поиск базовых ориентаций в мотивации важен для объяснения и понимания человеческого поведения?

Нежелание обращаться к потребностям поведения

В русле отношенческой модели мотивации попытка определить главные динамические ориентации поведения тождественна попытке выделить главные категории взаимосвязей и целевых объектов, присутствующих в человеческой мотивации. Многие психологи с неохотой обсуждают этот вопрос, потому что он связан с содержанием мотивации, то есть с ее качественным, а не энергетическим аспектом. Измерение количественных характеристик, таких, например, как интенсивность мотивации, воспринимается как более «научная» задача, чем поиск того, к чему люди в конечном счете мотивированы. Более того, к тому же толкает общая тенденция обращаться только к осязаемым феноменам, таким как «реакции» и «результаты», а не к умозрительным переменным (то есть потребностям). Таким образом, можно сказать, например, что когда человека лишают

свободы действия, это ведет к *реакции*, которая для этого человека действует как мотивационное состояние, что покаzano Бремом в виде феномена «реактивного сопротивления» (*Brehm, 1966*). Однако Брем не упоминает о динамизме лежащем в основе этого феномена. Подобным же образом утверждается, что в определенных обстоятельствах рассогласование между двумя когнитивными содержаниями ведет к развитию инстинктоподобного состояния. Тем не менее должно быть очевидно, что если лишение кого-либо свободы действия ведет к «мотивационному состоянию», значит, свобода действия — это вид «необходимого взаимоотношения» во взаимодействии индивида со средой, а следовательно, поведенческий динамизм, или потребность. Проникновение в конкретные условия, активизирующие специфическую потребность, не освобождает исследователя от явного упоминания о *базовом* динамизме, наличие которого необходимо предположить, чтобы объяснить «мотивационную реакцию». В общем, научная теория обязана прямо высказываться о следствиях, вытекающих из результатов исследования.

Схожее нежелание рассматривать потребность как промежуточную переменную отражается в работе некоторых когнитивных психологов. Эти исследователи предпочитают обращаться только к когнитивным или полукогнитивным процессам и объяснять мотивированное поведение в терминах предвосхищения последствий поведения и их оценки. Например, они ссылаются на то, что отдаленные последствия влияют на актуальное поведение опосредованно, через их предвосхищение (*Bandura, 1977 a*). Если на актуальное поведение влияет предвосхищение конкретных последствий, индивид должен быть мотивирован к достижению или избеганию этих последствий. В том же контексте Бандура ссылается на «ценные приобретения» и «будущие проблемы», не называя при этом их мотивационный источник. Таким образом, он утверждает, что, например, представляя себе предсказуемые последствия, индивид способен трансформировать их в актуальные мотивы и что «мотивационные силы» происходят не из целей как таковых, а из того факта, что люди оценивают свое собственное поведение. При этом упускается, что обычно субъективными критериями для оценки поведения являются именно цели и что система целей есть конкретизация поведенческой потребности (см.

г в 5). Оценка не может появиться без некоторого критерия и этот критерий строится на мотивационной основе. Некоторые теоретики даже говорят об «удовлетворении» и вида, **не указывая** на мотивационный источник этого **овлетворения**. В действительности индивиды, которых изучают, оказывается, бывают удовлетворены собой только после того, как достигнут желаемой цели! Более того, достигнув цели, большинство из них впоследствии чувствуют удовлетворение, если могут превзойти исходную цель. Единственный вывод из этого состоит в том, что оценочный процесс имеет место, но прояснить его мотивационную основу эти исследователи не могут. Бандура действительно рассматривает понятие **само-мотивации**, однако выступает против признания врожденных мотивационных тенденций. Кажется разумным спросить, не является ли тот факт, что человек «интересуется» собой, что он оценивает себя и в случае высоких достижений делает вероятной дальнейшую положительную самооценку, просто продуктом ситуационного научения без действия какого-либо предсуществующего базового динамизма. То же нежелание открыто обращаться к мотивационным ориентациям обнаруживается также в кибернетических моделях, объясняющих поведение в терминах расхождения между информационными данными (см. главу 5). Плохо, если вновь возникший интерес психологии к когнитивным функциям выльется в отрицание роли мотивации. Нежелание многих когнитивных психологов изучать мотивацию можно понять в той мере, в какой ее осязаемая поддержка ограничивается физиологическими факторами. Надеюсь, представленное выше (глава 3) обсуждение мотивации в терминах поведенческих взаимосвязей с осмысленными объектами высвобождает ее из исключительно биологических рамок и предлагает более общую поведенческую основу для ее изучения.

Психология, потерявшая интерес к тому, что привлекает и мотивирует человека, не способна объяснить фундаментальный аспект поведения — его направленность. Некоторые течения в современной психологии пришли к осознанию того, что неудача в изучении содержания или объекта **психологических процессов** оказывает губительное влияние **на развитие науки**. Так, в экспериментах с обусловливанием выяснилось, что природа и значение условного стимула **яют** на процесс обусловливания — факт, противореча-

ший теории эквипотенциальности. Это неоднократно подтверждалось в последних исследованиях познавательного и вербального поведения. Такие исследования показывают что содержание и значение вербального сообщения — это его семантическая сторона — влияет на процессы кодирования, памяти и обучения. Аналогично, в мотивации интенсивность поведенческого усилия нельзя объяснить только временем депривации. Скорее, она зависит также и от личностного смысла цели для субъекта. Таким образом неверно думать, что мотивационные процессы не зависят от природы целевых объектов. Эта точка зрения согласуется с **отношенческой** моделью, утверждающей, что целевой объект является неотъемлемой частью поведенческого процесса. Другими словами, мотивация не является неким количеством энергии, лишенной качественной характеристики. Интенсивность мотивации зависит от природы объекта и его связи с индивидом. Например, интенсивность мотивации при выполнении работы зависит от характера и воспринимаемого смысла работы. Мотивацию нельзя рассматривать как просто «величину», не связанную с ее ситуационным и личностным контекстом. Нельзя также сказать, что она зависит просто от времени депривации.

Тем не менее, следует осознать, что изучение содержания мотивации сталкивается с серьезными методологическими проблемами. Содержание, или объект человеческой мотивации, имеющие качественную природу, не вписываются в общепринятые методологические рамки. Явно легче начать с одного конкретного мотивационного состояния и измерить его интенсивность через предпочитаемые выборы, чем исследовать все разнообразие необходимых взаимоотношений и объектов. Зачем тогда искать базовые поведенческие потребности?

Зачем и как искать базовые мотивационные ориентации?

Говорить о мотивации — значит, обращаться к переменной, выведенной из наблюдаемого поведения. Даже очень специфический и конкретный мотив выводится из характеристик поведения, включая и вербальное поведение. **Сейчас** наша задача состоит в том, чтобы определить, достаточно ли изучать конкретные мотивы или вместо этого следует **попы-**

таться выявить более общие мотивационные ориентации, **контролирующие** широкий спектр видов поведения, между которыми, на первый взгляд, мало общего.

Для начала следует осознать, что множественность целей, преследуемых человеком, образует головоломку, несовместимую с той простотой, к которой стремится наука. Знание о том, что то, что нравится одному человеку, другой может игнорировать или даже отвергать, только усиливает эту путаницу. Большей частью человек далеко ушел от набора материальных объектов (например, пищи, воды или электрошока), которые используются, чтобы подкреплять и следовательно, мотивировать животных в лабораторных условиях. В человеческой психологии желание осмыслить этот мотивационный хаос приводит исследователей к раскрытию общих динамических **ориентаций**, лежащих в основе многообразия не связанных между собой целевых объектов.

На самом деле, на фоне бесконечного множества конкретных мотивационных объектов возможно выделить некоторые тенденции. Хотя сбор урожая и охота — это очень разные типы поведения, они оба связаны с потребностью в пище. Здравый смысл даже допускает, что люди, несмотря на явные различия, всегда и везде одинаковы в том, что они преследуют одни и те же фундаментальные цели. Это допущение не противоречит данным, полученным культурной антропологией. Тот факт, что способы, которыми люди стремятся достичь чувства самооценности, уважения и социального принятия, сильно различаются, привел некоторых ученых к заключению, что определенные потребности не являются универсальными. Тем не менее часто оказывается, что люди различаются только способом, которым они выражают эти потребности. Эти различия в выражении потребности **те** результат многообразия культурных ситуаций, а не Фундаментальных различий между людьми как **таковыми**. Таким образом, оправдано наше желание отыскать в этом уже упомянутом поведенческом хаосе некоторое зерно единства и вразумительности.

Бторая причина для поиска динамических **ориентаций** и в том, что сама структура человеческого поведения **требует** нам стремление объединить различные мотивационные **элементы** в более общую мотивационную модель. **Б** **шинство** объектов, к которым стремится человек, про-

сто представляют собой средства, используемые в достижении очень немногих конечных целей. Структура «средство—цель», организованная как серия соподчиненных целей является фундаментом человеческого поведения. Поиск фундаментальных потребностей происходит в рамках такой иерархической структуры, Поиск конечных целей подобен открытию фундаментальных потребностей. Следовательно знание конечной цели придает новый смысл многообразию действий-шагов, которые понятны только в свете этой цели.

Наконец, поиск базовых **ориентаций** имеет и практическое применение. В психотерапии, так же как и в других видах прикладной психологии, смысл данного поведения можно понять только в свете конечной цели, к которой (иногда неосознанно) стремится индивид. Например, мы, вероятно, не сможем понять интенсивность, с которой человек ищет некий объект, пока мы не знаем, как этот объект связан со стремлением к другой, более фундаментальной цели. Вообразите, например, студентку, которая, провалившись на экзамене, пытается покончить жизнь самоубийством. Она уже работает медсестрой, но хочет стать врачом. Ее друзья пытаются убедить ее, что эта неудача не так уж много значит, потому что она уже имеет право работать медсестрой и, следовательно, может оставаться в медицинской сфере. Они не могут понять ее чрезмерно эмоциональную реакцию на невозможность достичь желаемой цели. Особенная и даже отчасти невротическая связь, которая существует между ее стремлением быть врачом и смыслом жизни, проясняется только в ходе психотерапии. С точки зрения ее невротической Я-концепции, она может стать кем-то в своих глазах и в глазах своего отца, только получив диплом врача. Она не преследует одну из множества возможных целей, а пытается удовлетворить фундаментальную потребность. Когда ей это не удастся, жизнь для нее теряет смысл. Другими словами, интенсивность практической мотивации можно объяснить только в связи с базовыми тенденциями.

Некоторые психологи, к сожалению, дискредитировали поиск фундаментальных потребностей, пытаясь составлять списки не связанных между собой потребностей, тенденция или инстинктов. Следует еще раз подчеркнуть, что в наше намерение это не входит.

Необходимо сказать, наконец, о *методе*, используемом при выявлении базовых **ориентаций** в конкретных **структу-**

Р мотивированного поведения. Наш метод опирается на основной принцип: 1. Так как конкретные потребности дифференцируются из общего поведенческого динамизма, свойственного живому существу, то первый принцип заключается в том, чтобы исходить из различных функциональных способностей в поведенческом арсенале человеческого индивида (например таких, как восприятие, социальная коммуникация и т.д.). Фактически, каждая функциональная способность участвует в этом общем динамизме. 2. Поскольку целевые объекты участвуют в поведенческом функционировании, динамические ориентации можно выводить из различных категорий целевых объектов, с которыми связано поведение. Так, например, значимый целевой объект некоторых видов поведения может получить название *безопасность*, *аффилиация* и т.д.

Следует вкратце пояснить метод перехода от многочисленных конкретных целевых объектов (например, экономия денег) к более общей ориентации или категории целевых объектов (безопасность), включенных в поведенческую потребность. Проблема в том, как относить разные конкретные цели и виды целенаправленной деятельности к одной и той же мотивационной ориентации, или потребности.

Принцип прост. Мы должны попытаться обнаружить более общую цель или смысл, общий для различных конкретных видов поведения, несмотря на их различия. Человек, который забирается на дерево, чтобы сорвать яблоко, ведет себя не так, как человек, который ловит рыбу или охотится. Тем не менее, эти формы поведения имеют между собой нечто общее и могут быть поэтому объединены в одну категорию — поведение, направленное на поиск пищи. Эта общая характеристика имеет отношение к общей функции или роли, выполняемой различными объектами в биологическом функционировании индивида. Общая функция или роль придает этим различным типам поведения общий смысл. Они все направлены на объекты, относящиеся к категории «пища», и поэтому относятся к общей динамической ориентации, или потребности, неудовлетворение которой приведет к далекому от оптимального функционированию индивида. Разновидность пищи не играет большой роли и варьирует в зависимости от частных условий. Это **жет** быть рис, мясо, фрукты и т.д. Важно, что объект надлежит к категории того, что обеспечивает «питание»

организма. Осознание этого общего качества, таким образом, не просто классификация. Выделение этой группы основано на *функциональной тождественности* этих объектов в поведении индивида.

Этот процесс оказывается еще сложнее, если рассмотреть психологические потребности. Например, проблематично выделить потребность в эротическом и сексуальном контакте, так как трудно четко определить ту роль, которую играют разнообразные сексуальные объекты. Ее можно определить через специфическую форму удовольствия или рассмотреть в более объективной функции.

Очевидно, что люди стремятся к множеству видов объектов и взаимоотношений. Некоторые формы поведения позволяют заключить, что люди могут стремиться к объектам, которые можно условно связать с категориями «безопасность», «привязанность», «уважение» и т.д. Тем не менее нельзя признать «очевидным», что они стремятся именно к этим значимым отношениям. Скорее, так это интерпретирует наблюдатель. Очевидно, что сходные типы поведения могут иметь различные объяснения. То, что один человек считает «зависимым» поведением, другой может называть «поиском внимания». Более того, эти две интерпретации не обязательно должны взаимно исключать друг друга. Поиск внимания со стороны определенного человека может свидетельствовать о некоторой зависимости от него. Точно так же могут пересекаться безопасность и привязанность. Если ребенок чувствует, что его любят, он ощущает себя в безопасности. Другими словами, одному поведению можно дать несколько различных, не исключающих друг друга истолкований.

Кроме того, психологические потребности (например, потребность в уважении) могут проявляться по-разному, в зависимости от Я-концепции и социальных взаимоотношений индивида. Пищевая функция объекта может быть установлена на объективной основе, а именно на основе физиологической организации субъекта. Напротив, тот факт, что какое-либо событие может или не может удовлетворять потребность субъекта в социальном признании, так же как и сила его потребности в этом признании, зависит от субъективных факторов. В некоторых культурах, например, молодая женщина, желающая создать большую семью, укрепляет свою Я-концепцию, рождая много детей; точно так же

шей культуре учащиеся добиваются того же, стараясь лучше своих сверстников. Общая функция различных форм поведения с точки зрения психологии кроется в общем смысле. Этот смысл представляет собой субъективную конструкцию, зависящую от контекста, в котором действует индивид.

Когнитивный подход к выявлению динамических ориентаций в поведении человека основан на допущении, что зачастую потребности ищут выход в поведении через когнитивные способы целеполагания и структуры «средство-цель» (планирование). Потребность, лежащая в основе конкретной структуры поведения, можно, следовательно, восстановить, выявив общие цели в планировании и осуществлении индивидом определенных форм поведения в данном культурном контексте. Конкретное название каждой из этих динамических ориентаций не играет большой роли. Разнообразные термины с различными коннотациями могут иметь очень схожий смысл. В этом отношении, опять же, удивительной гибкостью отличаются познавательные и вербальные способности. Более того, поскольку большинство форм поведения характеризуются избыточной мотивацией, различия в их интерпретации и смысле, по сути, представляют собой различия только в акцентах. Как было отмечено выше, одно и то же поведение можно рассматривать и как отражение зависимости, и как поиск внимания. Следовательно, различные подходы к изучению базовых мотивационных ориентаций скорее дополняют, чем исключают друг друга.

Попытка установить число потребностей, которые можно выделить из конкретных видов поведения, похожа на попытку определить, сколько факторов следует выделять при факторном анализе личности. В зависимости от используемой процедуры анализа получаются совершенно разные результаты. Количество определяемых факторов относительно велико, если используется метод Кеттелла, и относительно мало, если применяется факторная процедура «второго порядка» по Айзенку. Точно так же количество выделяемых основных потребностей или тенденций зависит от уровня обобщения, используемого в нашем анализе поведения. По и причине рекомендуется ограничиваться довольно общими критериями дифференциации потребностей, а задачу конкретизации того, как основные потребности выражаются в поведении, оставить исследователям развития мотивации.

Итак, структуры поведения, выполняющие одну и ту же значимую функцию или роль в поведенческом контексте, опираются на одну и ту же динамическую ориентацию, то есть берут начало от одной и той же функциональной потребности (*принцип функциональной тождественности*). На определенном уровне обобщения возможно выделить осмысленную динамическую ориентацию, лежащую в основе разнообразных поведенческих структур, хотя их обозначения могут и не быть тождественными.

Эмпирическое исследование мотивационных объектов

Наряду с систематическим рассмотрением поведенческих потребностей, которое будет дано ниже, мы проводили эмпирические исследования, нацеленные на выделение мотивационных объектов в различных группах людей и в разных культурах. Полученные данные дают эмпирическое обоснование взглядам на мотивационные ориентации, изложенным в данной главе. В тех же исследованиях мы изучали также, как целевые объекты людей располагаются во временной перспективе. В самом деле, цели, которых люди пытаются достичь в своем поведении, располагаются в различных отрезках будущего времени. Более или менее протяженная временная перспектива становится важной переменной в человеческом поведении. Способность работать ради отдаленных целей — отличительная черта людей, но участвующие в этом процессе факторы и влияние перспективы будущего на актуальную мотивацию требуют дополнительного изучения.

Временной и содержательный анализ данных этих исследований опубликован в отдельной книге (*Nuttin, 1984*). Мы будем время от времени обращаться к результатам этого исследования.

Динамизм отношенческого функционирования

Как было показано в главе 3, функционирование живого организма в системе «Индивид—Среда» (И—С) содержит свой динамизм (движущие силы) в самом себе. Другими словами, базовая потребность живого организма состоит в том, чтобы функционировать во взаимодействии с миром.

Только так организм может развиваться и жить. Мы пытаемся развить эту точку зрения, разделяя несколько функциональных модальностей, которые составляют конкретное поведение индивида. Именно каждая из этих конкретных форм функционирования (а не «поведенческое функционирование» вообще) несет в себе динамику поведения. Это первый фактор, который необходимо учитывать при дифференциации человеческих потребностей. Поскольку в системе И—С психологию интересует, в основном, полюс «И», потребности будут рассматриваться здесь с позиции индивида. Другие науки, например, биология и экология, в системе И—С, напротив, обращают свое внимание главным образом на полюс «С». В самом деле, оказывается, что и у среды также есть потребности, которые необходимо удовлетворять для ее сохранения.

Динамический характер взаимодействия И—С проявляется, как уже отмечалось выше, в том факте, что ограничение определенных модальностей взаимодействия оказывает пагубное влияние на нормальное развитие сенсорного и моторного функционирования, а также на психосоциальное созревание. С другой стороны, индивид может действовать по-разному, чтобы поддерживать и восстанавливать определенные взаимосвязи И—Е, которые ему явно приносят удовольствие. Этот внутренний динамизм есть то, что отличает живые организмы от механических форм функционирования. Последние, по сути, «безразличны» к своему собственному функционированию.

В первом разделе на основе экспериментальных исследований показано, что общее функционирование является жизненно важным для оптимального развития живого существа. В этом смысле, можно различать три уровня активности субъекта. Первый, низший уровень активности проявляется, когда индивид просто реагирует на стимул. Тем не менее уже в самом раннем возрасте ребенок добавляет в этот тип функционирования элемент активности. Он проявляет инициативу делать что-либо: хватается и исследует воспринимаемый объект и пытается осуществить или имитировать определенные действия. Наконец, на третьем уровне достигается высшая форма функционирования, когда индивид вмешивается в действующий ход событий, чтобы изменить их или произвести что-то новое. В самом деле, главная характеристика людей состоит в том, что они не просто на-

блюдают за ходом событий; они не только зрители, но и действующие лица. Они вмешиваются в ход событий не только для того, чтобы изучить их или перестроить; им присуща также мотивация порождать новые явления, ситуации и объекты.

Важность сенсорного и реактивного функционирования

Базовые уровни сенсорного и реактивного функционирования у животных изучались во множестве исследований (например, *Ribble*, 1944; *Weininger*, 1953; *Levine*, 1959; *Salama, Hunt*, 1964; *Ader*, 1965). Мы рассмотрим лишь несколько из них. Было показано, что в отсутствие стимуляции и соответствующего ей поведения животные обнаруживают заметное снижение будущих поведенческих способностей. У высших млекопитающих, таких как шимпанзе, выращенных в полной темноте, это ведет к недоразвитию нескольких важных функций, например, к слабой способности фокусировать внимание на объектах или различать их, к нарушениям в восприятии глубины и расстройству мигательного рефлекса (*Riesen*, 1947, 1958, 1964). Ризен также сообщал о физиологических изменениях в зрительной системе. Невозможность четко воспринимать зрительные формы и различать объекты может также производить неблагоприятный эффект, хотя и не столь разрушительный, как полное отсутствие зрительной стимуляции. Это также справедливо в случае недостаточной или отсутствующей моторной стимуляции. Отсутствие стимуляции и связанного с ней функционирования — это, таким образом, не основное условие, к которому устремлена работа психического аппарата (Фрейд), а напротив, фактически препятствие для нормального развития.

Поразительно, что на ранних стадиях развития животного конкретная специфика внешней стимуляции или контакта играет относительно незначительную роль. Не имеет значения, трогают ли животного мягко или грубо; важно то, что его трогают. В этом плане интересно сравнить ранние исследования Риббла (*Ribble*, 1944) и Вейнингера (*Weininger*, 1953) с более поздними работами Саламы и Хянты (*Salama, Hunt*, 1964) и Адера (*Ader*, 1965). Когда животное становится старше и развивает свои способнос-

ти к дифференциации, специфика стимуляции приобретает более важное значение.

Отсутствие взаимодействия с физической средой также производит неблагоприятный эффект на эмоциональное и познавательное поведение животных. Томпсон (*Thompson*, 1955), например, отмечал, что в случае депривации контактов с окружением шенки и в дальнейшей жизни сохраняют незрелые модели поведения. Эмоциональные последствия такой депривации могут оказывать неблагоприятное влияние на последующее обучение и взаимодействие со средой (*Menzel*, 1964). Денельски и Дененберг (*DeNelsky, Denenberg*, 1967) отмечали, что более сильная стимуляция и тактильные воздействия связаны с усилением исследовательского поведения у молодых крыс. В добавление можно привести данные Фуллера и Кларка (*Fuller, Clark*, 1966 a, b), согласно которым длительное отсутствие стимуляции приводит к депрессивному синдрому, а когда период депривации подходит к концу, контакты с нормальной средой могут быть травмирующими.

Учитывая эмоциональную реакцию на взаимодействие со средой, можно понять данные исследований относительной привлекательности знакомых и незнакомых объектов. Результаты этих исследований поначалу могут показаться противоречивыми. Скотт (*Scott*, 1963) сообщает, что молодые испытуемые явно предпочитают знакомые объекты. Очевидно, такие объекты облегчают индивиду взаимодействие с окружающим миром. Напротив, незнакомые объекты могут тормозить — через эмоции — адекватную ответную реакцию испытуемого. В определенных условиях адекватное реагирование может, по сути, вообще отсутствовать (*Kagan, Kogan*, 1970). Тем не менее мы знаем, что незнакомые или новые объекты могут также восприниматься как в высшей мере привлекательные (*Berlyne*, 1960). Все же считается, что готовность к исследованию неизведанного зависит от индивидуального чувства безопасности. Фильм Харлоу (*Harlow*, 1958) о природе любви показывает, например, что молодые обезьяны-резусы только тогда исследуют неизвестное, когда могут поддерживать контакт с **матерью**¹.

Для понимания разного влияния знакомых и незнакомых объектов весьма важны результаты классических исследований **Валентайна** (*Valentine*, 1930), Хебба и Ризена (**Hebb, Riesen**, 1943), а также Айткена (**Aitken**, 1972).

Эти результаты предполагают, что функциональные взаимоотношения со средой необходимы на всех уровнях нормального развития. Нехватка или отсутствие таких взаимоотношений имеет неблагоприятные последствия для сенсорной, двигательной и эмоциональной сферы индивида.

Важность для обучения. Результаты исследования сенсорного функционирования у маленьких детей свидетельствуют в пользу некоторых теоретических и прикладных разработок для раннего обучения. Учителя всегда знали, что дети испытывают большое удовольствие, когда им предлагают новую сенсорную информацию. Это наблюдение подтверждают такие детские психологи, как Прейер, Гроос, Пиаже и Брунер. Монтессори говорила о «сенсорном обучении» и считала сенсорные открытия идеальным пусковым механизмом для последующего обучения. Фребель и Песталоцци также воспринимали сенсорное функционирование и систематическую перцептивную стимуляцию как обучающий метод, в основе которого лежит спонтанный интерес ребенка. Эта идея сенсорного функционирования содержалась и в ранних философских системах. Британские философы-эмпирики дали новую жизнь древнему изречению, что путь к рассудку лежит через органы чувств. Прямое наблюдение за детским поведением в этой области внесло свой вклад в значительные изменения в методах обучения.

Здесь следует упомянуть работы Сперри (*Sperry, 1968*) и Газзаниги (*Gazzaniga, 1970*), выполненные на нейропсихологическом уровне функционирования. Основываясь на результатах, полученных в исследованиях расщепления связи полушарий мозга, эти исследователи утверждают, что система образования не учитывает сенсорное развитие, сосредоточиваясь почти исключительно на вербальном развитии, то есть развитии левого полушария мозга. Возникло отталкивающееся от работ Хейбба (*Hebb, 1949*) движение, которое делает акцент на раннем и интенсивном упражнении всех сенсомоторных функций у младенцев. Например, при стимуляции грудных детей делается упор на «обогащенную» сенсорную среду и использование различных игровых материалов. Многочисленные недавние исследования, говорящие об отрицательных последствиях сенсорной депривации у взрослых, подчеркивают то же самое (чита-

тель может обратиться, например, к работам: *Solomon et al., 1961; Solomon, 1972; Brownfeld, 1972*). Интересно отметить, что исследования психологической реакции на полеты в космос привлекали внимание к базовой потребности человека избегать монотонности среды. Фактически эти исследования продемонстрировали, что людям необходим непрерывный поток стимуляции и переживаний, так же как необходимы воздух и пища. Приемы «промыывания мозгов» свидетельствуют, напротив, в пользу того, что такой потребности не существует.

Ряд исследований, проведенных в Калифорнийском университете в Беркли (*Rozenzweig, 1976; Rozenzweig, Bennet, Diamond, 1982 a, b*), проясняют другой аспект этой проблемы. Эти исследования показывают, что интенсивная сенсорная стимуляция и, в более широком плане, интенсивное взаимодействие субъекта с «обогащенной средой» (то есть высоко дифференцированной сенсорной средой) оказывает заметное влияние на биохимию мозга и даже на его строение. Как мозговые процессы конструируют наше поведение, точно так же и поведение в определенной степени детерминирует функционирование и строение нашего мозга.

Активное и избирательное функционирование

Процесс, через который организм активно входит в контакт со средой, представляет еще большую важность, чем относительно пассивный процесс, посредством которого организм реагирует на внешнюю стимуляцию. Этот активный контакт в определенной степени уже проявился в некоторых описанных нами видах активности. В этом смысле поведение инициируется самим действующим индивидом. Зрительное поведение становится актом наблюдения, а моторное реагирование — актом хватания (см., например, *Buytendijk, 1957; Goldstein, 1931; Bruner, 1969*).

Еще в 1939 году Даймонд описал активный поиск стимуляции организмом. Рассмотрим типы поведения, в которых индивид каким-либо образом «заставляет» среду стимулировать его или взаимодействовать с ним. Это особенно явно проявляется у младенцев. Когда ребенок трогает некоторый объект, он пытается «схватить» его, осуществляя, таким образом, поиск дальнейшей стимуляции от объекта.

Похожим образом, когда ребенок следит за движущимся объектом, он скорее хочет продлить стимуляцию, а не избежать ее (*Schachtel*, 1954).

Остроумные эксперименты Хелда и Хайма (*Held, Heim*, 1963) продемонстрировали, что люди и животные проявляют одинаковый интерес к активному исследованию. Сегодня принято считать, что дети «активно стремятся получить опыт» (*Buhler*, 1968). Тем не менее привлекает внимание и вызывает интерес у ребенка не физический стимул как таковой, а скорее сопровождающее его изменение среды. Так, было показано, что прекращение шума (то есть отсутствие стимула) оказывает тот же психологический и физический эффект, что и шум сам по себе (*Sokolov*, 1960). Это было ясно продемонстрировано в российских исследованиях того, что после работ Павлова было названо ориентировочным рефлексом.

Что касается двигательного поведения, ранние исследования Хилла (*Hill*, 1958) выявили, что крысы, которых удерживали от специфической двигательной активности в течение короткого времени (депривация ответной реакции), впоследствии повышают уровень исполнения этих действий. Похожим образом было показано, что доступ к крутящемуся колесу служит подкреплением (*Kagan, Berkun*, 1954). Исследования этого типа указывают на то, что двигательной активности свойственна внутренняя динамика, то есть она имеет «**потребностный**» характер.

Избирательность мотивированного поведения. У потребности в активном функционировании есть две важные черты: селективность и социальность. Изучение поведения новорожденных показывает, что избирательность поведения проявляется уже в первые дни жизни. Шарлотта Бюлер (*Buhler*, 1968) обобщила несколько систематических наблюдений в этой области. Ребенок не является пассивным реципиентом всех стимулов, которые на него воздействуют; уже очень рано он принимает на себя инициативу, избирательно направляя свое внимание на некоторые стимулы и их источник. Человеческий голос является одним из таких стимулов. В двигательной сфере подобная ориентация на выбранные объекты проявляется в координации нескольких реакций при достижении очень конкретной цели, такой, например, как правильное удерживание бутылочки.

Эта координация при направленности на конкретную цель на сенсомоторном уровне является ранним проявлением того, что на когнитивно-динамическом уровне становится *намерением* субъекта сделать что-либо.

Обзор этих данных делает очевидным, что предпочитаемая направленность, действуя как часть общей ориентации по отношению к объектам, не является чуждой первичному функционированию организма. Напротив, она является неотъемлемой частью этого функционирования, хотя лишь постепенно проявляет себя в мотивированном поведении. Ту же избирательность можно встретить, даже в более интересной форме, на более высоком уровне потребности быть активным, а именно на уровне порождения эффекта (см. ниже).

Социальное качество поведения. Социальное взаимодействие занимает особое место в потребности активного функционирования. В исследованиях так называемого «**госпитализма**» (*Spitz*, 1945, 1946; *Dennis*, 1941) были продемонстрированы отрицательные последствия отсутствия индивидуализированного социального взаимодействия. Мы вернемся к этим исследованиям, когда будем рассматривать первичный характер потребности в социальном контакте и привязанности. Хотя с точки зрения методологии **Шпитц** и заслуживает определенной критики (*Rutter*, 1972), это не уменьшает серьезности негативных последствий, которые он описал.

С этой точки зрения следует отметить, что человеческое лицо выступает как особый стимул, связанный с удовлетворением первичных потребностей. Хааф и Белл (*Haaf, Bell*, 1967) указывают, что младенцы демонстрируют явное предпочтение конфигурации стимулов, которая имеет сходство с человеческим лицом. Было показано, что это предпочтение не является лишь функцией сложности стимуляции. Другими словами, именно человеческое лицо само по себе, а не просто сложность его строения, привлекает внимание младенца. Исследования Зайонца (*Zajonc*, 1968 a) выявляют тот факт, что частоту появления человеческого лица как стимула также следует принимать во внимание (см. также *Nuttin, Jr.*, 1980). Аналогично Эйнсворт (*Ainsworth*, 1967) отмечает, что с самого раннего возраста многие дети привязываются, помимо своей матери, и к другим людям. Эта

привязанность проявляется независимо от того, осуществляют ли эти люди непосредственный уход за ребенком или нет. Харлоу (*Harlow, 1958*) продемонстрировал тот же феномен на резусах.

«Удовольствие от причинности»

Высший уровень функционирования во взаимодействии со средой можно наблюдать, когда индивид вмешивается в непосредственный ход событий. В таких случаях его уже не интересует просто восприятие изменений, которые происходят вокруг него, он уже хочет сам изменять свою среду. Другими словами, он хочет «быть причиной» событий. Детские психологи, такие как Гроос, уже давно отмечали этот факт. Велкер (*Welker, 1956*) демонстрировал его в своих исследованиях молодых шимпанзе, а Пиаже — в своей книге «Происхождение интеллекта» (*Piaget, 1936*).

Эта тенденция согласуется с основным аспектом представленной здесь концептуальной модели поведения и мотивации: люди не просто взаимодействуют со своей средой, они также *воздействуют на* ситуации, в которых находятся. Другими словами, они хотят быть причиной определенных изменений в сети отношений, связывающей их с миром. Ту же мысль высказывал Де Чармс (*de Charms, 1968*), когда говорил, что люди, в основном, стремятся производить изменения в своей среде (личностная причинность).

Это важно, и здесь следует рассмотреть несколько моментов. Мы знаем, что бихевиористские теории научения и инструментального обусловливания игнорируют все связи, кроме временной, между реакцией индивида и ее последствиями. Обычно результат не рассматривается как «продукт» ответной реакции. Напротив, говорят, что он просто «следует» во времени за реакцией. Понятие такого совпадения (*contingency*) достаточно двусмысленно, предполагая одновременно, что результат зависит от реакции индивида, хотя это совпадение не подразумевает ничего, кроме временной связи. Мы знаем, что некоторые авторы, например Торндайк, пытались ввести дополнительные условия, такие как «принадлежность». Одно время Торндайк считал, что для того, чтобы влиять на поведение, результат должен восприниматься как «принадлежащий» ответной реакции. Тем не менее эта переменная «принадлежности» не слишком

хорошо вписывалась в бихевиористскую модель и вскоре была забыта. Казалось, что такие феномены, как «распространение эффекта» (Торндайк) и «суверное» поведение (Скиннер), противоречат идее принадлежности.

Напротив, мы утверждаем, что существование причинной связи между действиями индивида и их последствиями неотъемлемо от человеческого поведения. Важность этого звена «воспринимаемой причинности» возрастает вместе с индивидуальным уровнем познавательного развития. В любом случае — и на это следует указать особо — тенденция воспринимать последовательность **«поведение—результат»** как причинную связь играет главную роль в человеческой мотивации даже у маленьких детей. Другими словами, я утверждаю, что степень мотивации будет разной в зависимости от того, воспринимает ли субъект свое собственное поведение как причину некоторых событий или просто как что-то предшествующее несвязанным событиям. Рассмотрим следующие исследования в этой области.

Было показано, что уже очень рано младенец уделяет особое внимание тому, какой эффект оказывают его действия на окружающую среду. Среди бесчисленной последовательности событий, образующих его зрительное поле, младенца особенно привлекают изменения, которые «следуют» за его действиями. Так, Пиаже (*Piaget, 1974*) говорил, что «маленький ребенок сначала открывает причинные взаимосвязи в сфере своего двигательного поведения, прежде чем замечает их среди самих объектов». Особенно примечательно то, что уже в возрасте нескольких месяцев ребенок воспринимает последовательность **«действие—изменение»** как нечто большее, чем просто временную последовательность. Фактически ребенок спонтанно (то есть в отсутствие предшествующего подкрепления) повторяет свое действие, как если бы хотел эмпирически проверить гипотезу о том, что его действия на самом деле производят наблюдаемые

Следует отметить, что сложно повторить скиннеровское исследование «суверного поведения» с людьми, которые во время эксперимента способны понять причинно-следственную связь в действиях. Им пришлось бы осознать, что связи между реакцией и подкреплением хаотичны или выстроены экспериментально, и признать такой порядок. Что касается «распространения эффекта», то Нюттен на основе длинной серии экспериментов предложил альтернативное объяснение этого феномена (*Nuttin, 1949; Nuttin, Greenwald, 1968, p. 49–62*).

изменения. Тот факт, что ребенок, находясь в новой ситуации, уже в очень раннем возрасте спонтанно обнаруживает такое поведение, показывает, что младенец каким-то образом «предрасположен» замечать и интерпретировать функциональную связь **И—С** (*Bruner, 1964*).

Действующие в этом случае процессы осуществляются, по-видимому, следующим образом:

- (1) особое внимание привлекает последовательность двух событий (личное действие и изменение среды);
- (2) эта последовательность вызывает ее когнитивную интерпретацию в терминах следствия или результата;
- (3) эта предварительная интерпретация далее проверяется эмпирически путем «намеренного» и «квазинамеренного» повторения действия;
- (4) из этого повторения следует, что наблюдаемое прежде изменение все еще существует как ментальная репрезентация и что ребенок склонен активно вступать во взаимоотношения со своей средой. Факт повторения действий ребенком, ожидающим, что его действие приведет к тем же изменениям, обнаруживается в эмоциональном переживании им успеха или неудачи, когда его «гипотеза» оправдывается или нет.

Удовлетворение от способности «быть причиной». Важно подробно изучать мотивацию, лежащую в основе порождения субъектом изменений, то есть его «компетентность», умение действовать в своей среде «эффективно». Чтобы сравнить **мотивационный** эффект от порождения изменений и просто восприятия изменений, которые происходят без вмешательства испытуемого, я провел небольшой эксперимент с пятилетними детьми (*Nuttin, 1973 a*). Помимо того, что подобное исследование важно для экспериментального изучения компетентности, эффективности и внутренней мотивации в целом (*Lavery, 1978; Weiner, 1977; Weiner et al., 1979*), оно также является средством для изучения главной проблемы инструментального обусловливания, а именно природы взаимосвязей между действиями субъекта и их последствиями (подкреплением). Бихевиористы, как отмечалось, видят здесь только временную взаимосвязь. Тем не менее есть фундаментальное различие между тем, рассматривает ли субъект некое событие как вызванное или явившееся результатом его собственных действий, или же как

то, что просто следует за его действиями, не находясь с ним в причинно-следственной связи.

Интересно отметить, что в определенных условиях два события, следующие одно за другим, рассматриваются как причинно-связанные. Это было показано Мишоттом (*Michotte, 1954*) в его широко известных экспериментах по восприятию механической причинности (см. также *Heider, 1944; de Charms, 1968*). Воспринимаемое впечатление причинности можно разрушить, предъявляя время от времени последствия, без предъявления причины. Если ребенок, нажав на кнопку, видит свет, он, вероятно, начинает воспринимать свое действие как причинно связанное с этим событием. Если, однако, свет появляется время от времени независимо от действий испытуемого, тот начинает воспринимать последовательность этих двух событий как случайную и может начать искать ей альтернативное объяснение.

Опишем кратко упомянутый выше эксперимент (*Nuttin, 1973 a*). Он был проведен с девятью пятилетними мальчиками, которым предлагали играть с двумя устройствами (*A* и *B*), каждое из которых состояло из двух ручек и двух цветных лампочек. В устройстве *A* лампочки всегда загорались не только непосредственно после того, как испытуемый крутил одну из ручек, но также и с независимо контролируемым изменяемым интервалом. Таким образом, испытуемые не могли воспринимать свет как возникающий в ответ на их действие. В устройстве *B* свет контролировался только ручками. В одном из экспериментальных условий лампочки в устройстве *B* были включены изначально, и вращение ручек приводило к их выключению. Таким образом, устройство *B* позволяло испытуемым считать, что это изменение находится под их контролем.

Испытуемых по одному приводили в экспериментальную комнату и говорили им только то, что им можно играть с этими устройствами. Экспериментатор далее указывал на ручки и двигался к расположенному рядом столу, где, притворяясь, что занимается своими делами, наблюдал за каждым испытуемым и записывал его действия (замечания и **Т.Д.**). За детьми также наблюдали два экспериментатора, находившиеся за односторонним зеркалом.

Частота, с которой испытуемые крутили ручки обоих устройств, а также общее время, которое они потратили, играя с каждым устройством, регистрировались в соседней

комнате. Их поведение и устные замечания также наблюдались и регистрировались. Во второй сессии в экспериментальной комнате (между сессиями в течение получаса ребенок находился в другой игровой комнате) исследователь отмечал, к какому из устройств вначале подходил ребенок.

Независимо от экспериментальных условий дети оказывали явное предпочтение устройству *Б*, которое позволяло им видеть, что их действия производят изменения. К этому выводу также приводит анализ данных наблюдения и их спонтанных замечаний. В статье об удовольствии я назвал это «удовольствием быть причиной», или «удовольствием от причинности» (*Nuttin, 1973 a*). Способность эффективно породить события и управлять ими (компетентность и эффективность), видимо, приносит гораздо большее удовлетворение, чем просто восприятие изменений³.

В этом контексте следует указать на данные, свидетельствующие, что в определенных условиях даже животные предпочитают осуществлять действие, которое даст им доступ к пище, чем просто «свободно» получать ее⁴ (*Jensen, 1963; Singh, 1970*). Что касается поведения человека, существует явное доказательство, что человек предпочитает «работать», даже когда бездействие (то есть «безработица») финансово подкрепляется. Производство чего-либо путем личной активности — важный аспект человеческой мотивации; вероятно, оно даже связано со смыслом жизни.

Необходимо также исследовать, насколько важно для субъекта, соответствует или не соответствует ожиданиям результат, достигнутый его действиями. Если такого соответствия нет, индивид не контролирует ситуацию, так как не может предвидеть последствия своих действий. Вспомним, например, эксперименты, в которых исследуется развитие чувства «беспомощности». Тем не менее, может быть,

³ Некоторые исследователи (например, *Russell, 1972*) продемонстрировали, что свет как стимул может также служить в качестве подкрепления для завершенной реакции. Здесь мы попытались показать, что подкрепление более эффективно в тех случаях, когда стимул воспринимается как имеющий причинную, а не просто временную связь с реакцией индивида. Программа устройства *A* такова, что в экспериментальных условиях подкрепляющая вспышка света следует за действием ребенка так же быстро, как и в устройстве *Б*.

⁴ За объяснением этого феномена читатель может обратиться к работам Брауна и Дженкинса (*Brown, Jenkins, 1968*), а также Вильямса и Вильямса (*Williams D., Williams H., 1969*).

в определенных обстоятельствах (таких как исследовательская игра) то открытие, что у одного и того же действия каждый раз получаются разные следствия, может оказаться увлекательным и захватывающим. Чувство беспомощности, появляющееся в результате отсутствия контроля над средой, бывает особенно сильным в стрессовых и опасных ситуациях; в игре те же обстоятельства могут увлекать. Далее, следует учитывать степень, в которой наблюдаемый результат отличается от желаемого. В любом случае в обычных обстоятельствах (то есть когда поведение ориентировано на эффективное достижение ожидаемой, а не неожиданной цели) удовольствие от причинности предполагает, что наблюдаемый результат соответствует желаемому. Мы знаем, что даже животные, например, крысы (*Elliott, 1928*) и шимпанзе (*Cowles, Nissen, 1937*), обнаруживают дезорганизацию поведения, когда возникает рассогласование между наблюдаемым и ожидаемым результатом. Используя приемы, близкие к тем, что применялись в описанном выше эксперименте, можно изучать обстоятельства, в которых неожиданные результаты оказываются предпочтительнее контролируемых результатов.

Выводы. Из описанных исследований и наблюдений можно сделать следующие выводы. Перед тем как испытывать потребность в определенном объекте, индивид должен войти во взаимоотношения со своей средой, то есть ему требуется стимуляция и взаимодействие. Как часть этих исходных аспектов функционирования появляются определенные предпочтения. Уже в очень раннем возрасте ребенок предпочитает самостоятельно производить изменения, а не просто воспринимать их. На психосоциальном уровне человеческое лицо имеет особенную привлекательность. Качество «потребности» в этом взаимодействии можно видеть не только в наблюдаемых предпочтениях, но также и в неблагоприятных последствиях, которые являются результатом отсутствия или недостатка взаимодействия. Другими словами, раннее и разнообразное взаимодействие необходимо, если мы хотим, чтобы поведенческий потенциал индивида оптимально развивался и функционировал. Три уровня активности, выделяемые в человеческом функционировании, можно также рассматривать как стадии в развитии индивидуального психологического функционирования. Во время

первой стадии индивид просто реагирует на плохо дифференцированную стимуляцию. Во время второй стадии индивид активно ищет отдельные стимулы. На завершающей стадии поведение может порождать изменения, и это уже творческий процесс. Эти стадии можно сравнить с тремя стадиями развития по Ханту (*Hunt, 1965*).

Далее мы обратим внимание на дифференциацию конкретных потребностей из общей потребности в отношенческом функционировании. На самом деле, предложенная отношенческая модель потребностей предполагает, что общий поведенческий динамизм проявляется в различных формах на уровне различных каналов коммуникации и взаимодействия, доступных человеку. Более того, природа объекта, к которому индивид направляет свое поведение, также задает основание для дифференциации. Эти необходимые формы функционирования редко изучались с данной точки зрения. Поэтому нам часто придется полагаться на гипотетические конструкты. Эта процедура, тем не менее, имеет то преимущество, что она дает общую картину структуры человеческой мотивации, которую можно исправлять и совершенствовать и основным принципом которой является динамизм живого организма в его различных проявлениях.

Основы дифференциации поведенческой динамики

Первая дифференциация в рамках общего динамизма отношенческого функционирования — это различение ориентации на субъекта, с одной стороны, и на объект, с другой⁵. В основе этой дифференциации лежит биполярная природа функциональной системы И—С. Ее можно понимать как акцент в поведении либо на полюсе «Индивид», либо на полюсе «Среда». Динамическая ориентация «на субъекта» — основа поведения, служащего сохранению и развитию субъекта. Динамическая ориентация «на

⁵ Термин «объект» используется в самом общем смысле, как уже отмечалось в начале этой книги. Он относится как к другому человеку, так и к ситуации, действию или событию. В данном контексте он относится к поведенческой среде или к миру в целом, в противоположность действующему субъекту. Следует помнить, что, как отмечалось в главе 2, человек (субъект) может быть «объектом» своей собственной мотивации.

мир» направляет поведение на взаимодействие с объектами (например, социальными и познавательными объектами). В динамизме первого типа, то есть мотивации, направленной на субъекта или на свое Я, можно различать два аспекта. Действующий субъект может рассматривать себя как прямой объект или цель своего поведения. Но если даже индивид фокусируется на внешнем объекте, он автоматически вносит вклад и в свое личностное развитие через собственное поведение. В определенных условиях забыть о себе означает создать оптимальные условия для саморазвития. Поэтому во всех формах поведения обнаруживается подобная двойственность, хотя один полюс системы И—С может в любое время преобладать над другим. В самом деле, субъект не может развиваться, не взаимодействуя со своей средой, при этом такое взаимодействие обычно вносит вклад в развитие самого субъекта.

Полезависимость и полнезависимость. Перед тем как перейти к мотивационным аспектам двух описанных ориентаций, может быть полезно указать на фундаментальный характер субъект-объектной дифференциации и ее важную роль в поведении. Эта проблема существует в психологии давно, и разные ее аспекты подвергались исследованию. Один из них — типология интраверсии—экстраверсии. Недавно к этому вопросу обратились вновь в двух циклах экспериментальных исследований. Первый цикл опытов был посвящен воспринимаемому интернальному—экстернальному локусу контроля в поведении индивида (*Rotter, 1966; Lefcourt, 1976*). Во втором изучались «полезависимые» и «полнезависимые» индивиды⁶ (*Witkin et al., 1954, 1976*).

⁶ Читатель должен знать суть экспериментов, которые Уиткин изначально использовал в развитии своих понятий полезависимости и полнезависимости. Самый простой из них можно кратко описать так. Испытуемый сидит в черной комнате напротив светящейся линии, расположенной под углом, внутри светящегося квадрата, расположенного вертикально. Задача испытуемого — выстроить эти два объекта так, чтобы линия располагалась как можно более вертикально в квадрате, который при этом неподвижен. Результаты эксперимента демонстрируют, что некоторые индивиды при выполнении задания обращают внимание главным образом на угол наклона квадрата (то есть на поле). Напротив, другие не обращают внимания на квадрат, а вместо этого используют ориентацию своего тела как точку отсчета для выстраивания стрелки (независимо от поля). В других экспериментах испытуемый или сама комната располагались под углом. Этой области исследований последнее время уделяется большее внимание.

Упрощая, можно сказать, что некоторые люди предпочитают обращаться к самим себе, в то время как другие стремятся стать частью средового контекста и рассматривают себя в связи с этим контекстом и другими людьми. Последние считаются «**полезависимыми**» в том, как они склонны воспринимать вещи, а также в поведении и мотивации. Первые, напротив, описываются как «**полenezависимые**». Таким образом, оказывается, что два полюса системы **И—С** различаются по степени доминирования у разных людей. Используя терминологию Уиткина и Гудинафа, скажем: то, в какой степени индивиды обособляют свое «Я» от «не-Я», существенно влияет на относительную важность каждого из полюсов (Witkin, Goodenough, 1976).

Исследования, проведенные Уиткиным и его коллегами (Witkin, 1962, 1973, 1974, 1976, 1977), показывают, что способность различать «Я» и «не-Я» также имеет отношение к «когнитивному стилю» и социальному поведению. Таким образом, степень **полезависимости—полenezависимости** индивида влияет на его личность в целом. Получая информацию из среды, некоторые люди полагаются главным образом на внешние ориентиры; другие предпочитают полагаться на внутренние. В то же время вторые оказываются менее сензитивными и социально компетентными. В целом они хуже, чем полезависимые индивиды, узнают человеческие лица и людей, которых ранее встречали. Более того, полenezависимые индивиды более автономны в своих межличностных взаимоотношениях. Они поддерживают большую физическую дистанцию с людьми и предпочитают оказываться в безличных ситуациях. С другой стороны, полезависимый индивид воспринимается другими как более теплый, принимающий, с большей легкостью идущий на контакт и менее склонный к осуждению, чем полenezависимый субъект. Таким образом, двойственная ориентация в рамках фундаментального динамизма выражается не посредством двойственного движения по направлению к среде и индивиду одновременно. Кроме того, у этих двух **ориентаций** внутри индивида как целого существует также различный акцент. Интересно отметить, что женщины в общем более полезависимы, чем мужчины, хотя переменные, связанные с культурой и образованием, конечно же, влияют на это различие (Goodenough, Witkin, 1977; Stewart, 1978; Witkin, Berry, 1975; Waber, 1977).

Ориентация «на субъекта»

Проявления базового динамизма. В этом разделе мы обсудим, как несколько тенденций, которые, как считается, выражают автономные потребности, можно рассматривать в качестве различных проявлений одной и той же фундаментальной динамической характеристики живого организма. В рамках отношенческой модели мотивации потребности рассматриваются как необходимые взаимосвязи с конкретными ситуациями среды. Это означает, что требуемые взаимосвязи определяются средовой ситуацией и самим индивидом. Если субъект воспринимает ситуацию как опасную, его базовая потребность в оптимальном функционировании активизирует поведение *самосохранения*; при нападении он будет *защищать* себя; в нестабильных социальных условиях он будет искать *тепло* в межличностных отношениях; чувствуя себя слабым и беззащитным — стремиться к *безопасности*; в плохую погоду, наконец, он попытается найти физическое *укрытие*. Напротив, в благоприятных условиях тот же самый индивид раскроется и выразит свои скрытые способности, так как стремится к *саморазвитию*. Все попытки составить на основе ситуационных условий список потребностей как автономных сущностей обречены на неудачу, потому что разнообразие ситуаций и соответствующих им типов поведения можно классифицировать по-разному и с разной степенью обобщенности. Напротив, мы лучше начинаем понимать динамику поведения, если найдем общий знаменатель различных динамических паттернов.

Можно смело утверждать, что в упомянутых примерах поведение направляется и активизируется одним и тем же базовым динамизмом в соответствии с ситуационными условиями на данный момент. То же самое можно сказать о некоторых постоянных условиях нашей культурной среды. Для успешного функционирования в нашем сложном поведенческом мире индивид должен развивать «компетентность» (White, 1959) и «эффективность» (Bandura, 1977 b) так же, как эффективное поведение предполагает, что мы организуем окружающую среду «комфортно» (то есть так, чтобы с ней легко было управляться). Стремление к подобному материальному комфорту, — вероятно, главная «потребность» нашей западной цивилизации. Физический комфорт среды означает то же, что и компетентность индивида. **Вместе** они способствуют созданию объективных и субъек-

тивных условий для успешного функционирования. В других культурах потребность успешно взаимодействовать со средой может выражаться в самых разных формах.

Что касается социального контакта, индивид воспринимает других так же, как самого себя. Этот контакт предполагает процесс «социального сравнения», на который указывал Фестингер (*Festinger, 1954*). Социальное сравнение так проникает во все сферы нашей жизни, что без него уже невозможна оценка личности. Утверждения о чем-то интеллекте или гиперактивности вне сравнения с другими людьми не будут иметь никакого смысла. Именно в контексте социального сравнения базовый динамизм к саморазвитию и самоутверждению в нашей культуре трансформируется в *конкуренцию*. Менее вероятно, что подобные сравнения породят конкуренцию между женщинами, по крайней мере в определенных областях, что подтверждается данными нескольких исследований. Например, у женщин потребность в достижении обычно затрагивает сферу межличностных взаимоотношений, а не сферу деятельности (*McClelland et al., 1953; Veroff et al., 1953*). Исследования восприятия личного успеха показывают, что у девочек дифференциальное влияние успеха партнера не ведет к столь же соревновательному поведению, как это происходит у мальчиков (*Vreven, Nuttin, 1976*). В этом контексте следует упомянуть о различии между тенденцией к доминированию и власти, с одной стороны, и тенденцией к сотрудничеству и альтруизму — с другой. Ориентация на свое «Я» в первом случае сильнее, чем во втором (см. также: *Suls, Miller, 1977*).

Еще раз повторим, что мало пользы в попытках выделить в качестве различных «потребностей» все формы, которые принимает базовый динамизм к самосохранению и саморазвитию в социальном контексте. В основе стремлений субъекта к саморазвитию, самосохранению, компетентности, эффективности, самоутверждению, конкуренции и т.д. лежит одна и та же динамическая ориентация. У такой концептуальной унификации есть и теоретическая, и практическая ценность. Гипотеза о том, что различные формы потребностей — это проявления единого базового динамизма, определяемые ситуацией, частично подтверждается тем наблюдением, что, например, потребность в безопасности уменьшается у тех субъектов, которые достигли высокого уровня саморазвития. Следует отметить, что, допуская существова-

ние одного постоянного динамизма, который проявляет себя различно в разных ситуациях, мы также можем объяснить, каким образом любая форма мотивации потенциально присутствует, не будучи представленной во внешнем поведении. Конкретная реакция индивида основывается на его базовой ориентации, но зависит от того смысла, который он приписывает той ситуации, в которой находится.

Внутренняя согласованность. Кроме описанных форм мотивации, имеющих отношение к динамической ориентации на свое «Я», к той же ориентации относятся и другие стремления. Самосохранение и развитие предполагают, что индивид остается самим собой, то есть они предполагают одновременно наличие внутренней *согласованности* и *идентичности*. Это само по себе — определение «индивида», то есть того, кто «не разделен (in-dividuum)» внутри себя, хотя «отделен» (отличен) от других. На биологическом уровне психологическому стремлению сохранять свою индивидуальность и личностную идентичность аналогично динамическое постоянство внутренней среды организма (гомеостаз). Как на психологическом, так и на биологическом уровнях есть свидетельства того, что индивид стремится к самосогласованности и пытается оставаться «верным самому себе» в рамках своей Я-концепции (*Lecky, 1945; Korman, 1974*). Поведенческая и вербальная несогласованность обычно приводит индивида к ощущению потребности оправдывать свои действия. Напротив, когнитивный диссонанс ведет к корректирующим действиям, направленным на его уменьшение. Результаты некоторых исследований дают нам право предполагать, что индивиды даже искажают свое самовосприятие, чтобы сохранить согласованность своей Я-концепции (*Nuttin, 1953, p. 122—170; Janssens, Nuttin, 1976*).

В контексте проблемы *автономии* и самодетерминации то, что ограничивает свободу выбора или действия, может вести к мотивационному состоянию «реактивного сопротивления» (*Brehm, 1966; Wicklund, 1974*). То же стремление к самодетерминации наблюдается, как показано в классическом исследовании Кана и Каца, в социальном контексте (*Kahn, Katz, 1960*). Эти исследователи продемонстрировали, что продуктивность, самоотдача в работе и удовлетворение от работы повышаются при предоставлении работнику автономии в выполнении его обязанностей. Тот же самый

работник будет склонен реагировать негативно на задания, которые он просто должен выполнить в соответствии с указаниями начальства. В общем, человек предпочитает осуществлять свои собственные проекты и разрабатывать способы того, как это сделать; так он поддерживает свою личную идентичность.

Главную идею этого раздела о динамической ориентации субъекта на собственное «Я» можно выразить следующим образом. Многие «потребности», обычно выводимые из мотивированного поведения субъекта, направленного на самого себя, можно рассматривать как результат дифференциации в индивиде базового динамизма. Эта дифференциация развивается как функция многообразия значимых ситуаций и внутренних условий, в которых находится действующий субъект. Согласно отношенческой модели мотивации, поведенческие взаимоотношения, необходимые для оптимального функционирования в функциональной системе **И—С**, зависят и от личности, и от ситуации. Рассматривать эти «потребности» как отдельные мотивационные сущности означает отделить их от присущей им динамической основы. На уровне *биологического* самосохранения исчерпывающий список таких потребностей можно составить на основе хорошо известных физиологических функций. На психологическом уровне, напротив, главную роль играет смысл различных ситуаций и реакций.

Следует отметить, что, говоря о базовой потребности в саморазвитии, мы не просто приклеиваем на наблюдаемый паттерн поведенческих реакций ярлык «потребность» (как это часто делается в теории инстинктов). Термин «саморазвитие» относится к большому разнообразию согласованных форм поведения, которые соответствуют ранее установленным критериям и которым можно приписать *общую функцию* самосохранения, самозащиты или саморазвития — в зависимости от различных ситуаций. Это приписывание функции основано на интерпретации поведенческих паттернов, приводящих к результатам, которые эффективно защищают или охраняют индивида от опасностей или способствуют определенному им самим благополучию. Таким образом, можно различать поведенческие факты, на которые мы ссылаемся, и интерпретации, сделанные на основе наблюдаемых и поддающихся проверке показателей. Следует помнить, что мотивация всегда выводится из таких показателей.

Восприятие и определение поведения всегда предполагает интерпретацию, если **мы** собираемся выйти за пределы количественного измерения изолированных реакций. В этом смысле каждый научный *факт* есть «factum»*, то есть что-то «сделанное» или совершенное (от латинского глагола «facere»). Это означает, что факт — это конструкт, созданный человеком, воспринимающим происходящее и пытающимся определить или понять, что происходит.

Как уже отмечалось, подобная концептуальная унификация человеческой мотивации имеет и теоретическую, и практическую ценность. Тем не менее исследователям в этой области предстоит конкретизировать ситуационные и культурные факторы, а также личностные предпосылки, приводящие к проявлению той, а не другой формы мотивированного поведения. Наша концептуальная модель — это только набросок теории, позволяющий построить подобное исследование и интерпретировать его результаты.

Ориентация «на объект»: идентификация и имитация

Взаимодополнительность, существующая между Индивидом и Средой в системе **И—С**, означает, что человек функционально незавершен, представляет собой «открытую систему». Следовательно, динамизм, ориентирующий индивида в направлении оптимального функционирования и саморазвития, обязательно должен динамически ориентировать его на других людей и объекты. Сначала мы попытаемся показать, что взаимосвязи ребенка с другими людьми не сводятся к эмоциональному взаимодействию с любящей и заботливой матерью, но представляют собой и более конструктивное взаимоотношение с «моделью для роста». Именно через идентификацию себя с моделью и через ее имитацию активизируется и направляется развитие личности. Таким образом, получается, что межличностные взаимоотношения — не просто специфическая форма взаимодействия «человек—мир», но также и необходимый шаг в процессе роста и развития молодого индивида.

Разрушительные последствия недостатка эмоциональных и личностных контактов для саморазвития детей убедительно показаны во многих исследованиях. Тем не ме-

* От лат. — поступок, деяние (в юридическом смысле). — *Примеч. переводчика.*

нее мы хотели добавить в эту картину более активный, конструктивный элемент, показав, что посредством социальных контактов ребенок сам начинает что-то производить, то есть функционировать активным и конструктивным образом.

Возрастные психологи продемонстрировали, что первые попытки ребенка «сделать что-то» во взаимодействии со средой протекают в форме имитации. Имитация — это одновременно и форма социального взаимодействия, и попытка саморазвития. Другими словами, активная идентификация себя с кем-то еще через имитацию — это «стратегия» индивидуального динамизма развития. Эта точка зрения соответствует отношенческой модели мотивации. Таким образом, индивид *развивается*, взаимодействуя с другими людьми. Тенденция к имитации и активной идентификации — первый признак этого динамического развивающего процесса.

Луи Мерфи (*Murphy*, 1962) и Шарлотта Бюлер (*Buhler*, 1968) описали первую попытку младенца в этом направлении. Ребенок слышит звук, видит свою мать, которая этот звук издает, и пытается имитировать ее. Пиаже (*Piaget*, 1945) и Бюлер (*Buhler*, 1968) описывают детей, которые в возрасте меньше года активно стремились издавать звуки или двигать губами, пытаясь имитировать то, что они слышат или видят. Уже просто *воспринимая* других людей, младенец прибегает к форме «*со-действия*», впоследствии используемого, чтобы осуществлять независимые действия. Идентифицируясь с кем-то еще, ребенок начинает актуализировать свой потенциал и приобретать компетентность, необходимую, чтобы обеспечить вариативное взаимодействие с социальной и физической средой.

Этот процесс идентификации порождает в ребенке определенную зависимость от других (то есть от моделей). Но эта зависимость представляет собой более активную форму, чем зависимость, которая происходит из потребности в физической и эмоциональной заботе.

В самом процессе активной идентификации с другими и вытекающей из этого зависимости от других проявляется социальный аспект фундаментального динамизма к саморазвитию. В целом, повторяя пути, которыми уже прошли другие («модели»), индивид завершает первую фазу своего личностного развития. Во второй фазе, с учетом ранних

моделей, главным становится развитие автономии индивида. Здесь находится источник постоянного напряжения, существующего между тенденцией к идентификации, имитации и зависимости, с одной стороны, и желанием автономии — с другой. Это напряжение в разной степени влияет на социальное поведение и саморазвитие.

Из сказанного следует, что тенденция к взаимодействию и привязанности не просто отражает физическую зависимость от пищи и заботы. Она влияет на все фазы роста и саморазвития. Например, мы могли бы сказать, что «привязанность» мальчика к отцу, в котором он видит себя взрослого, столь же важна, как и его привязанность к матери, которая дает ему любовь и чувство безопасности. Отсюда вытекают важные следствия для понимания происхождения привязанности и социализации. Потребность в других людях мы определяем не как побочный продукт удовлетворения физиологических потребностей, мы смотрим на взаимодействие с другими как на способ, которым индивид достигает собственного развития. В этом контексте другие люди действуют как модели. Дефицит межличностных моделей так же вреден на психологическом уровне саморазвития, как и недостаток кормления — на биологическом и эмоциональном уровнях. Именно в этом контексте следует понимать роль отца или любой другой модели в процессе развития «Я» индивида.

Помимо процесса идентификации, тенденция имитировать других также предполагает процесс социального сравнения. Этот процесс, вначале скрытый, очень рано становится явным. Ребенок усваивает, что ему следует уметь делать то, что делают люди вокруг него. Именно в этом контексте ребенок впервые испытывает ощущение силы («Я могу») и бессилия («Я не могу»). Эти чувства являются первыми опытами будущего успеха и неудачи. Подобный опыт переживаний играет важную роль в развитии Я-концепции (см. также *Heckhausen*, 1981). В том же контексте социальное сравнение принимает форму конкуренции либо **аффилиации** и сотрудничества.

Итак, первый аспект ориентации на других обнаруживается в динамизме саморазвития. Таким образом, имитация других и идентификация с другими — так же как и адаптация — это стратегии личностного роста и развития. **Стремление** к автономии, которое сопровождает социальное

взаимодействие, свидетельствует о существующем в поведении напряжении между ориентацией на себя и ориентацией на других.

Следует также отметить, что мы не рассматриваем мотивацию к взаимодействию с другими просто как стратегию в процессе личностного роста. Суть в том, что взаимоотношения с другими в той или иной форме — любовь или помощь, например, — также способствуют саморазвитию. Очевидно, что в большинстве случаев личностное развитие не является прямой целью таких взаимоотношений. В некоторых концепциях «Я» самоотречение и самозабвение даже рассматриваются как оптимальные способы саморазвития.

Дальнейшая дифференциация

В предыдущем разделе процесс дифференциации, посредством которого из динамической ориентации «на себя» развивается несколько потребностей, мы определили как функцию от многообразия ситуаций, в которых живет и растет индивид. Теперь рассмотрим дифференциацию динамической ориентации «на объекты». Она протекает, прежде всего, на основе различных функциональных каналов, через которые человек способен вступать во взаимоотношения со своим миром «объектов». Эти функциональные каналы зависят от биологического и психологического оснащения живых существ. Как уже отмечалось, эти каналы — функциональные способности индивида и подлинные носители его внутренней поведенческой динамики. Таким образом, потенциальная возможность полета у птицы предполагает склонность летать (Р. Вудвортс); аналогично бесчисленные способности человека — воспринимать, понимать, общаться и т.д. — предполагают склонности делать это. Более того, через каждый из этих функциональных каналов субъект вступает в поведенческий контакт с различными типами людей и объектов в различных ситуациях. При этом межличностные отношения с людьми могут принимать самые разнообразные формы (детско-родительские, межполовые и т.д.); следовательно, мотивы детско-родительских отношений качественно отличаются от тенденций межполовых отношений. Все эти

факторы играют роль в процессах дифференциации, через которые динамизм «к объектам» разветвляется на разнообразные функциональные потребности и мотивы. Этот процесс дифференциации подобен тому, как сердечно-сосудистая система разветвляется на множество артерий. В то время как главные артерии можно сравнить с функциональными возможностями и жизненными целями индивида, капилляры похожи на почти неограниченное число мотивационных объектов-целей и структур «**средство—цель**», на которые потребности разветвляются в мотивационной системе личности. Главные артерии нашей мотивационной системы несут сильный динамический заряд, так что субъекту сложно отвергнуть или изменить главную жизненную цель, карьеру или функционирование через конкретный поведенческий канал. Частную структуру «**средство—цель**», напротив, можно легко заместить равноценным мотивационным конструктом. По сути, большинство наших динамических ответвлений — это личные конструкты.

Два уровня функционирования: физиологические и психологические потребности

Прежде всего, исходя из функционального оснащения индивида, рассмотрим дифференциацию динамики поведения на физиологические и психологические потребности.

Физиологические механизмы, посредством которых организм взаимодействует с физическими и биохимическими элементами биосферы, следует отличать от поведенческих процессов, через которые индивид взаимодействует на значимые ситуации, в которых он воспринимает и мыслит себя. Индивид, стремящийся к межличностным отношениям, обеспечивающим ему социальное признание, **функционирует** на другом уровне, нежели организм, которому необходимо специфическое биохимическое поступление, чтобы поддержать внутренний физиологический баланс. В первом случае важно субъективное восприятие и интерпретация данной социальной ситуации. Во втором случае важны биохимические характеристики элементов, которые попадают в организм. В разведении этих процессов как раз и заключается специфика нашей психологической науки. Динамику, свойственную функционирова-

нию живого индивида, следовательно, необходимо различать по тем же признакам. Это разделение не противоречит, конечно, базовой целостности живого организма и его внутреннего динамизма. Оно относится лишь к конкретным научным подходам, изучающим в этих процессах разные группы характеристик. И на физиологическом, и на психологическом уровне отношенческого функционирования некоторые взаимосвязи со средой оказываются «необходимы» для нормального, или оптимального функционирования индивида. Каждый из этих способов функционирования участвует в функциональном динамизме целого организма; они образуют наши физиологические и психологические (поведенческие) потребности.

Как уже отмечалось, дифференциацию в области физиологических потребностей осуществить легче, чем в области поведения. Мы, тем не менее, намерены ограничить наше исследование именно поведенческой сферой. Может быть, достаточно сказать, что, благодаря единому характеру живого организма, физиологическая потребность также проявляется на поведенческом уровне. В нормальных условиях физиологические потребности влияют на поведение через органы чувств (например, «стимул влечения» Халла). Таким образом, ощущение голода запускает центрально опосредованный и тонкий процесс переработки информации. Физиологическая потребность в пище, трансформированная в восприятие голода, играет главную роль в различных типах поведения, в то время как потребность в кислороде удовлетворяется одним только автоматическим механизмом дыхания.

Функциональные способности индивида

Второй источник динамической дифференциации — это бесчисленные функциональные каналы, через которые субъект способен входить в поведенческий контакт со средой. Благодаря «влечению к поведению», то есть динамизму, влекущему субъекта к отношенческому функционированию, который служит основой предложенной отношенческой модели мотивации, каждую из основных форм поведения необходимо рассматривать как потенциальную форму этого влечения. Другими словами, чем более разнообразны функциональные способности биологического вида, тем

больше «необходимых отношений» или потребностей он имеет. Как сказал Вудвортс (*Woodworth, 1958*): «Различные способности взаимодействия со средой служат выражением одного общего поведенческого влечения; в зависимости от условий окружающей среды они придают этому влечению различные формы». Таким образом, мы утверждаем, что каждой из основных форм функционирования присуща своя внутренняя динамика. В следующих разделах этой главы описаны главные способности человека к поведенческим взаимоотношениям: когнитивные, социально-аффективные и физические или манипулятивные.

Познавательные взаимосвязи. Взаимодействие со средой через познавательные и информационные процессы варьирует от элементарного ощущения до изощренной абстракции и рассуждения. Познание связывает субъекта с объектами в поведенческой ситуации и сопровождает, в той или иной степени, все формы поведения. Хорошо известно, что динамизм, связанный с различными формами познавательного взаимодействия, очень долго игнорировали в пользу гомеостатических потребностей. Разнообразие познавательных потребностей, начиная с удовольствия разглядывать, слушать или трогать объект и заканчивая непрерывным поиском объяснений человеком своего места во Вселенной, дает некоторое представление о богатстве познавательной динамики.

Социально-аффективные взаимосвязи. Другая важная группа функциональных взаимоотношений с поведенческим миром коренится в способности человека участвовать в межличностной, или социальной коммуникации. Социальным взаимоотношениям придают их своеобразие аффективность и взаимность. Аффекты — в диапазоне от любви до ненависти — ограничены межличностными отношениями. Особая природа межличностных переживаний кроется в их воспринимаемой взаимности. Тот факт, что я воспринимаю Другого человека как того, кто воспринимает меня и испытывает ко мне чувства, придает нашему взаимодействию специфический характер. Эта особая форма взаимодействия **«индивид—среда»** развивается дальше в способность делиться личными идеями и переживаниями с другим человеком и оценивать его реакции на меня. Другими словами, соци-

альное взаимодействие можно отличать от иных форм отношения функционального функционирования, из чего вытекает их особая роль в мотивации (см. ниже).

Качественное многообразие мотивации увеличивается в социальном взаимодействии и важно для точного понимания поведения. Мотивация «знакомится с людьми» качественно отлична от дружбы или материнской или эротической любви. В этом контексте есть очевидное преимущество в понимании мотивации в терминах поведенческих взаимоотношений и объектов. Фактически, именно благодаря самой природе поведенческих взаимосвязей с другим индивидом человек психологически становится приятелем, другом, отцом или супругом. В психологической терминологии существительными часто заменяют сети взаимоотношений. То, что называется *любовью* и *дружбой*, относится к различным паттернам межличностного поведения, а *мать*, говоря психологическим языком, — это тот человек, с которым постепенно развивалось несколько типов поведенческих отношений. Природа этих взаимосвязей также определяет природу мотиваций, которые объединяют этих людей. Очевидно, что мы серьезно сузим изучение мотивации, если заранее исключим из исследования качественные различия между видами социальных контактов и ограничимся только количественными различиями в интенсивности мотиваций. Здесь также следует принять во внимание, что качество этих мотивационных отношений может влиять на их интенсивность.

Способность манипулировать объектами. Третья форма динамического взаимодействия включает физическое манипулирование объектами. В то время как познание связывает субъекта с любым объектом, включая самого субъекта (самопознание и сознание), социальное взаимодействие ограничено людьми и их заместителями. Напротив, физическая манипуляция затрагивает, главным образом, трансформацию неодушевленных объектов. Очевидно, все три формы взаимоотношений со средой как-то пересекаются. Познание управляет тактильной манипуля-

⁷ Взаимодействие человека с животным относится к «межличностным» в той степени, в какой индивид «проецирует» на животного взаимный характер переживаний и мыслей, характерный для человеческих отношений.

цией, в то же время такая манипуляция может способствовать когнитивному исследованию и усиливать определенные типы социального взаимодействия (эротические и сексуальные отношения, например). Большой частью познание сопровождается — усиливает или подавляет — такие взаимоотношения.

Манипуляция также можно понимать более широко. Люди склонны преобразовывать и пытаться воздействовать на любую ситуацию. Они более, чем животные, склонны изменять все, с чем они находятся в контакте. В этом смысле склонность манипулировать направлена не только на неодушевленные объекты. Люди пытаются изменить общество так же, как пытаются изменить свою собственную ситуацию и свое окружение. Человек, побуждаемый и направляемый потребностями, начинает думать о некоторых изменениях, ведущих к улучшению некоторых сторон ситуации; затем он пытается осуществить эти изменения. Другими словами, его мышление не удовлетворяется только исследованием и пониманием мира, человек также мотивирован изменить и улучшить этот мир. В человеческом динамизме к прогрессу и развитию заложено и загадочное стремление «превзойти» достигнутый уровень. Даже в консервативных цивилизациях, таких как древнеиндийская культура, человек пытался изменить и улучшить хотя бы свою внутреннюю жизнь, развивая способности к медитации и отказывая себе в естественных желаниях. В целом человек скорее деятель, чем наблюдатель, ему трудно удержаться от вмешательства в естественный ход событий и от создания новых ситуаций. Позже мы вернемся к этой главной характеристике человеческой мотивации (сравните с «удовольствием от причинности», упомянутым выше).

Другой аспект взаимоотношения *Homo faber* (человека творящего) со средой заключен в его мотивационной привязанности к объектам, которые он создает. Таким образом он стремится обладать, психологически и материально, продуктами своего творчества. Эта приверженность, включающая в себя отождествление субъектом себя со своими произведениями, открывает новое измерение в динамизме роста и саморазвития: человек воспринимает продукты своего **Труда** как расширение собственной личности; лишенный их, он переживает это как отчуждение.

Процесс, посредством которого человек пытается изменить свой мир, включая самого себя, исследуется далее, в главе 5. Здесь мы последовательно рассмотрим дифференциацию потребностей по двум главным модальностям функциональных взаимосвязей — **социально-аффективной** и **когнитивной**.

Потребность в социальном взаимодействии

Устремленность в направлении к объекту — одну из двух главных динамических **ориентаций** поведения — можно далее дифференцировать в зависимости от таких переменных, как природа самого отношенческого процесса и природа объекта, с которым взаимодействует человек. Здесь рассматриваются такие «объекты» взаимодействия как другие **люди**.

Сексуальные и эротические потребности

Среди «необходимых взаимоотношений», направляющих человека к другим людям, наиболее «побуждающими» кажутся сексуальные и эротические потребности. Сексуальный динамизм часто изучался с физиологической точки зрения и поэтому рассматривался в том же ключе, что голод и жажда. Тем не менее он фундаментальным образом отличается от физиологических потребностей тем, что его обычный объект — это другой человек, а не неодушевленный предмет. Личностная и психосоциальная природа этого объекта, наряду с его телесным аспектом, делает сексуальные и эротические потребности чрезвычайно сложным явлением.

Мы не будем рассматривать имеющиеся данные по сексуальным потребностям. Вместо этого обратим внимание на роль и место сексуальности в структуре человеческой мотивации. Даже у животных психосоциальные взаимоотношения играют важную роль в сексуальном поведении. Это было показано в исследованиях как антропоидов, так и низших животных. Например, некоторые самки получают удовольствие от высокого социального статуса, делающего их недоступными для самцов более низкого статуса.

Если мы будем продвигаться вверх по филогенетической шкале, станет очевидным другой важный факт — возрастающая независимость сексуальной мотивации от физиологических или гормональных факторов (*Ford, Beach, 1951; Beach, 1951*). Этот факт проявляется в слабом влиянии кастрации на сексуальную мотивацию *взрослых* мужчин и в особой важности психологической стимуляции для сексуального поведения людей вообще (*Bindra, 1959, p. 294; Simon, 1973*).

Следует отметить, что телесный аспект сексуальности, который необходимо отличать от ее физиологического аспекта, в нормальных условиях не может быть отделен от личности. С помощью тела, через физический облик и поведение личность предъявляет себя другим людям. Поэтому сексуальный объект — это всегда не только объективное тело; это сам человек, содержащий в себе тайну и привлекательность, связанную с человеческой личностью.

Другими важными аспектами сексуальности являются привлекательность и таинственность, связанные с интимностью; их наличие связывает сексуальность с исследовательской тенденцией, характерной для познания. В самом деле, принято рассматривать любопытство как неотъемлемый элемент сексуальных потребностей у детей и подростков. Фрейд видел в этом источник любого любопытства вообще. Более общий познавательный элемент также вносит важный вклад в созревание сексуальных взаимоотношений. Способность интимно делиться чувствами и мыслями с другим человеком придает сексуальности новое измерение⁸. Напротив, стремление отделить психологическую сторону сексуальности от физической обычно обедняет взаимоотношения.

Сексуальный опыт тесно связан с ориентацией человека в направлении саморазвития. Фактически он дает яркий пример процесса «персонализации» потребностей, представленной в главе 5. Этот процесс четко проявляется в сильном воздействии негативных сексуальных переживаний на самооценку и уверенность в себе. Немногие переживания имеют столь разрушительные последствия для индивида на

⁸ Что касается стремления интимно взаимодействовать с другим человеком, в моей работе о структуре интимности (*Nuttin, 1950*) представлено несколько дополняющих друг друга точек зрения (с позиций нормы и патологии). Дуйкертс (*Duychaerts, 1964*) рассматривает психологические аспекты сексуальных отношений и их созревания.

социальном или на личностном уровне. Это подтверждает, что сексуальные потребности отличаются от других физиологических потребностей, объясняет ту важную роль, которую сексуальность играет в происхождении личностных расстройств.

Сексуальные потребности, таким образом, можно рассматривать как «перекресток» всех основных элементов человеческой мотивации. Некоторые авторы видят в сексуальных взаимоотношениях кульминацию человеческого опыта, в которой, как в смерти, человек находится в единстве с абсолютным или, по крайней мере, переживает мистическое чувство достижения и осуществления (Boss, 1947; Schwarz, 1952).

В более широком смысле сексуальный опыт часто рассматривается как прототип «удовольствия». Можно спросить, до какой степени удовольствие вообще является фундаментальным объектом человеческой мотивации. Этот вопрос будет кратко рассмотрен в конце этой главы.

Главные модальности социального контакта

Упомянутое нами выше эмпирическое исследование показывает, что, помимо эротического и сексуального поведения, существует три главных модальности социального контакта.

Во-первых, индивид пытается инициировать и поддерживать различные взаимоотношения с несколькими категориями людей. Каждое из этих взаимоотношений — например, дружба, родительские и братско-сестринские отношения — имеют характерные для себя мотивационные черты и должны изучаться в своем собственном контексте.

Во-вторых, тот же самый индивид хочет, чтобы и другие люди также взаимодействовали с ним в позитивном ключе. Как было показано выше, взаимность является фундаментальным аспектом социальной мотивации. Индивид очень чувствителен к эмоциям, которые испытывают другие люди по отношению к нему. Исследование показало, что индивиды обычно ожидают от других людей поведение трех типов: 1) привязанность; 2) уважение; 3) различные формы помощи и кооперации. Кооперация особенно важна в ситуациях, где результат действия зависит не только от одного индивида, но также и от других людей. Это обстоя-

тельство характерно для многих социальных ситуаций, например таких, в которых имеет место посредничество и заключение сделок. Этот аспект социальной мотивации изучается сравнительно недавно (McClintock, 1977).

Третья модальность социального контакта отражается в том факте, что многие люди спонтанно выражают желания или страхи за других людей. Некоторые из этих мотиваций затрагивают конкретных людей; другие являются более общими, «гуманитарными», они затрагивают большие группы людей, например, страны третьего мира, рабочий класс или человечество в целом. Эти различные модальности социальной мотивации рассматривались при анализе результатов кросс-культурного исследования, упомянутого нами выше (Nuttin, 1984). Более того, были выделены две формы отрицательных взаимоотношений: в первом случае индивид хочет, чтобы другой человек оставил его одного (изоляция); во втором случае он может стремиться к тому, чтобы причинить вред другому человеку (агрессия).

В контексте этой главы мы рассматриваем только две типичных проблемы социальной мотивации. Первая — «первичный» характер социальной привязанности и социальных потребностей вообще; вторая — связь в человеке врожденной основы альтруизма с конкретным альтруистическим поведением, особенно в рамках социобиологического подхода.

«Первичный» характер социальных потребностей

Тот факт, что индивиды стремятся в различных обстоятельствах взаимодействовать с другими представителями своего биологического вида, можно объяснять по-разному. Огромный интерес представляет источник поведения социальной привязанности, которое можно наблюдать у детей. «Воображаемый семинар» на эту тему был опубликован Заззо (Zazzo, 1974). Данные исследований обобщены в работах Эллоуэя (Alloway et al., 1977) и Маккоби и Мастерса (Maccoby, Masters, 1970). Мы хотим показать, что, хотя в социальной привязанности играют роль многие факторы, стремление к социальному контакту является частью «необходимых отношений», характерных для основного человеческого динамизма.

Следует вспомнить, что ранее такие авторы, как Макдугалл (*McDougall*, 1908), объясняли социальную природу человека в терминах инстинктов. С тех пор ученые ищут более конкретные объяснения этого феномена. Бихевиористы, как мы знаем, в качестве «первичных» принимали только физиологические потребности. Социальные стремления были «вторичными» и приобретались в ходе процесса обучения, где работал механизм подкрепления, связанный с удовлетворением первичных потребностей. С этой точки зрения привязанность возникает потому, что социальные контакты регулярно связываются с удовлетворением первичных потребностей. Посредством процесса генерализации эта привязанность также распространяется на других представителей биологического вида. В этом контексте некоторые психологи (например, *Sears*, 1963; *Byrne*, *Clore*, 1970) уже не говорят об удовлетворении физиологических потребностей, а просто упоминают об «удовольствии», которое ребенок связывает с социальными контактами. Положительный опыт, таким образом, служит подкреплением социального поведения.

Существует много свидетельств против предположения, что социальное поведение вообще, и привязанность в частности, коренятся в удовлетворении физиологических потребностей. Еще в 1958 году Боулби (*Bowlby*, 1958, 1969), работавший с детьми, и Харлоу (*Harlow*, 1958), работавший с обезьянами, указали на врожденную простейшую природу привязанности. Харлоу (*Harlow*, 1958) продемонстрировал, что привязанность младенца обезьяны к своей матери не зависит только лишь от удовлетворения голода: выкармливание суррогатной матерью (проволочной куклой) недостаточно для возникновения у детенышей резусов привязанности к ней. Важнее оказывается характер тактильного контакта с суррогатной матерью (в частности, ее мягкость). В фильме, снятом по этому эксперименту (*Harlow*, 1958), прижимание к физическому объекту выглядит врожденной и рефлекторной реакцией. В отсутствие матери детеныш обезьяны прижимается к подушке или полотенцу, пытаясь как бы найти в них убежище. Этот эмоционально заряженный жест может быть прототипом психологической привязанности и примитивного выражения потребности в контакте. Интересно отметить, что у младенцев эти элементы физического, сенсорного и перцептивного контакта можно най-

ти во всех типах естественного поведения, связанного с грудным вскармливанием. Возможно, именно из-за ассоциации с ситуацией вскармливания привязанность тесно связана с питанием.

Наблюдения Харлоу (*Harlow*, *Suomi*, 1970) игнорируют основополагающий элемент, а именно — «личностную природу» сенсорного контакта, которая проявляется у человеческих младенцев уже очень рано. Эта характеристика важна для любой привязанности. Мы рассматриваем личную привязанность не как результат удовлетворения потребности в пище, а утверждаем (основываясь, частично, на исследованиях Ш. Бюлер — *Buhler*, 1968 и Шпица), что если мы хотим, чтобы кормление оказывало положительное влияние на ребенка, то физические потребности необходимо удовлетворять в контексте личностных и эмоциональных человеческих контактов. Личностный характер взаимоотношений «**мать—ребенок**» проявляется очень рано через частые контакты с человеческим лицом. В самом деле, исследования показывают, что младенец проявляет особенный интерес к человеческому лицу, и этот интерес не связан с потребностью в пище (*Spitz*, 1954; *Haaf*, *Bell*, 1967). Резусы из экспериментов Харлоу не обнаруживали эту черту.

Что касается предположения, объясняющего привязанность в терминах приятных переживаний (*Sears*, 1963), уже отмечалось, что удовольствие предполагает базовую направленность индивида к этому типу контакта, а вытекает из другого удовольствия. Более того, если социальный контакт был бы просто выученной реакцией на приятные переживания, было бы сложно объяснить, почему его отсутствие негативно влияет на развитие ребенка. Таким образом, социальные контакты относятся к категории «необходимых взаимоотношений», как мы ранее определили «потребности». Более того, процесс подкрепления не может объяснить тот факт, что до какого-либо опыта научения человеческое лицо уже является ярким стимулом для младенца и само по себе действует как специфический «пусковой сигнал» для первой улыбки (*Spitz*, *Wolf*, 1946; *Sroufe*, *Waters*, 1976).

Читатели, интересующиеся психоаналитической интерпретацией привязанности и удовольствия, могут обратиться к работе Дуйкертса (*Duyckaerts*, 1972). Более широкий обзор можно найти в следующих работах: *Cohen*, 1974; *Masters*, *Wellman*, 1974; *Alloway et al.*, 1977; *Lamb*, 1977.

Можно сомневаться в базовом и врожденном характере социальной привязанности, принимая во внимание существование в том же самом индивиде агрессивных и деструктивных влечений. Тем не менее, не следует забывать, что наследственный потенциал индивида дает толчок различным конфликтующим тенденциям, а научение и ситуационные факторы играют важную роль в их сравнительном развитии.

Наконец, следует сказать о той роли, которую играют в происхождении привязанности некоторые несоциальные факторы. Кроме уже упомянутого в связи с исследованиями Харлоу мягкого тактильного контакта, можно обратиться к работам Зайонца (*Zajonc, 1968 a*), который показал, что уже тот факт, что кого-то повторно знакомят с неким субъектом, вызывает симпатию к этому человеку (теория простой демонстрации). Можно поэтому сказать, что ребенок привязывается к своей матери, а не к кому-нибудь еще, просто потому, что он ее чаще видит. Предполагалось даже, что повторяющееся восприятие собственного тела может играть роль в привязанности человека к самому себе (*Nuttin, Jr. 1980; Brickman et al., 1972*). Я не сомневаюсь, что простая частота, с которой появляется стимул (человек или объект), может влиять на эмоциональную реакцию индивида (*Harrison, 1977*). В другом контексте Хант (*Hunt, 1965, p. 237—242*) указал на важность знакомства с объектами, в то время как я показал позитивное впечатление, производимое ситуацией-стимулом, предъявляемой испытуемому два раза вместо одного (*Nuttin, 1953, p. 187—295*)¹⁰. Однако

¹⁰ Это исследование включало в себя предъявление испытуемым длинной серии стимулов. При этом в половине случаев реакция на стимулы поощрялась, а в половине — наказывалась. Половина стимулов уже предъявлялась ранее, непосредственно перед экспериментальной сессией; другая половина предъявлялась впервые. Когда, после всего, испытуемым неожиданно снова предъявляли ту же самую серию стимулов, чтобы они вспомнили, поощрялась или наказывалась реакция на каждый из этих стимулов, было выявлено, что, независимо от объективного поощрения, знакомый стимул (то есть тот, что уже воспринимался ранее) чаще вспоминался как подкрепляемый положительно, чем незнакомый. Мы предположили, что воспоминание, или знакомство, придает ранее воспринятым стимулам положительную валентность и, следовательно, испытуемые склонны в отсутствие объективного воспоминания думать о них как о положительно подкреплявшихся. Следует отметить, что в исследовании Зайонца первые предъявления также оказывали наибольшее воздействие. Согласно Уилсону (*Wilson, 1979*), однако, воспоминание не может объяснить эффект Зайонца.

следует отметить, что ни влияние тактильного ощущения, ни частота предъявления стимула не могут объяснить *интенсивность* эмоциональной связи между матерью и ребенком или неблагоприятные последствия, которые появляются при отсутствии такой связи. Действительно, симпатию индивида к мягкому или часто воспринимаемому объекту нельзя сравнить ни по качеству, ни по интенсивности с чувствами, связывающими человека с матерью или одного любящего — с другим. Харлоу и Зайонц были, я думаю, первыми, кто согласился, что межличностная привязанность в целом не может быть сведена к влиянию отдельных элементов, которые изучались в их исследованиях. Что касается переменной частоты, ее влияние на привязанность сравнимо с тем влиянием, которое повторение оказывает на научение и память. Действительно, повторение важно лишь постольку, поскольку *повторно* предоставляет другим переменным возможность осуществлять свое влияние. Тем не менее повторения самого по себе недостаточно. Симпатия, экспериментально вызванная повторным предъявлением одного и того же стимула, слаба по сравнению с эмоциональными связями, образованными в результате повторяемых личностных взаимоотношений. Другими словами, повторение может быть существенно, когда речь идет о том, чтобы позволить другим переменным осуществлять свое влияние, но не является определяющим фактором само по себе. Повторяющиеся контакты могут в реальности вести к растущему неприятию, а не к более близким взаимоотношениям, в зависимости от природы других переменных и процессов, действующих в данной ситуации. В крайних негативных условиях ребенок может даже научиться избегать контакта с людьми, а не стремиться к нему (*Itard, 1962*). С другой стороны, сбивает с толку то, что результаты Зайонца не отражают существенный рост привязанности по мере существенного увеличения предъявлений стимула. Скорее, они предполагают, что относительное влияние очень частых предъявлений быстро уменьшается.

Итак, мы не хотим недооценивать важность таких факторов, как научение, тактильная стимуляция, близость или частота предъявления, для развития привязанности и социальных стремлений. Любим мы или ненавидим кого-то, избегаем конкретного контакта или стремимся к нему, очевидно, зависит от позитивной или негативной природы по-

вторяющегося предшествующего опыта. Но в целом предыдущий опыт, так же как научение и обусловливание, не создает новые потребности, а только направляет уже существующий динамизм по конкретным поведенческим путям. Подкрепление, необходимое для научения, предполагает, что предсуществующая потребность уже удовлетворена. В любом случае само негативное влияние, оказываемое отсутствием личностного социального контакта у маленьких детей, показывает, что «необходимые отношения», то есть базовая потребность, существуют и присутствуют еще до воздействия других факторов.

Альтруистическое поведение и наследственность

Альтруизм не тождествен «ориентации на других», рассмотренной выше. В этой ориентации может присутствовать эгоцентрическая тенденция, несовместимая с альтруизмом. Индивид, стремящийся доминировать или конкурировать, хочет взаимодействовать с другими, но только чтобы утвердить себя. Альтруизм, напротив, отражает стремление действовать так, чтобы *приносить пользу другим*. Его можно даже отличать от мотивации «приносить радость» другим, хотя сложно отыскать различие между тем, что «приносит пользу» и тем, что «приносит радость» другим, так как конечная польза выходит за рамки биологической полезности. То, что радует нас, часто психологически приносит нам пользу¹¹.

В одном из своих простейших проявлений, а именно в заботе о потомстве, альтруизм предстает врожденным стремлением, без которого многие биологические виды просто не могли бы выжить. Исследования показали, что определенная стимуляция «запускает» заботливое поведение у некоторых видов животных (*Noirot, 1958*). Например, вид маленького, покинутого и беспомощного индивида может «запускать» неожиданное альтруистическое поведение у взрос-

¹¹ В связи со стремлением «делать приятное» другим людям существуют виды поведения, направленные на принесение другим людям сенсорного удовольствия. На сегодняшний день эта тема исследована мало, хотя Дэвис (*Davis et al., 1976*) недавно начал ею заниматься. Удовольствие, доставленное другому, приносит такое же чувство удовлетворения, как садисту — боль, причиненная другому человеку.

лых особей некоторых биологических видов. То же самое можно сказать и о людях. Такие поведенческие стремления, возможно, являются частью наследственного потенциала индивида, так же как и потребность в социальном взаимодействии, хотя в их развитие вмешиваются многие другие детерминанты (*Berman, 1980*).

Очевидно, что неблагоприятные обстоятельства могут препятствовать фенотипическому развитию наследственного потенциала. В самом деле, на поведение влияет и опыт (научение), и наследственные, и средовые факторы. Врожденное стремление проявляется в поведении в той же степени, в какой наследственный интеллект проявляется в интеллектуальной активности. Более того, людям присущи конфликтующие тенденции, которые в определенных обстоятельствах могут вести индивида к противоречивому поведению. Из-за этих факторов наследственный динамизм не обязательно проявляется во внешнем поведении.

Социобиология (*Wilson, 1975*) изучает альтруизм как фактор в биологическом отборе. Согласно социобиологии, важна частота, с которой воспроизводятся гены, а также относительные шансы в выживании группы особей или целого биологического вида. Любая активность, включая и альтруизм, служит этой основной цели (выживанию). Другими словами, альтруизм обусловлен одновременно своей конечной полезностью и затратами на самовоспроизводство генов. Индивидуальные или коллективные затраты могут быть оправданы в обстоятельствах, когда от других особей можно ожидать взаимности. Очевидно, именно это предположение о взаимности во многих случаях делает возможным альтруистическое поведение.

Читателю должно быть ясно, что в постулируемой социобиологией связи между альтруизмом и наследственными механизмами выживания нет ничего оригинального. Новым, однако, является приписывание альтруистического процесса принятия решений генам! Фрейд и Дарвин изучали примитивные проявления альтруизма (такие как материнское поведение) в связи с его биологическим и социологическим воздействием на биологический вид. Более того, они усматривали в родительском поведении источник человеческого альтруизма и нравственности. Согласно Фрейду, главный фактор в этих взаимоотношениях — это очень длительный срок, в течение которого ребенок зависит от своей

матери. Согласно Дарвину, этическое, как и нравственное поведение, могло изначально играть важную роль в выживании человеческого вида.

В этом смысле, наследственная природа альтруистических стремлений и их простейшая связь с выживанием не чужда психологам. Тем не менее в социобиологической теории врожденного альтруизма остается неясным, как он ведет к альтруистическим действиям. Психология мотивации должна иметь дело с теми путями, которыми осуществляется переход от врожденного динамического потенциала к наблюдаемому поведению. Переработка информации, видимо, играет главную роль в этом переходе. Генетики знают, что практически не существует прямого соответствия между генами и поведением (*Fuller, Thompson, 1960; Fuller, 1981*). Способность функционировать интеллектуально может быть генетически со-детерминирована. Но это в гораздо меньшей степени относится к конкретной интеллектуальной активности индивида. В социальном поведении насекомого генетическая структура отражается более непосредственно, чем в конкретных действиях человека. Другими словами, поведение детерминировано не только биологически. Таким образом, поведение ученого, который проводит исследование, чтобы проверить социобиологическую гипотезу, или миссионера, который работает с прокаженными, не детерминировано их генетической структурой в той же мере, что пение птиц или сбор меда пчелами. Процессы, объясняющие у человека переход от наследственных тенденций к действиям, не идентичны средовым или гормональным механизмам, запускающим предустановленные цепочки инстинктивного поведения. Скорее, альтруистическое поведение, как и любой другой поведенческий акт, является результатом когнитивной переработки ситуационной и мотивационной информации, а также научения и наследственных влияний (см. также: *Krebs, 1970; Macauly, Berkowitz, 1970; Latane, Darley, 1973*).

Следовательно, в альтруистическом поведении — личном или коллективном — генетические факторы играют ту же роль, что и в любом другом человеческом поведении. Благодаря своей генетической структуре человек думает, производит этические нормы, изучает генетику и создает мир культуры. Именно культура, создаваемая веками в ходе взаимодействия людей, в свою очередь, позволяет каждому

индивиду актуализировать свои высшие возможности. В самом деле, без культуры и ее творений — школ, книг и орудий труда — отдельный человек не мог бы развить лучшее из своего наследственного потенциала. Таким образом, человек создает культуру, а культура создает человека. Но суть в том, что процессы, посредством которых человек создает культуру, с одной стороны, а культура создает человека — с другой, не являются генетическими механизмами. Они не изучаются социобиологией.

Итак, изучение биологической функции альтруизма не должно смешиваться с изучением альтруистической мотивации человеческого поведения. Концептуальная схема и процессы, изучаемые в первом направлении, мало применимы ко второму. Сложные процессы психологической трансформации увеличивают у человека дистанцию между «входом» и «выходом» — то есть врожденными тенденциями и мотивированным поведением. Поэтому социобиология и не дает надежды, но и не представляет особой угрозы для изучения мотивированного поведения, включая и альтруизм у человека. Она просто выходит за рамки, которые должна сама себе **установить**¹².

Комментарии

Индивидуальная мотивация и коллективное действие.

Один из многих практических вопросов, связанных с понятием взаимного альтруизма и социальной кооперации, касается того, в какой мере индивиды добровольно готовы вносить вклад в решение коллективных проблем. Одно время наше общество сталкивалось в этой области с серьезными сложностями. Хотя большинство индивидов очевидно принимают тот факт, что следует контролировать определенные социальные проблемы (такие, например, как загрязнение окружающей среды), только немногие действительно делают что-то, что уменьшает их собственный «вклад» в создание этой проблемы. Этот факт поднимает ряд вопросов о

¹² Философская точка зрения на эту тему предлагается Томасом Нагелем (*Nagel, 1970*) в его работе «*Возможность альтруизма*». Социальный взгляд на ту же тему развивают Кэмпбелл (*Campbell, 1965; 1972*), Хебб (*Hebb, 1971*), Триверс (*Trivers, 1971*), Мило (*Milo, 1973*), Пауэр (*Power, 1975*) и Салинс (*Sahlins, 1976*). Аналогичная проблема, затрагивающая связь между наследственностью и познанием, рассматривается ниже.

том, возможно ли мотивировать индивидов к сотрудничеству на социальном уровне (*Boniecki, 1977*).

Хотя решение конкретной проблемы, такой как загрязнение воздуха, будет способствовать благополучию всех членов общества, действия каждого индивида в отдельности слабо влияют на общие масштабы проблемы. Таким образом, каждый отдельный индивид не мотивирован к изменению своего повседневного поведения (например, перейти от пользования личной машиной к поездкам на общественном транспорте). Если мы сталкиваемся с проблемой дефицита пресной воды, идеальное решение этой проблемы заключается в том, чтобы каждый член общества согласился уменьшить личный расход воды. Тем не менее только некоторые готовы пойти на эту незначительную жертву.

Объяснение недостатка этой мотивации искали в нескольких направлениях (*Stern, 1978; McKnight, 1978; Boniecki, 1978*). Один факт очевиден: личные действия рассматриваются индивидом как неэффективные. Этот элемент играет определяющую роль в процессе инструментальной мотивации. Мотивация к инструментальному поведению слаба, если мала вероятность достижения цели данными средствами. Очевидное решение этой проблемы может, следовательно, состоять в том, чтобы изменить неясную природу отношения **«средство—цель»**. Тем не менее такое изменение находится за пределами возможностей каждого отдельного индивида. Его можно осуществить только в процессе кооперации и взаимного доверия. Систематические наблюдения выявляют, что импульс к такому сотрудничеству можно часто встретить в очень сплоченных группах, и продолжается оно совсем недолго. Тем не менее я уверен, что более стойкие изменения в воспринимаемой связи **«средство—цель»** и, следовательно, в инструментальной мотивации должны инициироваться коллективным официальным механизмом, таким как государственная структура, способная координировать действия групп. Хотя многие люди утверждают, что вмешательство коллектива снижает добровольную и личную природу вклада каждого индивида, в действительности это не так. Человек не должен забывать, что образование подобного коллектива уже само по себе является результатом личных инструментальных действий. Фактически создание таких официальных институтов в

человеческом обществе проистекает как раз из осознания неэффективности индивидуальных действий на этом уровне. Другими словами, люди добровольно создали официальные институты, столкнувшись с проблемами, с которыми они не могли справиться в одиночку. Следовательно, людей скорее можно мотивировать на то, чтобы действовать так, как они сами считают необходимым (например, уменьшать загрязнение окружающей среды), устанавливая правила и нормы, в соответствии с которыми нельзя загрязнять пространство, а не предпринимая разовые попытки воздействовать на личную мотивацию людей. Психология индивидуальной мотивации может, в некоторых случаях, привести индивида к тому, чтобы апеллировать к социальным институтам и принудительным правилам, не нарушая свободную инициативу человека. На самом деле свободная инициатива создала подобные социальные институты как раз для этой цели.

Таким образом, наиболее эффективные связи **«средство—цель»** можно устанавливать на коллективных предприятиях, с помощью правил и предписаний, требующих от индивидов сотрудничать, а не с помощью прямых попыток воздействовать на их личную мотивацию. Поскольку люди сами установили такое вмешательство как средство, с помощью которого усилили отдельного человека с большей вероятностью становятся успешными, будет ошибкой сказать, что оно хуже, чем «добровольное» сотрудничество. В дополнение следует подчеркнуть реальность проблемной ситуации, чтобы усилить привлекательность преследуемой цели. Интенсивность мотивации человека к инструментальному поведению главным образом зависит от валентности цели и возможности достичь этой цели.

Удовольствие как объект мотивации. Психологический гедонизм — одна из наиболее завлекательных проблем в области мотивации. В течение многих столетий он играл заметную роль в западных философских и психологических системах. В современной психологии его можно встретить не только в теориях Янга (*Young, 1955, 1961*) и Биби-Центера (*Beebe-Center, 1966*), но также в теории Мак-Клелланда (см. ниже).

Гипотеза, гласящая, что человек фундаментально мотивирован удовольствием, сродни другому принципу, который

часто выдвигался древними философами, а именно что человек в основе своей стремится к «благу». Для психологии удовольствие является субъективным проявлением «блага». Удовольствие, в свою очередь, также часто определяется как «то, к чему человек стремится», но тогда подтверждение этой гипотезы само по себе тавтологично.

Удовольствие и объект мотивации. Наша концептуальная модель мотивации утверждает, что индивиды стремятся не к удовольствию, а к определенным типам отношений с отдельными категориями объектов. Удовольствие — это не критерий для их выбора. Так, человек, который хочет продвинуться вверх по карьерной лестнице, стремится к изменениям в типе отношений, которые есть у него в его профессиональном мире. Было бы неверно говорить, что он стремится к удовольствию, хотя ему было бы «приятно», если бы его повысили. С другой стороны, индивид, который хочет хорошо поесть и находит в этом удовольствие, стремится не к тому же самому «объекту», что человек, который хочет пойти на футбольный матч. Удовольствие — это не категория конкретных мотивационных объектов, а, скорее, эмоциональная реакция, которая сопровождает любой контакт с желаемым объектом.

Итак: (1) Идея о том, что человек в целом стремится к удовольствию, ничего не дает: важно определить, *что именно* доставляет ему удовольствие. (2) Находясь в поисках чего-либо, человек стремится не к удовольствию самому по себе, а к конкретному объекту поведения, такому как повышение по службе, пища и т.д. Получение этого объекта вызывает удовольствие. (3) Гедонистическая позиция требует принятия очень широкого определения слова «удовольствие», приравнивающего его ко всему, что, в конечном итоге, человек выбирает. В этом смысле если кто-то решает отдать свою жизнь за отечество, мы должны сказать, что такое поведение доставляет ему больше «удовольствия», чем эгоистичное. В этом широком смысле можно действительно утверждать, что каждый человек стремится к удовольствию; но тогда это утверждение будет опять тавтологическим.

Сенсорное удовольствие и мотивация. До нынешнего момента мы использовали слово «удовольствие» в общем, так сказать, поведенческом смысле как означающее удов-

летворение или позитивный эффект от поведенческого контакта или действия. Тем не менее когда мы говорим, **что** кто-то «стремится к удовольствию», мы имеем в виду что-то более конкретное. Обычно считается, что человек ищет определенный тип удовлетворения, а именно чувственное, непосредственное или «эгоистичное» удовольствие. Это предполагает, что человек предпочитает этот тип удовольствия удовольствию, вызванному тем, например, что человек выполнил некое задание или кому-то помог. Такие термины, как «удовольствие», «приятный», на сенсорном уровне имеют более определенное и конкретное значение. Например, в области вкуса или тактильной стимуляции мы можем измерить, что является приятным. Но даже и здесь все очень скоро усложняется. Если ощущение выступает элементом более широкого мотивационного контекста, неприятное сенсорное событие может в контексте отношения **«средство—цель»** переживаться как приятное. Неприятный контакт может переживаться как очень приятный, если воспринимается как средство или знак достижения желаемой цели (инструментальная валентность). Сенсорное удовольствие и неудовольствие могут смешиваться так, что фактически любое событие способно быть неприятным или приятным в зависимости от его мотивационного контекста (*Nuttin, 1973 a*). С другой стороны, на уровне слуховой и зрительной стимуляции ощущения часто вызывают эстетические впечатления, связанные с оптимальной сложностью стимуляции (*Walker, 1973; Berlyne, 1971, 1972; Smets, 1973*).

Более того, сенсорное удовольствие, похоже, связано и с органическим функционированием. Например, Пфaffман (*Pfaffmann, 1960*) продемонстрировал, что пища становится менее желанной, если содержание соли в ней достигает уровня, характерного в норме для животных тканей. Похожая переменная, видимо, действует в хорошо известных экспериментах по «специфическому голоду». Благодаря работам Ричтера и исследованиям Розина и других (*Rozin, 1968; Rozin, Kalat, 1971*), мы знаем, что животные предпочитают пищу, в которой биологически нуждаются. С другой стороны, само существование активной потребности (сексуальность или голод, например) усиливает удовольствие, вызванное определенными сенсорными контактами.

Коротко говоря, удовольствие и потребность, или мотивация, тесно связаны. На физиологическом и сенсорном уровне удовлетворение потребностей характеризуется удовольствием в узком смысле этого слова. Тем не менее на уровне действия и познания достижение цели тоже вызывает удовольствие, которое гедонизм называет также удовольствием в самом широком смысле. В любом случае индивид, который хочет вкусно поесть, получить приятные сексуальные переживания или посмотреть интересный футбольный матч, стремится не к удовольствию, а, скорее, к осуществлению конкретного поведения. Действительно, человек, который хочет посмотреть футбольный матч или любит слушать классическую музыку просто из-за удовольствия, которое от этого получает, не будет удовлетворен «удовольствием» от вкусной пищи, и наоборот. Утверждать, что мы делаем что-то просто ради удовольствия — то же, что сказать, что это делается «ради самого себя», то есть без стремления к внешнему вознаграждению. Это имеет место в любом внутренне мотивированном поведении, как показано в главе 3. Таким образом, слово «удовольствие» имеет значение либо слишком широкое, либо слишком узкое, чтобы использовать его по отношению к цели или объекту человеческой мотивации. В большинстве случаев, удовольствие — это эффект, вызванный достижением цели, а не сама цель.

Потребность в познавательном функционировании

Широкое разнообразие познавательных функций обеспечивает человеку вторую важную связь со средой.

Обратим внимание прежде всего на повсеместность познавательного функционирования в отличие от других форм функционирования, которые ограничены конкретными категориями объектов. Например, социальное функционирование ограничено взаимодействием с другими людьми, а физиологическое функционирование ограничено элементами биосферы. Познавательное функционирование применимо ко всем объектам и в определенной степени является частью всех форм поведения. Из всех познавательных функций только сенсорные процессы ограничены определенными

ми типами и диапазоном интенсивности физической стимуляции. Благодаря высшим формам познания человек поддерживает взаимоотношения с универсумом во всей его полноте и делает собственное существование объектом своего исследования. Для удовлетворения экзистенциальной потребности в познании человек непрерывно конструирует сложные миры идей, играющие слишком важную роль в мотивации и поведении, чтобы психологическая наука могла их игнорировать.

Следует понимать, что познавательные функции играют все более важную роль в современном обществе. Аудио-визуальная коммуникация служит нашей потребности видеть и знать, что происходит вокруг нас, дома, за границей или в жизни других людей. Многие люди тратят уйму времени, читая и наблюдая за событиями, которые происходят в незнакомом или воображаемом мире. Тесная связь между восприятием и действием, которая была ранее, теперь разрушена. Вместо того, чтобы активно действовать, многие люди наблюдают за тем, что делают другие. Не станет ли этот разрыв между восприятием и активным поведением в перспективе разрушительным для психического здоровья? Активное поведение дает индивиду стабильную и осозаемую связь со средой. Но непрерывные психические замещения, сопровождающие перцептивное поведение, могут вести к распаду функционального единства, присущего системе **И—С**. Прикладной психологии следует обратиться к этой проблеме.

Потребность в информации

Еще в 1947 году Вудвортс обратил внимание на потребность, которая до того момента игнорировалась, а именно «желание воспринимать». Он отметил, что для наших взаимоотношений со средой характерен не только свойственный нам мотив видеть и слышать, но «видеть ясно, слышать отчетливо, понимать, что человек видит или слышит **В** каждый момент времени» Ниссен сделал то же самое наблюдение на примере поведения животных: «Почти непрерывная активность, связанная с желанием быть в курсе того, что происходит со средой, — форма поведения, наблюдаемая так часто, что уже принимается как должное. Большая часть ежедневной активности грызунов, со-

бак, мартышек, шимпанзе состоит из движений тела и органов чувств, направленных на то, чтобы держать животное в курсе того, что происходит» (*Nissen, 1951*). Еще в 1908 году Макдугалл отмечал: «Инстинкт любопытства проявляется у многих высших животных; <...> его импульс состоит в том, чтобы достичь и исследовать более близко объект, который его вызывает». Точность этих наблюдений была подтверждена в нескольких экспериментах, проведенных после 1950 года.

Шимпанзе занимается перцептивной и исследовательской активностью независимо от своих потребностей в пище и безопасности (*Butler, Harlow, 1954*). По сути перцептивная активность может служить у обезьян подкреплением в задаче на научение (*Butler, 1953*)¹³.

Ранее в этой главе я приводил результаты исследований, ясно показывающие жизненную важность некоторых форм чувственного восприятия. Другое исследование подчеркивает потребность познавать и исследовать осмысленные объекты (в противоположность, например, таким объектам, как неясный свет и белый шум). На более высоком уровне когнитивного функционирования человеческая потребность понимать и объяснять является основой для многих мифов примитивных народов, а также для многих научных гипотез. Дети, как и взрослые, любят обсуждать и понимать то, что происходит вокруг них. Например, **Брунер** описывает ребенка как «исследователя», Келли (*Kelly, 1955*) пишет о «человеке-ученом», а Берлайн (*Berlyne, 1960*) и другие (*Fowler, 1965*) указывают на важность познавательного любопытства.

Подведем итог: индивиды нуждаются в информации и знаниях в той же степени, что и в социальном взаимодействии и биохимическом обмене. Познавательная активность — это главная модальность отношенческого функционирования **И—С**. Поэтому она включена в динамизм, который присущ поведенческому функционированию в целом. Далее мы более подробно обсудим некоторые аспекты этой познавательной потребности.

¹³ Орсини в своей блестящей критической статье (*Orsini, 1957*) делает обзор ранних исследований и сообщений об этом феномене. Анализ исследований этого типа дан в пятом томе работы Фресса и Пиаже «Экспериментальная психология» (см.: *Nuttin, 1975*).

Является ли познавательное функционирование врожденной потребностью?

Некоторые психологи убеждены, что потребность в познании слишком конкретна и ограничена, чтобы иметь врожденный характер. По их мнению, если познавательная потребность является врожденной, каждый человек должен пытаться расширить свои знания по всем вопросам. В реальности же происходит обратное. Например, у учителя может быть мотивация лучше понять механизм и содержание учебного процесса вследствие неудач в его обучающем поведении. В то же время маловероятно, что он будет заинтересован в лучшем понимании других механизмов, например, таких как внутреннее устройство его автомобиля, которое наверняка заинтересует автомеханика (*Bandura, 1977 a*).

Тот факт, что лишь ограниченное число проблем мотивируют людей на то, чтобы больше о них узнать, не противоречит врожденному характеру данной потребности. Так как потребности связаны с поведенческими взаимоотношениями, они всегда детерминированы обоими элементами системы **И—С**: как действующей личностью, так и ситуационными факторами. Более того, врожденный характер — это всегда лишь потенциальная возможность. Большую часть времени потребность находится в латентном состоянии. Врожденная потребность воспринимать не означает, что мы мотивированы в любое время смотреть и слушать все, что происходит вокруг нас. Даже потребность в пище не мотивирует нас есть все, что попало. Мотивация к конкретному объекту определяется ранее полученным опытом и ситуационными факторами. Существует также феномен насыщения: наши каналы обработки информации, как и наши пищеварительные способности, ограничены. Важнее всего то, что человека обычно привлекают многие мотивационные объекты одновременно. Мотивация расширить собственные познания конкурирует с мотивациями к другим вещам. Следовательно, это вопрос сравнительной силы нескольких мотиваций. А познание обычно не является наиболее императивной потребностью.

Следует сделать несколько замечаний. У многих людей атрофирована потребность в личном исследовании, потому что объяснения всех типов проблем — включая главные —

являются частью нашей культурной жизни; их преподают во всех типах «школ» еще до того, как появляются сами проблемы. Более того, оптимальное развитие познавательной мотивации предполагает предварительное удовлетворение более жизненно важных потребностей. История человечества свидетельствует, что люди, находящиеся в неблагоприятных условиях, не задают вопросы и не формулируют объяснения своей низкой социальной жизни. Скорее, именно более состоятельные люди пытаются объяснить и понять причины низкого уровня экономического и социального развития. Наконец, феномен насыщения проявляется во всех потребностях, но у многих людей уровень насыщения особенно низок в том, что касается высших познавательных функций, хотя у других — даже у детей — потребность в понимании может быть всеобъемлющей и императивной (см. главу 5).

Необходимо упомянуть и о другой стороне этой проблемы. Учитель, который потерпел неудачу и который, следовательно, мотивирован пополнить свои знания о содержании и механизмах учебного процесса, не является идеальной иллюстрацией к человеческой потребности в познании. Я предполагаю, что в этом случае учитель, главным образом, мотивирован стать более успешным в своем обучающем поведении и во взаимоотношениях со своими учениками. Как уже упоминалось ранее, этот мотив относится к его Я-концепции и стремлению к саморазвитию. Его мотивация познания является инструментальной и внешней по отношению к познанию (глава 3). Что касается инструментальной мотивации вообще, очевидно, что мотивация использовать конкретные средства — в данном случае мотивация изучить учебный процесс — не есть результат врожденного механизма. Но общий способ поведенческого функционирования, посредством которого, при наличии потребности, человек пытается лучше разобраться в своих проблемах и найти их решения, является все же врожденным в том смысле, что в достижении цели участвуют все функции. В этом смысле исследование какой-либо проблемы — врожденная процедура человеческого поведенческого функционирования. Любое состояние потребности активирует мыслительное поведение и может на основе предшествующего опыта направлять мотивацию

индивида на изучение конкретной темы. Таким образом, процедура сама по себе — это врожденная модель единого поведенческого функционирования. Более того, мы утверждаем, что непонятное событие как таковое может переживаться как проблемная ситуация и, следовательно, как мотивационное состояние, которое активирует когнитивное функционирование «ради него самого», то есть ради понимания этого события (внутренняя мотивация).

Наконец, и отказ от эвристической ценности гипотезы о базовой природе познавательной потребности, и тот аргумент, что важно только изучение конкретных условий, в которых проявляются отдельные мотивации, на самом деле игнорируют один очевидный момент. Действительно, именно из-за теории, что только физиологические потребности врождены, психология так долго игнорировала базовую природу познавательного функционирования. Эта преобладающая точка зрения привела к малой заинтересованности в экспериментальном исследовании познавательных потребностей, что напоминает судьбу научения через наблюдение, описанную в главе 1.

Внешнее или внутреннее происхождение познавательной потребности

К внешним объектам очень часто относятся как к «источникам мотивации». Некоторые авторы считают необходимым противопоставлять познавательную мотивацию гомеостатическим потребностям. Харлоу (*Harlow, 1953*), например, расположил источник гомеостатических потребностей внутри организма, а источник познавательной мотивации — во внешних объектах, которые, возбуждая любопытство, ведут к исследовательскому поведению.

Вспомним, что в предлагаемой **отношенческой** модели поведения и индивид, и объект играют активную роль во взаимоотношении **И—С**. Если внешний объект вызывает любопытство, из этого следует, что внутри субъекта существует латентное состояние мотивации. Если бы это было так, нельзя было бы объяснить, почему у разных индивидов любопытство вызывают разные категории объектов. Другими словами, именно личная мотивация субъекта **делает** конкретный объект «привлекательным» для него или заряжает его валентностью (катексирует). Таким

образом, объект, который привлекателен для одного человека, может быть лишен валентности для другого. Стимула самого по себе недостаточно. В других случаях латентную мотивацию могут активизировать иные факторы, и отсутствующий объект становится предметом активных поисков. Таким образом, познавательная мотивация может направляться на поиск объектов-проблем, а не активироваться их действием. С *субъективной* точки зрения познавательные интересы некоторых людей могут быть так широки, что охватывают почти все, а определенные перцептивные характеристики *объекта* — например, коллаптивные стимулы, по Берлайну (*Berlyne*, 1965), — у всех индивидов запускают исследовательское поведение. Тем не менее, мы знаем, что открытие врожденных пусковых стимулов не помешало этологам предположить существование динамических элементов («резервуаров» энергии) в субъекте.

Специфика познавательных потребностей

Если даже познавательные потребности нельзя адекватно охарактеризовать через их внешний источник, они, тем не менее, в некоторых отношениях отличаются от гомеостатических потребностей. Главное различие заключается в механизме, который Шеррингтон (*Sherrington*, 1947) назвал консумматорной реакцией. В то время как гомеостатические потребности обычно удовлетворяются через «потребление» своего объекта (то есть действиями, оказывающими на организм биологический эффект), познавательные потребности удовлетворяются через поведенческое взаимодействие с целевым объектом, не разрушающее этот объект. Пройдя определенную точку в эволюционном развитии, организмы начинают интересоваться объектами как таковыми. Люди могут даже стремиться к «объективности», то есть пытаются общаться с объектом «как таковым», не «потребляя его». Такой интерес характерен для некоторых действий человека, например, его научных устремлений. Келли (*Kelly*, 1955) точно отметил, что этот интерес может не ограничиваться лишь немногими людьми. В определенной степени каждый человек — это «человек-ученый», который хочет понимать и познавать, а не просто «человек-биологический организм».

Другое интересное различие проводится между большинством психологических и познавательных потребностей и гомеостатическими потребностями. В то время как гомеостатические потребности легко насыщаются и на время перестают ощущаться, многие психологические потребности — такие как потребность во власти, достижении и т.д. — насыщаются редко. Причем, хотя психологические потребности редко требуют немедленного удовлетворения, удовлетворить их гораздо сложнее. Позже мы к этому вернемся.

Познавательные потребности и функционирование нервной системы

Некоторые авторы предполагают, что познавательные потребности можно считать отражением первичного стремления органов чувств и центральной нервной системы к функционированию (*Nissen*, 1951). Утверждается, что все органы и ткани обладают внутренним динамизмом, побуждающим их функционировать. Функция нервной ткани — исследовать и познавать, так же как функция мышечной ткани состоит в том, чтобы осуществлять движение. Один аспект этой гипотезы может показаться сходным со взглядом на мотивацию, представленным здесь. Однако главное различие между концепцией Ниссена и нашей заключается в том, что он видит источник познавательных потребностей в коре головного мозга, в то время как на наш взгляд потребность в функционировании связана с уровнем разнообразных функциональных способностей, присущих биологическому виду. В мозговой ткани протекают физические и биохимические процессы, которые обнаруживаются на клеточном уровне. Однако заметить познавательную активность на этом уровне нельзя. Ее можно наблюдать лишь на уровне психологического и поведенческого функционирования индивида. Это, разумеется, не исключает наличия специфической связи между клеточным функционированием, изучаемым физиологами, и познавательной активностью и потребностями, изучаемыми психологами. Тем не менее феномен познания не тождественен клеточным процессам, изучаемым нейрофизиологами. Шеррингтон утверждал, что **Понимание** таких клеточных процессов не позволит ему понять или объяснить когнитивные феномены (*Sherrington*,

1951). Целостное функционирование человеческого организма обнаруживает ряд форм активности, которые может наблюдать только психолог, изучающий поведение в целом. Свойства этих форм активности нельзя обнаружить, изучая клетки и ткани (см. *Sperry*, 1969, 1970, 1976, 1977). Нет ничего необычного в том, что характеристики сложной целостности не сводятся к сумме характеристик его отдельных компонентов. Так, характеристики воды отличаются от характеристик кислорода и водорода по отдельности. Тем не менее следует отметить, что, если с помощью физиологического исследования нельзя выделить характеристики познавательных феноменов, подход к исследованию характеристик воды, кислорода и водорода один и тот же — все они имеют единую природу.

Точно так же, говоря о потребности воспринимать, мы не обращаемся к потребностям зрительного и слухового аппарата, как делали другие ученые, начиная с начала века (например, *Adler*, 1907), а говорим о том, что в *individuum* есть стремление видеть, слышать и т.д. Восприятие также нельзя понимать как локальную активность органа чувств, его необходимо рассматривать в связи с психологическим функционированием субъекта как единого целого. То же самое можно сказать о «потребностях сознания», выделенных Мадди (*Maddi*, 1970), или об определении внутренней мотивации как врожденной потребности центральной нервной системы испытывать чувство компетентности и самодетерминации (*Deci*, 1975). Поведенческие потребности, как и поведение само по себе, относятся к целостному функционированию индивида, а не к отдельному процессу или органу.

Субъект как объект самопознания

Субъект занимает особое место среди потенциальных объектов познавательной активности. Тот факт, что человек рассматривает себя не просто как физическую сущность, но также и как действующего индивида, открывает в познавательном функционировании новое измерение. Феномен, который часто называют «сознанием», тем самым приписывая ему субстанциальность, окружает серьезная тайна. Его рассматривают как отдельную сущность внутри индивида в

образе психологического гомункулуса, но этот образ, как и большинство призраков, рассеивается при взгляде в упор.

Для психолога сознание — это познавательное функционирование, в той мере, в какой оно способно сосредоточиться на самом субъекте и его действиях. В самом деле, познание не просто «сопровождает» большую часть нашего поведения, так что мы осознаем, что делаем в данный момент (актуальное осознание), но мы также способны размышлять о своем познавательном функционировании и делать само функционирующее Я объектом нашего познания (рефлексивное сознание). Эта рефлексивная модальность познавательного функционирования должна рассматриваться и изучаться так же, как и любой другой аспект человеческого познания. Это ни в коей мере не умаляет ее важности, лежащей в основе того факта, что люди могут изучать свое собственное поведение и задавать вопросы обо всем, что им доведется узнать.

Учитывая, что эта высшая познавательная активность «манипулирует» не воспринимаемыми физическими объектами, а их «концептуальными замещениями» (глава 2), человек способен создавать когнитивные построения — идеи, мнения и теории — которые образуют идеаторный мир. Эти идеаторные структуры, видимо, играют важную роль в мотивации. Немногие объекты так же сильно заряжены мотивацией, как и познавательные конструкции — научные, философские или идеологические, — которые образуют идеаторный мир всех людей во всех культурах. В следующем разделе обсуждается этот последний тип мотивации.

«Высшие» формы человеческой мотивации

Когда человек оказывается в ситуации, которую не понимает, он находится в активном или латентном состоянии потребности. Это относится и к учителю, пытающемуся понять причины провала своих занятий, и к человеку, который задается вопросом о своем месте и роли во вселенной. Психологии мотивации срочно требуется интегрировать этот тип потребностей, которые мы называем «высшими», с человеческой мотивацией в целом. Концептуальная модель, объединяющая физиологические, психосоциальные и высшие потребности в единый человеческий динамизм, — это

первое условие, делающее возможным научное изучение специфически человеческой мотивации.

Мы обратимся далее к предварительному и фрагментарному рассмотрению темы, к которой обращались лишь немногие психологи. Руководствуясь принципом, служившим нам опорой до сих пор, а именно, что в основе поведенческого функционирования в целом и видов поведения, на которые оно делится, лежит присущий им внутренний динамизм, мы исследуем, каким образом в благоприятных условиях этот динамизм приводит индивида к актуализации его полного функционального потенциала.

Когнитивные возможности открывают в поведении новое измерение, в котором развиваются потребности высшего порядка. В то время как физиологические и психосоциальные потребности относятся, соответственно, к биологическим и социальным типам взаимодействий, потребности, обсуждаемые далее, относятся к идеаторному, или концептуальному миру.

Когнитивный взгляд на мотивацию предполагает, что состояние потребности активизирует и направляет познавательное поведение индивида в той же степени, что и двигательное поведение (см. главу 5). Другими словами, потребность ведет как к мыслям, так и к действиям. Следовательно, человеческие потребности выражаются и в таких продуктах познания, как идеи и отношения, и в наблюдаемом поведении. Мы условно предполагаем, что на этом уровне следует различать две формы мотивации. Первая из них — это потребность понимать не только конкретные события, но также и общий контекст, частью которого является человек. В этом смысле, как уже отмечалось, на идеальном уровне люди создают глобальную концепцию реальности, в которой представлено все сущее. Вторая из форм мотивации включает в себя две ранее упомянутые динамические ориентации: «на себя» и «на других» — предполагается, что эти два общих динамизма проявляют себя также на высшем когнитивном уровне, то есть на уровне отношений, которые человек поддерживает со своим идеаторным миром.

Потребность развивать интегрированную концепцию вселенной (мировоззрение) — это попытка найти свое место в мысленно представляемой реальности и соответствовать этой реальности как главной ценности и норме поведения.

Что бы ни было результатом этих усилий, психология не может игнорировать мотивацию, лежащую в основе этих форм человеческой активности и мысли.

Потребность в интегративном понимании (потребность в реальности)

Можно только восхищаться непрерывными попытками человека объяснить глобальный контекст собственного существования. Эти попытки встречаются и в примитивной мифологии, и в современной философии. Они представляют собой часть имплицитной идеологии, существующей у каждого человека в форме «концепции жизни». На практике сегодня мы встречаем людей, чья профессия состоит в том, чтобы задавать вопросы о возможностях и границах человеческого познания. Среди прочего, они изучают научную ценность того, что известно в той или другой области. Это говорит о том, что человека интересует значимость, то есть истинность и реалистичность, его концепций. Более того, человек не только интересуется целями, к которым стремится; он также спрашивает себя, ценно ли и достойно ли то, что он делает и чего желает. Таким образом, он оценивает свою мотивацию и действия, соотнося их с определенными объективными критериями.

Следует указать, что психология не интересуется непосредственно ответами на эти вопросы, как и их содержанием. Но тот факт, что человек задает эти вопросы — это часть его поведения, поэтому он представляет интерес для психологов. Игнорировать вопросы, которые относятся к мотивации — значит, игнорировать часть поведения, играющую важную роль в индивидуальной и социальной жизни.

Итак, мы отмечаем, что человек всегда задавался вопросами, которые выходят за пределы наблюдаемых фактов. Данные антропологии свидетельствуют, что примитивные общества имеют одновременно и «рациональную» и «проективную» системы (Kardiner, 1945). Другими словами, в Дополнение к обширным знаниям о наблюдаемых феноменах (например, о приготовлении пищи, поведении животных) эти общества создают системы, предлагающие ответы на более широкие вопросы. Сложно отрицать, что и сегодня человек всерьез задает похожие вопросы о ценности того,

что делает или знает, смысле своего существования или месте, которое он занимает во времени и в пространстве.

Хотя активно занимаются такими вопросами, действительно, лишь немногие из нас, на нашу склонность обращаться к этим глобальным схемам указывает то, что большинство людей принимают, по крайней мере, имплицитно, одну такую систему. Тем не менее недостаточно утверждать, что индивид просто принимает схему, предлагаемую ему обществом. В действительности то, что передается на уровне всего общества, имеет корни в мотивации и возможностях индивида, взаимодействующего с другими людьми. Более того, индивиды могут иногда отрицать убеждения, разделяемые их культурой, и выстраивать вместо них другую систему, которая оперирует другими ценностями.

Коротко говоря, следует знать, что человек мотивирован строить всеобъемлющую систему взглядов, позволяющую ему знать свое место и место других объектов в общем миропорядке. Таким концепциям он стремится приписывать характер реальности (даже если претендует на звание агностика). Раз сформировав мнение, индивид, вероятно, будет продолжать его придерживаться и защищать от противоречащих ему восприятий (*Festinger, Riecken, Schachter, 1956*). Принимая или отрицая ценность таких всеобъемлющих систем, индивид, очевидно, стремится придать своей жизни определенную устойчивость и смысл, благодаря которому он принимает «реальность». Та же потребность в реальности приводит некоторых индивидов к отрицанию определенных взглядов как иллюзорных. Потребность «присоединиться к реальности» и взаимодействовать с ней представляется важной характеристикой человеческой мотивации на этом высшем уровне когнитивного развития. Она проявляется в художественном творчестве, в философском и религиозном мышлении и в научных исследованиях.

Нормативные ценности

Не умаляя важности социальных факторов в происхождении личностных ценностей и норм, мы кратко рассмотрим тот психологический процесс, который играет роль в их создании. В самом деле, индивидуальными психологичес-

кими процессами часто пренебрегают на фоне социальных влияний. В противоположность другим исследованиям (например, *Rokeach, 1973*) мы не рассматриваем здесь содержание норм и ценностей; наше исследование ограничено изучением того, какие здесь задействованы когнитивные и **мотивационные** процессы.

Значимость потребности в реальности и ее объяснение, предложенное выше, не ограничиваются чисто теоретическими соображениями. Она также имеет важное практическое применение. Люди — не просто наблюдатели того, что их окружает. Их когнитивные функции устроены не единственно для познания вещей такими, какие они есть: люди также планируют изменения, которые направляют поведение. Люди, далее, оценивают свое поведение, исходя, опять же, из своего общего представления о реальности. Другими словами, они пытаются «расставить все по своим местам» и приписать всему объективную ценность (иерархию ценностей). Такие ценности не субъективны в том смысле, что все желаемое обладает «валентностью», то есть субъективной ценностью, или привлекательностью. Фактически посредством процесса самооценки (глава 5) индивиды могут распознать, что кое-что из того, что они хотят, не является действительно желательным и имеет малую ценность в широком контексте их представлений.

Таким образом, люди обладают системой отсчета, которую считают «объективной» и которая позволяет им оценивать действия и объекты. Эта система и есть упомянутая выше интегративная концепция реальности. Итак, недостаточно утверждать, что эти объективные ценности социально детерминированы. То, что существует на социальном уровне, имеет свои корни и оказывает эмоциональное воздействие на уровне индивидуального психического аппарата — то есть на уровне личностных потенциалов и потребностей. Если бы это было иначе, социальные ценности не ассимилировались бы через процесс интернализации в личную жизнь индивида. В пользу этого предположения говорит тот факт, что индивид может бороться против норм и ценностей своего общества и создавать или принимать различные стандарты. Как уже говорилось, психолога не интересует содержание этих норм, но его интересует тот факт, что люди создают и принимают эти нормы, даже если они не всегда их придерживаются. В действительности субъективные стан-

дарты часто берут верх, порождая конфликты. Так, например, желание быть справедливым может быть просто стратегией на службе у других, часто эгоистичных, целей (*Van Avermaet et al.*, 1978).

Рассмотрим это желание в качестве примера¹⁴. Представления человека о жизни и мире имеют одну важную характеристику. Хотя они направлены на то, чтобы позволить человеку найти свое место в реальном миропорядке, у разных индивидов они различны. Таким образом, мотив справедливости понимается людьми по-разному, хотя все утверждают, что хотят быть справедливыми (*Lerner*, 1974). Для некоторых справедливость состоит в том, чтобы давать каждому члену группы равную долю в прибыли. Для других справедливость достигается только тогда, когда каждый член группы получает долю, пропорциональную его вкладу в достижение результата. Третьи рассматривают этот вариант как высшую форму несправедливости, поскольку для них истинная справедливость заключается в том, чтобы давать каждому по потребностям (Карл Маркс).

Вся наша познавательная деятельность полна таких индивидуальных различий в понимании высших ценностей активности. Познание — это невероятно гибкий процесс конструирования, порождающий различия, играющие значительную роль как в индивидуальных, так и в групповых конфликтах. То же самое можно сказать о таких ценностях, как свобода, истина, солидарность, уважение к другим и т.д.: им можно придать различные значения в зависимости от той системы отсчета, в которой они получают свое определение. Важный факт заключается в том, что эти идеологические референтные системы являются объектами мощной мотивации. Мотивационная власть «идеологий» представляет собой главную проблему при изучении мотивации. Существуют доказательства того, что эти системы не являются результатом чисто когнитивных построений. Как и проекты или цели, идеологии — это конструкторы, в которых

¹⁴ Термин «справедливость» используется здесь в самом широком смысле и выходит за рамки понятия равенства (*equity*), изучавшегося, например, Вальстером (*Walster et al.*, 1978), и понятия избыточного/недостаточного обоснования конкретного вознаграждения. Недавно был сделан хороший обзор литературы по этой теме (*Folger, Rosenfield, Hays*, 1978). Воздействие избыточного и недостаточного вознаграждения изучалось в связи с когнитивным диссонансом и изменением установок (*Cohen*, 1962; *Nuttin Jr.*, 1975).

выражаются личностные потребности и пристрастия. Между когнитивными структурами и мотивацией высшего порядка действительно существует тесная связь благодаря тому, что потребности, прежде чем они будут активно реализованы, стремятся достичь предварительной реализации на когнитивном уровне идеаторных представлений. Результатом такой когнитивной обработки потребностей является или идеология, или план действий. Этот процесс рассмотрен в главе 5.

Потребности на уровне идеаторного мира

Динамическая ориентация индивида «на себя» и «на объекты» проявляется и на биологическом, и на социальном уровне. Действительно, как физиологический организм человек стремится сохранять свою биологическую индивидуальность (гомеостаз) и взаимодействовать с элементами биосферы, в то время как на социальном уровне он пытается сохранить свою психосоциальную идентичность и общаться с людьми. Следовательно, на уровне взаимоотношений человека с его идеаторным миром мы ожидаем найти тот же билатеральный динамизм. Это означает, что человек заботится о своей экзистенциальной идентичности, включая модальность своего существования после смерти, и о своей интеграции или осмысленной роли во Вселенной в целом (*Nuttin*, 1962).

Идеальные системы воззрений, существующие в обществе, обычно подходят для удовлетворения этих потребностей, которые для большинства из нас не слишком насущны. В определенных обстоятельствах, тем не менее, эти потребности могут стать весьма значимыми и даже привести к саморазрушению. Некоторые психотерапевты говорят о тревоге, возникающей у человека, когда он сталкивается с бессмысленностью своего существования и невозможностью придать жизни смысл. Вот слова одного из пациентов Карла Роджерса: «Существует пропасть между тем, что я есть, и тем, каким я хочу быть. Или я приму, что я абсолютно ничего не стою, или буду бороться со всем, что удерживает меня в состоянии этого жуткого конфликта... Я бы предпочел не жить» (*Rogers*, 1949). Для многих людей сознания того, что они ценны для общества или для любимого человека, достаточно, чтобы видеть смысл в жизни. Когда

же эти связи разрушаются, потребность Б интеграции в глобальный контекст становится неодолимой.

Те же потребности встречаются и в работах выдающихся людей, которые во всех цивилизациях выражали глубочайшие стремления человека. То, что эти люди выражают нечто большее, чем просто личные желания, подтверждается откликом на их идеи. Невероятно, например, что мы бы запомнили слова Горация: «Весь я не умру» («*non omnis moriar*»), если бы они не выражали скрытые стремления тысяч читателей. Очевидно, что понимание этими людьми своей жизни после смерти очень различно и зависит от культурного контекста.

Когнитивная модель человеческого поведения требует, чтобы мы принимали во внимание отношения, объединяющие человека с миром идеаторных конструктов, который он строит для себя как общий контекст своего существования. Как уже отмечалось, вопрос о реалистичности этих конструктов выходит за рамки нашей науки, но влияние этих потребностей — таких как потребность в смысле и потребность в выживании — возможно, глубже, чем обычно считают в психологии (на это указывают, например, поведение по отношению к своим внукам или стремление увековечить себя в своих достижениях). Исследование условий, в которых развиваются такие идеальные потребности, может пролить свет на некоторые аспекты поведения, которые до настоящего момента наукой не изучались.

Итак, пытаясь понять и оценить себя и свой мир, человек, по-видимому, нуждается в глобальной системе координат, репрезентирующей для него устройство реальности, в которой он хочет найти себе место. Эта универсальная система координат позволяет человеку принять иерархию ценностей. Другими словами, нормативная иерархия ценностей человека отражает сравнительное место, которое он придает всем объектам в своей жизни, оценивая их с точки зрения своей универсальной системы координат. Следует указать, что этот динамизм коренится в познавательном функционировании человека, позволяющем ему формировать представление о самом себе и о Вселенной, в которой он существует. Такое мировоззрение и основанная на нем объективная иерархия ценностей играют важную роль в индивидуальном и групповом поведении. Человеку, видимо, необходима высшая референтная система (которую могут предложить фило-

софия, религия или наука), и он к ней очень привязан; более того, эта система вмешивается в регуляцию и оценку поведения. Таким образом, можно заключить, что среди взаимоотношений, необходимых для оптимального функционирования, имеет место потребность человека найти свое место в идеаторном мире высшей реальности, так же, как у него есть потребность занять свое место в системе связей с биологической и социальной средой.

Заключение

В этой главе, не пытаясь составить список потребностей, я представил систему, в которой главные динамические ориентации человеческого поведения рассматриваются как результат дифференциации общего динамизма живых существ к отношенческому функционированию. Процесс дифференциации происходит в соответствии с главными функциональными каналами, через которые индивид вступает во взаимоотношения со своим миром и различными категориями объектов. Две главные категории таких «объектов» — это действующий субъект («Я»), с одной стороны, и мир во всем разнообразии ситуаций — с другой. Субъект, как и мир, рассматривается на трех уровнях отношенческого функционирования: биологическом, психосоциальном и идеаторном. Индивид хочет поддерживать себя, развиваться и устанавливать специфические формы функционального контакта с объектами на каждом из этих трех уровней функционирования **И—С**. Объекты мотивации или цели поведения очень различны; они могут иметь как биохимическую природу (если мы говорим о пище), так и психологическую (если мы говорим о безопасности, информации, коммуникации, власти, смысле и т.д.). На первый взгляд конкретные объекты, к которым стремится человек в рамках одной и той же поведенческой потребности, могут выглядеть очень разнородными, но их одинаковая роль в поведенческом функционировании позволяет классифицировать **ИХ** в одну мотивационную категорию (принцип функциональной идентичности).

Мы показали жизненную важность и значимость для обучения некоторых элементарных форм функционирования на ранних стадиях жизни и выделили три степени активной личностной включенности.

В зависимости от разных уровней абстракции, на которых можно рассматривать категории объектов или целей, число потребностей будет варьировать. Большинство целей можно рассматривать как средства в более широкой структуре **«средство—цель»**, хотя обычно конечная цель не представлена в осознаваемой мотивации субъекта. Конечные цели и базовые потребности — такие как «отношенческое функционирование» и «саморазвитие» — это скорее психологические конструкты, хотя мы утверждаем, что эти когнитивные конструкты относятся к реальным динамизмам. Другими словами, объекты мотивации формируют иерархию промежуточных целей и средств, и каждое из них направлено к более абстрактной и общей цели, которая предположительно когнитивно не представлена в поведении. Рассматривая ту же структуру с противоположной точки зрения, можно сказать, что базовый поведенческий динамизм разветвляется на несколько форм «необходимых взаимоотношений», называемых «потребностями». Этот процесс диверсификации выступает опосредующим звеном между базовым динамизмом индивида и его более специфическими потребностями. Его можно сравнить с развитием из простейшей клетки различных форм функционирования. Благодаря принципам, с одной стороны, единства, а с другой — дифференциации, результатом нашего обсуждения оказывается что-то иное, чем «список потребностей».

Хотя наше исследование главных **ориентаций** в поведенческой динамике вынужденно было в основном описательным, вписывание высоко дифференцированной мотивационной системы человека в единую концептуальную модель, вероятно, поможет нам проникнуть в ее структуру и облегчит исследование специфически человеческих мотивов.

Как будет показано в следующей главе, в ходе процессов постановки целей и планирования, ведущих к действию, происходит дальнейшая дифференциация человеческих потребностей в личностные мотивации, цели и поведенческие проекты, или планы.

Глава 5. ОТ ПОТРЕБНОСТЕЙ К ЦЕЛЯМ И ПЛАНАМ

Тот факт, что люди ставят перед собой цели и строят планы — одна из наиболее поразительных и наименее исследованных характеристик человеческого поведения. Это несоответствие легко понять, если вспомнить, что долгое время главной стратегией в исследованиях поведения было изучение уровня повторения реакции на стимул. Мотивация как постановка целей не вписывается в этот контекст. В этой главе мы рассмотрим процессы, через посредство которых динамика поведения или потребности трансформируются в цели, поведенческие проекты и действия.

Чтобы поместить это обсуждение в исторический контекст, сделаем краткое отступление, посвященное принципиальным «механизмам», с помощью которых ранее объяснялось мотивированное **поведение**¹.

Формы мотивационных механизмов

С начала XX века в психологических объяснениях поведения преобладали два типа механизмов: ассоциативный и Динамический. Оба механизма имели один и тот же прото-

¹ **Термином** «механизм» мы называем координированную группу процессов. Он не подразумевает, что поведение, которое мы хотим объяснить, имеет «механическую» природу.

тип, а именно рефлекторную дугу. Истоки обоих восходили не к работам Фехнера или Вундта, а к концептуальным моделям Торндайка и Павлова, с одной стороны, и Фрейда — с другой. Действительно, в своей теоретической главе в «Толковании сновидений» Фрейд (*Freud, 1900*) ясно утверждал, что он понимает рефлекторную дугу как прототип поведения. Хотя обе модели соглашаются относительно роли этого прототипа — действие афферентного стимула порождает эфферентную реакцию, — во всем остальном они расходятся. Фрейд думал, что стимул (обычно внутренний) порождает в организме рост энергии, которая требует разрядки через реакцию. Эта «динамическая» модель рассматривает поведение как доставляющую удовольствие разрядку излишней психической энергии. На взгляд Торндайка и Павлова, стимул является не источником энергии, а скорее первым элементом ассоциативной связи или соединения. Эта модель рассматривает поведение в терминах выученных или подкрепленных связей между стимулами и реакциями. Вплоть до недавнего развития когнитивных, или информационных моделей обе названных модели доминировали в объяснении поведения. Следует отметить, что когнитивный подход никогда полностью не исчезал в Европе, хотя редко, если вообще когда-нибудь, применялся для объяснения внешнего поведения.

Воздействие этих моделей на психологию мотивированного поведения очевидно. На самом деле существуют три модели, призванные объяснить роль мотивации во внешнем действии:

- 1) механизм энергетической разрядки;
- 2) процесс подкрепляемых связей;
- 3) переработка информации или (как в данном случае) когнитивная переработка потребностей в цели и поведенческие проекты.

В рамках этих трех моделей существует множество комбинаций и вариантов. Например, концепция подкрепления Халла и теория поля Левина включают элементы модели разрядки (редукции влечения). «Аффективная» теория Макклеланда добавляет несколько когнитивных элементов к ассоцианистской и гедонистической концепциям. В то же время открытие нейрофизиологами функций бдительности и внимания и их связи с ретикулярной системой дало но-

вый толчок теориям энергетической активации. С тех пор мотивация рассматривалась как общее состояние активации или возбуждения, что можно видеть, например, в работах Хебба, Берлайна и Элизабет Даффи (*Duffy, 1962*). Похожим образом такие понятия как равновесие, баланс, неконгруэнтность и несогласованность уже применимы не только к теориям гомеостатических потребностей, но также и к кибернетическим и атрибутивным теориям (*Stagner, 1977*). К этой точке зрения близки работы Ханта (*Hunt, 1965, 1971*), Миллера, Галантера и Прибрама (*Miller, Galanter, Pribram, 1960*), Хайдера (*Heider, 1958*), Фестингера (*Festinger, 1957*) и Келли (*Kelley, 1967, 1971*). Точно так же психологи, которые, основываясь на экономической теории и теории принятия решений, изучают мотивацию в терминах валентности и вероятности ожидаемого результата (*Atkinson, Feather, 1966*), добавляют когнитивный элемент (вероятность) к динамическому компоненту (валентность).

Для всех этих теорий характерно то же, что и для моделей, предложенных Фрейдом и Халлом. Они рассматривают только вторую фазу мотивационного процесса, а именно ослабление мотивационного состояния. С этой точки зрения мотивация определяется как состояние напряжения, стремящееся средствами данного поведения восстановить состояние баланса. «Восходящая фаза» мотивации (то есть процесс, посредством которого возникает новое напряжение или расхождение) практически игнорировалась. Психологическая мотивация считалась гомеостатической потребностью (такой как голод), и только ее снижение считалось чем-то значимым для психологии. Действительно, механизм метаболизма, посредством которого в организме возникает новое состояние голода, по-видимому, представляет небольшой интерес для психологов. Напротив, процесс, посредством которого человек генерирует новые цели и, таким образом, создает новое напряжение, мы будем рассматривать как существенный аспект мотивации и, конечно, столь же важный, как и процесс, приводящий к уменьшению напряжения.

В этой главе первоочередное внимание мы уделим этой конструктивной фазе мотивационного процесса. Но сначала **осудим** более простые механизмы научения, объясняющие одну **из** форм развития мотивации.

Механизмы научения

В истории психологии мотивации был сделан важный шаг, когда бихевиоризм, и, в частности, Халл проявил интерес к динамическим аспектам поведения. Хотя Павлов, Торндайк и их последователи сознавали, что животных нужно подвергнуть депривации, чтобы чему-нибудь научить, они не обсуждали мотивацию. Концепции вознаграждения и подкрепления заменили мотивационную переменную. Пищу, которую получало животное, эти концепции определяли как стимул (то есть безусловный стимул), а не как воспринимаемую или ожидаемую цель, способную мотивировать поведение.

Новый взгляд появился под влиянием Левина и Фрейда. Халл и его последователи в Йеле описали подкрепление в терминах потребностей и влечения, и постепенно стало очевидно, что многие типы поведения мотивируются не одними лишь гомеостатическими потребностями. Этот взгляд расширил содержание нескольких важных для мотивации понятий. Вторичные или выученные потребности могли теперь приобретаться через процесс ассоциации с «первичными» потребностями (*Mowrer, 1939; Miller, 1948 a*). Социальная мотивация или мотивация «высшего уровня» могла по крайней мере в принципе изучаться как производный мотив. Нас здесь интересует, насколько работа в этой области эффективно продемонстрировала, что новые динамизмы или потребности действительно могут происходить из первичных динамизмов.

Чтобы иллюстрировать это, рассмотрим хорошо известный эксперимент Нила Миллера по обусловленному страху у крысы.

Приобретенные потребности?

Эксперимент Миллера (*Miller, 1948 a*) можно описать так: крысу запускают в белое экспериментальное помещение с металлическим решетчатым полом. В течение первой минуты ее не подвергают воздействию тока, но затем крыса каждые пять секунд начинает получать очень короткие удары током. Дальше открывается дверь, которая ведет в другое, темное помещение. В течение этого времени в первом (белом) помещении бьет непрерывный элект-

рический ток. Неудивительно, что крыса прыгает во второе помещение, избегая таким образом ударов. В ходе серии из десяти одинаковых экспериментальных проб крыса училась все быстрее и быстрее прыгать из белого помещения в темное. Затем начиналась основная часть эксперимента. В последующих пробах крыса продолжает сбегать в темное помещение, хотя ее больше не подвергают воздействию ударов тока. Через некоторое время дверь между двумя помещениями закрывают, но животное все пытается, методом проб и ошибок, открыть ее (например, нажимая на рычаг). Крыса очень быстро учится выполнять эту реакцию. Она также может научиться другим избегающим реакциям (например, крутить колесо), если первая реакция неожиданно становится неэффективной. Согласно Миллеру, страх перед белым помещением действует как первичная потребность, которая позволяет продемонстрировать новые реакции. Это возможно потому, что, в терминах теории Халла, бегство из белого помещения ведет к снижению потребности (или подкреплению), из чего явно следует, что потребность существует на первом месте. Итак, через ассоциацию между цветом помещения и действием тока крысы Миллера учатся страху перед белым помещением. Таким образом они приобретают новый страх — страх перед объектом, который ранее не вызывал реакцию избегания. Тем не менее, что касается интерпретации Миллера, мы предполагаем, что реакция страха у животного относится только к току. Потребность, мотивирующая крысу бежать из белого помещения — это потребность сбежать от тока, о котором *извещает* белый цвет. Белое помещение приобрело новый смысл, и, поскольку оно означает что-то еще (удары током), оно стимулирует у крысы страх. Другими словами, в ходе эксперимента был выучен новый смысл, ассоциированный с белыми стенами, а не страх сам по себе (*Mowrer, 1960*). Лучше всего в пользу такой интерпретации свидетельствует постепенный уход страха перед белым помещением, хотя предполагается, что с каждой реакцией происходит **уменьшение** тревоги (то есть подкрепление). Тем не менее, чтобы уничтожить реакцию инструментального избегания, достаточно постепенного научения тому, что удар током больше не наносится. Правда, некоторые выученные страхи очень устойчивы к попыткам избавиться от

них. Человек может все еще с опаской трогать электрический прибор, который ударил его током,² даже если «знает», что тот не подключен к электросети.

Важный аргумент в пользу нашей гипотезы: страх перед белым помещением отражает страх перед током, а не новый страх. Этот аргумент дают нам эксперименты по ситуационному контролю. Эмоциональное поведение животного, находящегося в белом помещении, резко уменьшается и даже исчезает, когда животное научается сбегать в другое помещение. Знание о том, как действовать, а также способность уклониться или избежать болезненного стимула и для человека, и для животного является важным источником уменьшения тревожности. Этот факт демонстрирует, что крыса испытывает страх перед ударом электрическим током, а не перед самим белым помещением (см.: *Woodworth, Scholsberg, 1954*).

Мотивы и удовольствие, или аффект

Основную идею миллеровского эксперимента, а именно то, что конкретные мотивы приобретаются через редукцию потребности, можно встретить в более обобщенной форме в мотивационной теории Макклеланда. Для Макклеланда, как и для Миллера, приобретение новых *мотивов* состоит в приобретении *реакций* сближения с новыми объектами или их избегания. С мотивационной точки зрения теория Макклеланда является гедонистической в том смысле, что поведение рассматривается как исходно мотивированное стремление к поиску удовольствия. Эту позицию следует кратко рассмотреть.

Теория Макклеланда (*McClelland, 1953, 1965*) занимает особое место среди гедонистических теорий, будучи более когнитивной, чем другие, так как место автоматического подкрепления, следующего за вознаграждением, занимают ожидания. Объясняя начало поведения, теория предполагает случайную встречу с объектами, ведущую к эмоциональ-

² Миллер (*Miller, 1963*) верно утверждал, что эта связь не является чисто когнитивной. Когнитивных механизмов самих по себе недостаточно, чтобы устранить реакцию, приобретенную в ассоциации с болезненным стимулом; для того чтобы ее убрать, также необходимо время. Возможно, мы имеем здесь дело с врожденным механизмом, биологически явно полезным. Напротив, инструментальная связь с желаемым объектом разрывается быстрее.

ному переживанию удовольствия или неудовольствия. Приятный объект и путь, по которому к нему можно придти, становится знаком того, что, когда объект появится опять, возникнет схожее позитивное эмоциональное переживание. Ассоциация, устанавливающаяся между объектом и переживанием удовольствия, называется «аффективной» ассоциацией и определяется как «мотив», то есть что-то, что двигает субъекта к действию конкретным способом. Таким образом, любая активная мотивация является приобретенной. Пока конкретная ассоциация не приобретена,³ потребность не может стать мотивом.

В теории Макклеланда динамический аспект кроется в термине «аффективный». «Мотивирующая» ассоциация — это аффективно нагруженная ассоциация. Аффективность здесь синонимична переживаемому удовольствию. Мы знаем (*Lewin, 1922; DeRivera, 1976*), что ассоциации сами по себе не мотивируют. Классическое вюрцбургское исследование «установок» (*Einstellung*), важность которых подчеркивалась Макклеландом (*McClelland, 1965*), было проведено специально, чтобы добавить мотивационный компонент к направлению, задаваемому ассоциацией. Фактически, пока мотивация удовольствия не введена в явном виде, ассоциативная сеть Макклеланда объясняет только направление, но не динамику поведения, так же как предложенные Фрейдом и Халлом понятия энергии и влечения объясняют динамику поведения без его направленности. Другими словами, чтобы выученная ассоциация стала мотивом, субъекта должно еще мотивировать то удовольствие, которое он получил в прошлом, и он должен верить, что его действия могут привести к повторению похожего результата (см. теорию

³ Отметим, что, во-первых, Макклеланд говорил о конкретной ассоциации со специфическим переживанием удовольствия или успеха. Предполагалось, что посредством процесса ассоциации мотивы ориентируют субъекта в направлении к тем типам поведения, которые, вероятно, могут снова привести к удовольствию или успеху. Тем не менее, Макклеланд с тех пор говорит о влиянии сети выученных ассоциаций, а не выученных действий, или выученных мыслей (*McClelland, 1965*). Обсуждая работу Макклеланда, Хекхаузен (*Heckhausen, 1972*) также ссылается на когнитивные сети, хотя сам Макклеланд говорит об ассоциативных сетях. Выученные мысли могут быть гораздо более разнообразными и находить гораздо более широкое применение. Понятие «мыслей» как выученных ассоциаций содержит в себе неясность, так как мышление — это способ функционирования, позволяющий субъекту **устанавливать** связи, которые до этого не заучивались и не подкреплялись.

«Валентность × Вероятность»). В теоретическом плане подход Макклеланда похож на модель инструментальной мотивации, к которой мы обратимся чуть позже. Само по себе инструментальное поведение получает свою мотивацию от динамизма, направленного к конечному целевому объекту. Последний и есть, согласно Макклеланду, аффективное переживание удовольствия. Следовательно, важно не останавливаться на уровне ассоциативного процесса или выученной реакции, а сконцентрировать внимание на динамической ориентации, побуждающей индивида использовать то, чему он выучился. Человек, смотрящий на карту города, располагает целой сетью улиц (ассоциаций), которые могут привести его в любую точку города. Тем не менее, он не пойдет по этим улицам, пока у него не будет мотивации добраться до конкретного места. Следовательно, чтобы предсказать поведение человека, нам нужно знать сеть улиц (ассоциаций), представленную у него в голове (когнитивную карту), а также место, куда он хочет попасть (мотивацию или цель). В теории Макклеланда предполагаемой целью является (должно быть) удовольствие.

Наш последний комментарий будет касаться приятного переживания как цели. Если в прошлом испытуемые Макклеланда испытывали удовольствие, добиваясь власти, успеха и т.д., это происходило только потому, что они были *мотивированы* на поиск власти и достижений. Переживание удовольствия является результатом динамической ориентации, а не источником происхождения мотивов. Если после переживания власти, любви и т.д. индивид снова стремится к тому же опыту, это происходит потому, что он стремится к любви или власти, а не просто к общему переживанию удовольствия (см. главу 4). Более того, он, возможно, не получит удовлетворения от той же самой формы власти, а будет стремиться к большей власти, что потребует новых поведенческих средств вместо предшествующих поведенческих реакций. Модель человеческой мотивации должна объяснить это внутреннее развитие динамики поведения.

Канализирование потребностей

В то время как потребность направлена на относительно широкую категорию предпочитаемых объектов, конкретный мотив направлен на конкретный объект. Пытаясь

понять происхождение конкретного мотива в терминах процесса научения, мы выстраиваем ряд ассоциативных связей между потребностью и конкретным объектом, который может ее удовлетворить. Как мы уже видели, эти ассоциативные связи можно понимать по-разному. В когнитивной схеме научение — это процесс, посредством которого приобретает информация и навыки, а не осуществляется конкретное действие. Ассоциативные связи имеют информационную природу. Они обеспечивают индивида «когнитивной картой», которой он следует, когда пытается достичь конкретной цели. Как уже отмечалось, ассоциация сама по себе не может активировать поведение, потому что не является мотивом.

Тем не менее, когда индивид в состоянии потребности переживает эту потребность как стремление к конкретному объекту, путь, ведущий к этому объекту, не является просто информационным, или ассоциативным. *Это конкретная поведенческая форма самой потребности.* В этом случае уместно говорить о *канализировании* потребностей в конкретные поведенческие пути (Murphy, Janet, 1947). Например, общая потребность быть с людьми развивается в ходе времени в конкретное стремление быть с конкретной группой людей или с конкретным человеком. Другими словами, конкретное действие уже не является одним из многих средств достижения **некоторой** категории объектов; это поведенческая форма самой потребности.

Мы понимаем, что эта поведенческая конкретизация потребности может рассматриваться в терминах подкрепляемых реакций. Тем не менее образ канала лучше выражает процесс конкретизации самой потребности в поведенческом паттерне. По сути, отношенческая модель мотивации рассматривает потребности как динамизм, неотъемлемый от поведенческого функционирования. Это означает, что поведение рассматривается как потребность, прокладывающая себе дорогу в поведенческом мире. Некоторые поведенческие пути являются более успешными и приносят вознаграждение, в отличие от других. Они постепенно становятся предпочитаемым следствием потребности, так что поведенческий паттерн становится конкретизированной формой изначально широкой потребности. Природа процесса **канализирования** ясна в той же мере, что и природа подкрепления. Научное содержание обоих понятий кроется в конкрет-

ных феноменах, которые они описывают. Понятие подкрепления относится к частоте, с которой повторяется ответ (реакция), в то время как процесс канализирования относится к оформлению и конкретизации потребности в **поведении**⁴.

Функциональная автономия мотивов

Различие между канализированием потребностей и процессом обучения через подкрепление позволяет нам понять важный феномен в инструментальной мотивации. Некоторые из видов поведения, осуществляемых индивидом, суть не более, чем средства достижения цели. Их валентность возникает только из мотивации достичь заданную цель. Тем не менее, в других случаях поведение может вначале быть нейтральным (или даже отталкивающим) средством достижения цели, но стать желаемой целью само по себе, когда исходная цель утратит свою мотивационную роль. Олпорт называл этот феномен функциональной автономией мотивации. То, что он считал внутренне и автономно мотивированным действием, мы интерпретируем как **канал** изирование другой потребности в том же самом поведенческом акте. Как указал Олпорт, моряк, выходящий сначала в море, видя в этом только средство достижения цели (заработать денег), впоследствии может рассматривать выход в море как цель. Действие «завязать шнурки» или «написать букву», напротив, остается чисто инструментальным. Олпорт отметил, что действия как средства могут повторяться без внешней мотивации, пока их полностью не освоят, то есть пока индивид стремится улучшить свой навык в конкретной области. Мы допускаем, что в этом случае поведенческий акт мотивируется индивидуальной потребностью в компетентности. Путешествие по морю, напротив, — это пове-

⁴ Понятие подкрепления в терминах канализирования потребностей было представлено и в других работах (Nuttin, 1953). Поскольку индивид способен функционировать лучше, следуя по данному поведенческому пути (подкреплению), увеличивается вероятность того, что этот путь станет частью его поведенческого репертуара. Этим объясняется тот факт, что индивид склонен «вязнуть» в определенных поведенческих путях. Хотя мы склонны акцентировать креативную гибкость человеческой мотивации, нам не следует забывать, что определенные механизмы склонны фиксировать поведение в его «подкрепляемой» форме. Это относится и к **канализированию** потребностей, и к различным неосознанным мотивационным процессам (таким как фиксация), которые мы здесь обсуждать не будем.

дение, в котором легко могут быть канализированы многие потребности.

Итак, представляется, что множество изначально нейтральных объектов через ассоциацию с мотивационными объектами становятся или привлекательными, или отталкивающими. Хотя в процессе научения новые базовые потребности не приобретаются, могут приобретаться новые поведенческие реакции (такие как бегство крысы из белого помещения) — в качестве средств удовлетворить существующие потребности (избегание болезненного удара электрическим током). Таким образом, единая базовая потребность мотивирует разнообразие не связанных ничем другим типов поведения. Ассоциация сама по себе не имеет мотивационной силы, но может приводить к канализированию существующей потребности или информировать субъекта о средствах достижения цели. Выше уже отмечалась очевидная польза того, чтобы в хаотическое множество мотивационных объектов ввести единый принцип их связи с основополагающим поведенческим динамизмом. С другой стороны, некоторые поведенческие паттерны, изначально служившие средствами достижения цели, могут стать целями сами по себе. Это происходит, когда базовая потребность канализируется в конкретном поведенческом паттерне (процесс канализирования и функциональная автономия мотивов). В этом смысле можно допустить, что посредством автоматического подкрепления конкретное действие становится поведенческой конкретизацией более общей потребности. Отметим, что одни действия и объекты подходят для такого канализирования потребностей лучше, чем другие. Так, базовую потребность сложно канализировать в действие «завязывание шнурков», но ряд потребностей легко может находить поведенческое оформление в путешествиях по морю. То же самое предпочтение встречается в процессах обусловливания: гусеница может вызывать условную реакцию страха с гораздо большей вероятностью, чем цветок.

Когнитивная переработка потребностей

Упомянув несколько механизмов научения в процессе **развития** мотивации, мы намерены более полно исследовать процесс, посредством которого потребности развиваются в

цели, поведенческие проекты или планы. В самом деле, на человеческое поведение сильное влияние оказывает тот факт, что каждое воздействие, будь оно внешнего или внутреннего происхождения, обрабатывается высоко развитыми когнитивными функциями. Это же относится к человеческим потребностям, которые трансформируются в когнитивно-динамические структуры, такие как намерения, цели и планы. Это лежит в основе одного из наиболее ярких фундаментальных различий между поведением животных и человека, а именно стремления к изменению и прогрессу, наблюдаемому в человеческой культуре в противоположность поведенческой стагнации у животных. Даже мотивационное стремление к традициям и консервативности у некоторых людей очень отличается от стагнации животных. Консерватизм — это запланированная реакция против стремлений к изменению, в то время как упомянутая стагнация отражает отсутствие такого планирования.

Важным аспектом в развитии человеческой мотивации является то, что результат, который однажды удовлетворил индивида, может перестать его удовлетворять. Внутри самой мотивации существует развитие, так что результат, который однажды был воспринят как вознаграждение или успех (подкрепление), перестает так восприниматься в дальнейшем. Подкрепление, требующее все более высоких уровней «вознаграждения», есть, по существу, процесс самоподкрепления: индивид устанавливает для себя новые критерии того, какую цель (какого результата) он хочет достичь. Этот «механизм» связан с тем, что можно назвать *восходящей фазой* человеческой мотивации.

Восходящая фаза мотивации

Перед тем как рассмотреть конкретные процессы, ведущие человека к установлению новых целей, представим общую схему, в которой проявляется этот важный аспект человеческой мотивации. На уровне биологической эволюции в целом, и мотивационного развития в частности, проявляются две противоположных тенденции. Первая стремится к разрядке, состоянию баланса и отдыха. Вторая стремится нарушить баланс и порождает все более сложные структуры и напряжения. Процесс «перезарядки» важнее процесса разрядки. Человеческая попытка удовлетворить

возрастающую ответственность, принять на себя больший риск и установить новые цели важнее, чем уменьшение напряжения. На уровне экспериментальных исследований здесь можно провести параллель со стремлением к поиску стимуляции и с негативными воздействиями сенсорной депривации (*Solomon et al.*, 1961; *Zubek, Bross*, 1973).

Такие детские психологи как **Бюлер**, Штерн и Гезелл утверждали, что с самого раннего возраста ребенок находит удовлетворение именно в состояниях напряжения, а не отдыха (см.: *Scheerer*, 1952). В своем азарте или в состоянии возбуждения ребенок может забыть, что он голоден или ранен (*Asch*, 1952). Аналогично Чайлд и Уайтинг (*Child, Whiting*, 1950) пишут, что как только человек достигает конкретной цели, он часто ставит схожую, но еще не достигнутую цель, повышающую, а не снижающую его уровень напряжения. Те же самые результаты были получены в экспериментах по уровню притязания и степени рассогласования целей.

На теоретическом уровне Фрейд, помимо разрядки, описал и альтернативные формы удовольствия. В своем исследовании мазохизма он описал феномен «поиска напряжения», но не смог в соответствии с этим пересмотреть свою фундаментальную теорию (*Freud*, 1924).

Недостаточно утверждать, что индивид стремится к напряжению, потому что предвосхищает удовольствие последующей разрядки (*Fraisse, Nuttin*, 1959). На экспериментальном уровне было показано (*Sheffield, Wulff, Backer*, 1951), что даже животные стремятся к сексуальному напряжению в ситуациях, когда не могут ожидать его уменьшения. На уровне человека очевидно, что индивиды находят удовольствие в напряжении как таковом, хотя обычно предполагается и ожидание успеха; кроме того, во многих исследованиях было показано, что существует оптимальный уровень возбуждения.

Вообще двойственную направленность мотивационного механизма также можно встретить в природе, если обратиться к термодинамике и биологической эволюции. Помимо исключительного направления передачи тепла от горячего к холодному и общей тенденции к уравниванию и стагнации, у живых организмов существует витальный «порыв», который, согласно Дарвину, двигает эволюцию в направлении все большего усложнения форм жизни. Это так-

же относится к термодинамике в открытых системах. В своем исследовании «диссипативных структур» нобелевский лауреат Пригожин (*Prigogine*, 1965, 1977) показал, как из спонтанных **флуктуаций** в открытых системах развивается иерархическая самоорганизация⁵. Вместо того, чтобы следовать по нисходящему пути к выравниванию и хаосу, молекулярные структуры таких открытых систем следуют по восходящему пути, результатом которого выступает упорядоченность на высшем уровне организации. Таким образом, здесь мы на самом элементарном уровне молекулярного взаимодействия видим нечто похожее на восходящее стремление к более сложным структурам. Можно провести определенную аналогию между конструктивной тенденцией человеческого динамизма и общим восходящим движением в живой материи (*Bertalanffy*, 1968).

Похожая точка зрения встречается и в философии. Согласно Спинозе, например, жизненные процессы непрерывно стремятся к состоянию все большего «совершенства». Этой точке зрения соответствует дарвиновское утверждение о стремлении к более сложным формам жизни. В психологии Гольдштейн (*Goldstein*, 1947) и Энгьял (*Angyal*, 1941) описывают стремление выйти за рамки *status quo*, в то время как Мюррей (*Murray*, 1959) считает, что человеческой природе присуща определенная «креативность». Тот же самый подход можно встретить в теории баланса (равновесия) (*Heider*, 1958). Близка к этому точка зрения Уайта (*White*, 1959), считающего, что, взаимодействуя со средой, индивид стремится к возрастанию «компетентности».

Процессы планирования и постановки целей представляют собой восходящую тенденцию в **мотивационной** те-

⁵ Пригожин (*Prigogine*, 1978) утверждал: «Чтобы достичь этого понимания, было необходимо ввести новое понятие "диссипативной структуры". Эта структура отличается от равновесной структуры классической физики или химии. Например, кристалл представляет собой уравновешенную структуру. Раз образовавшись, он может сохранять себя без энергетического или материального обмена со средой. Диссипативные структуры, напротив, чтобы поддерживать себя, требуют непрерывного обмена с внешним миром.... Возьмем, к примеру, город. Он не может выжить без постоянного обмена с окружающей средой.... Диссипативные структуры позволяют понять живые организмы как макроскопические структуры, которые сильно удалены от состояния термодинамического равновесия и которые самовосстанавливаются в зависимости от потребностей и запросов среды. Человек в мире существует как одна из таких структур».

рии, представленной в этой книге. В то время как движение к желаемой цели ведет к уменьшению напряжения, движение, которое позволяет человеку устанавливать новые цели, возбуждает в нем новое состояние напряжения. Другими словами, восходящее движение к постановке новых целей — это выражение фундаментальной характеристики человеческой мотивации, а именно стремления выйти за рамки уже достигнутых целей. Эта общая тенденция действует в рамках более специфических поведенческих потребностей человека и ориентирует его действия на развитие. Таким образом, восходящее движение человеческой мотивации тесно связано с центральным динамизмом к саморазвитию, о котором мы говорили в четвертой главе; он, по-видимому, аналогичен общей восходящей тенденции жизни.

Рассмотрим теперь конкретные формы этого мотивационного развития, выражающиеся в постановке целей и планировании. Эти процессы не работают по механизму ассоциации или научения через подкрепление, хотя научение присутствует в любой человеческой активности. Эти процессы, как и сам прогресс, имеют более творческую и конструктивную природу. Мотивационные состояния превращаются в цели и поведенческие проекты через взаимодействие познания и мотивации, то есть посредством *когнитивной переработки потребностей*. Те же самые процессы приводят к **персонализации** мотивов и саморегуляции, поскольку цели представляют собой личностные конструкты и стандарты, которые субъект задает сам себе как критерии для самооценки.

Когнитивная модель

Теория информации в целом и кибернетические понятия обратной связи и саморегуляции в частности помогли когнитивным процессам занять достойное место в психологии поведения. «Стандарт», регулирующий функционирование термостата, часто используется в качестве главной иллюстрации этой модели. В 1960 году Маурер описал этот стандарт как образ состояния, которое должно быть достигнуто и сравнивается с текущим состоянием. Расхождение **между** ними направляет поведение. В том же году Миллер, Галантер и Прибрам (*Miller, Galanter, Pribram*, 1960) пред-

ложили похожую модель. В этой модели поведение начинается с тестирования (Т) расхождения между данным стандартом (например, температурой, на которой установлен термостат) и актуальным положением дел (например, температурой в комнате). Когда две температуры находятся в состоянии «неконгруэнтности», включается отопительная система (О = операция), то есть субъект начинает действовать. В последующем и непрерывном тестировании (Т) субъект (или термостат) сравнивает результаты своих действий и продолжает действовать, пока не достигается состояние конгруэнтности. Здесь процесс завершается (Е = exit, выход). Таким образом, эта модель обозначает главные фазы поведенческого процесса аббревиатурой TOTE.

Интересно отметить, что авторы модели TOTE, так же как и Моурер, ссылались на работу экономиста Кеннета Боулдинга (*Boulding*, 1956) о роли образов и представления целей в поведении. Таким образом, оказывается, что экономисты более свободно, чем психологи, относятся к использованию когнитивных процессов. В те же годы (1960—1970) было предложено несколько когнитивных моделей мотивации (*Klein*, 1958; *beeper*, 1963; *Nuttin*, 1953, p. 434—439, 1965, p. 205—255; *Pribram*, 1971; *Taylor*, 1960; *Zajonc*, 1968 b).

Главное различие между моделью TOTE и моделью, которую намерены предложить мы, заключается в том, что, на наш взгляд, стандарт (температура, которую мы хотим установить в комнате) является не просто данной информацией, введенной в термостат. Особый интерес представляют происхождение и развитие этого стандарта: это порождение мотивации, или потребности. На уровне поведения установленная температура соответствует цели субъекта. Мы пытаемся показать, что на когнитивном уровне этот стандарт является первой конкретизацией потребности субъекта, так как субъект действует, чтобы достичь «необходимого объекта». Поведенческий процесс, следовательно, не начинается с «тестирования» расхождения между стандартом и актуальным состоянием. Напротив, он начинается с предварительной и фундаментальной операции, а именно построения самого стандарта, который, как цель, находится у истоков поведения и направляет его дальнейший ход.

Изучение того, как конструируются стандарты, предполагает, что необходимо обратиться к самому источнику ди-

намизма, направляющему взаимодействию «Индивид—Среда» (см. главу 3). На биологическом уровне этот источник лежит в базовой конгруэнтности или соответствии между индивидом и средой. Эта биологическая конгруэнтность выступает источником врожденных стандартов. Однако на психологическом уровне оптимальное функционирование индивида в большей степени является вопросом личного конструирования, потому что среда становится воспринимаемой ситуацией, а у самопознающего индивида возникает **Я-концепция**⁶. Таким образом, мы можем утверждать: то, что мы называем оптимальным функционированием, на сенсорном уровне соответствует ощущению физического благополучия. На психологическом уровне оно также предполагает реализацию лично поставленных целей. Другими словами, оптимальное функционирование реализуется тогда, когда индивид достигает посредством своего поведения и врожденных, и сконструированных стандартов. В общем смысле, стремление к оптимальному функционированию довольно точно соответствует тому, что на эмоциональном языке называется стремлением к счастью. Конфликт часто затрудняет эту общую тенденцию в человеке, так как конкретные потребности в рамках человеческого динамизма могут противоречить друг другу. В то время как биологические стандарты в основном детерминированы генетически, психологические стандарты конструируются самим человеком. В основном мы будем заниматься механизмом возникновения психологических стандартов.

Врожденные стандарты

Психофизиологические и сенсорные связи, объединяющие организм со средой, регулируются биологическими процессами, которые индивид может контролировать лишь в малой степени. Врожденные стандарты регулируют процессы биологической адаптации. Они также контролируют, будет ли индивид воспринимать те или иные свои взаимо-

Когнитивные функции создают концептуальную репрезентацию личности так же, как они создают символическую репрезентацию всех объектов поведенческого мира. Таким образом, личность с присущим ей динамизмом для самой себя существует как Я-концепция. Эта Я-концепция является в то же время чем-то вроде нормативного «Я». Эта тема обсуждается в нескольких работах (*Wylie*, 1961; *Diggory*, 1966; *L'Ecuyer*, 1978).

связи со средой как приятные или как неприятные, обозначая в связи с этим степень, в которой данная взаимосвязь отклоняется от состояния базовой конгруэнтности. Мы знаем, что эти стандарты и эмоциональные реакции, вызываемые ими, можно немного изменить в ходе обучения и непосредственного уровня адаптации (*Helson, 1964, 1973*). Эти эмоциональные реакции будут эффективным и непосредственным информационным руководством организму в его взаимодействиях с окружением (например, когда он стремится к оптимальной температуре).

Некоторые исследователи попытались определить эмоциональную (то есть гедонистическую) ценность различных степеней позитивного и негативного отклонения (*Haber, 1958; Berlyne, 1967*). Хебб (*Hebb, 1949*) предложил гипотезу, объявляющую страх эмоциональной реакцией на определенное прерывание перцептивных контактов. Уолкер (*Walker, 1964, 1973*) рассматривал сложность объекта как модальность неконгруэнтности, в то время как эстетическая ценность определенных стимулов изучалась в терминах их сложности и потенциала для кортикального возбуждения (*Frances, 1968; Berlyne, 1971; Smets, 1973*).

Мотивация, основанная на эмоциональной реакции удовольствия и неудовольствия, связанной с врожденными стандартами, в большой степени регулирует элементарное поведение организмов. Гедонистические и неогедонистические теории пользуются понятием удовольствия как эмоциональной реакции, выходящей далеко за пределы сенсорных отношений конгруэнтности или отклонения, поскольку они рассматривают стремление к удовольствию как фундаментальную потребность, лежащую в основе любой мотивации, как показано в главе 4.

В отношении врожденных стандартов следует сделать еще два замечания. Во-первых, тот факт, что врожденная биологическая норма (например, приятная температура) может стать стандартом, который использует субъект, чтобы настроить термостат, предполагает, что эта норма — в своей психологической форме как приятное переживание — подверглась когнитивной переработке, итогом которой стала постановка цели. Приятная температура, таким образом, становится целью, которую мы пытаемся достичь, устанавливая термостат. Далее, некоторые личностные цели часто накладываются на врожденные нормы. Таким образом, на

что-то врожденное предпочтение данной температуры могут повлиять такие соображения как потребность экономить энергию или понимание того, что состояние здоровья требует поддерживать другую температуру. Таким образом, даже в случае простых мотиваций, таких как физическое и гомеостатическое состояние организма, мы замечаем, что конкретный стандарт часто является результатом сложной когнитивной переработки информации. В отличие от живых организмов, термостат безразличен к стандарту, который в нем задан. Он исполняет свою функцию, не демонстрируя личные предпочтения и не проявляя инициативу.

Во-вторых, понятие врожденных стандартов также применимо и к психологическим потребностям. Люди предпочитают и «требуют» одни формы психологического контакта, а не другие. Например, они предпочитают социальное принятие социальному отвержению, хотя в определенном контексте могут выбирать отвержение, так же как могут установить термостат на нежелательную температуру, чтобы учесть другие мотивации (например, экономию энергии). Более того, на психологическом уровне желаемый объект (например, принятие) зависит от субъективного смысла, который индивид придает актуальному состоянию или действию. Стандарт здесь в большей мере, чем в случае гомеостатических потребностей, является лично сконструированной целью, в которой большую роль играют субъективное восприятие и Я-концепция.

Теперь обратимся к изучению личностных стандартов, которые в нашей теории мотивации выполняют фундаментальную роль.

Порождение целей и проектов

Сенсорная мотивация основана, как мы только что увидели, на конгруэнтности или расхождении, существующем между сенсорным воздействием и врожденным стандартом.

⁷ Интересно отметить, что при механической саморегуляции для каждой переменной, которую нужно контролировать, необходим свой механизм. Например, термостат отличается от барометра или альтиметра. Люди, напротив, демонстрируют способность психологически конструировать множество стандартов, соответствующих их различным потребностям, и действовать в соответствии с ними. Более того, человеческий интеллект способен конструировать всевозможные механизмы обратной связи, чтобы контролировать многие переменные физического мира.

В кибернетической модели саморегуляции (примером служит термостат) стандарт устанавливается индивидом и является результатом процесса целеполагания. Человек может, например, желать увеличить температуру в комнате. В классическом объяснении этой модели обычно показывается, как расхождение между двумя данными — то есть актуальной температурой и стандартом, установленным в термостате, — замыкает электрическую цепь, которая, в свою очередь, включает отопление.

Когда эта модель применяется к психологии, авторы обычно обращают внимание на расхождение между двумя данными, которое, как считается, «запускает» цепь действий, направленных к предопределенному результату. Таким образом, предполагается, что расхождение действует как активирующая сила.

Мы не считаем эту точку зрения верной. Если комнатная температура является данным физическим фактом, то установка стандарта на термостате — это, как уже говорилось выше, психологическая конструкция, результат целеполагания. Эта цель является основой расхождения между актуальной и желаемой температурой. Вторая существует только в сознании человека и на шкале регулирующего устройства, которой он пользуется для указания на нее. Пока он не введет созданный им стандарт в ситуацию, расхождения не существует. Единственной физической реальностью является температура в комнате. Психологически говоря, показания регулятора термостата указывают на некую символическую, или смысловую реальность, которая физически пока еще не существует (цель)⁸.

Хотя расхождение действительно является основой для замыкания цепи и включения отопления, важно понимать, что психологически — то есть на поведенческом уровне — это расхождение само по себе следует из другой активности — из мотивационного процесса. Расхождение, как и конструирование термостата, является результатом процесса мотивационного целеполагания и планирования.

Когда поведенческие феномены переводятся на кибернетический и компьютерный язык, теряется их мотивационный аспект. Это происходит потому, что мотивация чуж-

⁸ См. «текущее состояние» и «должное состояние» у Хекхаузена (*Heckhausen*, 1965).

да любым механизмам. Она играет свою роль в их конструировании но, как только они готовы, они выполняют все, что запрограммировал их мотивированный создатель. Следовательно, в компьютерных программах отсутствует мотивационный компонент поведения. Активирующий элемент в компьютерном функционировании содержится в подведенной *извне* электрической энергии, протекающей по всем сложным каналам, предусмотренным в компьютерной программе. Основное различие между внешней энергией, питающей компьютер, и внутренней динамикой живого организма заключается в том, что в первом случае отсутствует направленность. Электрическое питание компьютера будет направляться любым предписанным программой путем, в то время как поведенческие проекты или планы субъекта могут только конкретизировать мотивационные ориентации его внутренних потребностей. Функциональные возможности субъекта можно сравнить с компьютерным «железом», в то время как его поведенческие проекты подобны программному обеспечению, с той оговоркой, что программа конкретизирует потребности *человека — ее автора*, а не является динамическим проявлением самого «мистера Компьютера». По этой причине ссылка на электрическую энергию, питающую компьютер, является избыточной в обсуждениях компьютерных моделей, но при этом важно учитывать направляемую изнутри потребность в функционировании и ее конкретизации в живом организме. Компьютер может быть интеллектуальным гением, но при этом остается мотивационным инвалидом⁹.

Вообще нас интересует процесс, посредством которого индивид переходит из мотивационного состояния (потребности) к осуществлению специфического целенаправленно-

⁹ Модель Миллера, Галантера и Прибрама (*Miller, Galanter, Pribram*, 1960) предлагает поразительный пример потери мотивационного измерения в развитии когнитивной теории человеческого поведения. Эти авторы понимают поведенческие проекты (планы) и намерения в терминах компьютерных программ. Как и компьютер, эти программы не содержат мотивационных элементов. Похожим образом Миллер, Галантер и Прибрам понимали роль расхождения, не обращаясь к динамическому источнику сконструированного стандарта. Таким образом, они возражают против левиновского понимания квазипотребностей, главным образом потому, что Левин акцентировал мотивационный аспект проектов и намерений. Хант (*Hunt*, 1971) считал, что «планы» Миллера, Галантера и Прибрама фактически являются целями и поэтому отличаются от компьютерных программ.

го поведения. Этот переход опосредуется постановкой целей и планированием. Здесь важны два вопроса:

- 1) Как мы переходим от потребности к целям и планам?
- 2) Как мы переходим от целей и планов к действию?

Перед тем как рассмотреть эти вопросы на примере поведения взрослого человека, будет полезно обратиться к некоторым исследованиям по развитию процессов постановки целей у младенцев.

Ранние стадии младенчества. Было бы ошибкой предполагать, что у детей мотивация управляется только процессами энергетической разрядки, обусловливания и научения. Так обучение влияет на все поведенческие и когнитивные процессы, включая формирование цели, сам процесс формирования цели с самого раннего возраста играет важную роль в научении. Другими словами, постановка целей не является, как это часто предполагают, процессом, характерным только для «сознательного возраста».

Психология развития показала, что у младенцев наблюдение и оглядывание принадлежит к примитивным формам поведения. Сначала пассивное, это поведение благодаря развитию имитации вскоре становится более активным. Теоретически восприятие можно рассматривать как способ «содействия» или «совместного действия» с человеком, за которым наблюдает ребенок. На это часто указывает тот факт, что при наблюдении наблюдатель склонен воспроизводить внешнее поведение, осуществляемое объектом наблюдения¹⁰. Восприятие у маленьких детей скоро начинает сопровождаться тем, что можно назвать квазиинтенциональными попытками имитации. Например, когда ребенок видит яркий объект, исчезающий за экраном, он пытается добраться до места, где он в последний раз этот объект видел. Похожим образом, когда он видит, как кто-то делает что-то своеобразное (например, воспроизводит серию звуков), он попытается имитировать это. Попытки ребенка имитировать дей-

¹⁰ Имитация внешнего поведения также наблюдалась и у животных (Kohler, 1921; Hayes, Hayes, 1951). Например, обезьяны имитируют других обезьян, которые пытаются сорвать фрукт. Также хорошо известно, что в начале XX века идеомоторная теория стимулировала многочисленные исследования, в которых изучалось, всегда ли познавательные действия сопровождаются скрытыми моторными реакциями (Berger, 1962). См. также транзакционную теорию восприятия.

ствия или найти объект, который исчез, могут быть его первыми «интенциональными» действиями и, таким образом, предполагают его способность самостоятельно ставить цели. Тот факт, что ребенок интересуется объектом или действием, которое наблюдает, и то, что он пытается найти этот объект или имитировать действия, означает, что воспринимаемый объект или действие становится его целью, то есть становится объектом, репрезентирующим конечное состояние стремления действовать так, как действует другой человек. В свою очередь, восприятие этого объекта будет запускать мотивированное личное действие¹¹.

Степень интенциональности ребенка и его способности самостоятельно ставить цели становится еще более очевидной, когда ребенок начинает сообщать о своих намерениях. Рассмотрим следующее наблюдение, сделанное Хантом (Hunt, 1965) над его собственным 11-месячным ребенком. Ребенок произнес псевдослово «поталон» (почтальон), акцентируя его сильным жестом, очевидно, чтобы сообщить намерение: «Возьми меня с собой к почтовому ящику». Это намерение, согласно Ханту, стало очевидным в контексте актуального поведения и было подтверждено реакциями ребенка, когда его действительно взяли к почтовому ящику. Таким образом, оказывается, что ребенок поставил перед собой цель, и его поведение следовало намерению, направлявшему его к цели. Сообщая о своем намерении, он просил отца помочь ему в достижении этой цели. Отметим, что ребенок поставил цель, которая имеет не гомеостатическую природу, и сообщил о ней с помощью своего псевдословаря и жестов.

По мере того, как ребенок растет, мы можем изучать его способность сообщать о своих намерениях до того, как он действительно начинает действовать в соответствии с ними. Например, было показано, что в возрасте пяти лет 80% детей могут планировать то, что они нарисуют, перед тем как они начнут рисовать (Buhler, 1931; Hellings, 1970). На эту способность самостоятельно ставить цели могут влиять определенные патологические обстоятельства. Хэд (Head, 1920) стал первым, кто описал тип афазии или символичес-

¹¹ Фильмы Брунера и Мэя (Bruner, May, 1972 a, b) демонстрируют очень ранние проявления интенциональности в координированных движениях маленьких детей.

кой слепоты, при которой пациент не способен составить план будущих действий. При том, что пациент не способен планировать, как он будет переходить из одного места в другое, у него не возникает проблем с тем, чтобы осуществить само передвижение. Его поведение, таким образом, ограничено исполнительной фазой (см. главу 2).

Вернемся к нормальному ребенку. Еще до 1 года избирательное внимание ребенка исходно фокусируется на воспринимаемых объектах и действиях. Впоследствии воспринимаемые действия становятся целевыми объектами личного осуществления действий. Другими словами, перед тем как действия будут осуществлены, они сначала становятся когнитивными целями. Здесь мы имеем дело с процессом взаимодействия между перцептивными и репрезентативными функциями с одной стороны, и мотивационными стремлениями с другой. В то же время мы отмечаем, что определенные объекты, такие как дружеский жест, ведут к поведению «сближения», в то время как другие приобретают негативную окраску. Здесь перед нами врожденный мотивационный фактор, например, предпочтение дружеских жестов враждебным. Похожим образом даже при отсутствии какого-либо опыта внимание и мотивация младенца предпочтительно фокусируются на определенных категориях объектов и стимулов (например, таких как цвет, движение, человеческое лицо). Пиаже (*Piaget*, 1936) писал, что первые действия, которые стремится имитировать ребенок, уже содержатся, по крайней мере, технически, в его поведенческом репертуаре. Таким образом, ребенок пытается имитировать речь взрослого, подражающую детской, но не будет обращать внимание на взрослого, который говорит в обычной манере, потому что эта форма поведения слишком далека от его собственного лепета (*Hunt*, 1965). Очевидно, это не исключает того, что такая намеренная и квазинамеренная имитация может способствовать приобретению новых типов поведения, как ясно показывает исследование научения через наблюдение (*Bandura*, 1977 а).

Таким образом, оказывается, что первые цели ребенка большей частью заимствованы из его перцептивного окружения. Тем не менее мы увидим, что они вскоре, по мере развития когнитивных конструкций, начинают меньше зависеть от восприятия.

Можно обнаружить также, что с самого раннего возраста поведение ребенка направляется процессом образования целей, который в большой мере опирается на восприятие, что отражается в таких типах поведения, как имитация или поиск скрытого объекта. Формы поведения, необходимые, чтобы достичь этих первых целей, очевидно, должны содержаться в репертуаре ребенка. Действительно, ребенок обычно будет игнорировать объекты или действия, которые слишком далеки от его собственных поведенческих возможностей; он не будет воспринимать их в качестве целей.

По мере развития ребенок начинает в меньшей степени зависеть от восприятия. Мотивационное состояние вскоре запускает не только его перцептивное и моторное поведение, но также и серию когнитивных и репрезентативных действий. В самом деле, индивиды ставят перед собой цели, полагаясь не только лишь на восприятие, память или повторение ранее выученных реакций. Они также полагаются на другие процессы, которые мы рассмотрим далее.

Потребности активизируют когнитивное функционирование: постановка целей. Наша цель состоит не в том, чтобы исследовать множество факторов, которые могут оказывать влияние на образование целей и планов, и не в том, чтобы предсказывать цели, которых попытается достичь данный субъект в конкретной ситуации. Мы намерены лишь акцентировать общую роль мотивации и познания в процессе постановки целей. Поскольку вклад динамики поведения часто открыто не обсуждается, мы пытаемся показать, что постановка целей и планирование — это потребности в процессе когнитивного поиска своего выхода в поведение. Действительно, потребности являются «необходимыми взаимоотношениями» в поведенческом контексте. Так же, как и охотничье поведение животного является поведенческой формой пищевой потребности, постановка целей и планирование у человека — это его состояние потребности, которая стремится найти выход в поведении на когнитивном уровне функционирования, то есть это когнитивная переработка потребностей.

Таким образом, первый шаг в описании процесса постановки целей состоит в указании на тот факт, что мотивационная потребность активизирует и направляет не только перцептивную и моторную систему индивида, но также его внутренний когнитивный потенциал. Другими словами,

потребность в пище, принятии или власти заставляет человека думать, воображать, вспоминать, исследовать в той же мере, что и передвигаться. Исключение этого когнитивного аспекта поведенческого функционирования приводит к ошибочному пониманию воздействия мотивации на человеческое поведение. Состояние потребности действует у взрослых людей не только через механизм эфферентной моторной разрядки, но, главным образом, активируя и направляя его высшее познавательное функционирование, которое завершается постановкой целей и планированием. Вскоре мы укажем на специфические характеристики этих главных процессов.

Вначале отметим, что не следует понимать постановку целей и планирование в терминах ассоциативного научения; их не следует идентифицировать с выученным путем, приводящим голодное животное снова и снова к одному и тому же вознаграждению. За исключением использования приобретенных «поведенческих техник» (таких как письмо или профессиональные навыки), люди редко стремятся к повторному достижению той же цели. Учащийся, успешно прошедший экзамен, стремится к новым достижениям, а не к повторению старых. Он будет стремиться к чему-то новому, хотя может повторно использовать ранее выученные приемы. Отсюда следует, что мотивационное состояние индивида более или менее постоянно пребывает на доповеденческой стадии, в том смысле, что его актуальное состояние развития еще не отлилось в конкретную поведенческую форму. Конкретную цель, которую предстоит достичь, и путь, по которому следовать, нужно конструировать или, по крайней мере, подстраивать заново.

Тем не менее следует признать, что некоторые цели и поведенческие проекты имеют в жизни более высокий иерархический статус, чем другие. Это значит, что из нескольких главных решений, уже принятых в прошлом, вытекает преследование многих подчиненных им целей. Таким образом, когда базовая потребность в саморазвитии конкретизируется в цели и плане профессиональной карьеры (скажем, плане стать врачом), эта главная цель, раз сформулированная, почти автоматически управляет очень многими частными целями и планами, которые необходимо реализовать в повседневной жизни. Описанные здесь постановка целей и планирование более конкретно соотносятся с такими част-

ными целями и планами. Второстепенные цели проходят через похожий процесс, но протекающий более автоматически.

Первый шаг в процессе, ведущем от потребностей к целям, поведенческим проектам и действию, можно описать следующим образом. Как уже отмечалось, мотивационные состояния (потребности) активируют и регулируют когнитивное функционирование индивида. Неоднократно было показано, что потребности могут активировать когнитивное функционирование. Мотивационные состояния легче проявляют себя на репрезентативном уровне, чем во внешнем поведении. Отсутствие социального подавления и низкая степень личной вовлеченности в репрезентативное поведение, свободный доступ к символическим объектам и гибкость ментальной манипуляции делают когнитивное функционирование исключительно чувствительным к мотивационным состояниям. Таким образом, мир когнитивных репрезентаций стал для многих психологов главной лабораторией по изучению мотивации. Это можно видеть, например, в работе Мюррея и Макклеланда с тематическим апперцептивным тестом (ТАТом), а также и в более поздних исследованиях.

Хорошо известно, что этот подход к мотивации через ментальные репрезентации имеет свои корни во фрейдистской теории. Перед тем как получить удовлетворение в реальности, потребности могут удовлетворяться предварительно через так называемый «первичный процесс», то есть «галлюцинаторную» репрезентацию желаемого объекта. Однако, в противоположность фрейдистской точке зрения, мы понимаем воздействие потребностей на познавательную активность не как «галлюцинацию» из нереального мира, а как шаг, который подготавливает индивида к внешнему поведению. Когнитивные процессы осуществляют «тренировку» человеческих действий.

Следует указать на то, что когнитивное функционирование индивида, активированное мотивационным состоянием, имеет в своем распоряжении «обогащенный» мир символических объектов и действий. Все, что человек видит, переживает и делает, сохраняется в хранилище информации и знаний и, в принципе, может быть восстановлено и использовано для обнаружения или конструирования целевых объектов, пригодных для потребности индивида. Более

того, гибкость познавательных «манипуляций» с символическими объектами обеспечивает более эффективную исследовательскую стратегию, чем это возможно на уровне физических проб и ошибок с реальными объектами и действиями (глава 2). Когнитивное хранилище информации также включает в себя знание и переживание самого себя, то есть Я-концепцию. Благодаря осознанию себя потребности существуют в человеке как постоянные условия его личности, а не просто как периодические состояния. Таким образом, человек мотивирован зарабатывать себе на жизнь и думать о конкретных целях и средствах, способных удовлетворить эту потребность, актуально не находясь в состоянии потребности. Через самоосознание и Я-концепцию человек познает себя как субъекта, имеющего потребность в нескольких категориях объектов.

По этой причине процесс постановки целей оказывается творческой и эффективной когнитивной стратегией, которая используется высоко развитыми живыми существами при поиске конструктивного и личностного выражения их потребностей. Прежде чем манипулировать не столь податливым материалом настоящего поведенческого мира, происходит конструирование и проверка нескольких набросков, так что выбранное конечное состояние с самого начала действия находится в поле зрения и направляет это действие. Таким образом, постановка целей — это неотъемлемая часть поведенческого функционирования индивида, определяющая некоторые из его наиболее характерных особенностей.

Укажем на следующие характеристики процесса постановки целей. Во-первых, познавательная активность, вызываемая состоянием потребности индивида, есть поисковая и конструирующая активность. Ее роль состоит в том, чтобы трансформировать общее мотивационное состояние в конкретную цель, то есть достичь чего-то конкретного. Тот же самый процесс ведет к конструированию поведенческого пути, то есть структуры «средство—цель», или плана, чтобы осуществить эту цель. Следовательно, целевой объект отличается от воображаемого продукта; это нечто, что «необходимо сделать», то есть нечто, мотивационно нагруженное и относящееся к реальному поведенческому миру удовлетворения потребностей. Более того, постановка целей и планирование — это проявления потребностного состояния как

такового, на познавательном уровне прокладывающего себе путь в поведенческий мир. Следовательно, цели и планы не являются чисто когнитивными продуктами, это когнитивно-динамические структуры. Конкретное содержание цели, такой, например, как профессиональная карьера или пища, конечно, определяется ее ситуационным и культурным контекстом; здесь мы рассматриваем только процесс порождения цели.

Следует отметить, что перевод общего состояния потребности в конкретный целевой объект — главный шаг в поведенческом процессе. Хотя во многих случаях этому процессу способствуют социальное научение и ситуационные факторы, нахождение конкретной цели для удовлетворения размытой потребности — скажем, завоевания привязанности, удовлетворения амбиций, придания жизни смысла через подготовку к профессиональной карьере — это ключевые творческие шаги в саморазвитии. Возьмем, например, студентку медицинского факультета, о которой мы говорили в главе 4. Во время психотерапевтического сеанса она вспомнила, что, будучи ребенком, безнадежно и настойчиво пыталась завоевать любовь своего отца и, чтобы удовлетворить эту потребность, поставила перед собой цель: сначала стать медсестрой, а потом и врачом. Последнее в контексте конкретно ее ситуации было очень необычной целью. Эта цель появилась после длительного обдумывания как результат запутанных комбинаций различной информации. Похожим образом безработный молодой инженер, который думает о своем будущем и ставит перед собой цель начать свою карьеру на маленьком заводе, следует по аналогичному пути перевода своей потребности в конкретную цель и план. Вообще можно сказать, что в поведенческом функционировании индивида в целом потребностное состояние становится познавательной проблемой, которую нужно решить. Это значит, что потребность активирует и направляет мышление субъекта. Потребность частично преобразуется в проблему: «Что делать? Какую конкретную цель следует достичь?». Обычно цель — это не просто объект, которого нужно достичь, но скорее что-то, что нужно осознать и осуществить в новом контексте. Мы решительно утверждаем, что в общем виде способность конкретизировать свои размытые потребности в реалистичных целевых объектах — главный элемент

личностной зрелости и душевного здоровья в различные периоды жизни. Состояние потребности, которое нельзя трансформировать во «что-то реалистичное, что можно сделать или следует достичь» — то есть в поведенческую цель, — создает постоянное ощущение дискомфорта и безнадёжности в детстве и отчаяние — в старшем возрасте.

Указывая на функциональную важность *процесса* постановки конкретных целей, мы хотим продемонстрировать, что его нельзя свести просто к предсказанию того, как субъект, вероятно, поступит в конкретной ситуации, поскольку он принадлежит к конкретной категории людей. Например, предсказание, что врач, встречаясь с пациентом, поставит перед собой цель вылечить его, отличается от исследования процессов, участвующих в постановке целей. Тем не менее интересно исследовать условия возможности такого предсказания (см.: *Schank, Abelson, 1977*). Оно показывает, что некоторые второстепенные цели могут подразумеваться в иерархически более важном выборе (стать врачом).

Как отмечалось ранее, познавательные процессы не ограничены временными и пространственными барьерами. Целевые объекты, которых можно достичь только путем пошагового выполнения действий на протяжении длительного периода времени в различных местах, сразу же можно рассмотреть и оценить с различных точек зрения, включая их доступность. В то время как на уровне воображения многие возможности доступны, их осуществимость на уровне реальности еще необходимо оценить. Это не мешает творческому индивиду ставить новые цели. Помимо этих ситуаций и непосредственно доступных возможностей, можно образовывать и новые комбинации. Эти два аспекта целеполагания и планирования — креативность и реалистичность — являются главной проблемой эффективного поведенческого планирования. В этом контексте необходимо подчеркнуть различие между целеполаганием и творчеством воображения. Фантазия замещает поведение на реальном уровне и приводит человека к пустым грезам, в то время как динамическое целеполагание — это подготовительный шаг в структуре эффективного поведенческого процесса.

Конструирование поведенческих проектов или планов. Вторая стадия когнитивной переработки потребностей — это

конструирование поведенческого пути, то есть структуры «средство—цель», или плана, посредством которого мотивированный индивид пытается достичь поставленной цели.

На уровне физической реальности конечное состояние или цель действия не могут быть достигнуты прежде, чем будет пройдена каждая из последовательных стадий, ведущих к этой цели. Таким образом, следование плану предшествует цели на уровне исполнения. Тем не менее, как показано в главе 2, на уровне креативного мышления цель обычно устанавливается до перехода к поведенческому пути. В самом деле, построение пути предполагает знание о цели, которой необходимо достичь. Как говорили древние философы: «Последнее из того, что должно быть исполнено, нужно учесть первым». Таким образом, оказывается, что эффективное планирование зависит от этой важной характеристики когнитивных процессов.

В конструировании поведенческих планов, по сути, участвуют те же процессы, что и в постановке целей. Именно динамизм отношенческого функционирования (то есть потребность в объекте поведения) активирует познавательное функционирование, манипулируя при этом многими поведенческими возможностями, находящимися в его распоряжении, и опробуя их. Эта творческая активность направлена на конструирование поведенческих средств, ведущих к поставленной цели. Частью таких поведенческих проектов или планов могут быть более или менее сложные когнитивные структуры. Так, студент, которого спрашивают, почему он возвращается домой на выходные, может ответить: «Потому что я не ездил домой в прошлом месяце». На первый взгляд не видно, как негативный *факт*, а именно «неделание» чего-то, может сам по себе быть *мотивом* действия (исключая тот случай, когда данная «причина» воспринимается как часть мотивационного плана). Предположим, что более общая мотивация студента — время от времени ездить домой, чтобы удовлетворить явное желание своих родителей. Эта мотивация сама по себе включена в базовую потребность, которая связывает его с родителями. В контексте текущей ситуации студента эта базовая потребность конкретизировалась в поведенческий план ездить домой по крайней мере раз в месяц. Именно в контексте этого мотивационного плана тот факт, что студент не ездил домой в прошлом месяце, становится чрезвычайно серьезным мотивом.

вом сделать это на следующих выходных, которые являются последними выходными текущего месяца. Мотивация заключается не в самом негативном факте, но возникает из более общей динамики поведения, которая и приняла форму упомянутого поведенческого плана.

Здесь сложные познавательные структуры могут функционировать как мотивы — в этом случае часто называемые «причинами» — сделать что-то так или иначе или не сделать вовсе. Через эту запланированную активность базовые человеческие потребности «разветвляются» в замысловатую сеть когнитивно-динамических каналов, которые, как мы показали в главе 4, можно сравнить с капиллярами сердечно-сосудистой системы. Важно понимать, что таким образом большинство человеческих мотивов воплощаются в когнитивно-динамических структурах «средство—цель», которые в конечном счете приобретают свою динамику за счет когнитивного канализирования потребностей через поведенческие пути. Другими словами, когнитивно проложенные пути рассматриваются как поведенческие каналы, в которых находит свое выражение динамика отношения функционального канализирования, то есть «потребности». Планированием или формированием поведенческих проектов называется именно это когнитивно-динамическое канализирование. В этом смысле цели и поведенческие проекты являются первой предварительной реализацией поведенческих взаимосвязей, востребованных состоянием потребности. Реализация является предварительной потому, что происходит только на когнитивном уровне функционирования, хотя в ряде случаев требуется и переход к действию.

Следует еще раз подчеркнуть, что поведенческое планирование, о котором мы ведем речь, отличается от «интеллектуальных упражнений» эксперта, проверяющего несколько возможных способов решить гипотетические проблемы поведения. В нашем случае планирование относится к индивиду, находящемуся в актуальном состоянии потребности и пытающемуся конкретизировать эту потребность в достижении конкретной цели конкретными действиями. Чтобы избежать путаницы, я предпочитаю говорить о *поведенческих проектах*, а не планах, так как второй термин для многих психологов имеет достаточно ясную когнитивную окраску. Именно в этом когнитивно-динамическом смысле цель является «фокусированной потребностью», а

план — поведенческой формой потребности на познавательном уровне функционирования.

Отметим, что фазу планирования в поведении не следует отделять — хотя необходимо отличать — от фазы выполнения поведения. Планирование и действие часто идут рука об руку, вдохновляя и корректируя друг друга. Важные цели и планы часто оформляются в ходе действия и обрабатываются только постепенно. Возьмем план карьеры, постройки дома, женитьбы, завоевания известности и т.д. Чтобы план созрел, могут пройти месяцы и даже годы. Этот процесс можно сравнить с тем, как происходит операционализация общей теоретической проблемы. Ситуационные факторы и приобретенный опыт играют главную роль в творческом мышлении и воображении. Предшествующий опыт находится в хранилище информации, доступном планирующему субъекту. Более того, процесс планирования не следует рассматривать как то, что характерно только для построения важных целей и проектов немногих избранных индивидов. Его можно наблюдать в повседневной деятельности каждого, например, это относится к плану отца помочь сыну с карьерой или к усилиям подростка выглядеть оригинально. В каждом случае поведенческий шаг создает новую проблему, для решения которой требуется, чтобы предшествующий опыт и информация были реорганизованы. Хотя используются приобретенные навыки, конкретная цель варьирует в зависимости от конкретной ситуации. Тем самым постановка целей и планирование отличаются от простого повторения ранее подкрепленных реакций. Сам факт, что поведенческие пути, ведущие к постановке целей, как и сами цели, не являются ни простым воспроизводством социально приобретенного поведения, ни врожденными паттернами реагирования, позволяет людям выражать свои базовые потребности в более или менее персонализированных формах поведения, которые образуют их личность.

Расхождение вместо мотивации? Следующий шаг в нашем описании процесса, ведущего от потребностей к действию, связан с темой расхождения, или неконгруэнтности. Во многих поведенческих моделях фактор неравновесия или несоответствия стандарту заменяет обращение к динамике поведения или мотивации.

Общая идея расхождения или рассогласования как источника мотивации обрисована в модели ТОТЕ, приведенной выше. Фактически здесь считается, что рассогласование между текущим состоянием и стандартом запускает операцию (*Miller et al.*, 1960; *Hunt*, 1965). Похожую концепцию можно встретить в модели когнитивного диссонанса Фестингера, а также в теории баланса Хайдера. Эти теории предполагают, что расхождение между двумя группами информации порождает динамический эффект, делающий ненужным обращение к базовой мотивации. Теоретики по большей части признают, что расхождение приводит к дискомфорту, как если бы кто-то предположил, что сила натяжения растянутой пружины зависит от расстояния между ее концами. Этот образ обманчив, ведь если расхождение — это не более чем несогласованности между двумя познавательными «входами», в нем нет пружины, которая бы породила динамизм. Другими словами, расхождение или расстояние между двумя точками — это просто информационные данные, являющиеся результатом сравнения между собой двух других данных. Мотивационный компонент расхождения возникает из воспринимаемого соотношения между актуальной ситуацией, с одной стороны, и стандартом, или целью — с другой. Субъект мотивирован достичь этого стандарта, то есть уменьшить расхождение. Такова мотивационная основа воспринимаемого расхождения в поведенческом контексте. Другими словами, результат тестирования (Т) в модели ТОТЕ — это не просто информация о несогласованности или различии между двумя данными. Напротив, в контексте поведения расхождение означает, что цель, которую субъект мотивирован достичь, пока еще не достигнута. Субъект, следовательно, мотивирован устранить несоответствие и продолжать действовать. Активирующий фактор, который стимулирует продолжение действия (операции) — это та же мотивация, ответственная за конструирование стандарта. Это значит, что мотивация, лежащая в основе введения в термостат определенного стандарта, является также источником мотивационной значимости информации о расхождении, как и того факта, что выполнение действия продолжается, пока не будет достигнута согласованность между воспринимаемой ситуацией и стандартом. Рассогласование оказывает динамическое воздей-

ствие только постольку, поскольку существует динамизм к согласованности, то есть к достижению поставленной цели. Сама цель — это конкретная форма той же самой мотивации.

Как отмечалось выше, в контексте процесса конструирования целей расхождение возникает благодаря тому, что цели (и планы) сначала *мыслятся*, а потом уже *воспринимаются* как уже реализованные. Этот временной разрыв вытекает из характеристик и свойств более быстрого (по сравнению с исполнительной фазой поведения) познавательного функционирования (глава 2). Оно не только приводит к восприятию расхождения между реальностью и целями, но также создает состояние *напряжения*, характерное для целенаправленного поведения. Это напряжение представляет собой не более, чем динамический аспект описанного расхождения; его порождает состояние потребности (разве только напряжение более конкретно связано с постановкой целей). Эта связь с целевым объектом порождает направленность напряжения в целенаправленном поведении, по меньшей мере имплицитную. Некоторые проявления этого напряжения экспериментально исследовались в теории Курта Левина. Верно, что состояние напряжения может сохраняться, хотя конкретная цель, которую нужно достичь, временно забыта субъектом; даже в этом случае напряжение переживается как направленное к конкретному действию и влияет только на действия, которые связаны с целью (например, более прочное удержание в памяти, что демонстрирует эффект Зейгарник). Состояние напряжения, еще не направленное к целевому объекту, совпадает, по нашему мнению, с доповеденческим состоянием потребности.

Итак, мы не утверждаем, что воспринимаемое расхождение не играет роли в мотивации. Оно обеспечивает индивида информацией о том, что цель все еще не достигнута. Благодаря этой информации происходит реактивация существующей мотивации в направлении цели. Фактически информация (познание) и мотивация находятся в непрерывном взаимодействии. Мы утверждаем, что расхождение не является источником мотивации и не заменяет ее.

В завершение нашего описания постановки целей и процесса планирования следует напомнить, что влияние целей и планов на внешнее поведение долгое время рас-

сма тривалось многими психологами как слишком неопределенный процесс для научного исследования и отвергалось вместе с ролью познавательных процессов вообще. Появление кибернетических моделей сделало очевидным тот факт, что ранее введенный стандарт может регулировать операции механического устройства. В общем виде результат первой фазы исполнения и его сравнение с ранее введенным стандартом или целью рассматривался как то, что обеспечивает, благодаря процессу обратной связи, отправную точку для последующего действия и согласование этого действия с predetermined стандартом. Благодаря этой модели механического устройства целенаправленная активность неожиданно была «демонстрирована». Нейропсихологи стали с большей легкостью рассматривать неврологические корреляты функционирования стандартов и планов на уровне «Концептуальной Нервной Системы». Тем не менее повторяю, что главный процесс в целенаправленном поведении, а именно *конструирование* стандартов или целей через когнитивную переработку потребностей, все еще игнорируется в кибернетических моделях, как и в когнитивной психологии вообще. Это относится и к модели ТОТЕ. Мотивационный источник стандартов и целей прямо не рассматривается; стандарт (S) вовсе не представлен в модели поведения, он присутствует только как элемент сравнения в операции тестирования (Т). Тем не менее, по нашему мнению, конструирование стандарта или цели — это динамическая начальная точка в поведении. В «делании чего-либо» цель — это «нечто», что должно быть достигнуто; она регулирует каждый шаг поведенческого процесса. Ни одна другая фаза поведения не может возникнуть без этого стандарта. Как отмечалось выше, не рассогласование само по себе, а тот факт, что стандарт еще не достигнут, запускает операциональную фазу (О) поведенческого процесса. То же самое происходит с фазой выхода (Е): ее запускает то обстоятельство, что стандарт уже достигнут. Смысл и влияние той информации, которую дает операция тестирования в терминах согласованности или рассогласованности, придает мотивация, которая конкретизируется в этом стандарте. Другими словами, модель ТОТЕ становится операциональной только с введением мотивационной фазы S (стандарт), как и конкретный поведенческий процесс сам по

себе не существует без мотивации или цели. Следовательно, первой фазой должно быть конструирование S (стандарт). Таким образом, мы предлагаем динамическую модификацию модели — STOTE.

От поведенческих проектов к действию. На последней стадии в нашей модели «от потребностей к действию» происходит переход от «фокусированной потребности» (то есть цели и плана) к действию. Это означает переход от познавательного к исполнительному уровню поведения¹².

Мы показали, как познавательное функционирование индивида активируется и направляется его состоянием потребности и как когнитивная переработка потребностей завершается целями и планами действия. Тем не менее мотивационное воздействие потребности на поведенческий процесс не заканчивается постановкой цели и планированием. Подобная когнитивная переработка не удовлетворяет потребности. Обычно для достижения удовлетворения на уровне реальности функциональной системы И—С должны быть установлены «необходимые отношения».

То, как люди переходят от познавательных процессов к внешнему действию, всегда было главной проблемой в объяснении поведения. По сути, главное возражение Халла и Газри против теории когнитивного научения Толмана заключалось в том, что его теория неспособна разрешить эту проблему. Бихевиористы не могут объяснить, как знание или представление о действии и его результате трансформируются во внешнее действие или проявление. Газри шутил, говорил, что крысы Толмана были погребены в своих идеях. В области мотивации та же самая проблема возникает, когда речь идет о реальном влиянии некой когнитивной единицы (entity) — такой как цель или план — на действия индивида. Психологам, отрицающим влияние когнитивных факторов на поведенческий процесс, очень сложно принять тот факт, что цель, которая не существует на уровне физической реальности, может оказать на организм динамическое влияние и подтолкнуть его к действиям.

¹² Следует отметить, что для чисто интеллектуальных форм поведения, таких как решение теоретической задачи, исполнительная фаза (то есть решение проблемы) остается на когнитивном уровне. В большинстве случаев проблема и ее решение позже сообщаются через наблюдаемое вербальное поведение; но это сообщение — уже другая единица поведения.

Проблема, тем не менее, проявляется иначе в контексте предложенной нами модели. В конечном счете индивидом движет не «привлекательность» такого когнитивного образования, как цель. Как упоминалось ранее, один и тот же динамизм присущ человеческому функционированию в целом и каждому из его конкретных поведенческих потенциалов. Принимая во внимание функциональное оснащение человека, тот же самый внутренний динамизм ведет его к тому, чтобы думать и действовать, ставить цели и достигать их посредством внешнего поведения. Другими словами, базовый динамизм, лежащий в основе конкретной мотивации индивида, регулирует его общее функционирование, как на познавательном уровне, так и на внешнем поведенческом уровне; он активирует когнитивные процессы постановки целей и планирования, а также внешнее поведение, преследующее эти цели.

Более умозрительно можно было бы утверждать, что интегрированный характер мыслей и действия — это не тот конечный результат изучения этих двух отдельных модальностей функционирования. Скорее, это изначальная данность, которая не должна быть утеряна во множественных научных подходах, выделяющих — каждый для себя — свой собственный «объект» из той комплексной неизвестной целостности, какой является человек. В самом деле, функционирующий индивид, похоже, делает нечто большее, чем способен реконструировать любой научный подход на основе феноменов, извлеченных из его объекта с помощью выбранных методов. Таким образом, правомерно допустить, что функционирующий мозг индивида не просто производит биохимические и физические изменения, которые может зарегистрировать нейрофизиолог. Это «нечто большее» или «что-то еще» мы понимаем, когда индивид с его функционирующим мозгом сообщает нам о том, что намерен делать, и прекращает это делать, когда прерывается одна или другая жизненная связь в функциональной цепи. Тот факт, что, в конечном итоге, можно найти корреляцию между любой психологической операцией или содержанием с одной стороны и физическими событиями в организме или мозге — с другой, не изменяет того факта, что «понимание», как сказал Шеррингтон (*Sherrington, 1951*), — явление иного рода, чем электрический потенциал. Считается, что функционирую-

щий индивид каким-то интегральным образом делает и то и другое. Следовательно, проблема перехода от постановки целей к выполнению действий должна быть сформулирована в более интегративном контексте функционирования индивида.

Заключение

Итак, переработку потребностей в цели, планы и действие можно представить следующим образом. Неопределенное состояние потребности и дискомфорта, соединенное с динамизмом установления взаимосвязей с объектами среды, регистрируется индивидом как сенсорное воздействие и перерабатывается посредством таких познавательных процессов, как осознание, репрезентация, исследовательский поиск, память, воображение, умозаключения, проверка гипотез. Через активизацию этого познавательного функционирования состояние потребности постепенно трансформируется в более узкую динамическую ориентацию, определяющую на познавательном уровне, что конкретно необходимо сделать — то есть целевой объект, который необходимо достичь, и план, который необходимо осуществить. Таким образом, переработка до поведенческого состояния потребности в цели и планы в основном аналогична переработке слабого сенсорного воздействия в осмысленное восприятие конкретных ситуаций и объектов (с той оговоркой, что в динамической схеме потребности воспринимаемые объекты заменены целевыми объектами, которые нужно достичь). Таким образом, этот процесс можно описать в следующих четырех утверждениях.

1) Потребности воздействуют на человеческое поведение, не только вызывая моторные реакции «проб и ошибок», но также активируя и направляя познавательное функционирование субъекта таким образом, что подходящие для удовлетворения потребности объекты могут стать целями, которые необходимо достичь. Таким образом, цель представляет собой конкретизированную, или «сфокусированную», потребность.

2) Полностью используя свой богатый запас информации и гибкость операций, познавательное функционирование субъекта разрабатывает поведенческие структуры «средство—цель», то есть поведенческие проекты или пла-

ны, посредством которых можно достичь цели. Таким образом, план — это конкретная поведенческая форма, которую принимает потребность на познавательном уровне реализации.

3) Пока цель не достигнута, субъект воспринимает расхождение (несоответствие) между актуальной ситуацией и желаемой целью. Это расхождение само по себе действует на поведение не как мотивационная сила, а как информация о том, что потребность еще не удовлетворена, и, следовательно, субъект сохраняет мотивацию и должен продолжать свою целенаправленную деятельность. несоответствие, так же как и ожидаемый результат, не заменяет мотивацию.

4) Переход от когнитивно-динамической постановки целей и планирования к внешнему поведенческому действию следует рассматривать в контексте единого функционирования живого индивида, оснащенного моторным и психическим потенциалом к выполнению действия. Единый врожденный динамизм лежит в основе обеих модальностей функционирования, хотя разные научные подходы вычлениют из общего функционирования различные характеристики.

Инструментальная мотивация

Процесс формирования целей и планирования представляет собой главную тему в нашем исследовании мотивационного функционирования человека. Мы переходим к краткому обсуждению инструментальной мотивации, так как в большинстве поведенческих проектов цели обычно достигаются через опосредствование инструментальными актами. В самом деле, как уже неоднократно отмечалось, поведенческие проекты и планы представляют собой структуры «средство—цель». С нашей точки зрения, принципиально важной является взаимосвязь между инструментальной мотивацией и динамизмом, который направляет индивида к цели.

Важность инструментального поведения четко проявляется в исследовании негативного эффекта ситуаций, в которых субъект воспринимает себя как «лишенного средств» решить свою поведенческую задачу. Начнем анализ с ситуаций этого типа.

Беспомощный субъект

В нескольких исследованиях было продемонстрировано эмоциональное воздействие ситуаций, в которых субъекты воспринимают себя как не имеющих контроля над своими инструментальными действиями. Сталкиваясь с объектом, которого он хочет достичь или, наоборот, избежать, индивид должен быть способен «сделать что-то» и предвидеть результат своих действий. Контролирование результата затрагивает самую суть поведения, которое мы определили как «воздействие на» нынешнее состояние дел, чтобы достичь цели. Субъекты обнаруживают признаки серьезного расстройства в стрессовых или угрожающих ситуациях, в которых ощущают себя неспособными предсказуемо воздействовать на среду. Это было показано Вайсом (*Weiss, 1971 a, 1971 B*) и Селигманом, Майером и Соломоном (*Seligman, Maier, Solomon, 1971*) на крысах, но впоследствии этот феномен изучался и на людях. Опираясь на свой опыт бесполезности действий, индивид научается ничего не делать даже тогда, когда позднее оказывается в ситуации возможности эффективного воздействия на среду. Фактически он научился бездействию. То есть он научился быть беспомощным — что часто встречается при реактивной депрессии, — и теперь нуждается в психотерапии, прежде чем опять сможет справляться с трудными ситуациями.

Этот феномен приобретает еще большее значение, когда мы видим, как ярко он контрастирует с явным удовольствием ребенка, узнавшего, что он способен воздействовать на среду. Подтверждается то, что уже было сказано ранее о потребности в активном функционировании, то есть о потребности воздействовать на свою среду, контролировать ее компетентно и эффективно (*удовольствие от причинности*, см. главу 4).

Необходимо упомянуть, что существует и более фундаментальный тип беспомощности. Это беспомощность человека, неспособного трансформировать доповеденческое состояние потребности в конкретную цель. Можно предположить, что для того чтобы развиваться нормально, ребенок должен с самого раннего возраста быть способен находить поведенческие средства для трансформации своих потребностей в конкретные и реалистические цели и проекты.

Неспособность устанавливать для себя цели или проекты указывает на серьезную дисфункцию мотивации. Она лишает ребенка удовольствия от успешных действий в среде и замыкает его в аутистических сенсорных контактах. В сущности, при этом блокируется восходящий компонент мотивации.

Динамика инструментальных действий

Наш первый вопрос касается происхождения инструментальной мотивации. Некоторые исследователи утверждают, что студент, который *намерен* учиться, чтобы приобрести профессию, не имеет *мотивации* учиться (Miller et al., 1960), считая, что его намерение, как и его общий план действий, не имеют ничего общего с мотивацией. Напротив, я утверждаю, что этот студент действительно имеет мотивацию учиться. Его мотивация, однако, — это инструментальная мотивация. При абстрактном рассмотрении поведения и мотивации может оказаться, конечно, что индивид, намереваясь работать по профессии, не имеет мотивации учиться. Однако конкретный случай, рассматриваемый здесь, заключается в том, что студент *намерен учиться, чтобы* достичь цели. В той степени, в которой студент намерен использовать средства для ее достижения, инструментальный акт некоторым образом участвует в мотивации к этой цели. В других случаях может существовать внутренняя мотивация учиться в дополнение к этой инструментальной мотивации и, таким образом, общая интенсивность всей мотивации повышается. Хотя в данном случае источник мотивации находится в динамизме, который направляет студента к профессии или карьере.

Заманчиво под влиянием теорий подкрепления поместить источник инструментальной мотивации в «подкрепляющее» событие, а именно в исходную цель или в ожидаемый результат. В этом случае, чтобы объяснить поведение субъекта, используется модель «градиента цели». Эта модель предполагает, что все инструментальные акты, ведущие к исходной цели, приобретают долю валентности, присущей ее силе подкрепления. Похожий механизм предполагается в теориях побудительности (incentive theories), кладущих в основу мотивации не гомеостатические потребности, а цель или ожидаемый результат. Наша отношенчес-

кая модель мотивации не выбирает лишь один из двух полюсов взаимодействия «Индивид—Среда» (И—С). Она только задает вопрос: как инструментальная мотивация встраивается в мотивационные и познавательные процессы, ответственные за формирование цели? Как отмечалось ранее, чтобы проложить путь в поведенческий мир, мотивационное состояние стимулирует и направляет познавательную деятельность индивида, то есть его «ментальное манипулирование» средой. В процессе опробования нескольких вариантов поведения в познавательном плане устанавливается психологическая связь между несколькими объектами. Этот шаг гарантирует, что индивид придет к своей цели. Окончательный проект, таким образом, включает несколько связей между одним или несколькими инструментальными действиями и целью, которая отражает потребность. Сеть, образованная этими связями, и есть тот самый проект. Любой акт, который рассматривается в этой сети как функциональные средства, приобретает новый смысл, становясь частью поведенческого пути, ведущего к цели.

Эта сеть — не просто когнитивное звено в поведении индивида, активно стремящегося достичь цели. Проект, которому он решает следовать, является выражением его потребности. Следовательно, сеть, бывшая сначала (то есть в фазе опробования планов) всего лишь познавательным упражнением для перехода от актуальной ситуации к цели, теперь становится каналом, через который мотивация к цели влияет на инструментальную активность. Можно видеть, что, как только связь исчезает, — если, например, нам сообщают, что наш инструментальный акт стал неэффективным, — мотивация пропадает, и инструментальный акт перестает осуществляться (Estes, 1972). Другими словами, **Динамизм**, направляющий деятельность субъекта к цели, обязательно проходит через связь с инструментальным актом. Таким образом, намерение осуществить этот акт есть конкретный путь, по которому мотивация движется к цели.

Сложность отношений «средство—цель»

Можно выделить несколько типов отношений между инструментальными действиями и целями. Каждый из них **казывает** различное воздействие на мотивационную связь между средствами и целью.

В первом случае, чтобы достичь своей цели, индивид должен пройти через иерархическую последовательность инструментальных актов. Например, чтобы получить диплом инженера, кандидат должен пройти несколько лет обучения, организованных так, что этап *C* в обучении может быть пройден только после завершения этапов *A* и *B*. Такая последовательность является «согласованной» в том, что *C* нельзя достичь раньше, чем *A* и *B* (Raynor, 1974; Raynor, Entin, 1982). В определенных обстоятельствах может существовать альтернативный переход от *A* к *C*, минуя *B*. Например, такой альтернативой может быть какая-либо летняя программа ускоренного обучения.

В других случаях цель можно достичь, выполнив серию инструментальных действий, не связанных последовательным образом. Например, чтобы получить предложение определенной вакансии, нужно обладать специфическим набором умений. Шаги, необходимые, чтобы их приобрести, несогласованны, то есть порядок, в котором они будут пройдены, не имеет никакого значения.

В иных обстоятельствах к инструментальным действиям, необходимым для достижения цели, добавляются определенные условия. Требования, не относящиеся к поведению (например, требование достижения определенного возраста), не имеют отношения к данному обсуждению. В некоторых случаях, чтобы достичь цели, может быть необходимо и достаточно только одно специфическое и уникальное условие. В других случаях альтернативные средства могут быть взаимозаменяемы или неудачный шаг может быть повторен.

Как одна и та же цель может, в определенных обстоятельствах, быть достигнута различными средствами, так и одни и те же средства могут временами вести к разным целям. Все эти возможности воздействуют на интенсивность инструментальной мотивации (см. дальше).

В только что описанных двух главных схемах отношения «средство—цель» (согласованного и несогласованного) ценность инструментального акта определяется двумя вероятностями: (1) вероятностью, что субъект успешно выполнит инструментальные акты *A*, *B*, *C* и т.д.; (2) вероятностью, что эти акты, будучи выполнены, эффективно приведут к ожидаемой цели (Lawler, 1968). В случае получения диплома после нескольких лет успешного обучения только

первая вероятность, а именно успешная учеба, действительно важна. Эффективность инструментального действия известна и выражается в автоматическом получении диплома. В ситуации же продвижения по службе сразу несколько кандидатов могут соответствовать условиям, необходимым для карьерного роста. В таких случаях средства необходимы, но не достаточны, так как не обязательно приводят к цели. Тот же самый элемент важен и в финальной, и в инструментальной мотивации.

В то время как первая вероятность определяется главным образом внутренними факторами (например, способностями индивида, его выносливостью, степенью приложенных усилий и т.д.), вторая вероятность обычно зависит от внешних условий, находящихся за пределами контроля индивида. Первые — это «субъективные» факторы инструментальной мотивации, а вторые — объективные факторы.

Следует также рассмотреть еще один важный вопрос. Инструментальный акт может также быть промежуточной целью, которая сама по себе способна удовлетворить определенные потребности (например, пройти вступительный экзамен). Другие действия являются исключительно средствами для достижения цели и не желаемы сами по себе. Это также может влиять на интенсивность инструментальной мотивации.

Интенсивность инструментальной мотивации

Опираясь на сказанное, рассмотрим теперь влияние различных типов инструментальных актов на интенсивность инструментальной мотивации. Гипотезы, имеющие отношение к этой теме, представлены ниже в виде тезисов с кратким комментарием. Наши гипотезы охватывают больше факторов, чем теория «Валентность \times Вероятность», изначально предложенная Аткинсоном и Физером (Atkinson, Feather, 1966) и впоследствии адаптированная Рейнором (Raynor, 1969) и Вруммом (Vroom, 1964).

Утверждение 1. Мотивация к инструментальному действию производна от мотивации индивида достичь конечной цели. Интенсивность первой является функцией интенсивности второй.

Это утверждение вытекает из нашего понимания того, откуда берутся конкретные мотивации (см. выше). Мотивация к цели полностью канализируется в любом инструментальном акте, воспринимающемся как необходимый для достижения цели. Тем не менее чем больше имеется альтернативных возможностей достичь цели, тем меньше мотивация к любому конкретному инструментальному акту.

Возможный негативный или позитивный характер инструментального акта или результата самого по себе, соответственно, усиливает или ослабляет общую мотивацию.

Утверждение 2. Количество «согласованных» инструментальных действий повышает интенсивность инструментальной мотивации лишь постольку, поскольку инструментальные акты и их результат также являются промежуточными целями (см. выше), а не просто средствами для достижения цели.

В соответствии с этим утверждением и в противоположность гипотезе Рейнора (*Raynor*, 1974), мотивация к тому, чтобы поступить на первый курс, не усиливается только из-за того, что это может вести или только к одному, или ко многим дополнительным необходимым годам подготовительного обучения, если эти промежуточные годы являются просто средством получить определенную квалификацию. Валентность каждого года обучения порождается валентностью, присущей конечной цели, и сама по себе не больше и не меньше ее. Другими словами, эти валентности не суммируются (см., тем не менее, утверждение 3). Общая мотивация к каждому промежуточному шагу может далее усложняться тем фактом, что число этих шагов увеличивает воспринимаемое расстояние до конечной цели и, таким образом, ослабляет ее актуальное мотивационное влияние.

Утверждение 3. Количество успешно осуществляемых инструментальных актов, вероятно, повысит личную вовлеченность индивида в проект в целом и снизит вероятность конечной неудачи. Таким образом, существует общий градиент мотивации (*Miller*, 1944), также влияющий на мотивацию выполнить каждый инструментальный акт, который необходимо завершить.

Это утверждение дополняет предыдущее. Более того, воспринимаемая сложность проекта в целом возрастает как

функция от числа промежуточных неудач, с которыми сталкивается индивид. Если эти ошибки не фатальны и переживаются достаточным числом успехов, воспринимаемая сложность всего проекта может повышать валентность конечного успеха. Таким образом, промежуточные успехи и даже неудачи могут повышать общую вовлеченность и мотивацию индивида.

Утверждение 4. Интенсивность инструментального акта снижается как функция от: (а) времени, необходимого, чтобы достичь исходной цели (временная дистанция); (б) количества доступных альтернативных инструментальных актов; (с) уровня **инструментальности** самого действия.

Уровень **инструментальности** — это функция двух типов вероятности, о которых мы уже говорили, а именно: вероятности, что индивид успешно завершит инструментальное действие, и вероятности, что этот акт действительно приблизит его к цели. Другими словами, мотивация к конечной цели канализируется в инструментальном акте, только если он рассматривается как полезный для достижения цели (воспринимаемая инструментальность). Это процесс, посредством которого когнитивный фактор субъективной вероятности играет роль в модуляции инструментальной мотивации.

Утверждение 5. Мотивационная интенсивность проекта в целом и, следовательно, каждого инструментального действия повышается как функция от реалистичности конечной цели.

Если объективная временная дистанция до цели остается неизменной, реалистичность последней усиливается как функция перспективы будущего, которая есть у субъекта, а также любого другого фактора, уменьшающего субъективную отдаленность цели. Промежуточные цели могут оказывать такое же влияние, уменьшающее субъективное расстояние до цели (*Nuttin*, 1984).

Утверждение 6. Сложный инструментальный акт более привлекателен для человека, желающего получить ответственное признание за его инструментальное выполнение, чем для человека, которому интересен просто конечный Результат действия или вознаграждение за него.

Это утверждение позволяет нам объяснить результаты Шапиры (*Shapira, 1976*), согласно которым индивиды не демонстрировали никаких предпочтений в степени сложности задания, предсказанных формулой Аткинсона или теорией Врума. По сути, индивид, интересующийся только конечным вознаграждением, предпочитает тот инструментальный акт, который он считает наиболее легким и, следовательно, надежным. Однако индивид, заботящийся также о признании со стороны тех, кто наблюдает за его исполнением, выберет тот инструментальный акт, который не только, по всей вероятности, приведет к достижению цели, но и является достаточно сложным, чтобы гарантировать социальное признание. В этом случае инструментальный акт в самом себе содержит валентность.

Утверждение 7. В отличие от чисто инструментальных целей, конечные цели не теряют своей валентности из-за своей труднодостижимости или даже практической неосуществимости, хотя в последнем случае субъекты могут воздерживаться от инструментальных действий, направленных к таким целям.

Сильная и длительная мотивация к недостижимой цели оказывает воздействие на поведенческую жизнь субъекта. Она также может служить причиной расстройств (*Nuttin, 1984*).

Итак, обзор сложных факторов, которые могут влиять на инструментальную мотивацию, призван предостеречь исследователей от использования простых формул для предсказания как инструментальных действий, выбираемых индивидом в каждом конкретном случае, так и интенсивности их мотивации.

Сопоставления и комментарии

Сходство и отличия от теории схем Пиаже

Несколько авторов обращали свое внимание на некоторое сходство между моими общими взглядами на динамику поведения и взглядами, лежащими в основе теории Пиаже (*de Montpelier, 1964; Reuchlin, 1977; Eckblad, 1981*). Сделаем краткое сравнение нескольких основных тем, чтобы прояснить теоретические позиции, на которых я стою.

В то время как Пиаже подходит к поведению с точки зрения познавательных процессов, представленная здесь теория сосредоточивается как раз на динамическом аспекте действия и на интеграции различных поведенческих функций. Изучение познавательных процессов ведет Пиаже к тому, чтобы рассматривать все поведение в терминах адаптации. Этот акцент понятен, учитывая то, что сам объект познания включает в себя сложившиеся структуры, подстраивающиеся или адаптирующиеся к реальности, как она предстает в поведении. Напротив, психолог, изучающий динамику человеческого поведения, не может не находиться под впечатлением от объема усилий, прилагаемых индивидом с тем, чтобы изменить или трансформировать реальность так, чтобы она согласовывалась не с **пред** существующими когнитивными структурами, а, скорее, с его перспективными желаниями и целями. Я думаю, что именно эта разница в акценте привела к двум ключевым различиям в наших ориентациях. У Пиаже акцент ставится на адаптивных схемах. В моей модели акцент делается на динамических поведенческих проектах. Оба понятия, при всех их различиях, опираются на взаимодействие между когнитивными и динамическими аспектами поведенческого функционирования. Далее я попытаюсь объяснить и осветить динамическую сторону **этих понятий**.

Схема и поведенческий проект. Когнитивно разработанная потребность, которую мы назвали *поведенческим проектом*, соответствует *динамическому аспекту* концепции схемы Пиаже. С нашей точки зрения, проект — это поведенческая форма потребности, сконструированная на познавательном уровне поведенческого функционирования. Как утверждает **Монпелье**, «понятие схемы, используемое Пиаже, очень близко понятию потребности, предложенному Нютеном, так как схема предполагает стремление — исходящее из потребности — функционировать определенным способом, равно как и потребность оформляется в схему или паттерн поведенческого взаимодействия» (*de Montpelier, 1964, p. 105*).

Чтобы прояснить сходства и различия между двумя концепциями, важно подчеркнуть различие между познавательными и мотивационными аспектами схемы. На взгляд **Пиаже**, схема означает единство действия или восприятия,

имеющее смысл для индивида. Например, движения, посредством которых младенец хватается объект, висящий над его головой, или тянется к нему, представляют собой схемы или «моторные понятия», то есть *осмысленные* единицы движения. Что касается мотивации, Пиаже объясняет, что младенец повторно дергает за шнур, подвешенный над его кроваткой, потому что это действие представляет врожденный интерес для ребенка (так как оно заставляет объекты «танцевать в воздухе»). На наш взгляд, такой «интерес» предполагает мотивацию и переживание удовлетворения: ребенок любит производить эффект (вспомним предыдущее обсуждение «удовольствия причинности»). Другими словами, результаты его действий не будут его «интересовать», если у него нет мотивации производить своими действиями какой-либо наблюдаемый эффект. Здесь даже можно подразумевать определенную деятельность по постановке целей: как будто младенец дергает за шнур, используя это как средство достичь «интересного» результата, что и является его целью. Тем не менее, по мнению Пиаже, нет необходимости ссылаться на мотивацию, так как динамический аспект подразумевается в идее самой схемы. В самом деле, схема предполагает стремление вести себя определенным способом, и данное поведение не будет ассимилировано в предсуществующую схему, пока оно не сможет удовлетворить потребности, которые в ней заложены. На наш взгляд, однако, необходимо открыто указывать на мотивационный элемент, заложенный в конкретном поведении, чтобы понять и определить, что индивид находит «интересным» и, следовательно, стремится повторить. Очевидно, ассимиляция действия как чего-то, что можно повторить или осуществить, не тождественна понятию чисто когнитивной или моторной ассимиляции. Представим, например, действие «дергать за шнур», приводящее к электрическому удару. Этот результат и движение могут, конечно, быть ассимилированы в когнитивную схему и моторный навык. Однако маловероятно, что он будет повторен; результат был значим и интересен, чтобы узнать о том, *чего необходимо избегать*. Таким образом, в дополнение к информационным и моторным аспектам действия существует также и мотивационный аспект. Следовательно, к любой когнитивной и моторной схеме необходимо добавить схему, означающую «делать» или «не делать». Этот элемент отражает вклад мо-

вационных процессов. Поведение не только **обеспечивает** индивида информацией и навыками, но также и учит *делать* или *не делать* что-то, в зависимости от его мотивации. Этот фактор отражает различие между чисто **когнитивным** и моторным научением и научением в его полном поведенческом смысле. По этой причине учет **мотивационной** направленности важен для попыток объяснить поведение. Она вводит, по сути, базовую конкретизацию общей ориентации индивида к функционированию. Таким образом, существует ассимиляция, которая в поведении не «репродуктивна».

Тот факт, что в системе Пиаже динамический аспект поведения, особенно схемы, остается «за кадром», частично объясняется его понятием потребности. В этом на Пиаже, видимо, оказало сильное влияние фрейдовское понятие *Trieb* (инстинкт, или влечение). Таким образом, потребность рассматривается как «физиологический двигатель психической деятельности», то есть сила, происходящая, как а гомеостатические потребности, из физиологического функционирования и управляющая психологической деятельностью. Таким образом, на психологическом уровне потребность становится не чем иным, как **«интроспективным»** аспектом этого физиологического двигателя. Другими словами, она включает в себя ощущение физиологической потребности. Следовательно, говорит Пиаже, бессмысленно, чтобы этот «двигатель» мог *направлять* поведение (Piaget, 1936, глава 1).

На наш взгляд, напротив, потребности или динамика поведения присущи функционированию живого существа **В** целом и каждой из его специфических форм, в частности. А значит, по своей природе потребности являются не только физиологическими (глава 4). Даже на доповеденческой стадии потребность внутренне направлена на специфические формы поведенческих взаимоотношений (глава 3). Таким образом, потребности не только отражают физиологические силы, но и вносят вклад в психологическую и физиологическую сторону поведенческого функционирования, Динамическими аспектами которого они являются.

Схема и значение. Помимо своего динамического свойства, понятие схемы Пиаже имеет и структурный аспект. Именно схема придает движению или объекту его структу-

ру и целостность и именно она, следовательно, трансформирует движение в поведение или придает объекту значение. Именно благодаря схеме мы можем узнать в объекте «треугольник» или «стул». Именно схема объединяет группу движений в действие, состоящее, например, в «устранении препятствия» или «хватании объекта». Схема трансформирует бессмысленное мышечное сокращение в значимое поведение. На наш взгляд, именно «значение» поведения образует его «схему» в структурном смысле этого термина. Это значение устанавливается постепенно, начиная с сенсомоторных элементов и основываясь на взаимоотношениях между движением с одной стороны, и целью — с другой, которые воспринимает и понимает индивид. Другими словами, цель — это организующий фактор внутри схемы. Именно интенциональная направленность группы движений к целевому объекту придает этим движениям единство и смысл. В то же время именно включение некоторого объекта в мотивированное поведение приводит к тому, что объекту придается функциональное значение (см. главу 2).

Таким образом, я хочу развести два аспекта сложного понятия схемы. Со структурной точки зрения схема представляет собой то, что было названо значением объекта или поведенческого акта. С динамической точки зрения схема представляет поведенческий проект или динамическую направленность к цели, являющуюся сущностью поведенческого акта. В обоих случаях участвует когнитивно-динамический элемент, который является ядром всего поведения и придает ему как динамическую ориентацию, так и смысл. В более ранней публикации (Nuttin, 1953, р. 445—452) я показал, что осмысленность объекта представляет собой «осадок» или «кристаллизацию» осуществляемого или воспринимаемого поведения. Таким образом, в общем виде познание — это сухой остаток поведения, а поведение представляет собой операционализированное познание и мотивацию (интенциональность). Когда впоследствии объект или ситуация воспринимаются, поведенческие паттерны, содержащиеся в его значении (схемах, фреймах или парадигмах), актуализируются таким образом, что восприятие объекта часто становится приглашением, ожиданием начала подобного поведения. Так, вид ресторана может вызвать к жизни пищевое поведение. Похожие взгляды высказывал недавно Хьюитт (Hewitt, 1974) и другие ученые. Здесь

очевидно, как тесно переплетены когнитивные, мотивационные и операциональные, или «исполнительные», фазы поведения. В действительности между познанием и поведением нет глубокой пропасти, как представляется бихевиористам. Наше более интегрированное понятие поведения вытекает из модели, предложенной в главе 2: поведение — это не «движение плюс когнитивный элемент смысла», а смысл, встроенный в моторные реакции.

Функционирование и потребности. Некоторые исследователи (например, Eckblad, 1981) обсуждали проблему первичного или вторичного характера понятия потребности в связи с функционированием организма. В соответствии с «теорией схемы» Экблада, основанной на некоторых понятиях Пиаже, функционирование системы первично, а мотивация — вторична. Экблад считает, что Нюттен утверждает обратное (Eckblad, 1981, р. 101—102). Следует отметить, что и на мой взгляд, и на взгляд Пиаже, функционирование само по себе динамично. Живущий, или функционирующий, индивид *внутренне динамичен*. Следует указать, что, на наш взгляд, внутри системы невозможно пробудить мотивацию или потребность как вторичный элемент. На примере Экблада мы утверждаем, что *вмешательство* в ассимиляторную активность схемы не может породить мотив, если активность ассимиляции сама по себе лишена динамики. Другими словами, потребности не возникнут как следствие рассогласования схем (как предполагает Экблад), если системе не присуще базовое стремление к согласованности. Таким образом, на наш взгляд, динамический фактор должен существовать в функциональной системе в качестве первичного врожденного механизма, если предполагается, что вмешательство в ее активность оказывает мотивационное воздействие. Хотя мы не считаем стремление к равновесию базовым для человеческой мотивации (глава 4), мы признаем динамический характер функционирования живого существа. Этот момент является важным для нашей теории. Пиаже, напротив, рассматривает потребность как «волевой» или аффективный аспект схемы, поскольку *«схеме необходимы объекты, которые можно ассимилировать»* *курсив мой. — Ж.Н.>. Пиаже не видит оснований для Рассмотрения мотивации как отдельного фактора, потому что он включает динамический аспект в функцию ассими-

ляции и аккомодации. На наш взгляд, напротив, необходимо выделить в открытой и научно приемлемой форме мотивационный фактор как таковой, учитывая, что этот динамический элемент ответственен за направленность поведения — его принципиальную характеристику. Именно благодаря этому поведению человек, в конечном счете, не стремится получить любой объект из тех, которые ассимилирует. Он стремится к одним объектам и избегает других. Таким образом, мотивационную направленность нужно отличать от ассимилятивного и аккомодативного функционирования.

Существует и другая важная причина различать мотивационные и функциональные процессы. Рассмотрим, например, познавательное функционирование. Очевидно, что и мотивацию воспринимать, и познавательное любопытство следует изучать как процессы, отличные от восприятия как такового, так как они подчиняются различным законам. То же самое различие необходимо проводить между социальным функционированием и его мотивацией. В итоге, с одной стороны, потребности не следует рассматривать как самодостаточные целостности — они включены в функционирование живого и его различные потенциалы; с другой стороны, не следует путать потребности с самим актом функционирования, так как мотивация задает поведенческому функционированию направленность и подчиняется другим законам.

Динамическое функционирование и адаптация. Наконец, следует рассмотреть адаптивный характер поведенческого функционирования. Как отмечалось в начале этого раздела, тот факт, что Пиаже подходит к поведению с точки зрения познавательной активности, в то время как мы подчеркиваем его мотивационный аспект, приводит к двум различным точкам зрения.

То, что Пиаже называет всеобъемлющим *адаптивным процессом* с фазами ассимиляции и аккомодации, связано с нашим исходно недифференцированным понятием *интеракционного функционирования* в системе «И—С». На психологическом уровне это функционирование представляет собой поведение в наиболее общем смысле. Оно включает в себя деятельность различных функций, таких как моторные, когнитивные, мотивационные и эмоциональные процессы, каждая из которых действует в соответствии со сво-

ими собственными правилами, *не обязательно адаптивными по своей природе*. Мы согласны с Пиаже в том, что это функционирование включает в себя динамический аспект; живое существо — это не только функционирование, но и функциональный динамизм. На взгляд Пиаже, этот динамизм представляет собой стремление к адаптации. На наш взгляд, все поведение живого существа, по сути, представляет собой стремление ко взаимодействию в направлении личностного саморазвития в различных его формах. Познавательное функционирование является частью этого общего динамического поведения и подчиняется своим правилам.

В контексте человеческого действия функционирование в направлении к саморазвитию не обязательно является адаптивным. Люди в большей мере, чем животные, способны оставлять вещи такими, как они их нашли. Своими действиями человек склонен трансформировать состояние вещей в направлении своих поведенческих проектов. Именно так он трансформирует мир природы в мир культуры, отражающий его базовые цели. Самое важное, что человек сам для себя — это субъект, подлежащий развитию, изменению или улучшению. Такие цели представляют собой когнитивную разработку его потребностей, включая его стремление преодолеть актуальное положение дел. Таким образом, можно сказать, что человек активно адаптирует свой мир и себя к своим собственным построениям в большей степени, чем свои построения к данной ситуации. Эта активная адаптация для самого человека оказывается не ассимиляцией реальности, а достижением цели. Эта цель не состоит, как в случае познания, ни в создании познавательного образа, адаптированного к данной реальности, ни в аккомодации существующих схем, которые позволяют человеку ассимилировать данную реальность. Она предполагает *трансформацию реальности*.

Очевидно, в процессе трансформации реальности адаптация играет специфическую роль в том смысле, что человек эффективно приспосабливается и приноравливается к **тем** аспектам реальности, которые сопротивляются его усилиям, то есть противостоят трансформации. В этом случае индивид частично приспосабливается, чтобы достичь максимального осуществления своей исходной цели. По сути, адаптация становится стратегией, которая вторично используется на службе динамизма индивида к саморазвитию.

Если настаивать на сохранении для этого аспекта человеческого динамизма термина «адаптация», можно утверждать, что в попытках адаптировать свой мир к образу, который сам создает, человек стремится, главным образом, адаптироваться к себе (*Fraisse, 1967*), то есть *быть* собой. В любом случае необходимо уточнить, как происходит эта адаптация к себе. В контексте жизни, для которой характерно стремление улучшать и превосходить то, что достигнуто, не-адаптация будет заключаться в неспособности достигнуть желаемой цели или идеала. Постоянная нехватка чего-то у человека и есть тот самый недостижимый идеал. В этом случае человек будет чувствовать себя «неадаптированным» в той мере, в какой он не может изменить ситуацию, чтобы она соответствовала его целям. Так мы приходим к новому, более глубокому значению термина «адаптация».

Расхождение, диссонанс, баланс и мотивация

Предлагаемая нами мотивационная модель допускает, что динамизм действия обнаруживается не только в расхождении между актуальным состоянием и желаемой целью, но также и в самой потребности, участвующей в образовании этой цели. Учитывая важность для современной психологии таких понятий, как *расхождение* или *диссонанс*, и противоположных им — *баланса* и *согласованности*, уместно исследовать мотивационный компонент этих понятий, несущих в себе идею гомеостатического равновесия. В теоретических системах, таких как теория баланса Хайдера (*Heider, 1946, 1958*) и теория когнитивного диссонанса Фестингера (*Festinger, 1957*), согласованность и ее нарушение отражают скорее перцептивное или когнитивное, чем биологическое равновесие. Более того, дальше мы покажем, что эти понятия основаны на гештальтистском по своей сути взгляде на мотивацию, в котором важную роль играет принцип «хорошей формы».

Очевидно, что в структуре взаимоотношений одни связи предпочитают другим. По сути, одни связи приводят к гармонии и согласованности, в то время как другие — к дискомфорту или разрушению. Таким образом, воспринимаемое отклонение от «хорошей формы» порождает приспособительные стремления, например, когда человек спонтан-

но меняет положение картины, косо висящей на стене. «Хорошая форма», таким образом, имеет динамический компонент, как и все «гештальты». Обычно человек предпочитает такие формы другим возможным структурам и стремится к тому, чтобы и воспринимать, и реализовывать их (*Kohler, 1940; Heider, 1960*). Как явствует из системы Хайдера (*Heider, 1960*), гештальтпсихология приняла это понятие как центральное в своей динамической теории.

Помимо связи с восприятием, понятие «хорошей формы» можно применить к любому когнитивному анализу группы элементов. Так, в сфере межличностных отношений мы обычно предпочитаем видеть и знать, что тот, кто нам нравится, ценит то, что мы ценим. Действительно, довольно неуютно и даже неприятно узнать, что ему это не нравится (*Heider, 1958*). Аналогично в отношении эмоций индивид считает «неразумным» переживать чувство страха в ситуации, в которой нет явной опасности. В терминах «хорошей формы» страх в такой ситуации оказывается дисгармоничным и в когнитивном плане порождает диссонанс.

Например, мы знаем, что случай с «неразумным» страхом для Фестингера был первым толчком к разработке теории когнитивного диссонанса (*Festinger, 1957*). После землетрясения индивиды, сохраняющие чувство страха, не пытаются уменьшить свою тревожность, ставя под сомнение слухи о дальнейших катаклизмах; наоборот, они склонны верить тревожным слухам, чтобы аффективно оправдать свой страх. С когнитивной точки зрения неразумный страх представляет собой дисгармоничную, то есть **диссоциирующую** структуру («плохую форму»). Предполагается, что, находя основания, объясняющие чувство страха, индивид способен удовлетворить свою потребность в Уменьшении такой когнитивной дисгармонии и, следовательно, нормально сосуществовать со своим страхом (*Abelson et al., 1968*)¹³.

В 1944 году Хайдер утверждал, что для «хорошего страха» необходимо, чтобы человек осознавал опасность в окружающей среде; аналогично, «хороший гнев» требует, чтобы **человек** мог связать его с личным оскорблением. Эти при-

Интересно отметить связь этих результатов с исследованиями и интерпретациями Шехтера (*Schachter, 1964*), посвященным атрибуции причин **эмоций**.

меры представляют собой случаи закона «хорошей формы», или «хорошей целостности», утверждающего, что элементы перцептивных или когнитивных единиц должны находиться между собой в определенных взаимоотношениях. Согласно Хайдеру, образование таких единиц подчиняется законам формирования перцептивных структур (Heider, 1944, p. 327; Sarup, 1978).

Согласно Фестингеру, похожий принцип наблюдался в экспериментах по исследованию когнитивного диссонанса. Так, индивид испытывает дискомфорт, воспринимая два элемента знания, которые в его личности не соответствуют друг другу. Такие элементы образуют плохой гештальт, поэтому индивид пытается изменить свое восприятие, установки или понятия, как это продемонстрировано в исследованиях Фестингера. В общем, выглядит правдоподобным, что стремление быть «разумным» в своем поведении можно также определить в терминах потребности прийти на когнитивном уровне к «хорошей форме».

Важно, однако, различать степени дискомфорта и дисгармонии, к которым приводят ситуации, не соответствующие предпочитаемой форме. Рассмотрим следующие примеры: спонтанные попытки выпрямить покосившуюся картину; чувство дискомфорта и огорчения из-за того, что ссорятся два друга (Хайдер), вину, которую испытывает индивид, словом и делом изменяющий своим убеждениям по неприемлемым причинам (Фестингер). С мотивационной точки зрения индивид, осознающий, что говорит или действует в противоположность своим взглядам, проявляет гораздо более сильный динамизм, чем тот, что руководит индивидом, пытающимся выпрямить косо висящую картину. Действительно, в первом случае на кону стоит потребность во внутренней цельности. Аналогично индивид, узнающий, что два его друга в ссоре, страдает не только из-за того, что различные элементы конфигурации в этой ситуации (то есть его друзья, их спор и он сам) уже не образуют «хорошую целостность», но также и из-за того, что здесь прямо затронута его привязанность к ним. Поэтому Хайдер (Heider, 1960) подчеркивал, что его теория баланса не является общей теорией мотивации. Как он отмечал, его теория предназначена просто «привлечь внимание к определенным аспектам ограниченного числа мотивационных феноменов» (Heider, 1960, p. 171).

Подчеркнем, что понятия баланса и диссонанса в том виде, в каком мы их использовали в данном контексте, относятся только к некоторым аспектам человеческой мотивации, а именно к когнитивному или перцептивному предпочтению определенных гармоничных форм взаимосвязей и «хороших целостностей». Очевидно, что это не первичный источник человеческого динамизма. Отношения, «необходимые» для оптимального функционирования, относятся к потребностям, которые, как показано в главе 3, коренятся в динамическом функционировании жизни как таковой. Гештальтпсихология рассматривает мотивацию через призму понятий, заимствованных из изучения восприятия. На мой взгляд, такой подход неадекватен. В дополнение к перцептивным и когнитивным стремлениям к гармоничным конфигурациям или «хорошим формам», дисгармоничные когнитивные отношения могут актуализировать или влечь за собой определенную динамику поведения, связанную с различными потребностями. В этом случае диссонанс является не просто когнитивным (то есть связанным с когнитивными тенденциями), но затрагивает и разнообразную личностную динамику. Это можно пояснить следующими примерами.

Очевидно, что существуют некоторые конфликты чисто познавательной природы, которые производят изменения только в познавательном поведении (изменение взглядов, отношений и т.д.). Например, индивид, который строит гипотезы, чтобы объяснить некоторый феномен, и замечает в своем объяснении противоречивые элементы, изменит свои построения, чтобы устранить такой «когнитивный диссонанс». Совершенно другое дело, когда, например, в рамках лабораторного эксперимента субъект, в соответствии с инструкциями экспериментатора, лжет **Другому** испытуемому. В этом случае конфликт, происходящий в первом субъекте, не ограничивается диссонансом когнитивных содержаний. Предполагается, что индивид *знает* различие между реальностью и тем, что он говорит второму испытуемому, но критический элемент в этой ситуации не является когнитивным. Первый *ненавидит* ложь и при этом знает, что солгал другому. В той степени, в какой он осознает лживость своих слов, для него очевидно, что его действие расходится с его Я-концепцией и базовой потребностью в самосогласованности. Этот

динамический аспект конфликта важнее, чем когнитивный диссонанс. Таким образом, объяснение в терминах когнитивного диссонанса — это другой пример стремления некоторых психологов к тому, чтобы подменять динамику поведения когнитивными процессами.

Похожим образом индивид, который непрерывно курит, может испытывать конфликт между желанием быть здоровым и удовольствием от курения. Состояние напряжения порожаемое у субъекта восприятием (осознанием) диссонанса между его желанием и его действиями, затрагивает все задействованные динамизмы (заботу о здоровье и удовольствие от курения), а не только стремление к когнитивной согласованности.

Важно подчеркнуть, что когнитивные аспекты играют существенную роль во всех психологических конфликтах. По сути, элементы оказываются в конфликте только в той степени, в какой индивид воспринимает или понимает их как значимые для его Я-концепции. Курение и ложь становятся конфликтными в соотношении с определенными понятиями и смыслами, которые индивид придает этим действиям, исходя из своей Я-концепции. Элементы, изменяющие смысл действий — например, серьезная причина, оправдывающая ложь, или незнание о негативном воздействии табака на организм, — изменяют и воспринимаемый конфликт, то есть степень диссонанса. Влияние незначительного или серьезного вознаграждения, получаемого испытуемыми в качестве компенсации за ложь (Nuttin Jr., 1975), можно интерпретировать в этом ключе.

Наши комментарии согласуются с интерпретациями, подчеркивающими в этом контексте динамику Я-концепции и личную вовлеченность (Aronson, 1968). Похожие соображения о мотивационной вовлеченности встречаются в работе Брема и Коэна (Brehm, Cohen, 1962), а также в понятии личной ответственности, предложенном Виклундом и Бремом (Wicklund, Brehm, 1976). Все эти авторы обращаются к динамическому центру личности и ее тенденции к самосогласованности¹⁴. Мы выделяем этот подход, потому что он согласуется с нашим понятием присущего личности динамизма саморазвития и внутренней согласованности. Как

¹⁴ Интересующиеся читатели могут обратиться к теоретическим комментариям Гринуолда и Рониса (Greenwald, Ronis, 1978).

будет показано ниже, похожее признание этого фундаментального динамизма личности встречается у Олпорта в его более поздней версии понятия функциональной автономии мотивации.

Итак, в большинстве случаев когнитивного диссонанса состояние напряжения, переживаемое индивидом, истекает из конфликта, более фундаментального, чем дискомфорт, связанный с элементами когнитивного диссонанса. Другими словами, он выходит за рамки принципа «хорошей формы». Фактически он затрагивает конфликт между принципиально различными потребностями (внутренняя согласованность, забота о своем физическом здоровье и т.д.). Но так как психологический конфликт — как и поведение в целом — основан на воспринимаемом смысле конфликтующих элементов, конфликт можно разрешить когнитивно, изменяя восприятие этих элементов и, следовательно, отношение к ним индивида. Таким образом, существует два способа разрешить конфликт: в примере с курением индивид мог прекратить курение и, следовательно, сохранить здоровье, или же мог изменить свое мнение о влиянии курения и, следовательно, уже не воспринимать конфликт. По сути, то, что не воспринимается, психологически не существует. Эти комментарии служат, главным образом, тому, чтобы вписать важный вклад, сделанный теориями баланса и когнитивного диссонанса, в контекст общей теории мотивации.

Поведенческие проекты и рационализация мотивации

Определение мотивации в терминах когнитивно перерабатываемых целей и поведенческих проектов не тождественно рациональной концепции мотивационного процесса. Индивид, действующий под влиянием жгучей ненависти или любого другого сильного, даже бессознательного побуждения, может поставить себе целью убийство человека. Он может думать о том, как достичь этой цели, неожиданно напав на жертву в определенном месте и в определенное время. Я предполагаю, что подавляющее большинство человеческих действий, даже те, которые иницированы иррациональными, даже бессознательными, тен-

денциями, включают в себя активацию познавательных функций. Таким образом, побуждение сделать что-то обычно преобразуется в цель и план достижения этой цели. И преступники, и душевнобольные люди, действуя под влиянием иррациональных инстинктов и нарушенных психических процессов, часто выполняют координированную цепь действий, предполагающую существование когнитивно-динамических структур «**средство—цель**». Следовательно, предполагается, что любые мотивационные состояния активируют когнитивные процессы и что цели и структуры «**средство—цель**» являются результатом когнитивной переработки этих мотивационных состояний. Высокая степень когнитивной переработки не характерна лишь для действий, проявляющихся или как эмоциональные взрывы, или как рефлекс. В действительности редко можно встретить человеческое поведение, в котором не участвуют наиболее тонкие и гибкие процессы человеческого функционирования, то есть когнитивные процессы.

Работу когнитивных функций внутри поведенческого процесса не следует отождествлять с «рационализациями» *post factum*, строящимися, чтобы оправдать поведение. Понятие же *неосознанного* характера некоторых действий относится только к некоторым сегментам поведенческого процесса. Так индивид, которому говорят, что он испытывает бессознательный страх или ненависть к некоему человеку, осознает свою ненависть или страх и часто также — свой план избегать этого человека. При этом некоторые процессы и факторы, лежащие в основе его чувств, могут оставаться бессознательными.

«Иррациональными» мотивациями называют побуждения, не интегрированные в динамическую Я-концепцию и систему ценностей индивида. Вообще, динамика поведения «иррациональна», пока она не прошла когнитивную переработку (доповеденческую стадию). Более того, в основе своей гетерогенная и поливалентная природа человеческой динамики делает сложной и даже невозможной полностью гармоничную интеграцию. Таким образом, стремление человека к внутренней согласованности и динамической интеграции обречено приводить к *конфликтам*, являющимся базовой характеристикой человеческой мотивации. Конфликт — это проявление дисгармонии, а также разнообразия и богатства человеческой мотивации. Противостояние конф-

диктующих стремлений невозможно объяснить, называя одни из них «автохтонными», а другие — навязанными обществом. По сути, социально транслируемые стремления могут быть «**интернализованы**» — то есть превращены в *мои* стремления, — только если они отражают динамический потенциал человека. И те, и другие стремления представляют собой аутентичные аспекты подлинных человеческих динамизмов.

Персонализация мотивации

Помимо трансформации потребностей в цели и планы действия, когнитивная переработка мотивации приводит ко второму важному аспекту ее развития, а именно к персонализации мотивов. Трансформируясь в цели и проекты, потребность становится «личной». Конечная цель — это *моя* цель, а поведение, с помощью которого достигается результат, — это *мое* действие. Этот процесс персонализации воздействует и на динамическую, и на регуляторную характеристики целей.

Как хорошо известно, многие психологи подчеркивали безличную и инстинктивную природу человеческой мотивации. Во фрейдистской психологии, например, динамика поведения принадлежит к безличному Оно, бессознательному уровню личности. Напротив, Я почти полностью свободно от влияния мотивации. Даже в теории инстинктов Макдугалла понятие *чувств* предстает как сочетание инстинктивных эмоций, а не персонализированный мотив. В теориях влечения динамическое воздействие представлено в терминах физиологической стимуляции и автоматического подкрепления. В современной психологии Курт Левин, Гордон Олпорт и Генри Мюррей были в числе первых, кто обратился к личностным аспектам мотивации.

Первое, что следует при этом отметить: «персонализация мотивов» была главной темой Олпорта в разработке его теории функциональной автономии мотивов. Действия взрослых, говорит Олпорт, мотивируются не **инстинктивными** силами (Макдугалл) и не инфантильными импульсами (Фрейд), а личностными мотивационными структурами. Желая сохранить личностный характер мотивации, **изначально** Олпорт считал необходимым отделить конкрет-

ные мотивы от всех базовых динамических **ориентаций**, или потребностей. Он считал, что мотив взрослого происходит из повторения самого мотивационного действия. Таким образом, предполагалось, что действие само отделяется от безличной динамики, такой как потребности, инстинкты, или влечения, и становится функционально автономным. Другими словами, говорилось, что «механизм» повторения какого-либо действия становится «**влечением**» в соответствии с принципом Вудворта «Механизмы становятся влечениями». Однако скоро выяснилось, что простое повторение не может быть источником мотивации. У человека не появляется мотивация зашнуровать ботинки из-за того, что он завязывал шнурки тысячу раз. Более того, принцип повторения сам по себе приводит к автоматизации поведения, а не к его персонализации. Очевидно, что «механизм» повторного действия не персонализирован. Впоследствии, в более поздних публикациях Олпорт (*Allport, 1961*) переформулировал свою теорию. Он утверждал, что мотив, который вырастает из базовой потребности субъекта в личностном развитии, является персонализированной мотивацией. Эта концепция согласуется с предложенной здесь моделью. В этой модели мотивация становится персонализированной через когнитивную переработку потребности в личную цель и намерение сделать что-то, и сделать это в соответствии с собственным разработанным и принятым планом. В результате этого процесса потребности принимают конкретные и персонализированные формы, отражающие представление индивида как о себе, так и о мире. Эти когнитивно-динамические структуры не являются копиями врожденного инстинктивного динамизма, который одинаков в каждом индивиде одного биологического вида. Базовая потребность в саморазвитии, например, не существует иначе, как в форме персонализированных целей и проектов, отражающих динамический образ себя и окружения, конструируемый **индивидом**.

Влияние персонализации потребностей на мотивацию конкретного поведения подтверждается как обыденным наблюдением, так и экспериментальными исследованиями. В первом случае мы часто видим, что относительно незначимое дело является предметом настойчивого стремления, потому что у человека высокий уровень «эго-вов-

леченности» в данную деятельность. Например, оказывается, что он взял на себя инициативу или ответственность за выполнение этого дела. По сути, он занимается этим проектом независимо от его объективной важности или защищает идею просто потому, что это *его* проект или *его* идея. Другими словами, достижение цели, которую он себе поставил для себя, приобретает для индивида личную значимость. Престиж и самооценка становятся динамическими элементами, лежащими в основе проекта, и порой могут быть несоразмерны реальной привлекательности цели.

Экспериментально было показано (*Lewin, 1935*), что субъект, ощущающий личную вовлеченность в задание, склонен продолжать его выполнение, хотя экспериментатор просит прекратить работу. Было показано, что стремление завершить прерванное задание не проявляется, если это задание было начато другим человеком (*Ferdinand, 1959*). Таким образом, здесь работает не просто гештальтпсихологический принцип завершения, но также личностная вовлеченность в задание в целом.

В общем, можно сказать, что к любому личностному проекту или предприятию прибавляется дополнительная мотивация: помимо динамики поведения, конкретизированной в определенном плане, в деятельности также участвует базовая потребность в саморазвитии, самосовершенствовании или самоуважении в той степени, в какой сам индивид вовлечен в нее.

Мотивационная сила идей и идеологий

Прежде чем продолжить изучение того, как персонализация мотивации проявляет себя в авторегуляции поведения, кратко рассмотрим мотивационную силу, присущую таким персонализированным и эго-вовлеченным конструктам, как убеждения, идеи, теории и идеологии. Будет полезно различать два типа таких когнитивно-динамических **структур**

ей При обсуждении когнитивной переработки потребности подчеркнули, что мотивационные состояния, или потребности, активируют познавательное функционирование (восприятие, память, мышление, воображение, **рас-уждение** и т.д.). Такое познавательное функционирование

является первичным механизмом, посредством которого индивид находит поведенческое выражение своей потребности. Таким образом, как было показано выше, цели и планы действия представляют собой поведенческую реализацию потребности на познавательном уровне функционирования. Большинство идеологий, убеждений и идей относятся к когнитивно-динамическим структурам этого типа. Например, «идея», что «все люди равны» — это не суждение типа « $2+2=4$ » или «часть меньше, чем целое». Она заключает в себе «идеологию» того, каким должен быть человек и общество. Это — когнитивное выражение цели или состояния, которого нужно достичь. Иными словами, мотивационная сила таких убеждений и идей очевидна, так как они являются когнитивными конкретизациями человеческой динамики.

Другой тип познавательных систем связан с потребностью людей понимать и объяснять затрагивающие их события и ситуации. Эта познавательная потребность находит свое удовлетворение в идеальных структурах, развивающихся в культурных контекстах или создаваемых отдельными философами и учеными. Обычно они стремятся объяснить общие человеческие проблемы, такие как существование человека, смысл жизни, общество, личность. В других случаях они могут быть гораздо более узкими и интересоваться только ограниченным числом индивидов. В той степени, в которой люди более или менее лично вовлечены в такие идеальные структуры, они будут мотивационно и эмоционально привязаны к ним, будут пытаться сообщить их другим людям и защитить их. Этот динамический аспект познавательных структур обнаруживается даже у ученых, которые привязаны к своим научным построениям. Познавательные системы становятся личностными убеждениями или личностными достижениями, люди стремятся к самосогласованности, а динамика эгововлеченности, упомянутая выше, часто применима к этим конструктам: человек привязан к своим идеям, как к себе самому.

Следует добавить, что очень часто второй тип идеальных структур не ограничивается чисто познавательными объяснениями. Во многих случаях философские и религиозные системы, говорящие о людях, обществе и жизни в целом, побуждают своих приверженцев действовать оп-

ределенными способами и пытаться изменить общество в определенном направлении. Таким образом, оба типа познавательных систем часто пересекаются, так как у человека мышление и действие очень тесно связаны друг с другом.

Внутренняя регуляция поведения (авторегуляция)

Главный результат персонализации мотивации затрагивает авторегуляцию, то есть процесс внутренней регуляции поведения. Чтобы понять этот процесс и его важность для модели человеческого поведения, может быть полезно, во-первых, рассмотреть его противоположность: *внешнюю* регуляцию поведения, - и, во-вторых, исследовать, как новые понятия авторегуляции и автоподкрепления появились в современной психологии.

Пример внешней системы регуляции обычно дает бихевиористская теория. Подкрепления (поощрение и наказание), которыми управляет экспериментатор, по сути, считаются единственными факторами, участвующими в регуляции и модификации поведения. Прямой противоположностью этой системе внешнего подкрепления выступает понятие внутренней регуляции, в которой считается важной личная оценка субъектом его результатов. Например, исследования уровня притязаний (*Lewin, 1935*) демонстрируют, что успех или неудача определяются не в терминах объективных результатов, а в терминах личной цели индивида. Другими словами, выступает ли ряд достигнутых результатов положительным или отрицательным подкреплением, зависит от того, достиг ли индивид свою личную цель. **Объективно** негативные последствия могут оказывать позитивное воздействие, если воспринимаются как средство к достижению некоторой личной цели, в то время как индивид, чья цель состоит только в том, чтобы получить внешнее награждение, предложенное экспериментатором, будет регулировать свою инструментальную деятельность, ориентированную на подкрепление своих действий экспериментатором. В этом смысле график подкреплений способен влиять на поведение интеллектуального человека. Такой индивид, пытающийся голод, будет даже демонстрировать формы «су-

еверного» поведения, если выяснит, что за случайным поведением такого рода следует получение пищи (закон **инструментальности**). Другими словами, в той степени, в какой разумный индивид предвидит или понимает, что желаемую цель можно достичь определенным действием, он будет мотивирован — через внутреннюю регуляцию — выполнить это действие.

Ввиду важности понятий автоподкрепления и внутренней регуляции стоит кратко обсудить их происхождение и появление в современной психологии.

Происхождение понятия автоподкрепления. Появление таких терминов как «самовознаграждение», «самоподкрепление» и «самоодобрение» ознаменовало новое направление в психологии мотивации и научения. Долгое время мотивация изучалась с точки зрения индивида, получающего поощрение или похвалу от других людей. Теперь же внимание обратилось на роль самоодобрения. Помимо внешних событий, на поведение влияет индивид, оценивающий и одобряющий свои собственные реакции — этот феномен называется самоподкреплением. Чтобы сполна оценить новизну такого взгляда, следует вспомнить, что внешнее подкрепление, к которому обращаются бихевиористские теории, связано прямо и косвенно с удовлетворением органических потребностей (первичное и вторичное подкрепление). Самоподкрепление, напротив, относится к процессам, связанным с персонализацией потребностей, то есть к личности индивида, не только переживающего «безлично детерминированные» состояния голода и удовлетворения, но также способного устанавливать для себя стандарты и оценивать свои действия в соответствии с этими нормами.

Исторический исток современного взгляда на эту проблему можно встретить в работе Курта Левина, а также у Гордона Олпорта в его анализе понятия *Эго* в современной психологии (Allport, 1943), и особенно в его интерпретации закона эффекта Торндайка.

В 1945 году критика закона эффекта с точки зрения личности стала темой симпозиума, в котором принимали участия Олпорт, Маурер и Райс¹⁵. В докладе на этом сим-

¹⁵ Текст симпозиума был опубликован в журнале «Psychological Review», 1946, vol. 53.

позиуме Олпорт впервые рассматривает применение таких терминов как «самопохвала», «самоосуществляемое поощрение», и, наконец, «самопоощрение». Маурер (Mowrer, 1950) обратился к этому понятию в своей более поздней работе по идентификации. Возможно, что Маурер, как и Сирс и Чайлд, впервые используя термин «самопоощрение», думал о фрейдовском понятии *самонаказания*¹⁶. В моей работе о законе эффекта предложено различать понятие *успеха* и понятие *поощрения*, чтобы подчеркнуть различие между результатом, который удовлетворяет самого индивида (успех), и результатом, который поощряется извне экспериментатором (Nuttin, 1953, p. 57–70). С 1960 года термин «самопоощрение» широко используется в исследованиях по социальному научению и, в более общем виде, по модификации поведения. Схожие понятия представлены в когнитивных теориях Мишела (Mischel, 1973) и Хекхаузена (Heckhausen, 1973, 1975, 1981). Эти теоретики обращаются к таким понятиям, как «самоподкрепляющие функции», «самопорождаемые следствия» и «собственные стандарты и цели». Понятие «минимальной цели» Роттера относится к той же идее (Rotter, 1954). Можно упомянуть также недавнее исследование Вайнера (Weiner, 1974), в котором он продемонстрировал, как эмоциональное сопровождение объективного успеха и неудачи зависит от восприятия «причин», приводящих к некоторому результату. Конкретно, если локус контроля воспринимается как внутренний, индивид реагирует на успех и неудачу, соответственно, удовольствием и неудовольствием; если, напротив, локус контроля воспринимается как внешний, результат не оказывает на индивида эмоционального воздействия. Эти исследования подчеркивают важность внутренней регуляции поведения.

Я-концепция. Мотивационные и когнитивные процессы, которые предполагает **самоодобрение**, берут начало в действующем субъекте, обладающем способностью к само-

ины «самоподкрепление» и «самонаказание», которые с 1953 года использовались Скиннером, относятся к другому механизму (Skinner, 1953, p. 222–23). Что касается текстов Торндайка, неоправданно истолковывать его понятие ОК-реакции в терминах самопоощрения (Mowrer, Ullman, 1945). В своей книге Торндайк (Thorndike, 1940) говорит о самоодобрении, не ссылаясь на свой закон эффекта или на ОК-реакцию.

познанию. Его личность, то есть его паттерн психологического **функционирования**, представляет собой центральный компонент поведенческой системы, куда поступает и где обрабатывается вся информация и посредством которой регулируется и контролируется вся система (Fraise, 1976). Этот субъект или центр переработки — организм! способный действовать как объект своей собственной познавательной активности (то есть познавать себя) и часто называемый «эго»¹⁷. В процессе познания себя индивид также осознает — хотя бы частично — свою поведенческую динамику, или потребности. Фактически в этом центре переработки информации потребность субъекта в саморазвитии конкретизируется в сознательных целях и планах и в общем понятии динамического «Я», то есть динамической Я-концепции или, в терминологии Левина, *эго-уровня*. Как персонализированная конкретизация потребности в саморазвитии, самопознающая личность и динамическая Я-концепция функционируют в качестве источника новой персонализированной мотивации в различных поведенческих жизненных ситуациях. В самом деле, у человека процессы саморазвития и роста не ограничены функциональным динамизмом биологического роста. Они также состоят в постановке и достижении целей и приближении к тому, чем человек хочет быть. Другими словами, посредством своих высших познавательных функций человек развивает Я-концепцию, то есть определенный образ, или идею самого себя. Более того, внутренний функциональный динамизм личности (см. главу 3) добавляет к Я-концепции динамическое измерение. Именно динамическая Я-концепция конкретизируется в персонализированных целях, действующих как критерий внутренней регуляции персонализированных действий. Таким образом, динамическая Я-концепция — это внутренний критерий, согласно которому формируются самооценка, самоодобрение, самонаказание и личностные ценности. В том же самом контексте может возникать определенное напряжение и даже конфликт между идеальной и реальной Я-концепцией, то есть воспринимаемым Я и динамической представляемым Я. Здесь можно согласиться с **Хантом**

¹⁷ Термин «эго» используется нами в общем смысле, как относящийся к личности в целом, в противоположность фрейдовскому понятию эго, лишеному всех мотивационных функций.

(Hunt, 1971) в том, что достижение своих целей и реализация своих проектов и задач — наиболее важные формы подкрепления. Различие между таким самоподкреплением и внешним поощрением сравнимо с различием между эго-удовольствием и сенсорным удовольствием или между истинным успехом и внешним поощрением.

В том же контексте можно рассмотреть ранее полученное определение понятие «оптимального функционирования». Важно отметить, что на уровне персонализированного поведения «оптимальное функционирование» во многом детерминировано самой действующей личностью. Таким образом, психологические потребности могут быть большей частью определены в терминах самоконструируемых целей и планов. Можно сказать, что, с одной стороны, цели — это конкретизация поведенческих потребностей, а, с другой стороны, цели становятся самоконструируемыми критериями, стандартами или нормами, которым нужно следовать, чтобы личность была удовлетворена собой, то есть могла удовлетворять свои личностные потребности. Достижение своих целей становится психологической и персонализированной потребностью. Другими словами, наше определение потребностей относится к понятию оптимального функционирования (глава 3). Это оптимальное функционирование, оказывается, в большой степени заключается в способности делать и достигать то, что человек собирается делать и достигать. Таким образом, человек оказывается в большой степени ответственен за то, в чем он, в конечном счете, нуждается на уровне личностного функционирования. В определенной степени его конкретные психологические потребности и критерии являются самосконструированными. Оговорка «в определенной степени» необходима, потому что на каждой стадии личностного развития внутренние критерии того, чего человек должен достичь, нельзя неограниченно понижать **или** изменять, не вступая в конфликт со своей Я-концепцией. Динамическая Я-концепция или эго-уровень являются скорее стабильными критериями, которые, в соответствии с восходящей тенденцией человеческой мотивации, Могут стремиться повышать, а не снижать свои требования. Тем не менее ценности могут меняться в зависимости от перестройки личности и реорганизации поведенческого мира и иерархии ценностей.

Мотивационное отчуждение. В противоположность персонификации мотивации существует процесс мотивационного отчуждения о котором также следует кратко упомянуть. Этот процесс относится к средствам, благодаря которым индивид, испытывающий социальную и некоторую другую форму давления, иногда вынужден делать и, возможно, даже желать того, что не согласуется с его собственными намерениями и восприятиями. Эта проблема исследовалась в нескольких интересных экспериментах по воздействию социального давления и конформности (*de Montmollin, 1977; Mulder, 1977*). Вспомним ранний эксперимент Эша по исследованию перцептивной конформности, вызываемой давлением со стороны окружающих. Еще драматичнее, чем эти формы социального влияния, воздействие авторитарного давления на мысли и действия индивидов. Это давление проявляется, например, в поведении граждан, живущих при определенных политических режимах, а также в экспериментах по исследованию пассивного повиновения авторитетам (*Milgram, 1974*). Таким образом, мотивационное отчуждение связано со степенью, в которой внешнее давление лишает индивида способности занять определенную позицию или лично оценить ситуацию (*Feuerlicht, 1978*).

Мы уже отмечали, что подражание и идентификация с другими — стратегии личностного развития молодых людей. Говоря о социальных влияниях вообще, отметим, что главная психологическая проблема в данном контексте — это степень личностной переработки этих влияний и типов взаимодействия. Само по себе воздействие социальных факторов и процессов на поведение и развитие индивида является обычным ходом человеческого функционирования. В самом деле, социальное взаимодействие — это не процесс, который просто добавляется к личностному функционированию индивида. Напротив, индивидуальное личностное функционирование не существует и даже оказывается невозможным вне сети поведенческих связей и взаимодействий с людьми и объектами. Следовательно, социальное измерение — это не что-то добавляющееся к функционированию индивида; как было показано в нашей модели личности, оно содержится в нем. Каждый раз, когда мы говорим о человеческом индивиде, мы обращаемся к социально функционирующему индивиду, то есть

к индивиду в системе «Индивид—Среда», описанной в главе 3. Других индивидов не бывает.

Московичи (*Moscovici, 1976*) предложил недавно интересную теоретическую интерпретацию феноменов, связанных с социальным влиянием. В центре его рассуждений находятся процессы, участвующие в социальных изменениях и инновациях, к которым приводят действия индивида, адресованные группе. Этот акцент на воздействии индивида на группу, а не группы на индивида, близок нашему тезису о том, что, вместо того чтобы самим адаптироваться к ситуации, люди часто способны адаптировать ситуацию к своим собственным целям и планам. Тем не менее, следует признать, что для многих людей подстраиваться под других — единственно возможная форма саморазвития.

Воля и «персонализированное» действие

Людей часто удивляет, что в изучении человеческой мотивации термину «воля» уделяется сравнительно мало внимания. Это понятно, так как психология склонна объяснять поведение как то, что детерминировано внешним «локусом контроля». Как уже отмечалось, даже мотивация часто рассматривается в терминах стимуляции. Конечно, должно быть ясно, что мы не ставим под сомнение влияние внешних факторов на поведение. Однако рассмотрение саморегуляции и самоподкрепления делает очевидным то, в какой степени Я-концепция индивида и самосконструированные цели влияют на смысл и оценку этих внешних событий и их вклад в поведение. Мотивационный процесс, называемый «воля», следует рассматривать с той же точки зрения. Воля относится к той категории персонализированных процессов мотивационной саморегуляции, которую называют также самодетерминацией.

Необходимо отметить, что динамический компонент воли берет начало из общего поведенческого динамизма. Этот динамизм, или потребность, как показано в предыдущем разделе, когнитивно перерабатывается в конкретные цели, которых необходимо достичь. На наш взгляд воля — это тот самый конкретизированный поведенческий **динамизм** или тенденция в той мере, в какой субъект принимает и включает ее в концепцию своего динамичес-

кого Я и саморазвития. Рассмотрим схематично, как работает такой процесс.

Как уже обсуждалось, на основе познавательного функционирования индивид осознает себя, свою деятельность, мнения и стремления и ценности своего социального мира. Постепенно через это осознание индивид развивает общий образ или концепцию своего динамического «Я» и базовых ориентаций своего развития. Другими словами, этот образ «Я» представляет собой конкретизированную схему его потребностей и мнений, развивающихся в ходе его деятельности и опыта. Как объяснялось выше, бессознательные тенденции могут быть частью Я-концепции.

С другой стороны, импульсы и побуждения, в каждый момент воздействующие на индивида как конкретные проявления его потребностей, регистрируются в качестве входящей информации. Бессознательные тенденции из числа этих «воздействий» могут репрезентироваться как осознанные сигналы для приближения или избегания; они также могут конкретизироваться в целях, которых необходимо достичь.

Именно в этот момент процесс саморегуляции, самооценивания индивида проверяет мотивационную согласованность между динамической Я-концепцией, с одной стороны и направленностью стремлений или смыслом потенциального целевого объекта — с другой стороны. Такое самооценивание можно сравнить со стадией «тестирование» в модели ТОТЕ, с той оговоркой, что в данном случае предметом тестирования является согласованность между двумя динамическими ориентациями.

Этот процесс можно пояснить следующим примером. Предположим, сына подмывает соврать родителям, чтобы получить возможность провести выходные с друзьями, хотя он предполагает, что реакция отца на этот его поступок будет негативной. Он должен оценить и определить степень, в которой способен объединить в одной структуре два конфликтующих компонента: образ собственного «Я» и ложь родителям, как он ее воспринимает в данном поведенческом контексте. Может ли он принять и включить эту конкретную разновидность лжи в свою динамическую Я-концепцию? Сила стремления быть с друзьями будет одним из факторов, определяющих степень искажения Я-образа, к которому может быть толерантна его личность.

Другим фактором будет степень внутренней согласованности его личности. Некоторые люди вообще не видят проблем в том, чтобы включить ложь в свою Я-концепцию; для других включение такой лжи в их личностное функционирование невозможно. В последнем случае субъект не желает врать в данном поведенческом контексте. Между этими двумя крайними случаями поведение субъекта может характеризоваться разной степенью колебаний и торможения. Но в целом, в той степени, в которой субъект «принимает» свое лживое поведение как «собственное действие», действие можно рассматривать как объект его желания, то есть как интегрированное в его самооценочную структуру личности. Таким образом, чтобы стремление стало произвольным действием, недостаточно, чтобы индивид осознавал и признавал, что это стремление действительно является частью его личностного функционирования и что действие переживается как привлекательное. Необходимо также, чтобы человек решил преследовать конкретную цель, вытекающую из данного стремления, то есть включился в этот способ функционирования.

Во многих случаях объект произвольного акта является не целью сам по себе, а средством в контексте проекта, навязанной либо принятой задачи. В таком случае индивид принимает как цель, так и средства ее достижения.

Процессы, описанные нами, связывают желание с динамической концепцией самого себя, выстраиваемой субъектом. Истоки и прогрессивное развитие этой Я-концепции порождены индивидуальным опытом и реакциями на все внутреннее и внешние влияния и факторы, воздействующие на наследственную структуру.

Наконец, учитывая многообразие и сложность человеческой динамики, можно ожидать, что процессы, включенные в разработку произвольного действия, будут часто порождать конфликт. Одни аспекты динамики личности будут склонны санкционировать предлагаемое действие, а другие — противостоять ему. Тем не менее в других случаях новая цель немедленно распознается личностью как соответствующая или не соответствующая ранее выбранной схеме личностного развития. Таким образом, ребенок, научившийся и приобретший привычку врать своим родителям, не будет испытывать конфликтов, осознанно вы-

бирая ложь как объект желания. Напротив, ребенок который никогда не лгал своим родителям, будет испытывать проблемы с сохранением или изменением образа **сво** его «Я». Этот факт показывает, что кроме многих квазиавтоматически осуществляемых действий развитие произвольного поведения характеризуется рядом критических точек оценки, выбора и решения. Квазиавтоматические действия непосредственно признаются соответствующими ранее принятым динамическим схемам так же, как у человека, который ранее в своей жизни достиг цели стать врачом, спонтанно возникает цель вылечить пациента. Из сказанного легко понять, что некоторые авторы ограничивают деятельность воли только ситуациями конфликта: на их взгляд, произвольные действия ограничены в человеческом поведении критическими точками конфликта и решений. Тем не менее, большинство действий произвольны в своих истоках или по своей причине.

Свободные действия и персонализированное поведение. С психологической точки зрения важно различать мотивационный процесс произвольного действия и философскую проблему «свободы воли» в человеческом поведении. Первое, как было показано, является модальностью психологического функционирования, связанной с проблемой саморегуляции, в то время как второе отражает философские и этические проблемы, связанные с человеческим поведением. Эти философские и этические проблемы, конечно, играют важную роль в общей оценке человеческого действия, ответственности, других социальных и индивидуальных проблем. Тем не менее в научном психологическом контексте мы предпочитаем не обсуждать проблему свободы, так как эта проблема является по своей природе философской и связана с еще одной философской проблемой — проблемой детерминизма. Используя свои методы, наука может ограничиться исследованием отношений между феноменом и факторами и интерпретацией результатов в терминах своих собственных теоретических конструктов. Следовательно, мы предлагаем не затрагивать в нашем обсуждении философские проблемы и говорить не о «свободе» действий, а о «персонализированном» поведении.

Некоторые философы склонны определять свободные действия как спонтанные выплески, не подвластные о

3 **МЫМ** факторам и исходящие из личности. Известно одно что действие, как и любые другие явления и события находится под влиянием многих факторов. Нет никаких явлений, к которым так или иначе не относятся бы это правило. Тем не менее можно говорить о различных способах обработки или переработки факторов, влияющих на действия человека. Так как человек способен к когнитивной обработке данных, он может перерабатывать некоторые входные сигналы в значимую «информацию». Эта форма переработки определенных воздействующих факторов достаточно отличается от других механизмов — таких как биохимические процессы, например, — чтобы приводить к специфическим типам реакций, называемых поведением. Так, процессы, посредством которых хлорид натрия (1) ассимилируется организмом; (2) влияет на химический состав крови; (3) вызывает ощущение жажды, отличаются от процессов, посредством которых человек, испытывающий жажду, решает что-нибудь выпить или, наоборот, ничего не пить. Среди этих процессов переработки есть некоторые высокоразвитые процессы, включающие в себя познавательное функционирование, благодаря которому действующий субъект осознает себя, свою деятельность, желания, мотивы и мир, который он воспринимает. Посредством своего познавательного функционирования субъект способен также «репрезентировать» обстоятельства и события, не представленные во внешнем мире и, возможно, неизвестные экспериментатору. Таким образом, в дополнение к факторам, которыми управляет экспериментатор, субъекту могут быть когнитивно даны некоторые другие данные и события, способные менять смысл экспериментальных факторов, воздействующих на него. Как было показано выше, субъект перерабатывает и оценивает каждый фактор, действующий на него, что является функцией личностно воспринимаемых данных и индивидуальных целей. Поэтому ощущение жажды, вызванное усвоением хлорида натрия, может вести не к потреблению жидкости, а к воздержанию от нее, если, например, субъект преследует какие-то личные цели или просто «думает», что вода под крана имеет плохой вкус.

е **Рассматривая** непосредственно философский вопрос инициированности этого процесса переработки, можно

утверждать, что описанный нами тип когнитивной работы является «персонализированным» в том смысле, что входные сигналы и информация перерабатываются, оцениваются в зависимости от стандартов, целей и Я-коцепции, которые субъект построил и задал себе. Исполнительная фаза поведения зависит от этой персонализированной обработки данных. Как научные психологи, мы ограничимся указанием на персонализированный характер действия (см. также раздел о саморегуляции).

Для более точного объяснения процессов, включенных в понятие «персонализированного поведения», необходимо добавить несколько комментариев.

Тот факт, что экспериментатор способен контролировать поведение своих испытуемых (управляя экспериментальным фактором, он может контролировать появление или не-появление желаемого действия), не означает, что данное поведение не может представлять собой персонализированное действие. Следует упомянуть, что на определенных уровнях психологического исследования не присутствуют саморегулируемые и персонализированные процессы активности субъекта. Так, например, процессы, посредством которых фрустрация запускает агрессивное поведение, а потребление соленой пищи вызывает жажду, включают в себя две фазы. Во-первых, есть процесс, посредством которого фрустрация или соль вызывают, соответственно, тенденцию к агрессивному поведению или жажде. Во-вторых, есть переход от этой тенденции к непосредственному агрессивному или питьевому поведению. В первой фазе не действуют механизмы саморегуляции. Персонализированное поведение связано только с переходом от агрессивных тенденций и жажды к агрессивным действиям и потреблению жидкости, соответственно. В последнем случае жажда или другая актуализированная тенденция становится для субъектов в экспериментальной группе *дополнительным* «мотивом». Предполагается, что обычно она ведет испытуемых этой группы к исполнению предусмотренного действия, *даже если данная тенденция прошла обработку процессами самооценивания и саморегуляции* (мы исключаем то редкий случай, когда действию противоречит самосконструированная цель или причина). Что касается большинства других форм исследования, в них проблема саморегуляции не возникает вовсе. Возьмем, например, механизмы,

в которых структура запоминаемых материалов влияет на степень их сохранения в памяти, или процессы, посредством которых специфические световые стимулы перерабатываются в восприятие цвета и т.д.

В говоря о том, что экспериментатор может контролировать действие испытуемого, манипулируя экспериментальными факторами, необходимо рассмотреть еще и следующий момент. «Разумные» испытуемые, которые соглашались участвовать в исследовании, обычно воспринимают и перерабатывают экспериментальные условия так, что те становятся «мотивами» или «причинами» выполнять желаемое действие. Таким образом, с помощью процессов саморегуляции или личного решения внешние условия, предьявляемые испытуемому, становятся причинами персонализированного действия. Было показано, что во многих случаях инструкции экспериментатора или даже сами условия экспериментальной ситуации мотивируют субъекта осуществить действие, которое он в любых других условиях никогда бы не выполнил. Экспериментальная ситуация как таковая, пожалуй, является достаточной детерминантой или мотивом принятия и осуществления необычного поведения. Она освобождает субъекта от личной ответственности за это действие.

Тем не менее, следует отметить, что персонализированный способ переработки поведенческих «детерминант» всегда сочетается с физическими, физиологическими и подсознательными процессами, участвующими в динамике поведения. Следовательно, персонализированный характер поведения всегда относителен и ограничен.

Что касается философского утверждения, предлагаемого некоторыми психологами, а именно, что персонализированный и саморегулируемый поведенческий процесс — это также продукт полностью детерминистского механизма, следует принять во внимание, что в этом случае само утверждение этого тезиса — как и ему противоположного — это внешне детерминированное и неизбежно возникающее событие, кому процессу будет сложно приписать какую-либо объективную ценность или истинность.

Итак, в той степени, в которой действие содетерминировано самопознанием, самооцениванием и саморегуляцией, можно назвать «персонализированным», при этом субъект оказывается творцом своего поведения. Процессы

когнитивной переработки и оценки факторов придают действию его особый и относительно персонализированный характер, отличающий его от химических или физиологических реакций¹⁸.

Персонализированные действия и предсказуемость

Из сказанного выше вытекает, что даже необходимость подчиняться влиянию различных факторов не исключает персонализированных действий. В отношении предсказуемости таких действий существует серьезное заблуждение. Важно подчеркнуть различие между экспериментальным предсказанием и предсказанием конкретного события. Экспериментальное предсказание относится к способу формулировать исследовательскую гипотезу, которая может быть либо подтверждена, либо опровергнута. Так, можно предположить, например, что фрустрация лежит в основе агрессивного поведения. Чтобы проверить эту гипотезу, предсказывается, что в контролируемых условиях фрустрированные дети будут демонстрировать агрессию в значимо большей степени, чем контрольная группа. Гипотезу и вытекающее из нее предсказание можно экспериментально проверить. Научно исследуемый и подтвержденный в таком исследовании феномен — это то, что фактор фрустрации оказывает некоторое влияние на поведенческое проявление агрессии. В других случаях можно установить лишь существование некоторой взаимосвязи между этими двумя феноменами. В любом случае результаты исследования не предсказывают агрессивное поведение конкретного индивида. Следовательно, более точно и менее двусмысленно будет утверждение, что цель психологии — как и науки вообще — изучать влияние различ-

¹⁸ Что касается физической свободы, интересно отметить, что животные, как и новорожденные, сильно сопротивляются всем попыткам физического сдерживания. Павлов, рассматривающий любое поведение и динамику как «рефлексы», в этом контексте говорит о «рефлексе свободы» собак, так же как о пищевом рефлексе или рефлексе любопытства. В ряде экспериментов по происхождению эмоциональных реакций у новорожденных Фовиль (*Fauville*, 1939, 1955) и его сотрудники (*Stoffels*, 1949) продемонстрировали значимое увеличение (в пять раз) произвольных движений обеих ног у новорожденных в ответ на искусственное ограничение движений его головы. На психологическом уровне аналогичные реакции можно найти в феномене «реактивного сопротивления», который изучает Брем (*Brehm*, 1966, 1972, 1981).

факторов на события, а не пытаться предсказать понятие. Действительно, верный прогноз конкретного события зависит от исчерпывающего знания всех значимых факторов. В психологии человека такое исчерпывающее знание включает также знание о факторах, представленных на когнитивном уровне функционирования субъекта (уровне представлений). Очевидно, что такая специфическая предсказуемость конкретных событий в контролируемых ситуациях сильно зависит от сложности изучаемого феномена. Она может быть относительно легкой в физике более сложной в медицине и почти недостижимой в психологии. Нетрудно предсказать, что чайник с водой начнет кипеть, если его нагреть до определенной температуры. Но предсказание оказывается менее точным, если мы хотим связать сердечно-сосудистые расстройства с индивидуальным потреблением животных жиров.

Важно отметить, что в психологии поведение не становится менее предсказуемым в зависимости от степени, в которой оно «персонализировано». Действительно, сравнительно легко предсказать важное произвольное действие знакомого человека. Точность предсказания уменьшается, если речь идет о незначимых действиях, которые обычно бывают случайны, зависят от тысячи обстоятельств и находятся под влиянием только сиюминутных условий. Такие действия, вероятно, являются в минимальной степени личностными и, следовательно, гораздо менее предсказуемы в неконтролируемых условиях. Можно утверждать, что чем более важным и персонализированным является действие индивида, тем более предсказуемым оно будет для людей, знакомых с ним. Во время войны, когда неприятель потребовал от ректора одного из университетов представить список студентов, те, кто знал ректора, могли точно предсказать, что он откажется это сделать. Тем не менее, его действие было высоко персонализировано, и почти все его поведенческие детерминанты являлись функцией его Я-концепции, иерархии ценностей и личных целей.

Управление поведением и «человеческое достоинство». В контексте персонализированного поведения осталось обсудить еще одну практическую тему. Следует обратиться к проблеме так называемой автоматической модификации

поведения, использующей общую технологию **обусловли** ния. Рассмотрим сначала следующие случаи.

Дополнительные мотивы. Часто говорится, что в **оп** ределенных областях социальной жизни граждане в **дей** ствительности не «свободны» выбирать между двумя или более альтернативными возможностями, так как государство или другой институт власти связывает с одной из предложенных альтернатив «поощрение». Так, говорят что в некоторых странах родители не могут свободно выбирать между государственными и частными школами поскольку стоимость обучения в частной школе в несколько раз выше, чем в государственной, и обычно расстояние от дома до одной школы значительно больше, чем до другой. Точно так же, хотя фермерам не запрещают выращивать определенные культуры — такой запрет был бы незаконным, — им предлагается большое вознаграждение за то, что они не будут этого делать. Скиннер (*Skinner, 1971*) описывает аналогичный случай, который рассматривался в Верховном суде США. Вопрос состоял в том, нарушает ли личную свободу связывание с определенным поведением конкретного вознаграждения или наказания. В терминах познавательной мотивации такое позитивное и негативное «подкрепление» является для индивида дополнительным мотивом осуществлять инструментальное действие в том, а не другом направлении.

С точки зрения психологических процессов мы можем утверждать, что прибавление еще одной мотивации не лишает субъекта возможности личностного выбора. Другими словами, несмотря на существование этих дополнительных мотивов, поведение остается персонализированным актом. По сути, когнитивная оценка и саморегуляция специфическим образом воздействуют на мотивы или тенденции, существующие в данный момент времени. **Даже** если «свободная» или персонализированная природа поведения сохраняется, то само поведение в данных **примера** городской школами, а между частной школой и дополнительными расходами, с одной стороны, и государственной школой без таких расходов, с другой стороны.

Таким образом, индивиды сталкиваются с **ситуаци** , где используются достаточно сильные средства, приобщающие к действию дополнительное последствие или по

ствия, что ограничивает для этих индивидов возможность простого выбора между двумя альтернативами. Рассмотрим, например, крайний случай, когда индивиду предоставляется выбор между участием в политической деятельности, которое может завершиться тюремным заключением и участием в пропагандистской конференции, что приведет к продвижению по службе. В каждом случае сохраняется возможность принятия личного решения, но выбор ограничен навязанными альтернативами. В этих альтернативах присутствует ограничение «свободы». Так, невозможно выбрать просто между двумя конкретными типами политической деятельности. Поскольку стимулы в высшей степени неравнозначны, только в исключительных случаях — но все же вполне реальных — индивид выберет ту альтернативу, которая наверняка, или вполне вероятно, приведет к тюремному заключению. Нельзя сказать, что индивид, выбирающий действие, которое ведет к лишению свободы, не выполняет персонализированное действие. Но он лишен другой свободы — свободы сохранять верность своим политическим убеждениям без каких бы то ни было дополнительных последствий. Индивида заставили связать «политические убеждения и тюремное заключение». Избегание тюрьмы и участие в пропаганде соперничающей политической партии — столь же персонализированный выбор, но более легкий для многих людей.

Автоматическое благополучие. Менее ярким на первый взгляд примером кажется то, что за поведенческими актами людей следуют «подкрепляющие последствия», позитивный характер которых определяется тем, является ли данное действие полезным или нет. Тот, кто обеспокоен Вашим здоровьем, например, может решить удивить Вас током каждый раз, когда вы берете сигарету, и оштрафовать Вас каждый раз, когда Вы вместо сигареты выбираете жевательную резинку. Вряд ли все одобряют средства, которые использует этот человек, хотя им движут Дени ° намерения! Многие не согласятся с утверждением, что любой человек может оценить и решить, что хорошо для кого-то другого, не поинтересовавшись его собственными желаниями, то есть не обратившись к его собственным процессам самооценивания. Люди предпочита-

ют сами решать, что они будут делать и что для них хо-рошо. Можно также задаться вопросом о природе поведе-ния, сопровождающегося положительным или отрица-тельным подкреплением. Критерии, которые задает законо-мерность подкрепления, непосредственно отражают личност-ные оценки — то есть саморегуляцию — каждого индиви-да. Здесь кроется существенный аспект его системы лич-ностного функционирования: самооценивающую и само-регулирующуюся личность замещает чуждая «сила».

Скиннер (*Skinner, 1971*), как и многие другие, задался вопросом, может ли общество позволять каждому человеку роскошь отказываться от поведенческих приемов, разрабо-танных, чтобы защитить его от его же собственных «нездо-ровых» побуждений. Должны ли мы ввести систему вознаграждений за «здоровое» поведение? На этот вопрос дава-лись самые разные ответы. В конечном итоге, кажется «бес-человечным» улучшать или даже защищать взрослого ин-дивида «без его участия», то есть не обращаясь к его лично-стной оценке, иерархии ценностей и целям. Можно сказать, что в действительности в общих техниках обусловливания используются механизмы элементарной мотивации, кото-рые непосредственно будут направлять человека к легким и привлекательным видам поощрения, таким как сенсорное удовольствие или социальное уважение. Более высшие виды вознаграждения обычно более индивидуализированы и, сле-довательно, более специфично связаны с когнитивными структурами и целями каждого индивида.

Оценивая эту универсальную систему построения сча-стья, необходимо рассмотреть, среди прочих, следующие моменты. Во-первых, нереалистично считать, что в резуль-тате поощрения некоторых специфических поведенческих реакций все нежелательные или социально неприемлемые виды поведения будут постепенно исчезать из поведенчес-кого репертуара человека. Многие люди ощущают себя воз-награжденными, причинив вред ближнему или сделав что-то социально неприемлемое. Нет свидетельств в пользу то-го, что поощрение других типов поведения будет ослаблять эт-стремления. Во-вторых, счастье и поощрение — это высо-кодифференцированные состояния. Объекты и события, раду-ющие и поощряющие одних людей, могут раздражать причинять боль другим. Хотя большинству людей нрав-зарабатывать деньги, некоторые могут отказаться полу-

за определенные виды деятельности: вознагражде-ние может для них быть сильнее при отсутствии денег. Так нереалистично думать об универсальных видах счастья. г ма идея универсального способа действия, мышления и твования вызывает отторжение у многих людей. Неко-орые из нас стремятся отличаться от других, во всяком случае они откажутся стать «счастливыми», «социальны-ми» или «хорошими» в соответствии с внешними нормами. Наконец, наивысшую ценность можно приписать саморегу-ляции и самооцениванию как таковым, будучи убежден-ным, что человек получает что-то стоящее, самостоятельно оценивая плюсы и минусы различных предложенных ему альтернатив на основе описанных выше процессов. Даже личное решение отказаться от возможности нежелательных отклонений не может способствовать в конечном счете само-развитию личности, так как в этом случае его уже больше нельзя назвать «само-развитием». Таким образом, не следу-ет «облегчать» или «автоматизировать» задачи личностного саморазвития, обязывая каждого функционировать на «на-дежном» уровне полуавтоматического подкрепления. По-следний способ действительно надежен, в то время как пер-сонализированный способ поведения не лишен опасности и риска отклонения от норм. Но, исключая риски и опасность нежелательных отклонений, мы исключаем и возможность положительной дифференциации. В конечном счете, к сущ-ности того, что мы называем человеком, относится и приня-тие риска. Группы существ, которые являются точными копиями одной уникальной модели, хорошо известны в животном мире, но они далеки от человека.

Заключение к главе 5

Центральная тема этой главы — когнитивная перера-отка потребностей в поведенческие формы. Было показано, к, через активацию познавательных функций индивид в-тоянии потребности ищет реализацию лично сконструи-рованных им целей и планов в поведении. Эти цели служат «стандартами» или нормами в системе саморегуляции, осоз-наю ей свою собственную деятельность (динамическая Я-концепция). Другими словами, потребности становятся лич-ностными конструктами, а самосконструированные цели —

критериями, в соответствии с которыми оцениваются действия. Даже внешние факторы — например, результат, достигнутый в некотором состязании, — влияют на поведение человека в той мере, в какой они положительно или отрицательно оцениваются по отношению к личным стандартам. Таким образом, персонализация мотивов и саморегуляция поведения рассматриваются как результат когнитивной переработки индивидом его собственного поведения и поведенческой динамики.

Существенный аспект этой модели включает в себя демонстрацию того, что стандарты или цели не могут рассматриваться как «данности» или входная информация, а должны рассматриваться как когнитивно-динамические конструкты, конкретизирующие потребности человека. За конструктивную и творческую природу постановки целей и планирования у человека ответственны особые характеристики познавательной активности, наряду с индивидуальным стремлением к росту и саморазвитию (восходящая фаза мотивации). Расхождение или несоответствие между собственным стандартом и действительным положением дел не является само по себе источником динамики. Тот динамизм, который ответствен за постановку целей, продолжает активировать поведение, пока цели не будут достигнуты.

Динамика как когнитивного, так и моторного поведения связана в едином динамизме, лежащем в основе различных функциональных возможностей организма. Следовательно, проблему перехода от познавательного поведения к внешнему следует рассматривать в контексте единого функционирования человека.

Когнитивная переработка и персонализация потребностей сосуществует с процессами обусловливания и канализирования, которые на более примитивном уровне функционирования также конкретизируют потребности в формах поведения. Оба процесса переработки связаны между собой так, что вместе регулируют мотивированное поведение и развитие мотивации.

В когнитивной модели поведения важную роль играет инструментальная мотивация. Обычно поведение существует в человеке через процессы, в которых существенные компоненты поведения представляют собой цели (желаемые результаты) и действия, воспринимаемые к

действия (закон инструментальности). Мы утверждаем о динамическом источнике инструментальной мотивации, определив те каналы, через которые инструментальные действия вносят вклад в мотивацию индивида по направлению к конечной цели.

Одним словом, отношения, связывающие людей с поведенческим миром, имеют двойственный характер: они динамические в том смысле, что индивид, как один из полюсов системы «человек—мир», имеет потребность в контакте с определенными категориями объектов; но они и когнитивные в том смысле, что помимо физического манипулирования они охватывают неизмеримо более гибкие операции с символическими репрезентациями этих объектов. В результате таких когнитивных операций индивид также осознает себя, свою деятельность и свою динамику. Это самосознание порождает динамическую Я-концепцию. С другой стороны, потребности перерабатываются и конкретизируются в репрезентируемых объектах, выполняющих в саморегуляции поведения роль целей и стандартов.

В той степени, в какой человек способен перерабатывать свои потребности в собственные цели и планы, он ответствен за стандарты, регулирующие его оптимальное функционирование.

ПРИЛОЖЕНИЕ

В этом завершающем разделе мы кратко обсудим две темы:

- во-первых, это — общие модальности **мотивационного** процесса, которым мы пока уделяли недостаточно внимания;
- во-вторых — следствия из нашей отношенческой модели для исследований поведения.

Некоторые общие модальности функционирования мотивации

Помимо индивидуальных различий, характеризующих процессы постановки целей и мотивационного функционирования вообще, существует несколько формальных модальностей, которые воздействуют на человеческую мотивационную систему в целом. Например, каждая форма мотивации обнаруживает в той или иной степени феномены «насыщения» и «жажды изменений». Каждая мотивация характеризуется также определенной степенью «мобильности», так как ее можно перенести на некоторые другие объекты, что порождает феномены «смещения» и «замещения». Более того, к желаемому объекту можно стремиться не только с разной интенсивностью, но также и с разной степенью стремления к совершенству. Например, индивид не просто пытается исполнить музыкальную пьесу или сказать ре- > но стремится достичь желаемого уровня **риторического** исполнительского мастерства. Мюррей (*Murray, 1938*)

звал эту мотивационную модальность «потребностью в способе» (**mode need**). Самое важное в этом случае то, «как достигается цель. Таким образом, в дополнение к горизонтальной дифференциации мотивов, движущих человека к различным объектам, существует и вертикальное измерение — в том смысле, что к определенному объекту можно стремиться на различных уровнях стремления к совершен-

Индивида можно описать и в терминах преобладания определенной мотивационной ориентации, и через то, в какой степени существенным качеством его деятельности является высокий уровень исполнения. С этим аспектом мотивации связаны исследования, посвященные уровню притязаний и мотивации достижения у субъекта.

Тенденцию достигать целей, превышающих уже достигнутый уровень, также можно рассматривать как модальность человеческой мотивации. Она отражает конструктивный характер человеческого поведения. Очевидно, что люди различаются в этой модальности. Ранее мы называли эту модальность «восходящей фазой» мотивационного процесса. Однако эта тенденция не предполагает, что человеческие достижения демонстрируют в общем виде непрерывно восходящую линию культурного прогресса. Мы имели в виду только, что люди, выполнив определенную задачу или достигнув определенной цели, обычно ставят перед собой новую цель, чтобы достичь ее в будущем.

Модальность «конflikта» также является важной характеристикой человеческой мотивации. Она порождается несовместимостью и иногда противоречивостью тенденций **мотивационных ориентаций** у человека. Другая модальность относится к отрицательным и, временами, деструктивным аспектам мотивации, проявляющейся по отношению к объектам, воспринимаемым как препятствия на пути к достижению некой цели.

Я ограничусь рассмотрением трех модальностей, которые особенно важны для когнитивной теории мотивации.

Мотивация к преодолению препятствий и агрессивные силы

Жаждая из только что упомянутых модальностей находится под влиянием процессов, участвующих в когнитивной переработке поведенческой динамики. Следовательно,

воздействие препятствия на поведение и мотивацию зависят от степени, в которой помеха рассматривается или как непреодолимый барьер, или же просто как сложность (затруднение), с которым нужно справиться. В последнем случае сложность может в итоге сослужить хорошую службу, став альтернативной целью. Рассмотрим классический пример с ребенком, который после рождения своего младшего брата чувствует себя брошенным матерью. Клинические наблюдения подтверждают тот факт, что степень фрустрации ребенка зависит от того, как мать относится к ситуации и как она объясняет ее старшему сыну. Когда ему объясняют, что он стал большим мальчиком и новорожденный нуждается во внимании со стороны как матери, так и брата ребенка, изначально чувствовавший фрустрацию, будет рассматривать эту ситуацию в положительном ключе и пытаться бессознательно встроить ее в свою собственную потребность в росте и саморазвитии.

В этом контексте важно различать положительную и отрицательную фрустрацию. Клинические наблюдения демонстрируют, что препятствие, которое является просто затруднением, особенно социальное, вызывает сопротивление и даже агрессию. Положительная фрустрация, напротив, позволяет препятствию получить инструментальную значимость, повышающую и усиливающую индивидуальную толерантность к фрустрации в процессе преодоления.

На протяжении этой книги я подчеркивал позитивную функцию объекта и существенную комплементарность мира по отношению к потребностям и намерениям индивида. Нельзя, тем не менее, забывать, что как физический, так и социальный мир могут превратиться в препятствие на пути к удовлетворению потребностей. Эта возможность в большой степени зависит от того, воспринимает ли индивид этот мир как враждебный или как дружелюбный. У ребенка, который переживает повторяющийся опыт противостояния своим желаниям, развивается либо защитное отношение к своим собственным потребностям, либо агрессивная тенденция по отношению к миру объектов в целом. Похожее наблюдение было сделано Альфредом Адлером в его первой работе (Adler, 1908), посвященной агрессии (Nunberg, Federn, 1962).

Экспериментальные результаты показывают, что по мо негативного воздействия фрустрации, такого как регр

сия и фиксация (Barker, Dembo, Lewin, 1941; Maier, 1949), наблюдаются и некоторые положительные следствия фрустрации. Например, Амсель (Amsel, 1958, 1962, 1967), а также Капальди и Уотерс (Capaldi, Waters, 1970) описали способность фрустрации активировать поведение. Проще говоря их результаты демонстрировали, что индивид, случайно столкнувшийся с препятствием на пути к цели, склонен усилить свои попытки и придать большую ценность целевому объекту в зависимости от сложности его достижения. Следовательно, фрустрация, переживаемая как разочарование, подобна экспериментальному условию прерывания или частичного подкрепления, описанному Скиннером. Как хорошо известно, это условие побуждает индивида усилить или продолжать его попытки, причем этот феномен получил различные объяснения (Amsel, 1958, 1962; Bower, 1962; Schoenfeld, 1970).

Обращаясь снова к объекту и миру в целом — такому, каким его воспринимает индивид, — интересно отметить, что, начиная со средних веков, философы высказывали суждения о «мире как препятствии». Наряду с миром как объектом желаний они также описывали мир как препятствие. По отношению к первому индивид оснащен *vis concupiscibilis*, или мотивацией сладострастия. Второе, напротив, затрагивает *vis irascibilis*, то есть силу раздражения или противостояния. Препятствие, тем не менее, не является объектом, которого нужно избегать. Как поведение избегания, так и поведение сближения принадлежат к царству сладострастия: первое направляется на объект, вызывающий ненависть или причиняющий боль; второе на объект, связанный с приятными переживаниями. Инстинкт раздражения (*irascible drive*) также направлен на приближение к объекту — препятствию, — но с целью атаковать или разрушить его. Избегание препятствия, согласно этим авторам, происходит из-за отсутствия у человека отваги. По и, тот же динамизм сладострастия ответственен как за ненависть, так и за любовь, как за отвращение, так и за желание. Ненависть и отвращение уводят субъекта от ненавистного объекта (то есть происходит реакция избегания): сила раздражения наделяет субъекта «отвагой», чтобы справиться с препятствием. Таким образом, согласно этим философам, избегать болезненного объекта столь же естественно, как и приближаться к приятному объекту, в

то время как уклонение от препятствия является негативным феноменом, так как отражает отсутствие силы и стойчивости в достижении цели. Та же самая сила раздражения или противостояния позволяет индивиду противостоять опасности.

В этом контексте допустимо рассматривать препятствие как то, что противоположно инструментальному объекту или средствам. Мотивация раздражения функционирует в соответствии с законами инструментальной мотивации, и ее динамизм происходит из динамики поведения, направленного к цели. Чем больше индивид мотивирован к цели, тем больше он будет сопротивляться препятствиям на пути к этой цели. В этом случае мотивация атаковать и разрушить преграду не будет иметь (как это часто предполагается) своего собственного источника.

Мы не намерены говорить о поразительном сходстве между силой раздражения, описанной древними философами, и агрессией, которая изучается сегодня. Тем не менее здесь есть определенные аналогии, которые стоит отметить. Например, согласно исследованиям взаимосвязи между фрустрацией и агрессией, агрессия, как и сила раздражения, может быть представлена в качестве негативного выражения подавленного позитивного динамизма. Похожая идея встречается в работах авторов, описывающих агрессию как оборотную сторону динамизма биологического и психологического саморазвития. Ни животный, ни человеческий мир не могут удовлетворить потребности и импульсы обладания и доминирования их обитателей (Lorenz, 1963). Таким образом, агрессия вытекает из врожденных потребностей индивида в экспансии и множества ограниченных его ресурсов и возможностей (см. также связь между теснотой и агрессией).

Замещающая мотивация и смещение

Любопытный, но важный феномен — процесс замещения, посредством которого мотивация направляется объекту, отличному от исходной цели. Объект или действие могут замещать примитивную цель. Этот феномен проявляется в различных формах. После некоторых попыток выполнить невозможное задание индивид «смещает» свою мотивацию в направлении более ле-

Агрессия ребенка, направленная на отца, также может быть смещена на более безопасный объект, например на друга. Согласно психоаналитической теории, подобные побуждения могут косвенно разряжаться через «обходное» поведение.

Фрейд рассматривал психологические динамизмы в терминах энергии и в этом контексте руководствовался физическим принципом превращения энергии. Поэтому его теория легко объясняет переключение с одного объекта на другой. В этом смысле Фрейд (Freud, 1915) говорит о «превращениях» (превращениях) или «метаморфозах» инстинктов в ходе развития. В теоретической системе (такой, например, как представленная в этой книге), где потребности определяются в терминах объектов и осмысленных поведенческих паттернов, феномены смещения и замещения на первый взгляд кажутся более сложными для понимания. Стоит начать с более пристального исследования нескольких объективных фактов.

На уровне физиологических потребностей этот вопрос не выглядит очень важным. Если абстрагироваться от феноменов, связанных с центральной регуляцией¹, то останется общеизвестное: голод нельзя удовлетворить иначе, кроме как специфическим объектом и действием, связанным с этой потребностью (пища и пищеварение). В этом случае замещение вряд ли возможно, разве что применительно к ограниченному числу пищевых объектов. Здесь необходимо сделать несколько комментариев. Рассмотрим, например, человека, который умирает от голода и в отсутствие подходящего пищевого объекта начинает жевать дерево или кожу, что похоже на поведение некоторых животных в период течки, когда они осуществляют сексуальный контакт с несоответствующими объектами (см. так называемую избыточную активность — Lorenz, 1965; Armstrong, 1950). Следует также рассмотреть проблему «функциональной эквивалентности» потребностей», которую изучал Нил Миллер

Ито показано, например, что животное прекращает есть или пить даже того, чем будет удовлетворена физиологическая потребность. Достаточно же . прекращается определенная стимуляция — такая как сокращение этой причине Халл пришел к необходимости изменить свою концеп «с редукции потребности» в терминах «стимула влечения». Таким образом, сокращение желудка в случае потребности и в пище или пересохший рот в случае потребности в жидкости представляют собой примеры редукции стимула влечения).

(Miller, 1948 b). Он специально рассматривал, в какой степени возможно смещение или генерализация физиологических потребностей. Другими словами, сравнимы ли схемы возбуждения различных потребностей, или они все водействуют на один и тот же отдел в коре головного мозга так что состояние голода может, например, активировать питьевое поведение в отсутствие подходящего объекта способного ослабить голод. Результаты исследования Миллера дают утвердительный ответ на этот вопрос и позволяют нам предположить существование определенной степени функциональной эквивалентности между этими двумя потребностями. Объяснение этого феномена можно сформулировать в терминах генерализации или смещения, если только мы не готовы предположить, что «стимул влечения» голода временно исчезает из-за того, что желудок наполняется водой.

В случае сексуального инстинкта феномен смещения оказывается более сложным, чем в случае голода или жажды. Сексуальные импульсы не проявляются с той же настойчивостью, что потребность в питании; более того, их «мобильность» так же велика, как и их сложность. Рассмотрим довольно любопытный феномен смещения, когда депривация эмоциональных и эротических потребностей компенсируется потреблением невероятного количества сладостей и еды (Bruch, 1940). Частично объяснить этот тип смещения может, как показано выше, выработанная в раннем детстве тесная ассоциация между удовлетворением потребностей в привязанности и питании.

В связи с данным обсуждением наиболее интересным представляется замещение на психологическом уровне. Левин и его последователи первыми провели экспериментальные исследования такого замещения в терминах «квазипотребностей» (Lewin, 1935; Lissner, 1933; Mahler, 1933; Sliosberg, 1934). Эти исследования продемонстрировали, что пока не достигалось удовлетворение, то есть пока не завершалось экспериментальное задание, потребность или квазипотребность отличалась сильной настойчивостью. Такая настойчивая квазипотребность была вызвана прерывание экспериментального задания, предлагавшегося испытуемому изначально, а затем исследовалось, в какой степени мешающая активность будет способна ослабить напряженное состояние мотивации, вызванное прерванным заданием

В той степени, в которой опосредующая деятельность отсрочивает или уменьшает потребность завершения, то есть возобновления прерванного задания, этой опосредующей активности можно приписать функцию замещения исходного задания. Другими словами, считается, что вторая активность служит заместителем первой в той степени, в какой она уменьшает мотивацию возобновлять и завершать сходное задание. Особый интерес в настоящей дискуссии представляет тот факт, что Малер (Mahler, 1933) продемонстрировала роль познавательных функций в процессе замещения. На первой стадии ее исследования экспериментальное задание, предъявленное двум группам испытуемых, включало в себя или нумерацию страниц в книге, или нумерацию серии маленьких картинок на большом листе бумаги. После прерывания этого задания испытуемых просили продолжать, только устно подсчитывая количество страниц или картинок. По завершении этого устного подсчета испытуемым предоставляли свободное время. Оказалось, что в свободное время прерванное задание по нумерации страниц книги возобновлялось у значительно большего количества испытуемых, чем по нумерации картинок на листе бумаги (85% против 8%). Это означает, что замещающая ценность устного подсчета значительно выше для нумерации картинок на листе бумаги, чем для нумерации страниц книги. Объяснение этого феномена, подтвержденное некоторыми данными, состоит в том, что присвоение номеров страниц из книги с одной стороны, и нумерация картинок на листе бумаги — с другой, воспринимаются испытуемыми как два различных вида осмысленного поведения. Первое — это действительно нумерация страниц и в этом случае устный подсчет страниц не имеет реальной замещающей ценности, в то время как нумерация картинок на листе бумаги воспринималась просто как подсчет количества картинок. Деятельность устного подсчета расценивалась как отличное замещение задания, которое, следовательно, не требовало продолжения, так как, по сути, было завершено. Эти результаты показывают, как действия должны рассматриваться в качестве осмысленных единиц понятия, направленных к внутренней цели (глава 2). Налогичный феномен замещения связан с «катартическими» последствиями репрезентации агрессивного

поведения. Часто считается, что участие в агрессивном поведении на воображаемом уровне (например, при просмотре телевизора) приводит к уменьшению агрессивной активности на уровне моторного поведения. Таким образом, агрессия, воспринимаемая и репрезентируемая, будет служить замещением агрессивного поведения в реальности. Эту гипотезу еще предстоит подтвердить, хотя из-за практической важности этого вопроса для телевидения и кинематографа было проведено много исследований. В этих исследованиях часто игнорируется и недооценивается роль склонности индивида к подражанию и влияние научения через наблюдение и получение информации.

Потенциал к смещению агрессии вначале экспериментально изучал Нил Миллер (*Miller, 1948 a*). Он продемонстрировал, что крысы, которых учили отвечать на электрический ток агрессивными действиями против другой крысы, будут совершать то же самое действие против неодушевленного объекта, если вторая крыса отсутствует. Дилэни и Фейерайзен (*DeLannoy, Feysereisen, 1973*) изучали подобное смещение у людей.

Как процессы смещения и замещения встраиваются в представленную выше когнитивную концепцию мотивации? На наш взгляд, незачем думать об этом процессе в терминах превращения некоторого «количества энергии» или сравнительных схем возбуждения различных инстинктов. Вместо этого допускается, что в основе замещения и смещения мотивационных объектов лежит когнитивная переработка потребностей в конкретные мотивы, направленные на конкретные целевые объекты. Индивид, стремящийся повысить свой социальный статус путем профессионального роста, может найти сопоставимое замещающее удовлетворение этой потребности в стремлении быть выдвинутым на присуждение какой-либо награды. В принципе, здесь работает процесс, посредством которого новый объект рассматривается индивидом как средство для достижения аналогично цели. Аналогичная цель относится к объекту, смысл которого воспринимается как сходный в контексте мотива субъекта. Гибкость, с которой могут конструироваться выше структуры «средство—цель», чтобы достичь некоторой конечной цели, значительно повышает потенциал человеческой мотивации к замещению и смещению. Опре-

н и с патологические условия могут нарушать эту гибкость и ограничивать ее. Например, нормальный ребенок, столкнувшись с неразрешимой проблемой, после ряда незначительных попыток легко переключается на альтернативную, аналогичную цель. Напротив, было показано, что умственно отсталый ребенок демонстрирует большую ригидность и обычно продолжает свои попытки, несмотря на повторяющиеся неудачи. Психоаналитическая теория предлагает некоторые свидетельства в пользу роли ассоциативных процессов, которые участвуют в механизме смещения и являются по своей природе одновременно когнитивными и аффективными.

Второй механизм лежит в основе более радикальных смещений (например, принятия новой идеологии или нового стиля жизни). Каждый раз, когда базовая потребность получает конкретизацию в конечной цели, личность как целое и ее базовый динамизм начинают стремиться к этому объекту. Другие объекты, ранее привлекавшие внимание, могут теперь быть отброшены или отвергнуты, так что индивид оказывается полностью поглощен своей новой областью интересов. Таким образом, открытие абсолютно нового целевого объекта и другой стратегии саморазвития может впоследствии послужить «замещением» для большинства более ранних целей и интересов человека. В этом случае в открытии такого нового способа саморазвития часто участвует альтернативная концепция себя и мира, а также трансформация индивидуальной иерархии ценностей и системы отношений между индивидом и его миром. Очевидно, что этот тип смещения и замещения имеет когнитивно-динамическую природу. Он предполагает сравнительно тотальную перестройку когнитивно-динамической системы, образующей личность человека.

Удовлетворение и ненасытность потребностей

Длгое время в изучении влияния мотивации на поведение преобладала гомеостатическая модель. Вследствие этого влияние мотивации на действие часто представлялось графически в виде синусоиды. Например, по мере того как усиливается ощущение голода, оно побуждает

индивида искать пищу. Удовлетворение голода приводит к приостановке пищевой потребности, пока голод не вернется **снова**².

Выделенная модель периодической активации и приостановки потребности связана с самой природой гомеостатических потребностей, рассматриваемых как состояния дефицита. Следовательно, когда недостаточность восполняется, состояние потребности автоматически проходит. Исследование других форм мотивации предполагает иное их развитие. Так, действие базовой потребности в саморазвитии происходит по другой схеме. Стремления к компетентности или познанию, потребность во власти и социальном влиянии, желание обладать определенными материальными благами, а также социальные и межличностные потребности представляют собой примеры динамизмов такого типа, в котором объектом потребности является не восполнение физического дефицита чего-либо, а просто выполнение определенного действия или установление определенных поведенческих отношений. Другим примером может быть соревновательная игра. Цели этих видов деятельности ничем конкретным не ограничены. Например, индивид, рассматривающий свое саморазвитие в терминах познания и научного исследования, не «насытится» своим знанием о многих объектах. Напротив, каждое новое открытие будет открывать новую возможность для дальнейшего исследования и интеллектуального развития. Его можно сравнить с альпинизмом, для которого каждый успешный подъем открывает новые горизонты и представляет собой основу для дальнейших восхождений. В каждом случае обнаруживаются новые проблемы и открываются новые стратегии их изучения, так что, во многих случаях, потребность индивида непрерывно стимулируется.

Тем не менее важно понять, что для многих людей решение познавательной проблемы выполняет лишь инстру-

² Механизмы, участвующие в удовлетворении гомеостатических потребностей (особенно голода), изучались очень широко. Интересующиеся **читатели** могут обратиться к работе Мука (*Mook*, 1963) по исследованию механизма осмотического давления и к работе Хёбеля (*Hoebel*, 1975) по насыщению прямой стимуляции центральной нервной системы. Интересно, что не так давно была опровергнута (*Friedman, Stricker, 1976*) гипотеза о центральном опосредовании голода и насыщения. Впрочем, в данном контексте стоит вопрос о ненасытности определенных потребностей, а не о выявлении механизмов, участвующих в их удовлетворении и насыщении.

ментальную роль в достижении других целей. Например, скудость может стимулировать кого-то к изучению финансовых механизмов. В этом случае потребность познания является лишь внешней и инструментальной мотивацией и **может** быть направлена только на очень специфические объекты (например, деньги). По сути, люди не могут развивать все заложенные в них потенциалы. По этой причине мотивация, легко насыщаемая у одного индивида (например, потребность в познании), может никогда не быть «удовлетворена» и остаться ненасыщаемой у другого.

Следует добавить, что сфера ненасыщаемых потребностей не ограничена лишь только что упомянутыми формами поведения. Даже стремление к комфорту и общему благополучию не имеет объективно определяемого состояния полного удовлетворения. Достижение уровня, ранее воспринимавшегося как цель, часто представляет собой отправную точку для начала нового развития. Такое развитие подспудно воспринимается как социальное требование. Повторим, что в фундаментальную характеристику человеческой мотивации входит желание всегда превзойти уже достигнутый уровень.

Основной источник того, что потребность в общем благополучии остается ненасыщаемой, лежит в ее социальном измерении. Достигнув однажды некоего стандарта жизни, превосходящего уровень жизни других людей, индивид часто мотивируется разновидностью гештальтистского «фактора Общей Судьбы»: это мотивация приобщить своих ближних к материальному и духовному благополучию, которого человек достиг. В общем, можно сказать, что даже потребность в пище и стремление к материальному благополучию, и личностному, и социальному, также становятся ненасыщаемыми в том смысле, что масштаб цели, которой нужно достичь, непрерывно возрастает. Таким образом, в мотивационной регуляции поведения важно не достижение некоего стабильного состояния гомеостатического удовлетворения, а представление индивида о своем благополучии и **благополучии** других людей. Именно этот саморегулируемый процесс служит для человеческой мотивации неисчерпаемым источником потенциальных целей и видов деятельности.

Итак, сама природа определенных потребностей и **предвзятие** индивида о собственном и чужом благополучии

является источником мотивации, по существу непрерывной в своем воздействии и развитии. Число объектов, с которыми можно взаимодействовать (исследовать, управлять или контактировать), неисчерпаемо. Оно ограничено только Я-концепцией и уровнем интересов человека. Этот уровень интересов, тем не менее, часто растет по мере достижений индивида. Что касается ограничений, связанных со способностями индивида в определенной области (например, интеллектуальными, музыкальными, моторными и т.д.), показано, что их все можно улучшать. Хотя верно, что индивидуальное развитие может достичь точки, в которой его потенциал будет исчерпан, верно и то, что в некоторых случаях человек может «превзойти себя». В любом случае нет конкретных ограничений или точки насыщения, где прерывается воздействие большинства психологических потребностей. Напротив, каждое достижение служит стимулом стремлению к новым целям и увеличивает вероятность этого стремления. Таким образом, человеческой мотивации не угрожает нехватка целей. Как упоминалось выше, порождение новых целей является существенной фазой нормального мотивационного процесса.

Потребность в переменах. Остановимся также несколько подробнее на том, что периодически индивид склонен менять свою деятельность. Оказывается, сам акт осуществления некой деятельности завершается временами просто из-за «усталости» индивида, что можно противопоставить подкреплением. Павлов продемонстрировал и определил это в терминах внутреннего торможения, используя это понятие для объяснения угасания реакции. Похожую идею предлагал Халл в его понятии реактивного торможения.

В другом теоретическом контексте смена деятельности индивидом рассматривается Аткинсоном и Бёрчем (*Atkinson, Birch, 1970*) как отражающая снижение сравнительной интенсивности мотивации, лежащей в ее основе. Эти исследователи использовали данное наблюдение в качестве основы для своей теории мотивации. Не останавливаясь на этом, я хотел бы отметить, что тенденция к изменению является общей модальностью человеческого функционирования. Очевидно, что изменения условия **сре-**

ды — то есть новые ситуации, открывающиеся перед индивидом, — существенно влияют на изменения интенсивности мотивации. Тем не менее, существенная проблема здесь состоит в процессе внутреннего развития самой мотивации как функции осуществления поведения. Я предполагаю, что изменение — и поведения, и мотивации — это не просто следствие «утомления» или другой формы торможения. Скорее, общий динамизм поведенческого функционирования — динамизм, который затрагивает все функциональные способности, — в особенности склонен активировать те формы поведенческого функционирования, которые слишком долго были неактивными. Фактически, «насыщение поведения», в смысле тенденции делать что-то другое, не следует из физического или мышечного утомления. Например, студент, уставший *писать* свое домашнее задание, может с радостью начать *писать* письмо своему другу. В другом случае студент, уставший от того, что занимается в одиночестве в своей комнате, может стремиться к общению с другими людьми. По сути, мы предполагаем, что эта форма потребности в функционировании — в данном случае социальный контакт — слишком долго была неактивной. Можно, следовательно, сказать, что депривация функционирования в специфической области стимулирует некоторый протест — или генерирует некоторый «голод» по отношению к *той самой форме* потребности в функционировании. Эти потребности растут относительно интенсивно. Как следствие, индивид «стимулируется» к альтернативному поведению, то есть делать что-то другое.

Тем не менее более слабые формы функционирования также склонны к истощению, а не к возбуждению и «протесту», в случае их инактивности. Например, так происходит **В** случае определенных высших форм познавательного Функционирования, которые мы называем «вкрадчивыми потребностями». Чтобы они развивались и трансформировались в действие, их необходимо пробуждать и выращивать в лагоприятных условиях. В отсутствие этих условий они просто атрофируются и вытесняются более насущными потребностями.

Возвращаясь к основной теме нашего обсуждения, мы **редполагаем**, что феномен насыщения действует даже на

уровне динамизма к поведенческому функционированию и саморазвитию, проявляясь как потребность в переменах. Тем не менее важно различать насыщение *потребности* самой по себе и насыщение *конкретной активности*, в которой в данный момент проявляется потребность. Таким образом, можно признать, что определенная форма насыщения ощущается на уровне конкретной активности, не обязательно приводя к насыщению самой потребности. Пресыщенный изучением одной конкретной темы индивид может желать изучить что-нибудь другое. Это, однако, не означает, что его основополагающая потребность в исследовании насытилась. Например, устав или почувствовав скуку от изучения одной проблемы, ученый освежит свой интерес, обратившись к изучению другой проблемы. Левин (*Lewin, 1935*) указал на этот феномен, говоря о насыщении, которое с большей легкостью проявляется в одном конкретном секторе (*Teilbereich*), чем во всей области (*Gesamtbereich*), хотя он допускал, что насыщение в одной деятельности стремится распространиться на схожие или связанные с исходной деятельностью (то есть происходит со-насыщение).

Итак, предполагается, что для самой природы потребностей в психологическом функционировании и в саморазвитии характерно отсутствие точки насыщения и периодичности, типичных для гомеостатических потребностей. Объект большинства психологических потребностей, по сути, неограничен. Удовлетворяя их, человек стремится усиливать, а не ослаблять их интенсивность. Объектом этих потребностей является не поддержание стабильного гомеостатического состояния, а развитие индивида, чей потенциал не имеет определенных границ. Что касается потребности в переменах, присутствующей во всех видах долгосрочного поведения, обычно здесь действует временное снижение интереса к конкретной форме активности, а не насыщение самой потребности. С другой стороны, некоторая форма «необходимых отношений» (например, потребность в социальном контакте) может проявлять себя более настойчиво после периода вынужденной инактивности и, таким образом, вносить вклад в тенденцию к переменам.

Отношенческая модель и ее применение в исследованиях

Важным аспектом любой концептуальной модели является ее эвристический потенциал. Не обеспечивая прямого экспериментального подтверждения, концептуальная модель может позволить исследователям выявить операциональные вопросы, существенные для изучаемой проблемы. Так же важно и то, что предложенная модель может быть полезной для интерпретации результатов исследования и формулирования гипотез.

На протяжении этой книги разворачивалась концептуальная схема для понимания человеческого поведения и человеческой динамики в терминах отношенческих процессов. Человеческое поведение рассматривалось в терминах вступления субъекта в отношения с его миром, в то время как поведенческий мир сам строится во взаимодействии с субъектом, а динамика поведения коренится в «необходимости» некоторых отношений в системе «Индивид—Мир». Эти необходимые взаимоотношения когнитивно перерабатываются в поведенческие цели, планы, задачи и проекты.

Учитывая отношенческую и функциональную природу предложенной теоретической модели, ставившиеся в предыдущих главах вопросы для исследования акцентировали и важность оценки ситуационных факторов в их связи с действующим индивидом, и измерение личностных переменных в средовом контексте. Мы предположили, что их следует понимать через призму «субъекта-в-ситуации», намеренно воздействующего на эту ситуацию. Этот подход предлагается как альтернативный пониманию поведения в терминах стимулов и реакций на стимулы. Кроме этого предполагается, что результаты поведения необходимо оценивать и измерять в соотношении с целями, к которым стремится субъект. Утверждается, что индивидуальное планирование последующего поведения (саморегуляция) определяется соотношением между личными целями и результатами, а не внешне заданными вознаграждениями и наказаниями (подкреплением). Конкретно полез-

ность предложенной отношенческой модели могут демонстрировать примеры из нашего собственного исследования. Основой нашей ранней работы о процессе подкрепления в человеческом научении (*Nuttin, 1953; Nuttin, Greenwald, 1968*) служило изучение поощрения и наказания в терминах их информационной ценности и полезности для выполнения учебного задания. Успешный результат ответной реакции в учебном задании дает ориентированному на задание субъекту информацию о полезности этой ответной реакции в контексте задания, которое необходимо выполнить (поведенческого проекта). Вместо того чтобы, как предполагают закон эффекта Торндайка и закон подкрепления Халла, манипулировать мотивационной переменной в терминах редукции потребности через поощрение, модель предлагает концепцию мотивации в терминах поведенческого проекта или задания, которое надо выполнить («открытая задача») и поиска информации для выполнения этого задания. В этой схеме влияние информационного аспекта подкрепления можно экспериментально сравнить с воздействием поощрения как такового (то есть поощрения вне контекста «открытого задания»). При таком подходе к проблеме подкрепления новые сведения об информационной ценности подкрепления способствуют более когнитивной интерпретации влияния подкрепления или поощрения как такового и процесса научения в целом (*Nuttin, 1953; Nuttin, Greenwald, 1968; Estes, 1972; Ryan, 1981*). Кроме того, модель предполагает, что при изучении влияния мотивации на научение следует управлять не только мотивационной переменной, рассматриваемой в терминах тревоги, времени депривации, размера вознаграждения, угрозы неудачи и т.д., как в других моделях, но главным образом в ее специфически человеческих когнитивных формах, то есть в терминах заданий или проектов, которые нужно выполнить, или намерений и интересов, которые нужно осуществить.

Рассмотрим, например, изучение пищи как фактора мотивации. В экспериментальной психологии пища обычно рассматривается как стимул. Ее называли безусловным стимулом в парадигме классического обусловливания и подкрепляющим стимулом в парадигмах инструментального и оперантного обусловливания. Последствия предъяв-

ления этого «стимула» исследовались буквально в тысячах экспериментов. Тем не менее, в противоположность ее пониманию как стимула, пища по сути является объектом, отсутствие которого более «стимулирует», чем его присутствие. Живые существа, в том числе человек, активно ищут пищу — прямо или косвенно, — тратя на это много времени. В предложенной отношенческой модели активирующее воздействие пищи — и, по сути, любого мотивационного объекта — основано на «необходимой» или динамической связи индивида с этой категорией объектов, а не со стимульными свойствами самого объекта. Следовательно, кажется очевидным, что пищу следует рассматривать как «необходимый» объект, то есть тот, к которому индивид стремится в своем функционировании, а не как стимул, который «предъявлен» индивиду. В попытках объяснить «подкрепляющее» воздействие этого стимула и процесса подкрепления в целом, важно не игнорировать «необходимость» — то есть мотивационный аспект или целевую функцию — так называемого стимула. По сути, целевой аспект является основой для поведения индивида, которое следует рассматривать как *инструментальное* действие, направленное на достижение этого объекта. С этой точки зрения заманчиво предположить и проверить гипотезу о том, что поведенческий акт — пусть ранее подкрепленный — не будет повторяться, если индивид *владеет информацией* или *ожидает*, что подкрепление или цель уже не могут быть достигнуты посредством этого действия. Действительно, исследование подтвердило данную гипотезу.

С другой стороны, любая психология человеческой мотивации должна объяснить тот факт, что сильно желаемый целевой объект, такой как пища для индивидов, испытывающих голод, может в некоторых случаях реально избегаться. Предложенная когнитивно-мотивационная модель предусматривает возможность того, что индивид строит поведенческие проекты, в которых он стремится к нежелательным ситуациям, выступающим для него как средства достижения желаемых целей, и при этом избегает желательных объектов, рассматриваемых как то, что ведет к нежелательному состоянию. Например, голодовка и голодание могут использоваться индивидом как единственное средство со-

хранить верность своей идеологической позиции. Таким образом, избегание крайне необходимой пищи становится важным инструментальным актом. Его мотивация так же сильна, как потребность индивида в верности своей идеологии, из которой и проистекает эта мотивация. Каждому, кто усомнится в правомерности этого утверждения, достаточно только вспомнить те многие случаи, когда люди умирали от голода, провозглашая и защищая свои идеалы. Таким образом оказывается, что личностные цели, а не стимулы как таковые, являются критериями для позитивно или негативно мотивированного поведения. Интегрируя так называемые высшие человеческие мотивы в общее рассмотрение поведенческих потребностей, мы получаем возможность сделать эту важную, но пренебрегаемую область мотивации более доступной для исследований. Отношенческая модель позволяет осуществить эту интеграцию.

Что касается способности к усвоению мотивации, следует отметить, что процесс конструирования новых структур **«средство—цель»** и канализирования базовой динамики в конкретных паттернах действия допускает, в принципе, возможность модификации и обучения поведенческим конкретизациям человеческой мотивации. Когнитивная модель поведенческой динамики допускает более гибкие способы программирования такой обучающей деятельности, чем существующие парадигмы подкрепления и обусловливания. Выявление конкретных каналов, через которые новые адекватные средства и результаты поведения можно связать с базовыми динамизмами, — это критическая проблема обучения, требующая решения. Жизнеспособные решения должны принимать во внимание как конкретную ситуацию, так и конкретных индивидов, действующих в этой ситуации. Среди других процессов здесь важно учитывать подражание и моделирование.

Очевидно, поведенческая и мотивационная модель, представленная в этой книге, усложняет существующие на сегодняшний день исследования поведения. Действительно, в той степени, в которой психология ориентируется на изучение различных компонентов поведения в реальной жизни и усиливает свое воздействие на него, мы не избежим перехода на все более высокие уровни сложности. Что касается цели психологической науки, «расширение наших

знаний о воздействии конкретных факторов на поведение индивида в конкретных ситуациях» представляется более реалистической формулировкой, чем просто попытки «предсказать поведение человека, основываясь на истории его подкреплений». Конкретное предсказание требует знания обо всех факторах и условиях, действующих в поведении, а этого достичь очень сложно.

В последнее время важность контекстуальных переменных подчеркивалась во многих различных сферах психологического исследования. Предложенная отношенческая модель может функционировать как контекстуальная переменная для изучения поведения в целом. Она призвана помочь исследователю учитывать сложность контекста человеческого поведения, когда он изучает его конкретные аспекты и отдельные процессы.

ОБЩЕЕ ЗАКЛЮЧЕНИЕ

В центре концептуальной модели человеческой мотивации, представленной в этой книге, находятся конечные истоки поведенческой динамики и процессы ее дифференциации и переработки в конкретные мотивы, цели и планы действия. Поведение само по себе является неотъемлемой частью общего функционирования индивида. С психологической или поведенческой точки зрения источник его динамики обнаруживается не в физиологическом состоянии тканей и не в серии индуцированных автономных потребностей, а в поведенческом функционировании как таковом. Фактически функционирование живого организма — это динамизм к тому, чтобы функционировать, расти и развиваться. Поведенческая сторона этого функционирования в существенной мере включает в себя установление взаимосвязи с объектами или ситуациями поведенческого мира. Таким образом, поведенческие взаимосвязи с некоторыми категориями объектов в своей основе «необходимы» живому индивиду. Мы утверждаем, что эта «необходимость» присуща различным функциональным возможностям, составляющим врожденный поведенческий репертуар организма. Такие поведенческие взаимосвязи, соответственно, определяются как «поведенческие потребности», поскольку они необходимы для оптимального функционирования индивида.

Перед тем как принять поведенческую форму, потребности проявляются в так называемой доповеденческой ста-

дии, но их имплицитная направленность на некоторые конкретные категории объектов проявляется в приятных или неприятных последствиях — то есть позитивном или негативном подкреплении — поведенческих контактов путем «проб и ошибок».

Что касается мотивационного процесса и его постепенной дифференциации из потребностей в конкретные мотивы, важно отметить, что мы не определяем потребности через состояние дефицита; напротив, считаем, что потребность связана с функциональным ростом и врожденным динамизмом саморазвития. Поэтому мотивационный процесс нельзя понимать только в терминах потребностей, стремящихся к разрядке. Когда индивид достигает цели, достигнутое равновесие нарушается, ставятся новые цели и поведение движется вперед. Эта «восходящая фаза» человеческого мотивационного процесса образует суть поведенческой динамики; она лежит в основе возможности поведенческого прогресса и дополняет механизм повторения подкрепляемых ответных реакций.

Обработка или переработка потребностей в цели и планы действия является результатом познавательного функционирования индивида, которое активируется и направляется состоянием потребности. Таким образом, на познавательном уровне функционирования потребности находят свое поведенческое выражение в самопорожденных целях и планах. Цели и планы — это когнитивно конкретизированные и сфокусированные потребности.

В заключение я считаю полезным представить несколько *утверждений*, которые подытоживают главные темы нашей концептуальной модели. Конечно же, их необходимо понимать и интерпретировать в контексте того, что было сказано в предыдущих главах. Так как мотивация — это динамическая направленность *поведения*, поведенческий процесс сам по себе должен быть основой нашей модели; он является объектом нашего первого утверждения.

Утверждение 1. Следует раскрыть само понятие *поведения*. В наиболее общем смысле поведение означает всю совокупность интегрального психологического функционирования и проявляется в трех фазах. В первой фазе информационные данные, поступающие как из внутренней, так и из внешней среды, регистрируются и обрабаты-

ются на различных уровнях переработки информации (неврологическом, сенсорном, перцептивном, эмоциональном, интеллектуальном и т.д.). Обработка этой информации завершается тем, что происходит построение осмысленной ситуации в контексте перцептивного и концептуального образа мира, а действующий индивид осознает себя как «субъекта-в-ситуации».

В исполнительной фазе поведенческого процесса именно субъект-в-ситуации «воздействует» на *воспринимаемую* ситуацию, чтобы прийти к новому состоянию дел, которое *он мыслит* как цель. Цель, которую нужно достичь, и поведенческий план достижения этой цели являются результатами промежуточной фазы поведенческого процесса. В этой промежуточной и динамической фазе когнитивные операции, активированные состоянием потребности у субъекта, перерабатывают и трансформируют потребность в спроектированные на познавательном уровне поведенческие взаимосвязи, «необходимые», чтобы удовлетворить потребность (постановка целей и планирование). Таким образом, когнитивно переработанная цель принимает поведенческую форму, которую предстоит реализовать уже упомянутой исполнительной фазе поведенческого процесса. Эта исполнительная фаза и есть поведение в его более узком смысле, то есть поведенческое *действие*. Следует заметить, тем не менее, что индивидуальный способ «воздействовать» на определенную ситуацию может состоять не только в моторной активности но также, например, в простом «наблюдении за» событием, чтобы превратить настоящую ситуацию (например, отсутствие информации о том, что происходит) в новое состояние дел или цель (то есть лучшее понимание ситуации). Таким образом, любая психологическая функция — такая как восприятие, мышление, движение и т.д. — играет или главную, или вспомогательную роль в конкретном виде поведенческого действия. Более того, что бы человек ни делал, ни наблюдал, ни думал, ни планировал, — все можно выразить и сообщить в наблюдаемых и понятных поведенческих терминах. Так же, как и его поведенческий мир, поведенческое действие человека проявляется как на концептуальном, или символическом, так и на перцептивном, или физическом уровне.

Утверждение 2. Поведенческий процесс в своем наиболее общем смысле неизбежно заключается в отношении, взаимодействии с или воздействием на объект поведения или ситуацию в контексте поведенческого мира. Следовательно, действующая личность не может существовать вне связи с поведенческим миром. Биполярная система «Личность—Мир» или «Индивид—Среда» является краеугольным камнем психологии. Таким образом, проблема «Индивид—Среда» состоит не только в том, какие факторы играют главную роль в детерминации поведения: средовые или личностные, — но и в том, что эти две сущности предполагают одна другую: фактически, функционирующая личность предполагает поведенческий мир, а поведенческий мир является конструктом функционирующей личности. Между двумя полюсами единого целого И—С существует связь, по своей природе являющаяся одновременно и *динамической*, и *когнитивной*. Учитывая когнитивную природу этой связи, можно сказать, что поведенческое взаимодействие человека с миром является очень гибким, персонализированным и конструктивным, в противоположность инстинктивному поведению.

Утверждение 3. Источник поведенческой динамики или потребностей коренится не в нарушении гомеостаза. Дефицит сам по себе не служит источником динамики. Динамика поведения свойственна функционированию живого индивида, который — как и сама жизнь — является динамизмом роста и саморазвития. С другой стороны, функционирование индивида как одного из полюсов системы «Личность—Мир» обязательно связано с объектами поведенческого мира. Эти «необходимые» взаимосвязи рассматриваются как конкретные поведенческие потребности индивида. Таково отношенческое и функциональное понимание потребности.

Утверждение 4. Внутренний динамизм, характерный для живого организма, пронизывает все функциональные возможности, или потенциалы. Следовательно, социальные и высшие познавательные формы функционирования человека включены в тот же динамизм, что и его физиологические функции. Таким образом, социальные и выс-

шие познавательные потребности нельзя считать «вторичными» по происхождению и по природе по отношению к биологическим потребностям. И те, и другие входят в базовый функциональный репертуар развивающейся личности человека. Тем не менее, некоторые высшие функциональные возможности, не такие навязчивые, как физиологические потребности, требуют благоприятных условий для своего развития и появления («вкрадчивые потребности»).

Утверждение 5. Поведенческое понятие *конкретной* потребности вытекает из вычленения общего смысла и функциональной тождественности разнообразных поведенческих паттернов. Следовательно, ряд поведенческих способов взаимодействия с различными типами объектов можно назвать, например, «поиском пищи», «борьбой за власть», «желанием привязанности» и т.д. Таким образом, потребности нельзя рассматривать как автономные динамические образования. Их количество и название не играет большой роли. Они варьируют в зависимости от желаемого уровня абстракции и точки зрения психолога. Главную роль, однако, играют процессы, посредством которых базовые динамизмы дифференцируются и перерабатываются в конкретные поведенческие мотивы, цели и планы действия.

В терминах смысловых ориентаций поведения можно сказать, что польза понятия потребности состоит в его способности объединить и позволить лучше понять большие массивы форм поведения, не связанных между собой иным образом.

Утверждение 6. Благодаря высшим познавательным функциям человек владеет самыми эффективными средствами проектирования поведенческих путей к удовлетворению своих потребностей. Эта когнитивная переработка потребностей приводит к персонализированным целям и самосконструированным планам действий (персонализация потребностей).

С помощью тех же познавательных функций действующий индивид познает себя, свою деятельность и свои динамические ориентации (рефлексивное познание, метапознание). Таким образом у него складывается динамическая Я-концепция. Эта динамическая Я-концепция и ее

персонализированные цели становятся самосконструированными стандартами, в которых конкретизируется стремление индивида к саморазвитию (саморегуляции) и которые служат критериями для самооценивания. Таким образом, оказывается, что конкретное содержание саморазвития и критерии самооценивания являются личностными конструктами. Некоторые люди могут представлять саморазвитие в терминах альтруистического самоотречения, тогда как другие стремятся доминировать над своими ближними. Следовательно, оптимальное функционирование сильно зависит от самосконструированных критериев. С психологической точки зрения люди во многом сами определяют свои собственные потребности: им «необходимо» достигать самосконструированных целей и осуществлять поведенческие проекты, чтобы чувствовать себя «счастливыми» и оптимально функционировать.

Утверждение 7. Динамическое влияние на различные сегменты поведения подчиняется законам инструментальной мотивации. Мотивация инструментального действия (внешняя мотивация) берет начало в динамике направленности поведения к конечной цели; она проистекает или из спроектированных на познавательном уровне каналов «средство—цель», или из других ассоциативных связей. Поток мотивации, канализируемой в направлении от цели к инструментальному действию, зависит от некоторых характеристик самого действия (эффективность, воспринимаемая инструментальность и т.д.) и большого количества ситуационных условий. Позитивную или негативную мотивацию, свойственную инструментальному действию как таковому, следует прибавить к главному потоку канализированной мотивации. Таким образом оказывается, что динамика поведения, канализированная в планы действия через различные их компоненты, может представлять сложную когнитивно-динамическую структуру. Мотивацию каждого компонента поведения следует понимать в терминах его собственной валентности и структуры плана как целого.

Утверждение 8. Помимо когнитивной переработки в цели и планы, потребности также могут непосредственно канализироваться в менее гибкие формы поведения через

процессы обусловливания и подкрепления. В обоих случаях потребности развиваются в динамические паттерны (схемы) поведенческого взаимодействия со средой. Пробудившись, потребность имеет тенденцию актуализировать тот поведенческий паттерн, в котором она получила конкретную форму. Предполагается, что и каналирование, и когнитивная переработка потребностей взаимодействуют друг с другом; в результате и автоматическое подкрепление, и когнитивные структуры «средство—цель» задействованы в большинстве видов человеческой деятельности (взаимодействие между законом инструментальности и законом подкрепления) (см. также *Marx*, 1981).

Одна из главных задач развития отношенческой модели поведения и его динамики состояла в том, чтобы показать объединение когнитивных, мотивационных и моторных функций в едином поведенческом процессе. В построении поведенческого мира, как и поведенческого действия, когнитивные и мотивационные процессы играют главную роль; они присутствуют в любой физической манипуляции объектами. С другой стороны, динамика поведения когнитивно перерабатывается и обретает конкретную форму во внешних поведенческих взаимосвязях с осмысленным миром. Познание само по себе направляется мотивацией и содержит некий «сухой остаток» от поведенческих манипуляций, в то время как физическая манипуляция управляется изнутри когнитивными и мотивационными процессами. Помимо акцента на когнитивных процессах, отношенческая модель объясняет воздействие на человеческое поведение некогнитивных механизмов и наследственных структур, а поведение рассматривается как неотъемлемая часть функционирования живого организма как целого. Более того, система «Индивид—Среда» характеризуется активным воздействием «объекта», или среды.

Теперь, по прошествии десятилетий довольно безуспешной бихевиористской кампании, психология склоняется к тому, чтобы отбросить попытки объяснить человеческое поведение, не обращаясь к «субъективным» и когнитивным процессам. В то же время некоторые авторы в таких дисциплинах, как антропология, лингвистика, история и философия, поддавшись новым структуралист-

ким тенденциям, пытаются объяснить поведенческие феномены в своей области, не обращаясь к сознательно действующему субъекту и его когнитивно переработанной мотивации, допуская действие только «объективных» факторов. Этот фазовый сдвиг в развитии различных наук о поведении сам по себе является загадочным феноменом. Он указывает на отсутствие в этой области контакта между учеными. В любом случае кажется разумным допустить, что каждая главная функция человеческого психологического аппарата играет известную роль в общем едином функционировании, называемом поведением.

ЛИТЕРАТУРА

- Abelson, R.P., et al. *Theories of cognitive consistency: A sourcebook*. Chicago: Rand, 1968.
- Ader, R. Effects of early experience and differential housing on behavior and susceptibility to gastric erosions in the rat. *Journal of Comparative and Physiological Psychology*, 1965, 60, 233-238.
- Adler, A. *Studie iiber Minderwertigkeit von Organen*. Berlin: Urban & Schwarzenberg, 1907.
- Adler, A. Der Aggressionstrieb im Leben und in der Neurose. *Fort-schritte der Medizin*, 1908, 26, 577-584.
- Ainsworth, M.D.S. *Infancy in Uganda: Infant care and the growth of attachment*. Baltimore, Md.: The Johns Hopkins Press, 1967.
- Aitken, P.P. Aversive stimulation and rats' preference for familiarity. *Psychonomic Science*, 1972, 28, 281-282.
- Alloway, Th., Pliner, P., & Krames, L. (Eds.). *Attachment behavior*, vol. 1: *Nonverbal communication*, vol. 2: *Nonverbal communication and aggression*, vol. 3: *Advances in the study of communication and affect*. New York: Plenum, 1977.
- Allport, G.W. The ego in contemporary psychology. *Psychological Review*, 1943, 50, 451-478. Reprinted in: G.W. Allport, *Selected papers*. Cambridge, Mass.: Addison-Wesley Press, 1950, pp. 114-141. **Рус.** пер.: Олпорт Г. Становление личности: Избранные труды. М.: Смысл, 2002. С. 75-92.
- Allport, G.W. *Pattern and growth in personality*. New York: Holt, 1961. **Рус.** пер.: Олпорт Г. Становление личности: Избранные труды. М.: Смысл, 2002. С. 217-461.
- Amsel, A. The role of frustrative nonreward in noncontinuous reward situations. *Psychological Bulletin*, 1958, 55, 102-119.
- Amsel, A. Frustrative nonreward in partial reinforcement and discrimination learning: Some recent history and a theoretical extension. *Psychological Review*, 1962, 69, 306-328.
- Amsel, A. Partial reinforcement effects on vigor and persistence: Advances in frustration theory derived from a variety of within-subjects experiments. In: K.W. Spence & J.T. Spence (Eds.), *The psychology of learning and motivation* (Vol. I). New York: Academic Press, 1967, pp. 1-65.
- Anderson, R.C., & Pichert, J.W. Recall of previously unrecallable information following a shift in perspective. *Journal of Verbal Learning and Verbal Behavior*, 1978, 17, 1-12.
- Angyal, A. *Foundations for a science of personality*. Cambridge, Mass.: Harvard University Press, 1958 (first edition 1941).
- Armstrong, E.A. The nature and function of displacement activities. In: Society for Experimental Biology, *Physiological mechanisms in animal behavior*. New York: Academic Press, 1950, pp. 361-384.
- Aronson, E. Dissonance theory: Progress and problems. In: R.P. Abelson et al. (Eds.), *Theories of cognitive consistency: A sourcebook*. Chicago: Rand McNally, 1968.
- Asch, S.E. *Social psychology*. New York: Prentice-Hall, 1952.
- Atkinson, J.W., & Birch, D. *The dynamics of action*. New York; London: Wiley, 1970.
- Atkinson, J.W., & Feather, N.T. (Eds.). *A theory of achievement motivation*. New York: Wiley, 1966.
- Bandura, A. Social learning through imitation. In: M.R. Jones (Ed.), *Nebraska symposium on motivation* (Vol. 10). Lincoln: University of Nebraska Press, 1962, pp. 211-269.
- Bandura, A. Vicarious and self-reinforcement processes. In: R. Glaser (Ed.), *The nature of reinforcement*. New York: Academic Press, 1971, pp. 228-278.
- Bandura, A. *Social learning theory*. Englewood Cliffs, N.J.: Prentice-Hall, 1977 (a).
- Bandura, A. Self-efficacy: Toward a unifying theory of behavioral change. *Psychological Review*, 1977 (b), 84, 191-215.
- Barker, R., Dembo, T., & Lewin, K. Frustration and regression: An experiment with young children. In *Studies in topological and vector psychology* (Vol. II). University of Iowa Studies on Child Welfare, 1941, 18, pp. 1-314.
- Bartlett, F.C. *Remembering. A study in experimental and social psychology* (second edition). Cambridge: The University Press, 1950 (first edition 1932).

- Beach, F.A. Instinctive behavior: Reproductive activities. In: S.S. Stevens (Ed.), *Handbook of experimental psychology*. New York: Wiley, 1951, pp. 387-434.
- Beebe-Center, J.G. *The psychology of pleasantness and unpleasantness*. New York: Russell & Russell, 1966.
- Berger, S.M. Conditioning through vicarious instigation. *Psychological Review*, 1962, 69, 450-466.
- Berlyne, D.E. *Conflict, arousal and curiosity*. New York: McGraw-Hill, 1960.
- Berlyne, D.E. *Structure and direction in thinking*. New York: Wiley, 1965.
- Berlyne, D.E. Arousal and reinforcement. In: D. Levine (Ed.), *Nebraska symposium on motivation* (Vol. 15). Lincoln: University of Nebraska Press, 1967, pp. 1-110.
- Berlyne, D.E. *Aesthetics and psychobiology*. New York: Appleton, 1971.
- Berlyne, D. E. Experimental aesthetics. In: P.C. Dodwell (Ed.), *New horizons in psychology* (Vol. 2). Harmondsworth; London: Penguin, 1972.
- Berman, P.W. Are women more responsive than men to the young? A review of developmental and situational variables. *Psychological Bulletin*, 1980, 88, 668-695.
- Bertalanffy, L. von. *Problems of life*. New York: Harper Torchbooks, 1960.
- Bertalanffy, L. von. General systems theory and psychiatry. In: S. Arieti (Ed.), *American handbook of psychiatry* (Vol. 3). New York; London: Basic Books, 1966, pp. 705-721.
- Bertalanffy, L. von. *General systems theory. Foundations, development, applications*. New York: George Braziller, 1968.
- Bindra, D. *Motivation. A systematic reinterpretation*. New York: Ronald Press, 1959.
- Birch, D., & Veroff, J. *Motivation: A study of action*. Belmont, Calif.: Brooks-Cole, 1968.
- Boniecki, G.J. Is man interested in his future? *International Journal of Psychology*, 1977, 12, 59-64.
- Boniecki, G.J. Man's concern over his future still in doubt. *International Journal of Psychology*, 1978, 13, 239-244.
- Boss, M. *Sinn und Gehalt der sexuellen Perversionen. Ein daseinsanalytischer Beitrag zur Psychopathologie des Phänomens der Liebe*. Bern: Huber, 1947.
- Boulding, K.E. *The image*. Ann Arbor: University of Michigan Press, 1956.

- Bower, G.H. The influence of graded reductions in reward and prior frustrating events upon the magnitude of the frustration effect. *Journal of Comparative and Physiological Psychology*, 1962, 55, 582-587.
- Bowlby, J. The nature of the child's tie to his mother. *International Journal of Psychoanalysis*, 1958, 39, 350-373.
- Bowlby, J. *Attachment and loss*, vol. I: *Attachment*. New York: Basic Books, 1969. **Рус.** пер.: Боулби Дж. Привязанность. М.: Гардарики, 2003.
- Brehm, J.W. *A theory of psychological reactance*. New York: Academic Press, 1966.
- Brehm, J.W. *Responses to loss of freedom: A theory of psychological reactance* (Module Series). Morristown, N.J.: General Learning Press, 1972.
- Brehm, J.W. & Cohen, A.R. *Explorations in cognitive dissonance*. New York: Wiley, 1962.
- Brehm, S.S., & Brehm, J.W. *Psychological reactance: A theory of freedom and control*. New York: Academic Press, 1981.
- Brickman, Ph., et al. Drive and predisposition as factors in the attitudinal effects of mere exposure. *Journal of Experimental Social Psychology*, 1972, 8, 31-44.
- Brown, J.S. Problems presented by the concept of acquired drives. In: J.S. Brown et al., *Current theory and research in motivation, a symposium*. Lincoln: University of Nebraska Press, 1953, pp. 1-
- Brown, J.S. Motivation. In: E. Hearst (Ed.), *The first century of experimental psychology*. Hillsdale, N.J.: Lawrence Erlbaum Associates, 1979, pp. 231-272.
- Brown, P.L., & Jenkins, H.M. Autoshaaping of the pigeon's key-peck. *Journal of the Experimental Analysis of Behavior*, 1968, 11, 1-8.
- Brownfield, Ch.A. *The brain benders: A study of the effects of isolation* (second edition). New York: Exposition Press, 1972.
- Bruch, H. Obesity in childhood: III. Physiologic and psychologic aspects of the food intake of obese children. *American Journal of Diseases of Children*, 1940, 59, 739-781.
- Bruner, J.S. **The course of cognitive** growth. *American Psychologist*, 1964, 19, 1-15.
- Bruner, J.S. Eye, hand, and mind. In: D. Elkind & J.H. Flavell (Eds.), *Studies in cognitive development*. New York: Oxford University Press, 1969, pp. 223-235.
- Bruner J.S. *Beyond the information given. Studies in the psychology of knowing*. London: George Allen & Unwin, 1973. **Рус.** пер.: Брунер Дж. Психология познания. М.: Прогресс, 1977.

- Bruner, J.S., & Kenney, H. The development of the concepts of order and proportion in children. In: J.S. Bruner, R.R. Olver, & P.M. Greenfield, et al. (Eds.), *Studies in cognitive growth*. New York: Wiley, 1966.
- Bruner, J.S., & May, A. *The intention to take* (16 mm film). New York: Wiley, 1972. (a)
- Bruner, J.S., & May, A. *Cup to lip* (16 mm film). New York: Wiley, 1972. (b)
- Buhler, Ch. *Kindheit und Jugend. Genese des Bewusstseins*. Leipzig: S. Hirzel, 1931.
- Buhler, Ch. The general structure of the human life cycle. In: Ch. Buhler & F. Massarik (Eds.), *The course of human life*. New York: Springer, 1968, pp. 12-26.
- Butler, R.A. Discrimination learning by rhesus monkeys to visual-exploration motivation. *Journal of Comparative and Physiological Psychology*, 1953, 46, 95-98.
- Butler, R.A., & Harlow, H.F. Persistence of visual exploration in monkeys. *Journal of Comparative and Physiological Psychology*, 1954, 47, 258-263.
- Buytendijk, F.J.J. *Algemene theorie der menselijke houding en beweging*. Utrecht: Het Spectrum, 1957.
- Byrne, D., & Clore, G.L. A reinforcement model of evaluative responses. *Personality: An International Journal*, 1970, 1, 103-128.
- Campbell, D.T. Ethnocentric and other altruistic motives. In: D. Levine (Ed.), *Nebraska symposium on motivation* (Vol. 13). Lincoln: University of Nebraska Press, 1965, pp. 283-311.
- Campbell, D.T. On the genetics of altruism and the counter-hedonic components in human culture. *Journal of Social Issues*, 1972, 28, 21-37.
- Capaldi, E.J., & Waters, R.W. Conditioning and nonconditioning interpretations of small-trial phenomena. *Journal of Experimental Psychology*, 1970, 84, 518-522.
- Carmichael, L. The onset and early development of behavior. In: P.H. Mussen (Ed.), *Carmichael's manual of child psychology* (Vol. I) (third edition). New York: Wiley, 1970, pp. 447-563.
- Carmichael, L., Hogan, H.P., & Walter, A.A. An experimental study of the effect of language on the reproduction of visually perceived form. *Journal of Experimental Psychology*, 1932, 15, 73-86.
- Chauvin, L. Discussion. In: L. Ancona et al., *La motivation*. Paris: Presses Universitaires de France, 1959, pp. 166-169.
- Child, I.L., & Whiting, J.W.M. Effects of goal attainment: Relaxation versus renewed striving. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 1950, 45, 667-681.

- Chomsky, N. *Syntactic structures*. The Hague: Mouton, 1957.
- Chomsky, N. *Language and mind* (enlarged edition). New York: Harcourt Brace Jovanovich, 1972.
- Cohen, A.R. An experiment on small rewards for discrepant compliance and attitude change. In: J.W. Brehm & A.R. Cohen, *Explorations in cognitive dissonance*. New York: Wiley, 1962, pp. 73-78.
- Cohen, L.J. The operational definition of human attachment. *Psychological Bulletin*, 1974, 81, 207-217.
- Cowles, J.T., & Nissen, H.W. Reward-expectancy in delayed responses of chimpanzees. *Journal of Comparative Psychology*, 1937, 24, 345-358.
- Crabbe, G. *Les conditions d'une perception de la causalite*. Paris: Centre national de la Recherche scientifique, 1967.
- Davis, D., Rainey, H.G., & Brock, T.C. Interpersonal physical pleasuring: Effects of sex combinations, recipient attributes, and anticipated future interaction. *Journal of Personality and Social Psychology*, 1976, 33, 89-106.
- DeCharms, R. *Personal causation*. New York: Academic Press, 1968.
- DeCharms, R., & Muir, M.S. Motivation: Social approaches. *Annual Review of Psychology*, 1978, 29, 91-113.
- Deci, E.L. *Intrinsic motivation*. New York; London: Plenum Press, 1975.
- Dember, W.N. Motivation and the cognitive revolution. *American Psychologist*, 1974, 29, 161-168.
- De Mey, M. *The cognitive paradigm*. Doctoral thesis, University of Ghent, 1981.
- DeNelsky, G.Y., & Denenberg, V. Infantile stimulation and adult exploratory behavior: Effects of handling upon tactual variation seeking. *Journal of Comparative and Physiological Psychology*, 1967, 63, 309-312.
- Dennis, W. Infant development under conditions of restricted practice and of minimum social stimulation. *Genetic Psychology Monographs*, 1941, 25, 143-189.
- De Rivera, J. (Ed.). *Field theory as human science: Contributions of Lewin's Berlin group*. New York: Garner Press, 1976.
- Diamond, S. A neglected aspect of motivation. *Sociometry*, 1939, 2, 77-85.
- Iggory, J.C. *Self-evaluation: Concepts and studies*. New York; London: Wiley, 1966.
- Dooling, D.J., & Christiaansen, R.E. Levels of encoding and retention of prose. In: G.H. Bower (Ed.), *The psychology of learning and motivation* (Vol. XI). New York: Academic Press, 1977, pp. 1-39.

- Duffy, E. *Activation and behavior*. New York: Wiley, 1962.
- Duyckaerts, F. *La formation du lien sexuel* (third edition). Bruxelles: Dessart, 1964.
- Duyckaerts, F. L'objet d'attachement: mediateur entre l'enfant et le milieu. In: F. Duyckaerts et al., *Milieu et développement*. Paris: Presses Universitaires de France, 1972, pp. 219-257.
- Eccles, J.C. *Facing reality. Philosophical adventures by a brain scientist*. New York: Springer, 1970.
- Eckblad, G. *Scheme theory. A conceptual framework for cognitive-motivational processes*. London; New York: Academic Press, 1981.
- Ekehammar, B. Interactionism in personality from a historical perspective. *Psychological Bulletin*, 1974, 81, 1026-1048.
- Elliott, M.H. The effect of change of reward on the maze performance of rats. *University of California Publications in Psychology*, 1928, 4, 19-30.
- Endler, N.S., & Magnusson, D. But interactionists do believe in people! Response to Krauskopf. *Psychological Bulletin*, 1978, 85, 590-592.
- Erismann, E., & Kohler, I. *Die Umkehrbrille und das aufrechte Sehen*. Film distributed by Pacher, Innsbruck, 1951. See also Ivo Kohler's publication (1951).
- Estes, W.K. Reinforcement in human behavior. Reward and punishment influence human actions via informational and cybernetic processes. *American Scientist*, 1972, 60, 723-729.
- Falmagne, R.J. *Reasoning: Representation and process in children and adults*. Hillsdale, N.J.: Lawrence Erlbaum Associates, 1975.
- Fauville, A. Les reactions emotives chez les jeunes enfants. In: *Centenaire de Th. Ribot. Jubile de la psychologie scientifique française, 1839-1889-1939*. Agen: Imprimerie Moderne, 1939, pp. 345-362.
- Fauville, A. Les premieres reponses de l'enfant et leurs excitants. L'inné et l'acquis. In: A. Michotte et al., *La perception*. Paris, Presses Universitaires de France, 1965, pp. 111-120.
- Ferdinand, W. **Experimentelle** Untersuchungen iiber den Einfluss der personlichen Wichtigkeit des Materials auf das Behalten. *Psychologische Forschung*, 1959, 25, 455-517.
- Festinger, L. A theory of social comparison processes. *Human Relations*, 1954, 7, 117-140.
- Festinger, L. *A theory of cognitive dissonance*. Stanford: Stanford University Press, 1957. **Рус.** пер.: Фестингер Л. Теория когнитивного диссонанса. СПб.: Ювента, 1999.
- Festinger, L., Riecken, H., & Schachter, S. *When prophecy fails*. Minneapolis: University of Minnesota Press, 1956.

- Feuerlicht, I. *Alienation: From the past to the future*. Westport, Conn.: Greenwood Press, 1978.
- Folger, R., Rosefield, D., & Hays, R.P. Equity and intrinsic motivation: The role of choice. *Journal of Personality and Social Psychology*, 1978, 36, 557-564.
- Ford, C.S., & Beach, F.A. *Patterns of sexual behavior*. New York: Harper-Hoeber, 1951.
- Fowler, H. *Curiosity and exploratory behavior*. New York; London: MacMillan, 1965.
- Fraisse, P. *Psychologie du temps* (second edition). Paris: Presses Universitaires de France, 1967 (first edition 1957). English translation: *Psychology of time*. New York: Harper & Row, 1963.
- Fraisse, P. Discussion du Rapport sur l'adaptation. In: F. Bresson et al., *Les processus d'adaptation*. Paris: Presses Universitaires de France, 1967, pp. 141-190.
- Fraisse, P. Psychologie: science de l'homme ou science du comportement? In: *Actes du XXIe Congres international de Psychologie, Paris, 1976*. Paris: Presses Universitaires de France, 1978, pp. 49-61.
- Fraisse, P., & Nuttin, J. Discussion du Rapport sur la motivation. In: L. Ancona et al., *La motivation*. Paris: Presses Universitaires de France, 1959, pp. 145-155.
- Frances, R. *Psychologie de l'esthétique*. Paris: Presses Universitaires de France, 1968.
- Freud, S. *Das ökonomische Problem des Masochismus* (1924). In: *Gesammelte Werke* (Vol. 13). London: Imago, 1940, pp. 369-391.
- Freud, S. The interpretation of dreams (second part) (1900). In: J. Strachey & A. Freud (Eds.), *The standard edition of the complete psychological works of S. Freud* (Vol. V). London: Hogarth Press—The Institute of Psychoanalysis, 1953. **Рус.** пер.: Фрейд З. Толкование сновидений. М.: Современные проблемы, 1913.
- Freud, S. *Triebe und Triebchicksale* (1915). In: *Gesammelte Werke* (Vol. 10). London: Imago, 1946, pp. 210-232. **Рус.** пер.: Фрейд З. Влечения и их судьба // Фрейд З. Основные психологические теории в психоанализе. СПб.: Алетейя, 1998. С. 125-150.
- Friedman, M.L., & Stricker, E.M. The physiological psychology of hunger: A physiological perspective. *Psychological Review*, 1976, 83, 409-431.
- Fuller, J.L. Genetics and goal setting. In: Ch. Buhler & F. Massarik (Eds.), *The course of human life*. New York: Springer, 1968, pp. 79-91.

- Fuller, J.L., & Thompson, W.R. *Behavior genetics* (revised and updated edition). St. Louis: Mosby, 1978. (First edition: New York: Wiley, 1960.)
- Fuller, J.L., & Clark, L.D. Genetic and treatment factors modifying the post isolation syndrome in dogs. *Journal of Comparative and Physiological Psychology*, 1966, *61*, 251-257. (a)
- Fuller, J.L., & Clark, L.D. Effects of rearing with specific stimuli upon post isolation behaviour in dogs. *Journal of Comparative and Physiological Psychology*, 1966, *61*, 258-263. (b)
- Garcia, J., & Koelling, R.A. A relation of cue to consequence in avoidance learning. *Psychonomic Science*, 1966, *4*, 123-124.
- Gazzaniga, M.S. The bisected brain. New York: Appleton, 1970. **Рус. пер.:** Газзанига М. Расщепленный человеческий мозг // Восприятие. Механизмы и модели. М.: Мир, 1974. С. 47-57.
- Geldard, F.A. The human senses. New York; London: Wiley, 1953.
- Geldard, F.A. *Sensory saltation. Metastability in the perceptual world*. Hillsdale, N.J.: Lawrence Erlbaum Associates, 1975.
- Gesell, A. *Wolf child and human child*. New York: Harper, 1941.
- Gibson, J.J. *The ecological approach to visual perception*. Boston: Houghton Mifflin Company, 1979. **Рус. пер.:** Гибсон Дж. Экологический подход к зрительному восприятию. М.: Прогресс, 1988.
- Goldstein, K. Uber Zeigen und Greifen. *Der Nervenarzt*, 1931, *4*, p. 453.
- Goldstein, K. An organismic approach to the problem of motivation. *Transactions of the New York Academy of Science*, 1947, Series 2, *9*, 218-230.
- Goodenough, D.R., & Witkin, H.A. *Origins of the field-dependent and field-independent cognitive styles*. Princeton, N.J.: Educational Testing Service, RB-77-9, 1977.
- Granit, R. Centrifugal and antidromic effects on ganglion cells of retina. *Journal of Neuro-physiology*, 1955, *18*, 388-341.
- Grant, D.A. A preliminary model for processing information conveyed by verbal conditioned stimuli in classical conditioning. In: A.H. Black & W.F. Prokasy (Eds.), *Classical conditioning, II: Current research and theory*. New York: Appleton-Century-Crofts, 1972.
- Grant, D.A. Cognitive factors in eye-lid conditioning. *Psychophysiology*, 1973, *10*, 75-81.
- Greenwald, A.G., & Ronis, D.L. Twenty years of cognitive dissonance: Case study of the evolution of a theory. *Psychological Review*, 1978, *85*, 53-57.
- Haaf, R.A., & Bell, R.Q. A facial dimension in visual discrimination by human infants. *Child Development*, 1967, *38*, 893-899.

- Haber, R.N. Discrepancy from adaptation level as a source of affect. *Journal of Experimental Psychology*, 1958, *56*, 370-375.
- Harlow, H.F. Motivation as a factor in the acquisition of new responses. In: J.S. Brown et al., *Current theory and research in motivation. A symposium*. Lincoln: University of Nebraska Press, 1953, pp. 24-29.
- Harlow, H.F. The nature of love. *American Psychologist*, 1958, *13*, 673-685.
- Harlow, H.F., & Suomi, S.J. The nature of love simplified. *American Psychologist*, 1970, *25*, 161-168.
- Harrison, A.A. Mere exposure. In: L. Berkowitz (Ed.), *Advances in experimental social psychology* (Vol. 10). New York: Academic Press, 1977, pp. 39-83.
- Hayes, C. *The ape in our house*. New York: Harper & Row, 1951.
- Head, H. Aphasia and kindred disorders of speech. *Brain*, 1920, *43*, 87-165.
- Hebb, D.O. *The organization of behavior. A neurophysiological theory*. New York: Wiley, 1949.
- Hebb, D.O. Drives and the CNS (Conceptual Nervous System). *Psychological Review*, 1955, *62*, 243-254.
- Hebb, D.O. The American revolution. *American Psychologist*, 1960, *15*, 735-745.
- Hebb, D.O. Comment on altruism: The comparative evidence. *Psychological Bulletin*, 1971, *76*, 409-410.
- Hebb, D.O., & Riesen, A.H. The genesis of irrational fears. *Bulletin of the Canadian Psychological Association*, 1943, *30*, 49-50.
- Heckhausen, H. Leistungsmotivation. In: H. Thomaе (Ed.), *Allgemeine Psychologie II: Motivation*. Göttingen: Verlag für Psychologie, Dr. C.J. Hogrefe, 1965, pp. 602-702.
- Heckhausen, H. Die Interaktion der Sozialisationsvariablen in der Genese des **Leistungsmotivs**. In: K. Gottschaldt et al. (Eds.), *Handbuch der Psychologie*, vol. 7: *Sozialpsychologie*. Göttingen: Verlag für Psychologie, Dr. J.C. Hogrefe, 1972, pp. 955-1019.
- Heckhausen, H. Intervening cognitions in motivation. In: D.E. Berlyne & K.B. Madsen (Eds.), *Pleasure, reward, and preference: Their nature, determinants, and role in behavior*. New York: Academic Press, 1973, pp. 217-242.
- Heckhausen, H. Fear of failure as a self-reinforcing system. In: I.G. Sarason & C. Spielberger (Eds.), *Stress and anxiety* (Vol. II). Washington, D.C.: Hemisphere, 1975, pp. 117-128.
- Heckhausen, H. Developmental precursors of success and failure experience. In: G. d'Ydewalle & W. Lens (Eds.), *Cognition in human motivation and learning*. Leuven, Belgium and Hillsdale,

- N.J.: **Leuven** University Press and Lawrence Erlbaum Associates, 1981, pp. 15-32.
- Heider, F. Die Leistung des Wahrnehmungssystems. *Zeitschrift für Psychologie* 1930, 114, 371-394.
- Heider, F. Social perception and phenomenal causality. *Psychological Review*, 1944, 51, 358-374.
- Heider, F. Attitudes and cognitive organization. *Journal of Psychology*, 1946, 21, 107-112.
- Heider, F. *The psychology of interpersonal relations*. Hillsdale, N.J.: Lawrence Erlbaum Associates, 1983. Originally published 1958.
- Heider, F. The Gestalt theory of motivation. In: M.R. Jones (Ed.), *Nebraska symposium on motivation* (Vol. 8). Lincoln: University of Nebraska Press, 1960, pp. 145-172.
- Held, R., & **Heim**, A. Movement-produced stimulation in the development of visually guided behavior. *Journal of Comparative and Physiological Psychology*, 1963, 56, 872-876.
- Hellings, H. De genese van de processen van doelstelling en projectvorming. *Psychologica Belgica*, 1970, 10, 1-24.
- Helson, H. *Adaptation level theory. An experimental and systematic approach to behavior*. New York-Evanston-London: Harper & Row, 1964.
- Helson, H. A common model for affectivity and perception: An adaptation-level approach. In: D.E. Berlyne & K.B. Madsen (Eds.), *Pleasure, reward, and preference. Their nature, determinants, and role in behavior*. New York: Academic Press, 1973, pp. 167-188.
- Hewitt, C A larger context. Review of B. Meltzer & D. Michie, Machine intelligence. *Information and Control*, 1974, 26, 392-400. (M. De Mey, *The cognitive paradigm*. Doctoral thesis. Ghent: Rijksuniversiteit Gent, 1981.)
- Hilgard, E.R., Atkinson, R.C., & Atkinson, R.L. *Introduction to psychology* (sixth edition). New York: Harcourt, Brace Jovanovich, 1975.
- Hill, W.F. The effect of long confinement on voluntary wheel-running by rats. *Journal of Comparative and Physiological Psychology*, 1958, 51, 770-773.
- Hoebel, B.G. Brain reward and aversion systems in the control of feeding and sexual behavior. In: J.K. Cole & T.B. Sonderegger (Eds.), *Nebraska symposium on motivation* (Vol. 22). Lincoln: University of Nebraska Press, 1975, pp. 49-112.
- Holt, E.B. *The Freudian wish and its place in ethics*. London: Unwin, 1915.

- Holt, E.B. *Animal drive and the learning process*. New York: Holt, 1931.
- Huizinga, J. *Homo ludens. Versuch einer Bestimmung des Spiellements der Kultur*. Basel: Burg Verlag, 1944. Рус. пер.: Хейзинга Й. Homo Ludens. В тени завтрашнего дня. М.: Прогресс; Академия, 1992.
- Hull, C.L. *Principles of behavior. An introduction to behavior theory*. New York; London: D. Appleton-Century Company, 1943.
- Hull, C.L. *A behavior system. An introduction to behavior theory concerning the individual organism*. New Haven-London: Yale University Press: Oxford University Press, 1952.
- Hunt, J.McV. Intrinsic motivation and its role in psychological development. In: D. Levine (Ed.), *Nebraska symposium on motivation* (Vol. 13). Lincoln: University of Nebraska Press, 1965, pp. 189-282.
- Hunt, J.McV. Toward a history of intrinsic motivation. In: H.I. Day, D.E. Berlyne, & D.E. Hunt, *Intrinsic motivation: A new direction in education*. Toronto-Montreal: Holt, Rinehart & Winston of Canada, 1971, pp. 1-32.
- Itard**, J.M.G. *The wild boy of Aveyron*. New York: Appleton, Century, Crofts, 1962. (Translation of *Rapports et mémoires sur le sauvage de l'Aveyron*. Paris, 1894.)
- Janssens, L., & Nuttin, J.R. Frequency perception of individual and group successes as a function of competition, coaction, and isolation. *Journal of Personality and Social Psychology*, 1976, 34, 830-836.
- Janet P. La tension psychologique et ses oscillations. *Journal de Psychologie*, 1915, 12, 165-193.
- Jensen, G.D. Preference for bar pressing over «free loading» as a function of number of rewarded presses. *Journal of Experimental Psychology*, 1963, 65, 451-454.
- Kagan, J., & Berkun, M.M. The reward value of running activity. *Journal of Comparative and Physiological Psychology*, 1954, 47, p. 108.
- Kagan, J., & **Kogan**, N. Individual variation in cognitive processes. In: P.H. Mussen (Ed.), *Carmichaels' manual of child psychology* (Vol. I) (third edition). New York: Wiley, 1970, pp. 1273-1365.
- Kahn, R.L., & Katz, D. Leadership practices in relation to productivity and morale. In: D. Cartwright & A. Zander, *Group dynamics*. Evanston: Row Peterson & Co., 1960, pp. 554-570.
- Kardiner, A., et al. *The psychological frontiers of society*. New York: Columbia University Press, 1948 (first edition, 1945).

- Katz, D.** *Studien zur experimentellen Psychologie*. Basel: Benno Schwabe, 1953.
- Kaufman, A., Baron, A., & Kopp, R.E. Some effects of instructions on human operant behavior. *Psychonomic Monographs Supplements*, 1966, 1, 243-250.
- Kelley, H.H. Attribution theory in social psychology. In: D. Levine (Ed.), *Nebraska symposium on motivation* (Vol. 15). Lincoln: University of Nebraska Press, 1967, pp. 192-238.
- Kelley, H.H. *Attribution in social interaction* (Module Series). New York: General Learning Press, 1971.
- Kelly, G.A. *The psychology of personal constructs, vol. I: A theory of personality*. New York: W.W. Norton, 1955.
- Kelly, G.A. Man's construction of his alternatives. In: G. Lindzey (Ed.), *Assessment of human motives*. New York: Rinehart, 1958, pp. 33-64.
- Klein, G.S. Cognitive control and motivation. In: G. Lindzey (Ed.), *Assessment of human motives*. New York: Holt, Rinehart & Winston, 1958, pp. 87-118.
- Klix, J.** *Information und Verhalten*. Berlin: VEB Verlag, 1971.
- Koch, S. Behavior as «intrinsically» regulated: Work notes towards a pre-theory of phenomena called motivational. In: M.R. Jones (Ed.), *Nebraska symposium on motivation* (Vol. 4). Lincoln: University of Nebraska Press, 1956, pp. 42-86.
- Koffka, K. *Principles of Gestalt psychology*. London: Routledge & Kegan Paul, 1935.
- Kohler, I. *Über Aufbau und Wandlungen der Wahrnehmungswelt*. Wien: Oesterreichische Akademie der Wissenschaften, 1951, Band 227, 1. Abhandlung.
- Kohler, W. *Intelligenzprüfungen an Menschenaffen* (second edition). Berlin: Julius Springer, 1921. **Рус. пер.:** Кёлер В. Исследование интеллекта человекоподобных обезьян. М.: Изд-во Коммунистической академии, 1930.
- Kohler, W. *Gestalt psychology*. New York: Liveright, 1929.
- Kohler, W. *The place of value in a world of facts*. New York: Liveright, 1938.
- Kohler, W. *Dynamics in psychology*. New York: Liveright, 1940.
- Kohler, W. *Gestalt psychology. An introduction to new concepts in modern psychology*. New York: Liveright, 1947.
- Kohler, W., & Restorff, H. von. Analyse von Vorgängen im Spurenfeld: II. Zur Theorie der Reproduktion. *Psychologische Forschung*, 1937, 21, 56-112.
- Korman, A.K.** *The psychology of motivation*. Englewood Cliffs, N.J.: Prentice-Hall, 1974.

- Krauskopf, Ch.J. Comment on Endler and Magnusson's attempt to redefine personality. *Psychological Bulletin*, 1978, 85, 280-283.
- Krebs, D.L. Altruism — an examination of the concept and a review of the literature. *Psychological Bulletin*, 1970, 73, 258-302.
- Krechevsky, I. «Hypotheses» in rats. *Psychological Review*, 1932, 39, 516-532.
- Lamb, M.E. The development of mother-infant and father-infant attachments in the second year of life. *Developmental Psychology*, 1977, 13, 637-648.
- Lange, K. *Ueber Apperzeption*. Leipzig: R. Voigtlanders Verlag, 1903.
- Lannoy, J. de, & Feyereisen, P. Une analyse d'«activité de déplacement» chez l'homme. *Journal de Psychologie Normale et Pathologique*, 1973, 70, 289-305.
- Latane, B., & Darley, J.M. *The unresponsive bystander: Why doesn't he help?* New York: Academic Press, 1973.
- Lavery, J. Reinforcement and pleasure. *University of Leuven Psychological Reports: Laboratory of Experimental Psychology*, 1978, number 16, 17 pp.
- Lawler, E.E. Equity theory as a predictor of productivity and work quality. *Psychological Bulletin*, 1968, 70, 596-610.
- Lecky, P. *Self-consistency: A theory of personality*. New York: Island, 1945.
- L'Ecuyer, R. *Le concept de soi*. Paris: Presses Universitaires de France, 1978.
- Leeper, R.W. Learning and the fields of perception, motivation, and personality. In: S. Koch, *Psychology: A study of a science*. New York: McGraw-Hill, 1963, pp. 366-487.
- Lefcourt, H.M. *Locus of control: Current trends in theory and research*. Hillsdale, N.J.: Lawrence Erlbaum Associates, 1976.
- Le Ny, J.-F. *Apprentissage et activités psychologiques*. Paris: Presses Universitaires de France, 1967.
- Leontiev, A.N. *Tätigkeit, Bewusstsein, Persönlichkeit*. Stuttgart: 1977 (transl. by Th. Kussman). **Рус. ориг.:** Леонтьев А.Н. Деятельность. Сознание. Личность. М.: Политиздат, 1975.
- Lerner, M.J. The justice motive: Equity and fairness among children. *Journal of Personality and Social Psychology*, 1974, 29, 539-550.
- Levine, S. The effects of differential infantile stimulation on emotionality at weaning. *Canadian Journal of Psychology*, 1959, 13, 243-247.
- Lewin, K. Das Problem der Willensmessung and das Grundgesetz der Assoziation. *Psychologische Forschung*, 1922, 1, 1, 191-302; 2, II, 65-140.

- Lewin, K. *Vorsatz, Wille und BedUrfnis*. Berlin: Julius Springer Verlag, 1928; also published in a somewhat extended version in: *Psychologische Forschung*, 1926, 7, 294-329; 330-385. **Рус.** пер.: Левин К. Динамическая психология: Избранные труды. М.: Смысл, 2001. С. 94-164.
- Lewin, K. *A dynamic theory of personality. Selected papers*. New York; London: McGraw-Hill, 1935.
- Lewin, K. The conceptual representation and measurement of psychological forces. *Contributions to Psychological Theory*, 1938, 1, no. 4.
- Lewin, K. Defining the «field at a given time». *Psychological Review*, 1943, 50, 292-310. **Рус.** пер.: Левин К. Динамическая психология: Избранные труды. М.: Смысл, 2001. С. 239-250.
- Lewin, K. Behavior and development as a function of the total situation. In: L. Carmichael (Ed.), *Manual of child psychology*. New York-London: Wiley-Charman & Hall, 1946, chapter 10, pp. 791-844. **Рус.** пер.: Левин К. Динамическая психология: избранные труды. М.: Смысл, 2001. С. 372-426.
- Lezak, M.D. The problem of assessing executive functions. *International Journal of Psychology*, 1982, 17, 281-297.
- Limber, J. Language in child and chimp? *American Psychologist*, 1977, 32, 280-295.
- Lin, Chuan-ting. *Les reactions chez les nouveau-nés avant et apres le repas. Contribution a l'étude génétique des emotions*. Louvain: Nauwelaerts, 1949.
- Lissner, K. Die Entspannung von Bedürfnissen durch Ersatzhandlungen. *Psychologische Forschung*, 1933, 18, 218-250.
- Lorenz, K. Über den Begriff der Instinkthandlung. *Folia Biotheoretica*, 1937, 2, 18-50.
- Lorenz, K. Der Kumpan in der Umwelt des Vogels. Der Artgenosse als auslosendes Moment sozialer Verhaltensweisen. *Journal fur Ornithologie*, 1935, 83, 137-213 and 289-413. Reprinted in *Über tierisches und menschliches Verhalten. Gesammelte Abhandlungen*, Band I. München: Piper-Verlag, 1965, pp. 115-282.
- Lorenz, K. *Das sogenannte Bose. Zur Naturgeschichte der Aggression*. Wien: Borotha-Schoeler, 1963. **Рус.** пер.: Лоренц К. Обратная сторона зеркала. М.: Республика, 1998. С. 62-243.
- Lorenz, K., & Tinbergen, N. Taxis and instinct. In: C.H. Schiller (Ed.), *Instinctive behavior. The development of a modern concept*. New York: International Universities Press, 1957, pp. 176-208.
- Luria, A.R. *The role of speech in the regulation of normal and abnormal behavior*. New York: Liveright, 1961. **Рус.** ориг.: Лурия А.Р. Роль речи в регуляции нормального и аномального поведения // Проблемы высшей нервной деятельности нор-

- мального и аномального ребенка / Под ред. А.Р. Лурия. М.: Изд-во АПН РСФСР, 1956. Т. 1. С. 5-46.
- Luria, A.R. *Human brain and psychological processes*. New York: Harper & Row, 1966. **Рус.** ориг.: Лурия А.Р. Мозг человека и психические процессы: нейропсихологические исследования. М.: Изд-во АПН РСФСР, 1963.
- Luria, A.R. *The working brain: An introduction to neuropsychology*. New York: Basic Books, 1973. **Рус.** ориг.: Лурия А.Р. Основы нейропсихологии. М.: Изд-во Моск. ун-та, 1973.
- Luria, A.R. *The neuropsychology of memory*. Washington, D.C.: Winston, 1976. **Рус.** ориг.: Лурия А.Р. Нейропсихология памяти. Нарушение памяти при локальных поражениях мозга. Т. 1. М.: Педагогика, 1974.
- Macaulay, J., & Berkowitz, L. (Eds.). *Altruism and helping behavior*. New York; London: Academic Press, 1970.
- Maccoby, E.E., & Masters, J.C. Attachment and dependency. In: P.H. Mussen (Ed.), *Carmichael's manual of child psychology* (third edition). New York: Wiley, 1970 (first edition 1946), pp. 73-157.
- Maddi, S.R. The search for meaning. In: W.J. Arnold & M.M. Page (Eds.), *Nebraska symposium on motivation* (Vol. 18). Lincoln: University of Nebraska Press, 1970, pp. 137-186.
- Magnusson, D., & Endler, N.S. (Eds.). *Personality at the crossroads: Current issues in interactional psychology*. Hillsdale, N.J.: Lawrence Erlbaum Associates, 1977.
- Mahler, W. Ersatzhandlungen verschiedenen Realitätsgrades. *Psychologische Forschung*, 1933, 18, 27-89.
- Maier, N. *Frustration: The study of behavior without a goal*. New York: McGraw-Hill, 1949.
- Masters, J.C., & Wellman, H.M. The study of human infant attachment: A procedural critique. *Psychological Bulletin*, 1974, 81, 218-237.
- Marx, M.H. Habit activation in human learning. In: G. d'Ydewalle & W. Lens (Eds.), *Cognition in human motivation and learning*. Leuven, Belgium and Hillsdale, N.J.: Leuven University Press and Lawrence Erlbaum Associates, 1980, pp. 87-122.
- McClelland, D.C. Toward a theory of motive acquisition. *American Psychologist*, 1965, 20, 321-333.
- McClelland, D., Atkinson, J.W., Clark, R.A., & Lovell, E.L. *The achievement motive*. New York: Appleton-Century-Crofts, 1953.
- McClintock, C.G. Social motivation in settings of outcome interdependence. In: D. Druckman (Ed.), *Negotiations: Social psychological perspective*. Beverly Hills: Sage, 1977.

- McDougall, W. *An introduction to social psychology* (28th edition). London: Methuen & Co., 1946 (first edition 1908). Рус. пер.: Мак-Дауголл У. Основные проблемы социальной психологии. М.: Книгоиздательство «Космос», 1916.
- McKnight, C. Is man interested in his future? A reply to Boniecki. *International Journal of Psychology*, 1978, 13, 159-162.
- Menzel, E.W., Jr. Patterns of responsiveness in chimpanzees reared through infancy under conditions of environmental restrictions. *Psychologische Forschung*, 1964, 27, 337-365.
- Michotte, A. *La perception de la causalité*. (Studia Psychologica). Louvain: Publications universitaires, 1954.
- Michotte, A., Piaget, J., Pieron, H., et al. *La perception*. (Symposium de l'Association de Psychologie scientifique de Langue française). Paris: Presses Universitaires de France, 1955.
- Milgram, S. *Obedience to authority: An experimental view*. London: Tavistock, 1974.
- Miller, G.A. Some psychological studies of grammar. *American Psychologist*, 1962, 17, 748-762.
- Miller, G.A., & Johnson-Laird, Ph.N. *Language and perception*. Cambridge, Mass.: Harvard University Press, 1976.
- Miller, G.A., Galanter, E., & Pribram, K.H. *Plans and the structure of behavior*. New York: Holt, 1960. Рус. пер.: Миллер Дж., Галантер Е., Прибрам К. Планы и структура поведения. М.: Прогресс, 1964.
- Miller, N.E. Experimental studies of conflict. In: J. McV. Hunt, *Personality and the behavior disorders*. New York: Ronald Press, 1944, pp. 431-466.
- Miller, N.E. Studies of fear as an acquirable drive: I. Fear as motivation and fear-reduction as reinforcement in the learning of new responses. *Journal of Experimental Psychology*, 1948, 38, 89-101. (a)
- Miller, N.E. Theory and experiment relating psychoanalytic displacement to stimulus-response generalization. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 1948, 43, 155-178 (the article is reprinted together with some other on the same theme in: N.E. Miller, *Selected papers*. Chicago: Aldine-Atherton, 1971, pp. 73-98). (b)
- Miller, N.E. Some reflections on the Law of Effect produce a new alternative to drive reduction. In: M.R. Jones (Ed.), *Nebraska symposium on motivation* (Vol. 11). Lincoln: University of Nebraska Press, 1963, pp. 65-112.
- Milne, L.J., & Milne, M. *The senses of animals and men*. New York: Atheneum, 1964.

- Milo, R.D. (Ed.). *Egoism and altruism*. Belmont, Calif.: Wadsworth, 1973.
- Mischel, W. Toward a cognitive social learning reconceptualization of personality. *Psychological Review*, 1973, 80, 252-283.
- Montmollin, G. de. *L'influence sociale. Phénomènes, facteurs et theories*. Paris: Presses Universitaires de France, 1977.
- Montpellier, G. de. L'apprentissage. In: P. Fraise & J. Piaget, *Traite de psychologie* (Vol. IV). *Apprentissage et mémoire*. Paris: Presses Universitaires de France, 1964, pp. 43-114. Рус. пер.: де Монпелье Ж. Научение // Экспериментальная психология / Ред.-сост. П. Фреес, Ж. Пиаже: В 6 вып. Вып. IV. М.: Прогресс, 1973. С. 59-137.
- Montpellier, G. de. A propos de la notion de comportement en psychologie. *Journal de Psychologie Normale et Pathologique*, 1968, 65, 45-52.
- Montpellier, G. de. La psychologie est-elle la science du comportement? *Revue Philosophique de Louvain*, 1970, 68, 174-192.
- Mook, D.G. Oral and postingestional determinants of the intake of various solutions in rats with esophageal fistulas. *Journal of Comparative and Physiological Psychology*, 1963, 56, 645-659.
- Morgan, C.L. *An introduction to comparative psychology*. London: Scribner's, 1894.
- Moscovici, S. *Social influence and social change*. London: Academic Press-European Association of Experimental Social Psychology, 1976.
- Mowrer, O.H. A stimulus-response analysis of anxiety and its role as a reinforcing agent. *Psychological Review*, 1939, 46, 553-565.
- Mowrer, O.H. *Learning theory and personality dynamics. Selected papers*. New York: Ronald Press, 1950.
- Mowrer, O.H. *Learning theory and the symbolic processes*. New York-London: Wiley, 1960.
- Mowrer, O.H., & Ullman, A.D. Time as a determinant in integrative learning. *Psychological Review*, 1945, 52, 61-90.
- Mulder, M. *Omgang met macht. Ons gedrag met elkaar en tegen elkaar*. Amsterdam-Brussel: Elsevier, 1977.
- Murchison, C (Ed.). *The foundations of experimental psychology*. Worcester, Mass.; London: Clark University Press-Oxford University Press, 1929.
- Murphy, G. *Personality. A biosocial approach to origins and structure*. New York; London: Harper & Brothers, 1947.
- Murphy, L. *The widening world of childhood*. New York: Basic Books, 1962.

- Murray, H.A. Some basic psychological assumptions and conceptions. *Dialectica* (Paris & Neuchatel), 1951, 5, 266-292.
- Murray, H.A. Preparation for the scaffold of a comprehensive system. In: S. Koch (Ed.), *Psychology: A study of a science*. Study 1, vol. 3: *Formulation of the person and the social context*. New York: McGraw-Hill, 1959, pp. 7-54.
- Murray, H.A., et al. *Explorations in personality*. New York: Oxford University Press, 1938.
- Nagel**, T. *The possibility of altruism*. Oxford: Clarendon Press, 1970.
- Neisser, U. *Cognitive psychology*. New York: Appleton, 1966.
- Nisbett, R.E., & Wilson, T.D. Telling more than we can know: Verbal reports on mental processes. *Psychological Review*, 1977, 84, 231-259.
- Nissen, H.W. Phylogenetic comparison. In: S.S. Stevens (Ed.), *Handbook of experimental psychology*. New York: Wiley, 1951, pp. 347-386. **Рус. пер.:** Ниссен Г.В. Филогенетическое сравнение // Экспериментальная психология: В 2 т. / Ред.-сост. **С.С. Стивенс**. М.: Изд-во иностр. лит., 1960. Т. 1. С. 458-512.
- Noirot, E. *Analyse du comportement dit maternel chez la souvris*. Paris: Centre national de Recherche scientifique, 1958.
- Nunberg, H., & Federn, E. (Eds.). *Minutes of the Vienna Psychoanalytic Society*, vol. 1 (1906-1908). New York: International Universities Press, 1962.
- Nuttin, J.M., Jr. *The illusion of attitude change. Towards a response contagion theory of persuasion*. London-New York-Leuven: Academic Press-Leuven University Press, 1975.
- Nuttin, J.M., Jr. Sociale aanhankelijkheid en geborgenheid of uitbreiding van **macht** en eigenliefde? In Liber amicorum Prof. J.R. Nuttin: *Gedrag, dynamische relatie en betekeniswereld*. Leuven: Universitaire Pers Leuven, 1980, pp. 89-107.
- Nuttin, J. (R.) «Spread» in recalling failure and success. *Journal of Experimental Psychology*, 1949, 38, 690-699.
- Nuttin, J. (R.) Intimacy and shame in the dynamic structure of personality. In: M.L. Reymert (Ed.), *Feelings and emotions. The Mooseheart symposium*. New York: McGraw-Hill, 1950, pp. 343-352.
- Nuttin, J. (R.) *Tache, reussite et echec. Theorie de la conduite humaine* (Studia Psychologica). Louvain: Publications universitaires, 1953.
- Nuttin, J. (R.) Human motivation and Freud's theory of energy discharge. *Canadian Journal of Psychology*, 1956, 10, 167-178.

- Nuttin, J. (R.) *Psychoanalysis and personality. A dynamic theory of normal personality* (Mentor-Omega book). New York: The New American Library, 1962.
- Nuttin, J. (R.) La structure Moi-Monde. In: J. (R.) Nuttin, *La structure de la personnalité*. Paris: Presses Universitaires de France, 1965, chapter 8.
- Nuttin, J. (R.) Physikalische und biologische Modelle in der menschlichen Motivationslehre. *Psychologische Rundschau*, 1969, XX/2, 115-123.
- Nuttin, J. (R.) Das Verhalten des Menschen: der **Mensch** in seiner Erscheinungswelt. In: H.G. **Gadamer** & P. Vogler (Eds.), *Psychologische Anthropologie* Stuttgart: **Thieme** Verlag, 1973, pp. 163-199. (a)
- Nuttin, J.R. Pleasure and reward in human motivation and learning. In: D.E. Berlyne & K.B. Madsen (Eds.), *Pleasure, reward, preference. Their nature, determinants, and role in behavior*. New York: Academic Press, 1973, pp. 243-274. (b)
- Nuttin, J. (R.) La motivation. In: P. Fraisse & J. Piaget, *Traite de psychologie expérimentale*, vol. V (third edition). Paris: Presses Universitaires de France, 1975, pp. 6-96. **Рус. пер.:** Нюттен Ж. Мотивация // Экспериментальная психология / Ред.-сост. П. Фресс, Ж. Пиаже: В 6 вып. Вып. V. М.: Прогресс, 1975. С. 15-110.
- Nuttin, J.R. Motivation and reward in human learning: A cognitive approach. In: W.K. Estes (Ed.), *Handbook of learning and cognitive processes* (Vol. III). Hillsdale, N.J.: Lawrence Erlbaum Associates, 1976, pp. 247-281.
- Nuttin, J.R. *Future time perspective and motivation*. Leuven-Hillsdale: Leuven University Press; Erlbaum, 1985.
- Nuttin, J.R., Greenwald, A.G. *Reward and punishment in human learning. Elements of a behavior theory*. New York; London: Academic Press, 1968.
- Ohman**, A., Fredrikson, M., Hugdahl, K., & **Rimmo**, P.-A. The premise of equipotentiality in human classical conditioning: Conditioned electro-dermal responses to potentially phobic stimuli. *Journal of Experimental Psychology: General*, 1976, 105, 313-337.
- Orsini, F. Conduite et besoin d'exploration chez **les mammifères**. *L'Année Psychologique*, 1957, 57, 99-119.
- Paulus, J. *La fonction symbolique et le langage*. Bruxelles: Charles Dessart, 1969.
- Pavlov, I. The reply of a physiologist to psychologists. *Psychological Review*, 1932, 39, 91-127.

- Penfield, W. Studies of the cerebral cortex of man. A review and an interpretation. In: J.F. Delafresnaye (Ed.), *Brain mechanisms and consciousness. A symposium*. Oxford: Blackwell Scientific Publications, 1954, pp. 284-309.
- Penfield, W. *The mystery of the mind. A critical study of consciousness and the human brain*. Princeton: University Press, 1975.
- Pfaffmann, C** The pleasures of sensation. *Psychological Review*, 1960, 67, 253-268.
- Piaget, J. *La naissance de l'intelligence*. Neuchatel-Paris: Delachaux & Niestle, 1936.
- Piaget, J. *La construction du réel chez l'enfant*. Neuchatel-Paris: Delachaux & Niestle, 1937.
- Piaget, J. *La formation du symbole chez l'enfant. Imitation, jeu et reve, image et représentation*. Neuchatel-Paris: Delachaux & Niestle, 1945.
- Piaget, J. *La prise de conscience*. Paris: Presses Universitaires de France, 1974.
- Pichert, J.W., & Anderson, R.C. Taking different perspectives on a story. *Journal of Educational Psychology*, 1977, 69, 309-315.
- Power, H.W. Mountain bluebirds: Experimental evidence against altruism. *Science* (New York), 1975, 189, 142-143.
- Premack, D. *Intelligence in ape and man*. Hillsdale, N.J.: Lawrence Erlbaum Associates, 1977.
- Pribram, K.H. *Languages of the brain*. Englewood Cliffs, N.J.: Prentice-Hall, 1971. **Рус.** пер.: Прибрам К. Языки мозга (экспериментальные парадоксы и принципы нейропсихологии). М.: Прогресс, 1975.
- Prigogine, I. Steady states and entropy production. *Physica*, 1965, 31, 719-724.
- Prigogine, I. Metamorphose de la science (resume). In: *Compte rendu des leçons publiques 1977-1978*. Bruxelles: **Facultés** universitaires Saint-Louis, 1978.
- Prigogine, I., & Nicolis, G. *Self-organization in non-equilibrium systems*. New York: Wiley, 1977.
- Pritchard, R.M. Stabilized images on the retina. *Scientific American*, 1961, 204(6), 72-78.
- Raynor, J.O. Future orientation and motivation of immediate activity: An elaboration of the theory of achievement motivation. *Psychological Review*, 1969, 76, 606-610.
- Raynor, J.O. Future orientation in the study of achievement motivation. In: J.W. Atkinson & J.O. Raynor, *Motivation and achievement*. Washington, D.C.: Winston & Sons, 1974, pp. 121-154.

- Raynor, **J.O.**, Entin, E.E., et al. *Motivation, career striving, and aging*. Washington; New York: Hemisphere: McGraw-Hill, 1982.
- Reed, S.K. Facilitation of problem solving. In: N.J. Castellan, D.B. Pisoni & G.R. Potts (Eds.), *Cognitive theory* (Vol. II). Hillsdale, N.J.: Lawrence Erlbaum Associates, 1977, pp. 3-20.
- Rescorla, R.A. Informational variables in Pavlovian conditioning. In: G.H. Bower (Ed.), *The psychology of learning and motivation* (Vol. VI). New York: Academic Press, 1972, pp. 1-46.
- Reuchlin, M. *Psychologie*. Paris: Presses Universitaires de France, 1977.
- Ribble, M.A. Infantile experience in relation to personality development. In: McV. Hunt (Ed.), *Personality and the behavior disorders* (Vol. II). New York: Ronald Press, 1944, pp. 621-651.
- Riesen, A.H. The development of visual perception in man and chimpanzee. *Science*, 1947, 106, 107-108.
- Riesen, A.H. Plasticity of behavior: Psychological aspects. In: H.F. Harlow & C.N. Wolsey (Eds.), *Biological and biochemical bases of behavior*. Madison: University of Wisconsin Press, 1958, pp. 425-450.
- Riesen, A.H., Ramsey, R.L., & Wilson, P.D. Development of visual acuity in Rhesus monkeys deprived of patterned light during early infancy. *Psychonomic Science*, 1964, 1, 33-34.
- Rogers, C.R. The attitude and orientation of the counselor. *Journal of Consulting Psychology*, 1949, 13, 82-94.
- Rokeach, M. *The nature of human values*. New York: Free Press, 1973.
- Rosenzweig, M.R. *Biologie de la mémoire*. Paris: Presses Universitaires de France, 1976.
- Rosenzweig, M.R., Bennett, E.L., & Diamond, M.C. Chemical and anatomical plasticity of brain: Replications and extensions. In: J. Gaito (Ed.), *Macromolecules and behavior*, second edition. New York: Appleton-Century-Crofts, 1972, pp. 205-277. (a)
- Rosenzweig, M.R., Bennett, E.L., & Diamond, M.C. Brain changes in response to experience. *Scientific American*, February 1972, 226, 22-29. (b)
- Rotter, J.B. *Social learning and clinical psychology*. New York: Prentice-Hall, 1954.
- Rotter, J.B. Generalized expectancies for internal versus external control of reinforcement. *Psychological Monographs*, 1966, 80, whole number 608.
- Rozin, P.** Specific hunger for thiamine: Recovery from deficiency and thiamine preference. *Journal of Comparative and Physiological Psychology*, 1968, 65, 23-29.

- Rozin, P., & Kalat, J.W. Specific hungers and poison avoidance as adaptive specializations of learning. *Psychological Review*, 1971, 78, 459-486.
- Russell, A. The effects of magnitude and duration of change on the light-contingent bar-pressing of hooded rats. *Australian Journal of Psychology*, 1972, 24, 63-73.
- Rutter, M. *Maternal deprivation reassessed*. Harmondsworth: Penguin Books, 1972.
- Ryan, T.A. *Intentional behavior. An approach to human motivation*. New York: Ronald Press, 1970.
- Ryan, T.A. Intention and kinds of learning. In: G. d'Ydewalle & W. Lens (Eds.), *Cognition in human motivation and learning*. Leuven, Belgium and Hillsdale, N.J.: Leuven University Press and Lawrence Erlbaum Associates, 1981, pp. 59-85.
- Sahlins, M. *The use and abuse of biology: An anthropological critique of sociobiology*. Ann Arbor: University of Michigan Press, 1976.
- Salama, A.A.**, & Hunt, J. «Fixation» in the rat as a function of infantile shocking, handling, and gentling. *Journal of Genetic Psychology*, 1964, 105, 131-162.
- Sandifort, P. **Connectionism**: Its origin and major features. *The forty-first Yearbook of the National Society for the Study of Education*, Part II. Chicago: 1942.
- Sarup, G. Historical antecedents of psychology: The recurrent issue of old wine in new bottles. *American Psychologist*, 1978, 33, 478-485.
- Schachtel, E.G. The development of focal attention and the emergence of reality. *Psychiatry*, 1954, 17, 309-324.
- Schachter, S. The interaction of cognitive and physiological determinants of emotional state. In: L. Berkowitz (Ed.), *Advances in experimental social psychology* (Vol. 1). New York; London: Academic Press, 1964, pp. 49-80.
- Schank, R.C., & Abelson, R.P. *Scripts, plans, goals, and understanding: An inquiry into human structures*. Hillsdale, N.J.: Lawrence Erlbaum Associates, 1977.
- Scheerer, M. Review of D. Rapaport, *Organization and pathology of thought*. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 1952, 47, 268-274.
- Schiller, C (Ed.). *Instinctive behavior. The development of a modern concept*. New York: International Universities Press, 1957 (second printing 1964).
- Schneirla, **T.C.** An evolutionary and developmental theory of biphasic processes underlying approach and withdrawal. In: N.R.F. Maier & T.C. Schneirla, *Principles of animal psychology*, enlarged edition. New York: Dover Publications, 1964, pp. 511-554.

- Schoenfeld, W.N. (Ed.). *The theory of reinforcement schedules*. New York: Appleton-Century-Crofts, 1970.
- Schwarz, O.** *Psychologie sexuelle*. Paris: Presses Universitaires de France, 1952.
- Scott, **J.P.** The process of primary socialization in canine and human infants. *Monographs of the Society for Research in Child Development*, 1963, 28, number 1.
- Sears, R.R. Dependency motivation. In: M.R. Jones (Ed.), *Nebraska symposium on motivation* (Vol. 11). Lincoln: University of Nebraska Press, 1963, pp. 25-64.
- Seligman, M.E.P., Maier, S.F., & Solomon, R.L. Unpredictable and uncontrollable aversive events. In: F.R. Brush (Ed.), *Aversive conditioning and learning*. New York: Academic Press, 1971, pp. 576-577.
- Shapira, Z. Expectancy determinants of intrinsically motivated behavior. *Journal of Personality and Social Psychology*, 1916,34, 1235-1244.
- Sheffield, F.D., **Wulff, J.J.**, & Backer, R. Reward value of copulation without sex drive reduction. *Journal of Comparative and Physiological Psychology*, 1951, 44, 3-8.
- Sherrington, C. *The integrative action of the nervous system* (new edition). Cambridge: At the University Press, 1947 (first edition: Scribner's, 1909). **Рус. пер.:** Шеррингтон Ч. Интегративная деятельность нервной системы. Л.: Наука, 1969.
- Sherrington, C. *Man on his nature*. Cambridge: At the University Press, 1951.
- Simon, W. The social, the erotic, and the sensual: The complexities of sexual scripts. In: J.K. Cole & R. Dienstbier (Eds.), *Nebraska symposium on motivation* (Vol. 21). Lincoln: University of Nebraska Press, 1973, pp. 61-82.
- Singh, D. Preference for bar pressing to obtain reward over free-loading in rats and children. *Journal of Comparative and Physiological Psychology*, 1970, 73, 320-327.
- Skinner, B.F. *Science and human behavior*, seventh printing. New York; London: Free Press-Collier: MacMillan, 1969 (first printing 1953).
- Skinner, B.F. *Beyond freedom and dignity*. New York: Knopf, 1971.
- Sliosberg, S. Zur Dynamik des Ersatzes in Spiel- und **Ernstsituationen**. *PsychologischeForschung*, 1934, 19, 122-181.
- Smets, G.** *Aesthetic judgment and arousal*. Leuven: Leuven University Press, 1973.
- Smith, E.R., & Miller, F.D. Theoretical note. Limits on perception of cognitive processes: A reply to Nisbett and Wilson. *Psychological Review*, 1978, 85, 355-372.

- Sokolov, E.N. In: M.A. Brazier (Ed.), *The central nervous system and behavior. Transactions of the third conference.* Josiah Macy Jr. Foundation, 1960.
- Solomon, Ph. Sensory deprivation. In: A.M. Freedman & H.I. Kaplan (Eds.), *Human behavior: Biological, psychological, and sociological.* New York: Atheneum, 1972.
- Solomon, Ph., et al. (Eds.). *Sensory deprivation.* Cambridge: Harvard University Press, 1961.
- Sperry, R.W. Hemisphere disconnection and unity in conscious awareness. *American Psychologist*, 1968, 23, 723-733.
- Sperry, R.W. A modified concept of consciousness. *Psychological Review*, 1969, 76, 532-536.
- Sperry, R.W. An objective approach to subjective experience. Further explanation of a hypothesis. *Psychological Review*, 1970, 77, 585-590.
- Sperry, R.W. Mental phenomena as causal determinants in brain function. *Process Studies*, 1976, 5, 247-256.
- Sperry, R.W. Bridging science and values. A unifying view of mind and brain. *American Psychologist*, 1977, 32, 237-245.
- Spitz, R.A. Hospitalism: An inquiry into the genesis of psychiatric conditions of early childhood. *Psychoanalytic Study of the Child*, 1945, 1, 53-74.
- Spitz, R.A. Hospitalism: A follow-up report. *Psychoanalytic Study of the Child*, 1946, 2, 113-117.
- Spitz, R.A. Genese des premieres relations objectales. *Revue Francaise de Psychanalyse*, 1954, 18, 453-459.
- Spitz, R.A., & Wolf, K.M. The smiling response: A contribution to the ontogenesis of social relations. *Genetic Psychology Monographs*, 1946, 34, 57-125.
- Sroufe, L.A., & Waters, E. The ontogenesis of smiling and laughter: A perspective on the organization of development in infancy. *Psychological Review*, 1976, 83, 173-189.
- Stagner, R. Homeostatis, discrepancy, dissonance. A theory of motives and motivation. *Motivation and Emotion*, 1977, 1, 103-138.
- Stern, P.C. When do people act to maintain common resources? A reformulated psychological question for our times. *International Journal of Psychology*, 1978, 13, 149-158.
- Stewart van Leeuwen, M. A cross-cultural examination of psychological differentiation in males and females. *International Journal of Psychology*, 1978, 13, 87-122.
- Stoffels, M.J. La reaction de colere chez les nouveau-nes. *Journal de Psychologie Normale et Pathologique*, 1940, 1, 92-148.

- Stratton, G.M. Some preliminary experiments on vision without inversion of the retinal image. *Psychological Review*, 1896, 3, 611-617.
- Straus, E. *Vom Sinn der Sinne* (second edition). Berlin: Springer Verlag, 1956.
- Sullivan, H.S. *Conceptions of modern psychiatry.* New York: Norton & Co., 1947 (first edition 1940).
- Suls, J.M., & Miller, R.L. (Eds.). *Social comparison processes: Theoretical and empirical perspectives.* Chichester: Hemisphere-Wiley, 1977.
- Taylor, D.W. Toward an information processing theory of motivation. In: M.R. Jones (Ed.), *Nebraska symposium on motivation* (Vol. 8). Lincoln: University of Nebraska Press, 1960, pp. 59-79.
- Testa, Th.J. Causal relationships and the acquisition of avoidance responses. *Psychological Review*, 1974, 81, 491-505.
- Thomae, H. *Das Individuum und seine Welt. Eine Persönlichkeitstheorie.* Gottingen: Verlag für Psychologie, Dr. C.J. Hogrefe, 1968.
- Thomae, H. *Konflikt, Entscheidung, Verantwortung. Ein Beitrag zur Psychologie der Entscheidung.* Stuttgart: Verlag W. Kohlhammer, 1974.
- Thompson, W.R. Early environment: Its importance for later behavior. In: P.H. Hoch & J. Zubin (Eds.), *Psychopathology of childhood.* New York: Grunne & Stratton, 1955.
- Thorndike, E.L. Animal intelligence. *Psychological Review Monograph Supplements*, 1898, 2, number 8, 109 pp.
- Thorndike, E.L. The mental life of monkeys. *Psychological Review Monograph Supplements*, 1901, 3, number 15, 57 pp.
- Thorndike, E.L. A pragmatic substitute for free will. *Essays philosophical and psychological in honor of William James.* New York-London: Longmans, Green, 1908, pp. 587-610.
- Thorndike, E.L. Darwin's contribution to psychology. *University of California Chronicle*, 1909, 12, 65-80.
- Thorndike, E.L. *Animal intelligence.* New York: MacMillan, 1911.
- Thorndike, E.L. *Human nature and the social order.* New York: MacMillan, 1940.
- Thorndike, E.L. *Selected writings from a connectionist's psychology.* New York: Appleton-Century-Crofts, 1949.
- Tolman, E.C. *Purposive behavior in animals and men.* New York-London: The Century Co., 1932.
- Tolman, E.C. A psychological model. In: T. Parsons & E. Shils (Eds.), *Toward a general theory of action.* Cambridge, Mass.: Harvard University Press, 1951.

- Tolman, E.C. Principles of purposive behavior. In: S. Koch (Ed.), *Psychology: A study of a science*. Study 1: *Conceptual and systematic*, vol. 2: *General systematic formulations, learning, and special processes*. New York: McGraw-Hill, 1959, pp. 92-157.
- Trivers, R.L. The evolution of reciprocal altruism. *Quarterly Review of Biology*, 1971, 46, 35-37.
- TJexkull, J. von. Atlas zur Bestimmung der Orte in den Sehraumen der Tiere. *Zeitschrift für Vergleichende Physiologie* 1927, 5, 167-178.
- Uexkull, J. von. *Streifzüge durch die Umwelten von Menschen und Tieren* (1934). Hamburg: Rowohlt, 1956 (second edition). (English translation: A stroll through the world of animals and men. In: C.H. Schiller (Ed.), *Instinctive behavior. The development of a modern concept* (second edition). New York: International Universities Press, 1964, pp. 5-80.)
- Valentine, C.W. The innate base of fear. *Journal of Genetic Psychology*, 1930, 37, 394-419.
- Van Avermaet, E., McClintock, Ch., & Moskowitz, J. Alternative approaches to equity: Dissonance reduction, pro-social motivation and strategic accommodation. *European Journal of Social Psychology*, 1978, 8, 419-437.
- Veroff, J., Wilcox, S., & Atkinson, J.W. The achievement motive in high school and college age women. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 1953, 48, 108-119.
- Vreven, R., & Nuttin, J.R. Frequency perception of successes as a function of results previously obtained by others and by oneself. *Journal of Personality and Social Psychology*, 1976, 34, 734-745.
- Vroom, V.H. *Work and motivation*. New York: Wiley, 1964.
- Vygotsky, L. *Thought and language*. English translation by E. Hanfmann & G. Vakar (Eds.). Cambridge, Mass.; New York: MIT Press—Wiley, 1962. Рус. ориг.: Выготский Л.С. Мышление и речь. М.: Лабиринт, 1996.
- Waber, D.P. Biological substrates of field dependence: Implications of the sex difference. *Psychological Bulletin*, 1977, 84, 1076-1087.
- Walker, E.L. Psychological complexity as a basis for a theory of motivation and choice. In: D. Levine (Ed.), *Nebraska symposium on motivation* (Vol. 13). Lincoln: University of Nebraska Press, 1964, pp. 47-95.
- Walker, E.L. Psychological complexity and preference: A hedgehog theory of behavior. In: D.E. Berlyne & K.B. Madsen (Eds.), *Pleasure, reward, preference. Their nature, determinants, and role in behavior*. New York: Academic Press, 1973, pp. 65-97.
- Walster, E., Walster, G.W., Berscheid, E., et al. *Equity: Theory and research*. Boston; London: Allyn & Bacon, 1978.

- Watson, J.B. *Behaviorism*. New York: People's Inst. Publ. Co., 1924.
- Weiner, B. *Theories of motivation. From mechanism to cognition*. Chicago: Markham, 1972.
- Weiner, B. (Ed.). *Achievement motivation and attribution theory*. Morristown, N.J.: General Learning Press, 1974.
- Weiner, B. *An attributional-based theory of motivation and emotion: Focus, range, and issues* (unpublished report). Los Angeles: University of California Department of Psychology, 1977.
- Weiner, B., et al. *The development of mastery, emotions, and morality from an attributional perspective*. Minnesota symposium of child development, vol. 13. Hillsdale, N.J.: Lawrence Erlbaum Associates, 1979.
- Weininger, O. Mortality of albino rats under stress as a function of early handling. *Canadian Journal of Psychology*, 1953, 7, 111-114.
- Weir, R.H. *Language in the crib*. The Hague: Mouton, 1962.
- Weiss, J.M. Effects of coping behavior in different warning conditions on stress pathology in rats. *Journal of Comparative and Physiological Psychology*, 1971, 77, 1-13. (a)
- Weiss, J.M. Effect of punishing the coping response (conflict) on stress pathology in rats. *Journal of Comparative and Physiological Psychology*, 1971, 77, 14-21. (b)
- Weiszacker, V. von. *Der Gestaltkreis*. Stuttgart: Thieme Verlag, 1950.
- Welker, W.I. Effects of age and experience on play and exploration of young chimpanzees. *Journal of Comparative and Physiological Psychology*, 1956, 49, 223-226.
- White, R.W. Motivation reconsidered: The concept of competence. *Psychological Review*, 1959, 66, 297-333.
- Whorf, B.L. *Language, thought, and reality*. New York: Wiley, 1956.
- Wicklund, R.A. *Freedom and reactance*. Hillsdale, N.J.: Erlbaum, 1974.
- Wicklund, R.A., & Brehm, J.W. *Perspectives on cognitive dissonance*. Hillsdale, N.J.: Lawrence Erlbaum Associates, 1976.
- Williams, D.R., & Williams, H. Auto-maintenance in the pigeon: Sustained pecking despite contingent non-reinforcement. *Journal of the Experimental Analysis of Behavior*, 1969, 12, 511-520.
- Wilson, E.O. *Sociobiology: The new synthesis*. Cambridge, Mass.: Belknap-Harvard University Press, 1975.
- Wilson, W.R. Peeling more than we can know: Exposure effects without learning. *Journal of Personality and Social Psychology*, 1979, 37, 811-821.
- Witkin, H.A., & Berry, J.W. Psychological differentiation in cross-cultural perspective. *Journal of Cross-cultural Psychology*, 1975, 6, 14-87.

- Witkin, H.A., & Goodenough, D.R. *Field dependence revisited*. Research Bulletin. Princeton, N.J.: **EdITS**, 1976, RB-76-39.
- Witkin, H.A., & Goodenough, D.R. Field dependence and interpersonal behavior. *Psychological Bulletin*, 1977, *84*, 661-689.
- Witkin, H.A., et al. *Personality through perception. An experimental and clinical study*. New York: Harper & Brothers, 1954.
- Witkin, H.A., et al. *Field-dependence-independence and psychological differentiation: A bibliography through 1972* (with supplements 1974 and 1976). Princeton, N.J.: Educational Testing Service, 1973.
- Witkin, H.A., et al. *Psychological differentiation*. Potomac, Md: Lawrence Erlbaum Associates, 1974 (first published in 1962).
- Woodworth, R.S. Reinforcement of perception. *American Journal of Psychology*, 1947, *60*, **119-124**.
- Woodworth, R.S. *Dynamics of behavior*. New York: Holt, 1958.
- Woodworth, R.S., & Schlosberg, H. *Experimental psychology* (revised edition). New York: Holt, 1954.
- Wundt, W.M. *Beiträge zur Theorie der Sinneswahrnehmung*. Leipzig: Winter, 1892.
- Wylie, R.C.** *The self concept. A critical survey of pertinent research literature*. Lincoln: University of Nebraska Press, 1961.
- Young, P.T. The role of hedonic processes in motivation. In: M.R. Jones (Ed.), *Nebraska symposium on motivation* (Vol. 3). Lincoln: University of Nebraska Press, 1955, pp. 193-238.
- Young, P.T. *Motivation and emotion. A survey of their determinants of human and animal activity*. New York: Wiley, 1961.
- Zajonc, R. Attitudinal effects of mere exposure. *Journal of Personality and Social Psychology*, 1968, Monograph Supplement 9 (2, Part 2), 1-27. (a)
- Zajonc, R. Cognitive theories in social psychology. In G. Lindzey & E. Aronson (Eds.), *The handbook of social psychology* (second edition). Reading, Mass.: **Addison-Wesley**, 1968, pp. 320-411. (b)
- Zazzo, R., et al. *L'attachement*. Neuchatel: Delachaux & Niestle, 1974.
- Zimbardo, P.G.** *The cognitive control of motivation. The consequences of choice and dissonance*. Glenview, Ill.: Scott, Foresman & Co., 1969.
- Zubek, **J.P.**, & Bross, M. Effect of prolonged monocular deprivation (homogeneous illumination) on the CFF of the **nonoccluded** and occluded eye. *Perception and Psychophysics*, 1973, *13*, 499-501.

ПЕРСПЕКТИВА БУДУЩЕГО И МОТИВАЦИЯ

ПРЕДИСЛОВИЕ

Данная работа представляет собой теоретическое и методическое приложение к моей книге «Мотивация, планирование, действие: отношенческая теория динамики поведения» (Nuttin, 1984). В этой книге я попытался показать, среди прочего, что динамика поведения у человека, благодаря ее взаимодействию с когнитивным функционированием высшего порядка, перерабатывается в цели и структуры «**средство—цель**», то есть в поведенческие проекты и планы. Объекты этих планов или целей располагаются в более или менее отдаленном будущем, тем самым внося измерение будущего — **временную** перспективу — в поведенческий мир субъекта. Взаимосвязь между будущим временем и когнитивно переработанной мотивацией представляет собой теоретический фундамент нашего подхода к изучению и измерению будущего времени.

Главная цель теоретического раздела этой книги (глава первая) — ввести измерение «будущее» в изучение человеческой мотивации и поведения. Авторы многих учебников по психологии игнорируют перспективу будущего, но она, тем не менее, является существенным компонентом поведенческого мира и поведения человека. Способность конструировать долгосрочные личные цели и работать в направлении их осуществления — важная характеристика человека. Она ведет к реализации больших проектов, требующих осуществления длительных инструментальных действий, где с самого начала есть необходимость в регулирующем

влиянии цели. Правомерно допустить, что психологическая неспособность некоторых людей к реализации долгосрочных проектов связана с тем, что они не учитывают перспективу будущего. Во многих странах есть люди, в поведении которых всегда доминирует необходимость немедленного удовлетворения физиологических потребностей. Психологическая работа, постепенно расширяющая их перспективу будущего, одновременно с развитием экономических условий их жизни, может стать необходимым шагом в усилении их мотивации и повышении уровня достижений. С другой стороны, некоторые группы населения (например, молодые правонарушители и пожилые люди) также сталкиваются с трудностями, связанными с **видением** перспективы будущего времени. Дать людям будущее, в котором им нужно жить и ради которого необходимо трудиться, может стать главной задачей прикладной психологии в завтрашнем обществе. Похожие проблемы существуют у подростков, которые, в отсутствие перспективы будущего, не способны воспринимать инструментальную связь между сегодняшней учебной и сильно отдаленной карьерой, поэтому их мотивация и остается слабой. Влияние будущего на работу и экономическое поведение не менее важно, поскольку даже в области человеческих отношений (если мы возьмем родителей или социальных лидеров) длительное влияние на людей предполагает способность учитывать долгосрочные результаты и последствия своего вмешательства.

Таким образом, получается, что изучение перспективы будущего обещает играть важную роль как в прикладной, так и в теоретической психологии. В отличие от физического времени, психологическое будущее конструируется на репрезентационном уровне когнитивного функционирования. Следовательно, необходимо подчеркнуть, что *уровень реалистичности* перспективы будущего у человека — базовое условие его позитивного влияния на текущее поведение. По сути, этот уровень реалистичности будет определять, выполняет ли будущее свою регулирующую функцию в целенаправленном поведении или просто является попыткой сбежать в идеальный мир фантазий.

Главная часть этой книги посвящена двухэтапному методу изучения содержания и насыщенности перспективы будущего у человека и, что наиболее важно, измерению ее глубины, или протяженности. Мы разработали технику

выявления целевых объектов в мотивации людей и их локализации в разных периодах будущего (главы 2—4). Как еще один подход к изучению аффективных и других аспектов психологического времени, в главе 5 описывается многомерная шкала для измерения установок субъектов по отношению к прошлому, настоящему и будущему. Наконец, в главах 6 и 7 содержатся два руководства по применению этого двухэтапного метода, а некоторые дополнительные техники описываются в приложениях А и Б.

Данная английская версия представляет собой исправленную редакцию книги, первоначально изданной на французском языке (*Nuttin*, 1980). Думая о многих молодых психологах, которые работали в нашем Исследовательском центре мотивации и временной перспективы, я хочу выразить им всем свою горячую признательность за их вклад в область, которая теперь освещается в этой книге. Ссылки на публикации некоторых из них можно найти в конце книги, в списке литературы. Я особенно благодарен доктору Терезе Нотердаме за ее вклад в начальный этап нашей работы, а также доктору Вилли Ленсу, который является соавтором глав 6 и 7. Наша помощница, мисс О. Уиверс (*Wieërs*), была просто незаменима при подготовке этой книги к публикации.

Ж. Н.

Лувен, январь 1984 г.

ния на объекты и события прошлого, настоящего или будущего. Например, принято считать, что молодые люди в большей степени ориентированы на будущее, а люди постарше — на прошлое. Основная тема данной книги — временная *перспектива* как таковая (в собственном и, следовательно, ограниченном смысле). Временной *установки* мы коснемся в главе 5, а с временной *ориентацией* читатель может познакомиться в следующих работах: *Nuttin et al.*, 1979; *Cottle*, 1976; *Hoornaert*, 1973.

I. Темпоральное измерение поведения

Поведенческий акт непременно происходит в настоящем: я пишу, смотрю, разговариваю, думаю, шагаю и т.п. именно *сейчас*. Мы говорим, что событие происходит в психологическом *настоящем*, потому что оно совпадает с актуальным восприятием субъекта. Объективно два события могут совпадать во времени (быть *симультанными*), но психологическое *настоящее* означает совпадение события с актуальной поведенческой операцией. Этот настоящий момент так же мимолетен и неизменно преходящ, как сам перцептивный акт субъекта (см. *Fraisse*, 1981).

Если каждый поведенческий акт совершается в настоящем, то на него влияют и помогают его объяснить лишь те переменные, которые действуют в данный момент. Именно это подразумевал Левин (*Lewin*, 1935), вводя *принцип одновременности* и понятие *неисторической* детерминации поведения. Вместе с тем психологи, изучающие психологическое время (как и Левин), подчеркивают тот факт, что поведение детерминируется не только положением дел в настоящем, но также событиями прошлого и будущего, представленными во временной перспективе субъекта. Мы намерены показать, как это происходит.

Здесь важны два соображения. Во-первых, временная перспектива образована объектами или событиями, существующими на *репрезентационном (когнитивном)* уровне поведенческого функционирования. Во-вторых, *объекты* когнитивной репрезентации не привязаны к настоящему моменту, в котором осуществляется этот акт репрезентации. Например, в настоящий момент я думаю о

Глава 1. ТЕОРИЯ ВРЕМЕННОЙ ПЕРСПЕКТИВЫ

«*Временная перспектива*» — понятие весьма неоднозначное и не часто применяемое в современных науках о поведении. Поэтому мы, прежде всего, постараемся уточнить его теоретический статус и процессуальный состав. Это позволит нам увидеть, как целевые объекты когнитивных и мотивационных процессов определяют содержание временной перспективы, а «темпоральные знаки», присущие этим объектам, создают возможность ее измерения.

Один и тот же термин «временная перспектива» обычно относят к трем различным аспектам психологического времени. Их следует четко развести. Первый аспект — это временная *перспектива* в собственном значении этого слова, характеризующаяся прежде всего протяженностью, глубиной, насыщенностью, степенью структурированности и уровнем реалистичности. Второй аспект — временная *установка*, то есть более или менее позитивная или негативная настроенность субъекта по отношению к прошлому, настоящему или будущему. Например, некто может думать, что в будущем он получит значительно больше возможностей, чем имел в прошлом (оптимистическая установка на будущее) и негативно относиться к своему настоящему. Наконец, третий аспект — временная *ориентация* — характеризует поведение субъекта и, следовательно, мыслится как преимущественная, доминирующая направленность этого поведе-

конференции. Но это может быть и та конференция, на которой я был в прошлом году, и та, которую планирую посетить в следующем году. Сам объект является важным элементом акта репрезентации: размышление, планирование, припоминание невозможны без объектов, составляющих целевое содержание этих когнитивных актов. Поэтому объект, актуально представленный в психологической активности субъекта (конференция), может иметь темпоральную локализацию как в будущем, так и в прошлом. В рамках понятия о временной перспективе прошлые и будущие события влияют на осуществляемое в настоящем поведение в той степени, в какой они актуально представлены на когнитивном уровне поведенческого функционирования. Это означает, что признание влияния временной перспективы на поведение зависит от осознания роли когнитивных процессов в поведенческом функционировании¹.

Очевидно, что временная перспектива влияет на поведение, осуществляемое в настоящем, не так, как на него влияет научение. То, как я говорю и пишу в настоящий момент, является результатом ранее произведенных мною действий. Благодаря процессам научения прошлое присутствует во всем, что мы делаем в каждый момент. К этому одностороннему обучающему эффекту и сводилось, главным образом, изучение темпорального измерения поведения. В нем, однако, прошлое не существует более как *прошлое*. Это же относится и к семантической памяти (Tulving, 1972). Например, люди знают значение какого-то слова, но не помнят на сознательном уровне те прошлые действия, на которых это знание базируется. Отсюда мы делаем заключение: психологическим настоящим являются только те прошлые и будущие события, которые, принадлежа прошлему или будущему, составляют содержание актуального когнитивного функционирования; в качестве таковых они образуют временную перспективу индивида и могут влиять на его поведение в настоящем.

¹ Когда *воспринимаемый* объект берется как целевой объект, то акт его превращения в цель (то есть в объект, который должен быть достигнут) является когнитивно-динамической деятельностью, осуществляемой на **репрезентационном** уровне функционирования.

II. Возникновение будущего в поведении

Науки о поведении учитывают влияние прошлого, но игнорируют роль будущего: научная методология не может признать действительными еще не наставшие (будущие) события. Психология, которая не может принять к рассмотрению тот факт, что на когнитивном уровне будущее является частью настоящего, не может принять и перспективу будущего. Поэтому некоторые психологи считают теорию временной перспективы бесполезной для объяснения поведения. А те, которые признают перспективу будущего детерминантой поведения, часто трактуют ее как влияние прошлого.

На самом деле будущее все же представлено в общей психологии (в частности, благодаря работам Толмена — Tolman, 1932) такими понятиями, как «предвосхищение» (антиципация) и «ожидание». Считается, что в основе предвосхищений и ожиданий лежат последствия событий, имевших место в прошлом: в прошлом за звонком колокольчика следовало получение еды, поэтому в дальнейшем, слышав колокольчик, субъект будет предвосхищать появление еды. Таким образом, будущее рассматривается с точки зрения памяти и обусловливания, как базирующееся на прошлом. Эту позицию ясно выразил Фресс: «Благодаря памяти мы можем реконструировать последовательность ранее пережитых изменений и предвосхищать подобные изменения в будущем» (Fraissee, 1967).

Но этот тезис, по нашему мнению, не объясняет ожидания и ориентацию на будущее в целом. Воспроизведение последовательности наблюдавшихся или пережитых ранее событий — не что иное как воспоминание о том, что случившееся в прошлом событие Б последовало за событием А. Но такое воспоминание еще не предвосхищение. Смена временной ориентации с прошлого (памяти) на будущее (предвосхищение) не может быть объяснена ни эффектами памяти, ни эффектами обусловливания прошлым опытом. Ранние эксперименты Павлова показали: обусловливание приводит к тому, что животное направляет свое внимание на то, что должно будет случиться. Такое ори-

ентированное на будущее внимание возникает из состояния настороженности (активации), вызванного наличием потребности. Потребность в равной степени могут быть и голод, и любопытство. Благодаря этому мотивационному состоянию и возникающему на его основе вниманию психологический организм в некотором смысле отстраняется от настоящего и становится ориентированным на что-то такое, чего еще нет. Ориентировочный рефлекс (внимание) направляет субъекта не только на уже имевшиеся в опыте изменения стимуляции (прошлое), но и (так всегда бывает в состоянии настороженности) на то, что может случиться впоследствии (в будущем). И напротив, как показали многие авторы, в состоянии удовлетворенной потребности (удовольствия) индивид, скорее, оказывается замкнут в настоящем. Именно поэтому безусловный раздражитель (пища) должен не предшествовать условному раздражителю (звонку), а *следовать* за ним. Если же пища дается раньше (происходит удовлетворение потребности), то животное перестает ориентироваться на то, «чего еще нет», «что будет потом».

Мы, однако, не утверждаем, что прошлое не играет никакой роли в ориентации на будущее. Предвосхищение события Б (и никакого другого) при наблюдении события А является результатом прошлого опыта. В этом специфическом значении *содержание* будущего можно рассматривать как проекцию прошлого; но сама ориентация на будущее — это новый и своеобразный феномен, возникающий при наличии мотивационного, или потребностного состояния. Первоначально это только общая ориентация (настороженность), ограниченная ближайшим будущим, как в случае ориентировочного рефлекса у животных. У человека, благодаря наличию высших когнитивных функций и когнитивной трансформации потребностей в целевые объекты и структуры «**средство—цель**» (Nuttin, 1984), предвосхищение все дальше отходит от настоящей ситуации и образует углубленную перспективу. Строение таких временных перспектив у человека — предмет нашего дальнейшего обсуждения.

III. Строение временной перспективы

Мы не намерены проводить здесь исторический обзор теорий временной перспективы и соответствующих исследований². Отметим лишь, что Левин (*Lewin*, 1931) в публикации, посвященной «уровню реализма», пишет не только о «пространственной протяженности», но и о «временной протяженности» психологического настоящего в жизненном пространстве. Обсуждая вопрос о том, как узкий горизонт настоящего, имеющийся у ребенка, прогрессивно расширяется в пространственном (социальном) и временном (преимущественно за счет будущего) направлениях, он еще не пользуется термином «временная перспектива».

Эту увеличивающуюся протяженность Левин считает не простым и непосредственным результатом интеллектуального развития, а выражением личностной и творческой, продуктивной активности ребенка (*Selbsttatigkeit* и *Produktivtat*). После выхода в свет культурологически-философской статьи Франка (*Frank*, 1939), посвященной «временной перспективе», Левин стал использовать этот термин (*Lewin*, 1942, 1946). Он определил временную перспективу как «существующую в настоящий момент целостность **видения** индивидом своего психологического будущего и своего психологического прошлого» (*Lewin*, 1952, p. 75)³.

Начиная с этого времени (особенно после 1950 года), временная перспектива становится темой многих количественных, сравнительных исследований: она соотносится с

² Сошлемся здесь на главу Фресса, посвященную «темпоральному горизонту» (*Fraisse*, 1963), а также на обзорные статьи (*Wallace, Rabin*, 1960; *Monks*, 1967). Мы не обсуждаем ни многочисленные исследования восприятия, оценки и понимания времени, ни другие аспекты психологии времени.

³ В начале XX столетия другие авторы изучали влияние будущего на память. Аал (*Aall*, 1912, 1913) использовал понятие «временная перспектива» (*Zeitperspektive*) его современным значением — как предвосхищение (антиципацию) будущего события или целевого объекта. Он исследовал ее влияние на длительность периода сохранения материала в памяти. В своей докторской диссертации Нюттен (*Nuttin*, 1941) анализировал влияние «открытой задачи» (открытой будущему) на процесс обучения и «закон эффекта». Он открыл, что подкрепляемая реакция запоминается лучше, если индивид ожидает, что эта реакция принесет ему пользу в будущем (*Nuttin*, 1953, главы VI и VII; *Nuttin, Greenwald*, 1968, главы 5 и 6). В том же контексте велись многочисленные исследования влияния намерений на обучение (подробнее об этом направлении исследований см.: *Ryan*, 1970, 1981).

социальным классом, возрастом, интеллектом, мотивом достижения, делинквентностью, психопатологией и т.п. Лавина исследований привела, однако, к огромной терминологической путанице. В одной из первых работ Лешан (*Le-shan*, 1952) использовал термин «временная целевая ориентация» в том значении, которое сегодня соответствовало бы протяженности временной *перспективы* будущего. Позже Тромсдорф с соавт. (*Trommsdorff et al.*, 1979) рассмотрели *дистанцию* и *протяженность* как аспекты *ориентации* на будущее, добавив термин «временная перспектива» в скобках; в той же статье временной *ориентации* были приписаны некоторые аспекты временной *установки*. В результате под общим названием «временная перспектива» сгруппировались многочисленные исследования, посвященные различным аспектам психологического времени и выполненным с помощью разнообразного измерительного инструментария, тогда как исследования, направленные на изучение временной *перспективы* в собственном смысле были названы работами по временной *ориентации*. Поэтому возможность сравнения полученных данных в высшей степени проблематична.

Одна из причин того, что понятие «временная перспектива» стало столь неопределенным, заключается в том, что был проигнорирован его параллелизм с понятием «пространственная перспектива» и с таким ее свойством, как протяженность. Некоторые авторы (например, *Wolfford*, 1964) предлагали вообще отказаться от столь зыбкого термина и использовать еще более общий термин «личное время». Нам кажется разумным употреблять термин «временная перспектива» в его прямом значении, четко отличая его от двух связанных с ним понятий — «временная *ориентация*» и «временная *установка*». Проследим теперь происхождение понятия «перспектива» как такового и опишем психологическое строение временной *перспективы*.

А. Перспектива⁴

Многие понятия, связанные со временем, коренятся в наших размышлениях о пространстве. Это относится и к *временной перспективе*. Представление о пространствен-

⁴ Многочисленные нетерминологические значения слова «перспектива» нас не интересуют, но они существуют и могут привести к некоторой путанице.

ной перспективе связывается, прежде всего, с ее глубиной, порождаемой определенной организацией графических элементов на поверхности. Открытие (или повторное открытие) линейной перспективы флорентийцами Брунеллески и Альберти в XV столетии было изучено Эджертоном (*Edgerton*, 1975). Нечеткость в понимании временной перспективы возникает вследствие того, что упускается из виду такой фундаментальный аспект перспективы, как *впечатление глубины*. В зрительном восприятии реального мира видимая глубина соответствует объективному расстоянию, которое субъект может непосредственно почувствовать, *перемещаясь* от одного объекта к другому. В темпоральной области этим «расстоянием» соответствуют интервалы времени, которые могут быть непосредственно прочувствованы через «проживание последовательности» событий. По аналогии с пространственной перспективой временная перспектива состоит из существующих в настоящий момент времени (психологическое настоящее, соотносимое с временной точкой «здесь») «ментальных перцепций» событий, которые в действительности происходят в некоторой временной последовательности с большими или меньшими промежутками времени между ними. Фундаментальная разница, таким образом, очевидна: в отличие от пространственной, временная перспектива берет свое начало не в реальных процессах перцепции, а в существующих в настоящий момент когнитивных репрезентациях временной последовательности событий.

В построении временной перспективы, как уже отмечалось, огромное значение имеют когнитивные процессы. Для временной перспективы *когнитивные репрезентации* — то же самое, что *зрительные восприятия* для перспективы пространственной. Когнитивные репрезентации напрямую связывают нас с событиями, вне зависимости от их объективного и реального присутствия (*Nuttin*, 1984). Тот факт, что события, входящие во временную перспективу субъекта, по определению не симультанны, не отменяет их симультанной репрезентации. В данном контексте крайне важна человеческая способность к почти неограниченному заполнению времени. Эта способность необходима для того, чтобы отдаленный объект-цель мог повлиять на осуществляемое сейчас поведение, а также для того, чтобы было возможно увидеть связь между действием и его значитель-

но отсроченными во времени последствиями. Более того, гибкость репрезентаций придает временной перспективе (особенно перспективе будущего) универсальность и творческий характер высших когнитивных функций человека. Единственный негативный аспект этого репрезентированного присутствия состоит в уменьшении степени реалистичности события как функции увеличения расстояния до него во времени (или пространстве).

Б. Темпоральные знаки и их происхождение

Теперь рассмотрим вопрос о происхождении темпоральной локализации ментальных объектов во временной перспективе субъекта. На уровне восприятия события выступают как сиюминутные реальности. Они имеют пространственный и темпоральный знаки — *здесь и теперь*. Однако в ментальную репрезентацию события обычно входят вместе с характерной для них пространственно-временной локализацией. Одни события вспоминаются как принадлежащие далекому прошлому, другие (например, публикация статьи) — как то, что должно произойти в более или менее близком будущем. Многочисленные объекты, мыслимые мною или побуждающие мои действия (объекты-цели), принадлежат различным моментам времени (прошлому или будущему). В моем сознании они сосуществуют с непосредственно воспринимаемыми объектами. Но каждый из этих объектов имеет (по меньшей мере, имплицитно) некоторый *темпоральный знак*: написание статьи не смешивается во времени с будущей публикацией этой статьи. Временная перспектива строится на базе этих темпоральных знаков. Термин «темпоральный знак» используется здесь по аналогии с локальным знаком (*Lokalzeichen*) как его понимали, например, Вундт (*Wundt*, 1910) и Лотце (*Lotze*, 1912) в связи с пространственными эталонами, существующими в ощущении.

Происхождение темпоральных знаков для событий прошлого и настоящего достаточно понятно: знаки связаны с моментами реального осуществления событий. Темпоральный знак будущего события (например, публикации статьи) имеет два компонента: 1) событие располагается в будущем как таковом, и 2) оно локализовано внутри более или менее определенной зоны (некоторого периода) будущего. Что ка-

сается локализации в будущем как таковом, то мы уже знаем, что общую ориентацию на будущее создает мотивационное состояние — человеческие потребности, которые когнитивно переводятся в целевые объекты и поведенческие проекты. Благодаря многосторонности когнитивных структур и наличию почти безграничного числа символических объектов целевые объекты ментально присутствуют раньше, чем они будут достигнуты или реализованы в действительности (*Nuttin*, 1984). Целевые объекты носят темпоральные знаки «еще не реализованных», «еще не достигнутых» событий, то есть событий, «принадлежащих будущему». В этом будущем располагаются и позитивные, и негативные мотивационные объекты, имеющие темпоральные знаки, отнесенные к будущему.

Более точная локализация объектов или событий в более или менее отдаленном будущем зависит от целостного опыта индивида в контексте нормального течения жизни в его культурном окружении и мире в целом. Постепенно он узнает, что «всему свое время» и для достижения чего-либо требуется определенный срок. Много информации приобретается в процессе наблюдения за поведением сверстников — моделей, которым он старается подражать. Например, женитьба или выход на пенсию имеют более или менее определенные темпоральные знаки в ходе нормального течения жизни. Намерение закурить сигарету — событие ближайшего будущего, а строительство собственного дома (личная, персональная цель) локализовано в более отдаленном периоде будущего. Таким образом, события, интересующие и мотивирующие индивида, имеют темпоральные знаки, подобные тем, которые он помнит. Совокупность этих темпоральных знаков, присущих объектам сознания индивида, создает временную перспективу в его поведенческом функционировании. Важно понимать, что такие темпорально помеченные объекты исходно связаны с мотивационной и аффективной жизнью субъекта: это его личные события, объекты его стремлений. Сугубо когнитивные понятия обычно не имеют пространственно-временной локализации, тогда как цели, которые должны быть достигнуты, или аффективно заряженные события эти темпоральные знаки имеют.

Некоторые события, темпорально локализованные в сознании субъекта, выступают в качестве точки отсчета,

якоря, к которому привязываются менее важные объекты. В жизни каждого есть несколько ключевых — «знаковых» — событий, отмечающих время на циферблате личных или социальных часов (в дополнение к часам физическим и биологическим). Они помогают индивиду в относительной темпоральной локализации других событий. Эти знаки создают темпоральное основание, вокруг которого структурируется, оформляется и более ранний опыт, и проекты будущих событий. В этом контексте юноша (девушка), который, например, намеревается жениться (выйти замуж) *очень молодым*, рассматривается как индивид, локализирующий событие своей личной жизни в более близкой временной перспективе, чем это предполагается на социальных часах. Это не означает, однако, что в его/ее случае социальные часы не работают. Напротив, выраженное личное намерение «вступить в брак в очень молодом возрасте» базируется на явном соотношении этого намерения с социальными часами, указывающими на определенную норму.

Помимо этих персональных локализаций существуют также субъективные вариации и искажения в восприятии временной дистанции. Женитьба, которая обыкновенно отнесется к достаточно отдаленному периоду времени, субъективно может восприниматься как находящаяся рядом. С другой стороны, последовательная темпоральная локализация событий позволяет людям ориентироваться во времени так же, как пространственные точки отсчета позволяют ориентироваться в пространстве.

Мы должны отдавать себе отчет в том, что темпоральная локализация объектов и событий личной жизни во временной перспективе прошлого и будущего — процесс чрезвычайно тонкий: его результаты обычно весьма приблизительны. Как оказывается, этот процесс зависит от возраста (*Malrieu, 1953; Menahem, 1972*). Некоторые исследователи, работающие в данной области, обходят эту проблему, используя лишь очень грубую временную локализацию. Они, например, проводят различие только между близким и отдаленным прошлым или будущим. Мы пытались решить эту проблему путем введения в наш собственный исследовательский метод так называемой «объективной», или «средней» временной локализации, вместо того чтобы спрашивать самого субъекта о его личных темпоральных впечатлениях. Обоснование этого метода будет дано в главе 3.

В. Присутствие объектов во временной перспективе

Наше понимание временной перспективы исходит из того, что события с их темпоральными знаками «присутствуют» во временной перспективе субъекта так же, как объекты, локализованные в пространстве, присутствуют в пространственной перспективе субъекта. Действительно, пространственная перспектива создается актуально присутствующими объектами, расположенными на разном расстоянии. Но что мы имеем в виду под «присутствием» объектов во временной перспективе будущего?

Индивид в определенный момент времени может думать только об одной ситуации или об одной категории объектов, но его временная перспектива не конституируется локализацией только этого элемента. Перспектива обычно предполагает наличие более чем одного объекта, пусть и не обязательно в фокусе внимания. То, что мы понимаем под ментальным присутствием, проясняется при сравнении с пространственным измерением. Человек обычно организует свою жизнь и мотивы в определенном «поле», *актуальный радиус* которого может быть измерен. Большая часть его поведения, «расходясь лучами», осуществляется в этом секторе. Один человек может жить и работать, не покидая границ своего маленького провинциального городка. Другой может часто путешествовать на автомобиле, поезде или самолете по всей стране. В сферу активности третьего может быть включен весь мир. Вместе с тем каждый из них в определенный момент времени может находиться лишь в каком-то одном месте. Может случиться, что путешествующий по всему миру человек окажется у себя дома, в своем городишке, а наш «провинциал» навестит своего сына в большом городе на другом конце страны. Однако обычные радиусы действий этих людей значительно различаются. То же относится и к временной перспективе. Если мы возьмем в качестве образца события и целевые объекты, составляющие жизнь какого-то человека (или гомогенной группы людей), то очень может статься, что те же самые объекты для одних людей (или групп) будут заполнять значительно более длительный временной период, чем для других людей или групп. В каждый момент времени внимание субъекта сфокусировано только на одном событии, но вместе с ним латентно (виртуально) присутствуют многие другие объек-

ты или события. Это виртуальное присутствие проявляется, если того потребует ситуация; например, если надо соотнести между собой объекты, находящиеся в поле актуального сознания субъекта. Можно сказать, что эти объекты и события занимают сознание субъекта *привычным*, или *виртуальным* образом, они мотивируют и определяют его действия, могут изменяться как функция его жизненных условий или ситуаций. В опасных и стрессовых ситуациях жизненная перспектива может сужаться до очень близко находящихся целей или объектов, а в период спокойной рефлексии она может расширяться вплоть до очень отдаленных моментов прошлого и будущего.

Есть особые проблемы, которые необходимо решить в каждом исследовательском проекте. Во-первых, мы должны выделить ситуационные и поведенческие единицы, с помощью которых будет изучаться **временная** перспектива. Не вдаваясь в эту проблему детально (подробнее см.: *Barker, 1963*), мы можем сказать, что глубина темпорального периода, используемого в качестве единицы измерения, определяется именно целью исследования. Во-вторых, мы должны выделить те молярные поведенческие активности, которые имеют особое значение в жизненном цикле субъекта. Например, перспектива будущего у юношей, призванных на годичную военную службу сразу после окончания колледжа, может быть сравнима с перспективой юношей, которые освобождены от воинской повинности и непосредственно после окончания колледжа начинают свою профессиональную карьеру. Каковы особенности временной перспективы людей, оказавшихся в больнице или в тюрьме, по сравнению с перспективой людей, занятых активной профессиональной деятельностью? Каково влияние периода стресса в последние часы перед ответственным экзаменом и периода стресса, следующего за значимым для человека провалом (на эксперименте или в жизни)? Каждое из этих жизненных обстоятельств может быть исследовано в качестве поведенческой единицы, с помощью которой может изучаться темпоральная локализация мотивационных объектов и опасений, виртуально присутствующих в сознании субъекта. Как уже было сказано, мы предполагаем: объект *виртуально* участвует во временной перспективе субъекта, если он активно входит в его сознание, когда ситуационный фактор (например,

инструкция экспериментатора) предлагает субъекту выразить объекты, заботящие и мотивирующие его в текущий момент.

Резюмируя, скажем, что мы рассматриваем временную перспективу как конфигурацию темпорально локализованных объектов, виртуально заполняющих сознание в определенной ситуации. Она не ограничивается единственным объектом, который субъект держит в голове в данный момент, точно так же, как пространственная перспектива не ограничивается тем объектом, который находится в фокусе восприятия субъекта. Для перспективы важны оба контекста — и промежуточный, и периферийный.

При определении временной перспективы следует учесть два момента: с одной стороны, субъективное видение индивида, а с другой — организацию (последовательность) объектов. С точки зрения субъекта временная перспектива — это темпоральная зона, которую он виртуально имеет в виду, думая об объектах и осознаваемых детерминантах своего поведения. С «объективной» точки зрения временная перспектива — это совокупность объектов, локализованных внутри более или менее широкой темпоральной зоны в той мере, в какой они виртуально представляются субъекту относящимися к его поведению.

Наличие индивидуальной временной перспективы создает у субъекта привычную открытость прошлому или будущему. Ее отсутствие означает замкнутость в рамках текущего настоящего. Виртуально существующий объект становится реально присутствующим тогда, когда его актуализирует ситуация или соответствующая мотивация. Например, частью временной перспективы ребенка является (имплицитно ожидаемое) получение подарка от родителей в момент их прихода с работы. Награда имеет темпоральный знак «сегодня вечером», то есть тогда, когда ожидается возвращение родителей домой. Объект «подарок» виртуально присутствует в сознании ребенка и будет время от времени реально появляться в его сознании, если он будет сталкиваться с некоторыми объектами (фотографией родителей, коробкой конфет и т.п.). Благодаря этому виртуальному присутствию награды ребенок может по-другому вести себя в некоторых ситуациях. Объект (будущая награда) является частью его жизни, поведения в том смысле, что он выступает **В** качестве специфического целевого объекта, которого ребе-

нок хотел бы достичь. Вообще говоря, *объекты временной перспективы являются детерминантами, регулирующими поведение.*

Добавим, что протяженность (глубина) временной перспективы играет важную роль в выработке поведенческих планов и проектов. Индивид, смотрящий далеко вперед, создает долговременные проекты и поэтому способен найти больше путей для их реализации. Средства, отсутствующие в настоящей ситуации, могут быть найдены в более отдаленном будущем (это мы покажем дальше в примере с путешественником, имеющим большой радиус активности). Таким образом, протяженная, реалистичная и активная перспектива будущего важна для планирования и осуществления поведенческих проектов, поскольку почти все важные достижения предполагают наличие координированных и долговременных структур, включающих цели и средства их реализации.

Примечание

Читатель обратит внимание на то, что мы, с одной стороны, говорим о перспективе *будущего*, образуемой более или менее удаленными целевыми объектами, трансформируемыми индивидом, а с другой стороны — заявляем, что длинная перспектива будущего является предпосылкой для выработки долгосрочных проектов. Между этими утверждениями, однако, нет реального противоречия, если принять во внимание существование реципрокных влияний, пронизывающих процессы развития. Давайте вновь обратимся к аналогии с пространственным радиусом действия (см. выше). Человек, никогда не покидавший своего родного городка, с трудом может представить себе цели и средства, которые позволили бы ему совершить путешествие в другую страну, а в мотивационном конструкте человека, много путешествовавшего по миру, такая структура, связывающая цели и средства, легко актуализируется. В том же смысле можно сказать, что протяженная временная перспектива необходима для выработки долгосрочных проектов. Однако равно справедливо и то, что те же долгосрочные проекты содействуют созданию протяженной перспективы будущего, подобно тому как поездки по миру нашего путешественника постепенно рас-

ширяли его радиус активности. Перспектива является результатом последовательного процесса развития. По мере того как, подражая социальным моделям или опираясь на собственный успешный прошлый опыт, индивид создает новые цели, он выходит за пределы своего предшествующего темпорального горизонта. Это облегчает формулирование новых проектов будущего. Очевидно, что такое развитие предполагает также наличие мыслительного представления о неограниченном хронологическом будущем, хотя одного такого представления недостаточно. Интеллектуальная осведомленность о мировом пространстве необходима, но не достаточна для того, чтобы наш провинциал запланировал путешествие в другую страну.

IV. Операциональное определение: измерение временной перспективы

В определении временной перспективы мы подчеркивали ее «материальный» («объективный») компонент — объекты прошлого и будущего, составляющие содержание временной перспективы. Это важно, так как временная перспектива — не некое *предсуществующее* «пустое пространство» вроде абстрактного понятия времени; о ней нельзя говорить независимо от ее содержания, поскольку именно темпорально локализованные объекты образуют темпоральные зоны, определяют их насыщенность и протяженность. С другой стороны, конкретные цели и способы их достижения (как и воспоминания) в действительности не существуют вне некоторой временной перспективы, поскольку они имеют темпоральные знаки, неотъемлемые от содержания объектов-целей. Содержание — важный элемент временной перспективы, а темпоральное измерение — важный элемент конкретных целей и воспоминаний. Вот почему при изучении временной перспективы прошлого и будущего должны быть приняты во внимание оба аспекта — и содержание, и темпоральное измерение.

Самую элементарную структуру течения времени можно образовать, если разделить это течение на две части — прошлое и будущее, с настоящим моментом в качестве точки отсчета. Объекты легко локализируются в одном из этих трех секторов. Явные темпоральные знаки некоторых клю-

чевых событий в дальнейшем используются как точки отсчета для более точной локализации других событий. Тогда наша проблема состоит в том, чтобы понять, как *может быть измерена временная перспектива* субъекта? Как это может быть операционализировано? Тут следует напомнить, что временную *перспективу* в собственном смысле слова надо отличать от временной *ориентации* и временной *установки* (см. выше). По нашему мнению, измерение временной *перспективы* связано со следующими ее параметрами: 1) *протяженность*, или глубина; 2) *насыщенность* распределения объектов в различные периоды (прошлого и будущего); 3) *степень структурированности* этих разбросанных объектов — наличие или отсутствие связей между объектами или группами объектов (например, связи «**средство—цель**» в противоположность простой рядоположенности объектов); 4) степень *яркости* и *реалистичности* восприятия объектов субъектом как функция их удаленности во времени. Все эти параметры имеют отношение к темпоральной локализации объектов и к тем связям, которые соединяют их вместе во временной *перспективе*. Временная *ориентация* и временная *установка* представляют собой иные исследовательские области. В предлагаемом здесь методе акцентируются *протяженность* временной перспективы и *плотность* объектов внутри различных темпоральных **зон**.

Наш метод измерения временной перспективы базируется на двух типах методов. Первый тип — так называемые «объект-ориентированные методы». Исходными данными выступают события или объекты прошлого и будущего, которые, как было объяснено выше, в определенный момент времени виртуально заполняют сознание субъекта и составляют предмет его заботы. Разработанная нами техника измерения, которая будет детально представлена в этой книге, кратко может быть описана следующим образом. Вначале с помощью вербальной техники выявляется набор мотивационных объектов и целей индивида (подробнее см. в главе 2). Затем собранные таким путем мотивационные объекты локализуются во времени с помощью более или менее дифференцированной темпоральной шкалы: специально обученные эксперты дают каждому мотивационному объекту свой темпоральный знак на основании предварительно разработанной системы ко-

дирования (подробнее см. в главе 3). Основной принцип данной процедуры: мотивационные объекты ментально локализуются субъектами в том временном периоде, в котором они могут быть достигнуты — точно или с наибольшей вероятностью.

Такая локализация во времени позволяет нам наиболее объективно измерять и сравнивать общую протяженность временной перспективы субъекта и большую или меньшую плотность распределения объектов в каждом временном периоде. Результаты этого анализа выражаются в *профиле временной перспективы*, демонстрирующем относительное количество объектов в каждом временном периоде. Может быть вычислена средняя темпоральная дистанция целевых объектов индивида или группы, что позволяет сравнивать индивидов или группы в различных экспериментальных условиях (об этом см. ниже). При таком способе измерения выявляется влияние экспериментальных или дифференциальных переменных на протяженность и плотность временной перспективы. Другие аспекты — степень структурированности и уровень реалистичности — анализируются с использованием дополнительных техник.

Второй, более «формальный» тип методов, используемый при измерении временной перспективы, — это продуктивное самовыражение испытуемых (рассказы или рисунки, например круги и линии). Формальные характеристики такой креативной продукции субъекта (протяженность, относительная длина или размер, количество глаголов прошлого или будущего времени) *интерпретируются* как показатели протяженности его временной перспективы. Многие из использованных техник («Расскажи мне историю», «Завершение рассказа», **TAT**, тест кругов, тест линий и др.) можно считать более или менее проективными, то есть способными дать некоторую косвенную информацию относительно мотивационного и аффективного ментального содержания (см.: *Lens*, 1974).

Здесь следует сказать об особом преимуществе нашего *объект-ориентированного метода*, представленного в следующих главах. Беря в качестве основания для измерения временной перспективы будущего цели и объекты заботы индивида, мы получаем возможность провести интересное различие внутри временной перспективы в зависимости от сфер активности субъекта. Фактически у субъекта может

быть несколько специфических (заботящих его) объектов, связанных с той или иной его социальной ролью или квалификацией. Субъект может быть, например, домохозяйкой, американцем, евреем, женщиной, христианином, коммунистом и т.п. Наш метод позволяет исследовать различия во временной перспективе как функции таких различных ролей (см. гл. 2, § 5).

Другой тип дифференциации может быть введен, если мы сравним результаты измерения темпоральной локализации объектов мыслей индивида и объектов его страхов или желаний (позитивной мотивации). Если содержание мыслей может иметь отношение как к прошлому, так и к будущему, то мотивационные объекты, как правило, локализируются в будущем — близком или отдаленном. Объекты страхов могут иметь иное темпоральное измерение, чем стремления, желания и поведенческие проекты. Более того, целевые объекты образуют более *активную* временную перспективу, чем содержание мыслей (*когнитивная* временная перспектива в противоположность *действенной*, или мотивационной). Помимо исследований временной перспективы у разных групп субъектов (возрастные группы, заключенные, социально-экономические группы и др.), различные временные перспективы могут изучаться и в одной группе как функция разных аспектов личности. Таким образом, оказывается: говоря о множественности временных перспектив, мы различаем не только перспективы прошлого или будущего, но и те, которые включены в различные сферы активности и связаны с разными аспектами личности. Вполне вероятно, что эти различные временные перспективы не обнаруживают высоких корреляций между собой. Если имеются в виду измерения всех видов мотивации субъекта, а не только отдельных (специфических, частных) перспектив, можно использовать термин «глобальная временная перспектива». Термин «*тотальная* временная перспектива» имеет отношение к параметру протяженности. *Тотальная* временная перспектива субъекта простирается от его прошлого до горизонта будущего. Термин «темпоральный горизонт» обычно используется для обозначения временной перспективы (см. в частности: *Fraisse*, 1963). Мы же предпочитаем оставить термин «темпоральный, или временной, горизонт»

для указания на наиболее удаленную область (зону) временной перспективы будущего и расположенные в ней объекты. Сама же временная перспектива будущего включает всю совокупность темпоральных зон. В узком значении термин «темпоральный горизонт» соответствует пространственной области, где горизонт также обозначает более отдаленную зону перцептивного поля.

V. Дополнительные аспекты временной перспективы

A. Действенная временная перспектива

Определяя временную перспективу, мы обращаемся к объектам, существующим на уровне ментальной репрезентации. Очевидно, однако, что многие объекты мысли и репрезентации не имеют темпоральных знаков. Это, например, идеи, понятия, значения слов, когда-то выученные и теперь понимаемые вне зависимости от какого-либо темпорального контекста, и т.п. Понятно, что изучение временной перспективы имеет дело лишь с теми объектами, которые могут быть расположены во времени. Некоторые авторы даже хотят ограничить временную перспективу только теми объектами, которые оказывают какое-то реальное влияние на внешнее поведение. Таковы, например, целевые объекты, которые регулируют действия и ради которых человек готов испытать фрустрацию (*Leshan*, 1952; *Heimberg*, 1963; *Lessing*, 1972). Мы полагаем, что в определенной степени это тот случай, когда мы используем термин «мотивационные объекты». С другой стороны, когда субъект мечтает о немотивационных объектах («строит воздушные замки»), тогда у него есть *когнитивная*, или *воображаемая* временная перспектива. Предлагаемое Кастенбаумом (*Kastenbaum*, 1963) различение *личностной* и *когнитивной* *будущностей* (*personal and cognitive futurity*) аналогично нашему различению *действенной* (*мотивационной*) и *когнитивной* (*воображаемой*) *временной перспективы*.

Различить эти два типа временной перспективы бывает нелегко, поскольку в большинстве исследований используются только вербальные данные. Однако измерения, базирующиеся на технике «Расскажи мне историю», менее пред-

почтительны для измерения действенной временной перспективы, чем более прямые измерения, базирующиеся на перечне мотивационных целей или личностно значимых событий. Измерения второго типа используются в работах: *Brim, Forer, 1956; Rizzo, 1967—1968; Blatt, Quinlan, 1967*, а также в нашем исследовании с применением *Метода мотивационной индукции* (ММИ). Исследования Рэйнора и других (*Raynor, 1969, 1974; Gjesme, 1974, 1976; De Volder, Lens, 1982*) также посвящены действенной перспективе будущего.

В связи с понятием «действенная временная перспектива» необходимо сделать важное замечание. Есть опасность сведения влияния временной перспективы только к уровню открытого поведения. Определенные воспоминания и превосхищаемые мотивационные цели могут вообще не приводить к открытому поведению, однако они могут оказывать ослабляющее или усиливающее воздействие на *скрытое* психологическое функционирование. Объекты нереалистических стремлений или прошлых фрустраций могут сильнее всего воздействовать на когнитивные и эмоциональные процессы и даже на общее благополучие индивида, если они ассоциируются с реальными мотивационными тенденциями. Поэтому в соответствии с нашей теорией поведения (см. выше) подобные объекты принадлежат к действенной временной перспективе.

Для содержания временной перспективы человека наиболее важны объекты, относящиеся к личностным тенденциям, однако превосхищение или воспоминание о каких-то других действиях и их последствиях (как и о событиях, не относящихся непосредственно к самому человеку) также являются частью временной перспективы. В той мере, в какой они связаны с личными интересами человека, они составляют часть его действенной временной перспективы. С другой стороны, события, являющиеся объектами сугубо когнитивной временной перспективы, по определению нейтральны (не действенны). Таким образом, когнитивную временную перспективу (например, исторический анализ XIV столетия или футурологический интерес к тому, что будет в XXI веке) необходимо отличать от действенной и личностной временной перспективы человека.

Б. Реалистичность временной перспективы: темпоральная интеграция и темпоральная компетентность

Степень реальности объектов, образующих действенную временную перспективу, является важной переменной, влияющей на поведение. Это влияние уменьшается вместе со снижением степени реальности удаленных (в пространстве и во времени) объектов. Фактически здесь присутствует темпоральный градиент (аналог пространственного градиента), обуславливающий силу целенаправленной тенденции. Более удаленные в пространстве и во времени объекты обладают меньшей степенью реальности и меньше влияют на поведение. В своей первой публикации по темпоральному измерению Левин (*Lewin, 1931*) противопоставлял максимальную степень реальности *воспринимаемого* объекта пониженной степени реальности объектов в их ментальной *репрезентации* (такой как временная перспектива). Но и эти объекты репрезентации имеют неодинаковую степень «реальности» и, следовательно, психологического влияния. Таким образом, объекты, выходящие за пределы привычного темпорального горизонта индивида, являются для него менее реальными. Из этого следует, что короткая временная перспектива — это дополнительная переменная, снижающая степень психологической реальности удаленных объектов. Более того, на субъективную степень реальности объектов будущего, по-видимому, должны влиять такие структурные факторы, как наличие/отсутствие причинных или инструментальных связей между объектами временной перспективы.

Вообще говоря, люди склонны воспринимать последовательность событий во времени как проявление их причинной связи. Событие, следующее за каким-то личным действием, воспринимается как следствие этого действия. Целевой объект, напротив, рассматривается как реализуемый посредством соответствующей активности. Эта проблема исследовалась в различных контекстах.

Исследования установок относительно будущего показали, что некоторые субъекты видят свое будущее как детерминированное случаем. Другие рассматривают его как в основном зависящее от их собственных действий; они видят будущее как нечто, более или менее контролируе-

мое и реализуемое ими самими. В этом случае их собственная деятельность в высокой степени **инструментальна**. Исследования, например, показали, что студенты с мотивацией достижения (рассматривающие учебу как инструмент для будущей карьеры) имеют более высокую учебную мотивацию, чем студенты, не видящие этой инструментальной связи. Другой тип исследований, проведенных в этой области, связан с теорией *локуса контроля* (Rotter, 1966). Одни люди воспринимают все происходящее с ними (и, конечно, результаты своих действий) как детерминированное внешними факторами (**экстернальная, или внешняя атрибуция**), а другие связывают эти события и последствия с такими внутренними факторами, как способности и прилагаемые усилия (см. также: Weiner, 1972, 1974, 1980).

В двух типах упомянутых исследований мы находим два необходимых условия влияния перспективы будущего на текущее поведение: первое из них — определенная степень *темпоральной интеграции*, чтобы будущее (например карьера) виделось как активное продолжение настоящего и прошлого (например учебы); второе — установка на осуществление **интернальных каузальных атрибуций**; в такой установке проявляется роль личной активности в достижении результатов.

Я предполагаю, что как только индивид начинает *работать для* достижения отдаленной цели, между этой целью и текущей активностью устанавливаются каузальные связи, и степень реальности этого целевого объекта прогрессивно возрастает. Структура **«средство—цель»** подобно мосту заполняет интервал между текущей активностью и целевым объектом. И напротив, пустой временной интервал не связан с действиями индивида и увеличивает психологическую дистанцию до целевого объекта. В соответствии с этой гипотезой действенная и реалистичная **временная перспектива** в значительной степени зависит от субъективного восприятия (например, от осознаваемой инструментальности) и от наличия причинно-следственных структур (темпоральной интеграции). Можно сказать, что субъект с высокой степенью такой *временной интеграции* обладает **временной компетентностью**.

В этом контексте следует рассматривать понятие *временной компетентности*, введенное Шостромом (Shost-

rom, 1963, 1968), а также идеи некоторых психотерапевтов, подчеркивающих отрицательное влияние временной перспективы.

В последние годы перестало быть общепризнанным положение о том, что длинная (глубокая) временная перспектива благоприятствует эффективному, целенаправленному поведению. Некоторые психотерапевтические школы настаивают на том, что жизнь, полностью погруженная в настоящее и лишенная какой бы то ни было временной перспективы, значительно более эффективна. Считается, что люди, в чьем поведении прошлое и будущее **играют** какую-то роль (то есть люди с временной перспективой), не способны актуализировать собственные потенции (самоактуализироваться). Такая позиция характерна для теорий Маслоу, Роджерса, Перлза и гештальттерапевтов. Она заслуживает нашего внимания в той мере, в какой позволяет уточнить представления о временной перспективе и ее действительной важности. Конечно, можно представить себе человека, чье сознание настолько поглощено прошлыми или будущими событиями, что он не может воспользоваться настоящей ситуацией как источником поведенческой активности. Клинические психологи и психиатры часто имеют дело с такими людьми как с пациентами. Однако научный анализ временной перспективы должен пользоваться совершенно иным контекстом. Для нормального, активного человека будущее — вовсе не бегство от реальности настоящего; это мир его целевых объектов, направляющих и координирующих его деятельность в настоящем. Более того, как я отмечал выше, важные человеческие достижения требуют времени: достаточно длительный временной отрезок требуется для разработки важных поведенческих проектов и структур **«средство—цель»**, ведущих к важным конечным результатам. С самого начала поведение должно регулироваться этими конечными и отдаленными целями, представленными на уровне когнитивного функционирования. С другой стороны, отсутствие какой-либо перспективы будущего — характерный признак человека, интересующегося только сиюминутным удовлетворением своих физиологических потребностей (как в случае с детьми и членами некоторых примитивных обществ). То же может случиться и в стрессовой ситуации.

Из сказанного становится ясно, что существует некоторое недопонимание или некая двойственность в осмыслении событий прошлого и будущего, составляющих временную перспективу индивида. Один важный вывод должен состоять в том, что их роль сложна и многогранна. Объекты перспективы будущего могут играть и самостоятельную, и вспомогательную (подготовительную) роль в поведении, в зависимости от того, являются ли они чистыми гедонистическими фантазиями (*wishful thinking*) или реальными целевыми объектами. Фундаментальной переменной, определяющей их влияние на поведение, является восприятие каузальной или инструментальной связи между настоящим моментом и объектами, репрезентированными во временной перспективе, что было отмечено выше. Студент, который видит в учебе инструмент для будущей карьеры, имеет реалистическую перспективу будущего, а также интегрированное восприятие настоящего и будущего (*темпоральная интеграция и компетентность*). Индивид, который «грезит» о хорошей карьере, но ничего не делает для ее достижения, может стать пациентом психотерапевта, который, соответственно, будет стремиться обесценить важность обращения к будущему и акцентировать важность активности в настоящем. Восприятие связи между действиями в настоящем и событиями, имеющими место во времени (темпоральная интеграция), является условием *реалистической* временной перспективы. Такая *действенная* временная перспектива — важная переменная в исследованиях поведения и мотивации.

Некоторые психотерапевты, подчеркивающие важность ориентации на настоящее (например, сам Шостром), придерживаются более сбалансированной точки зрения. Они признают, что существуют патологические типы ориентации как на настоящее, так и на прошлое и на будущее. Индивид, который живет настоящим и не имеет обращенных в будущее реалистических проектов, побуждающих и координирующих его действия, патологически ориентирован на настоящее. В таком случае задача психотерапевта — обратить взор пациента в будущее, продемонстрировав ему связь между поведением в настоящем, отдаленными целями и прошлым опытом. Индивид, обладающий *временной компетентностью*, видит темпоральную неразрывность и интеграцию событий. Его действия осуществляются в на-

стоящем, но стимулируются и направляются целевыми объектами, находящимися в будущем. В той степени, в какой целевые объекты теряют свою подготовительную и координирующую функции, когнитивная репрезентация заменяет реальное действие. Она уже не относится к будущему; она превращается во вневременную фантазию.

В. Приобретение опыта и временная перспектива

Многие антропологические и социологические наблюдения обнаружили значительно укороченную перспективу будущего у людей, живущих в неблагоприятных культурных и социально-экономических условиях. Как для пациентоневротиков может быть целесообразным отбросить заботы о будущем и жить настоящим, так и для членов определенных социокультурных групп может быть полезнее не строить планов или поведенческих проектов, связанных с будущим. Внешние условия, которые невозможно предусмотреть (например, нестабильная политическая ситуация), могут значительно повлиять на возможность прогноза своего личного будущего. В отличие от нормальных, активных людей, их будущее является не полем творческих возможностей, а зоной абсолютной неопределенности; оно просто пассивно ожидается. В других культурах философия фатализма или навязчивая идея фактора *счастливого случая, подарка судьбы* также порождают отсутствие планирования. Для таких людей разработка проектов или даже работа, направленная на достижение отдаленной цели, будут признаками наивности и отсутствия реализма (*Cottle, Klineberg, 1974*).

Таким образом, следует признать важность жизненных условий и личного опыта для построения временной перспективы и разработки каких-либо проектов будущего. Изучение отсроченного вознаграждения показывает, как сильно различаются реакции детей, постоянно сталкивавшихся с невыполненными обещаниями, и детей, не переживавших такого обмана. Бочнер и Дэвид (*Bochner, David, 1968*) обнаружили, что дети австралийских аборигенов, предпочитающие маленькое, но немедленное вознаграждение большому, но отсроченному, имеют значимо более высокий показатель *IQ* по сравнению со своими сверстни-

ками (в каждой возрастной группе). В этой культуре умные дети научаются не доверять ненадежному будущему. Бэттл и Роттер (*Battle, Rotter, 1963*) описали ту же тенденцию для локуса контроля чернокожих североамериканских детей, живущих в неблагоприятных социоэкономических условиях: дети с внешним локусом контроля обычно имеют более высокий *IQ*, чем дети с внутренним локусом контроля. Влияние раннего опыта также может частично объяснить сокращение перспективы будущего, обычно обнаруживаемое в некоторых социальных слоях нашего западного общества. Эти данные поднимают важную проблему, в какой степени временная перспектива может приобретаться и развиваться в процессе обучения. До сегодняшнего дня лишь немногие исследователи систематически изучали, как можно влиять на протяженность временной перспективы. Рикс, Умбаргер и Мак (*Ricks, Umbarger, Mack, 1964*) предложили интересный пример такого подхода.

VI. Влияние перспективы будущего

Влияние временной перспективы на актуальное поведение — это, без сомнения, главная проблема теории и исследований в области психологического времени. С точки зрения определения, данного нами выше, следует изучать два аспекта временной перспективы. С содержательной точки зрения временная перспектива состоит из ментально репрезентированных *объектов*, локализованных в различных временных периодах. Поэтому мы назвали этот аспект «объектным» пониманием временной перспективы. В перспективе прошлого эти объекты принадлежат области памяти, тогда как действенная перспектива будущего состоит главным образом из близко или далеко во времени расположенных целей и структур «средство—цель» (то есть поведенческих проектов и планов). Что касается второго аспекта временной перспективы, то он заключается в ее темпоральном измерении как таковом, то есть в измерении ее протяженности, структуры и насыщенности. Ограничивая себя областью *будущего*, мы кратко проанализируем процессы, за счет которых осуществляется влияние «объектного» и темпорального аспектов.

А. Содержание перспективы будущего: его влияние на поведение

Как только что было сказано, «объектный» (содержательный) аспект *перспективы* будущего состоит из целевых объектов и структур «средство—цель», виртуально присутствующих в сознании индивида, действующего в актуальной ситуации. Поэтому основные процессы, посредством которых действенная временная перспектива будущего влияет на поведение, идентичны тем, посредством которых цели и причинно-следственные структуры регулируют действие. Фактически цели и перспективу будущего, в которую они встроены, нельзя разделить: цели исходно локализованы в этой перспективе, а сама перспектива строится на основе этих мотивационных объектов. Влияние целей не может быть адекватно изучено вне темпорального измерения, затрагивающего их реальность.

Я не буду здесь описывать процессы, посредством которых цели и поведенческие проекты (планы) активируют и регулируют поведение. Я пытался это сделать в другой книге (*Nuttin, 1984*). Я только хочу подчеркнуть, что участвующие в этом процессы имеют *мотивационную природу*. Под влиянием кибернетических моделей, с одной стороны, и когнитивной психологии — с другой, возникла тенденция исключать мотивационные процессы из анализа влияния целей, содержащихся в перспективе будущего. Влияние целей часто трактуется как ожидание последствий поведения или обратная связь от последствий, имевших место ранее, без обращения к мотивационным процессам, лежащим за влиянием этих последствий. В других случаях цели трактуются как ассоциации поведенческих объектов с позитивным или негативным аффектом (удовольствием или неудовольствием) без обращения к мотивационным основаниям самого этого аффекта. Рассмотрим кратко эти интерпретации.

Последствия оказывают регулирующее воздействие благодаря тому, что они могут находиться как в согласии, так и в противоречии с мотивационными тенденциями или стандартами, устанавливаемыми субъектом. Иными словами, поведение регулируется не его последствиями как таковыми, а тем, что субъект предпочитает одни по-

следствия другим. Эта предпочтительная направленность на определенные категории последствий явно связана с мотивацией. В кибернетических моделях и саморегулирующихся устройствах (например в термостатах) вводимые программы и стандарты являются результатом того, чего намерен достичь *мотивированный субъект*.

Что касается ассоциативной схемы, то недостаточно сказать, что объект становится целью вследствие его ассоциации с аффектом удовольствия или поощрения. Как мы показали в другом месте (*Nuttin, 1983*), конативные (поведенческие) и сенсорные аффекты подразумевают динамическое соответствие; аффект — это реакция динамически (избирательно) ориентированного индивида, сталкивающегося с соответствием или несоответствием последствий или объектов и его направленности. Это, в свою очередь, не исключает того, что в дальнейшем поведении сама позитивная или негативная аффективная реакция становится мотивирующей и регулирующей.

Что касается теории мотивации, основанной на модели ожидаемой ценности (*expectancy-value theory*), то в упоминании ценностного фактора явно просматривается признание роли мотивации. Процесс ожидания, однако, имеет когнитивную природу и связан с оценением вероятности, с которой ожидается, что некоторое действие приведет субъекта к цели. По нашему мнению, процесс, посредством которого ожидание участвует в регулировании мотивационной интенсивности инструментального действия, надо понимать следующим образом. Инструментальные действия черпают свою динамику из мотивации субъекта, связанной с определенной целью (*валентность* целевого объекта). Этот целевой объект является конкретизацией актуализированных в настоящий момент поведенческих потребностей субъекта; его валентность зависит от интенсивности потребности (потребностей) субъекта и воспринимаемой возможности ее (их) удовлетворения с помощью определенного целевого объекта. Таким образом, вложенный в целевой объект динамизм передается инструментальному действию в той степени, в какой это действие воспринимается как хороший способ, или инструмент для достижения цели (воспринимаемая инструментальность). Это значит, что интенсивность инструментальной мотивации регулируется не только интенсивностью динамики направленности субъекта к цели, но так-

же и направляющим процессом, регулирующим уровень перенесенной на него мотивации⁵.

Среди других факторов, регулирующих интенсивность мотивации, мы отмечаем также количество и эффективность других инструментальных действий, подходящих для достижения той же самой цели. Привлекательность или отталкивающий характер инструментального действия (и его предвосхищаемых последствий) как таковые также следует добавить или вычесть из уровня мотивации, вытекающей из целевого объекта. Более того, во многих случаях инструментальные действия мотивируются несколькими целями и подцелями. Так, осуществляя выбор между разными формами участия в соревновании, субъект может быть мотивирован не только денежным вознаграждением (главная цель), но также желанием продемонстрировать высокий уровень своей компетентности. Поэтому можно предположить, что выбранная форма не будет самой простой и легкой, то есть инструментальным актом с наибольшей вероятностью успеха; фактически выбор может быть сделан в пользу трудного задания, демонстрирующего компетентность субъекта (вторая цель), но без чрезвычайного риска упустить приз (ср. исследования по мотивации достижения). В таком случае будут оптимальным образом достигнуты обе цели. Такое комбинированное действие целей объясняет, почему некоторые формулы для предсказания субъективного выбора иногда не работают (см.: *Shapira, 1976*).

Из сказанного становится ясно, что роль ожидания результатов в регулировании мотивации сложна и зависит от поставленных целей и доступных средств. В только что описанных случаях ожидание является когнитивным процессом восприятия вероятности последствий инструментального действия, то есть когнитивным предвосхищением того, что действие приведет к поставленной цели (целям) (воспринимаемая инструментальность). В когнитивном смысле ожидание само по себе не оказывает мотива-

⁵ Субъект может разработать много инструментальных способов или поведенческих проектов, ведущих к одной и той же цели, мотивация которых, таким образом, проистекает из динамики, ведущей к этой цели. Интересно отметить, что активность всех этих инструментальных действий и планов порождает в основном та же самая мотивация к той же самой цели. К тому же каждое инструментальное действие само по себе может обладать определенным уровнем привлекательности или непривлекательности.

ционного влияния, но регулирует уровень мотивации, которая передается от целевого объекта к инструментальному действию, как было отмечено выше. Например, говорят, что не цель, а ее *антиципация* «обуславливает» (то есть активизирует и направляет) поведение. Это двусмысленное утверждение следует понимать в следующем контексте. Цель существует только на когнитивном (ментальном) уровне поведенческого функционирования. Это значит, что она существует постольку, поскольку она отображается; а отображаемая цель является антиципируемой *целью*, потому что цели расположены в будущем (их еще только предстоит реализовать). Таким образом, антиципация цели — единственный способ актуализировать ее, обеспечить ей психологическое существование: только тогда актуализированная (антиципируемая) цель психологически существует и способна вызвать мотивационный эффект. Этот мотивационный эффект цели в конечном счете присущ поведенческим потребностям и инициируется когнитивно-динамическим поиском, порождающим цель. Следовательно, мотивационная сила антиципируемой (актуализированной) цели проистекает не из ее антиципации, а из поведенческой динамики, которая конкретизируется в цели.

Необходимо добавить, что обычно термин «ожидание» не относится к чисто когнитивному предвосхищению, а может иметь и определенный мотивационный подтекст, как мы это уже подчеркивали в другом контексте (*Nuttin*, 1953, с. 149; см. также: *Heckhausen*, 1977). Когда говорится, что ребенок не соответствует ожиданиям родителей, имеется в виду нечто большее в мотивационном отношении, чем антиципация возможности несоответствия: родительские ожидания включают их желания и надежды, а надежда — это главным образом мотивационное понятие⁶.

⁶ Регулирующее влияние ожидания на интенсивность мотивации, как здесь обсуждалось, относится к мотивации инструментального действия. По контрасту с инструментальным действием интенсивность мотивации субъекта, порождаемой самим целевым объектом, не зависит от ожидаемой вероятности достижения этой цели. Если, например, после нескольких безуспешных попыток субъект окончательно убеждается в недостижимости цели, то его явное поведение в направлении этой цели может прекратиться, но продолжающийся эмоциональный отзвук этой фрустрации может все еще действовать на интенсивность мотивации, хотя вероятность достижения цели равна нулю.

Другое понятие, часто используемое в качестве замены для мотивации, — *удаленность* (*discrepancy*). Сам термин подразумевает психологическую «дистанцию» между двумя ситуациями или между субъектом и объектом. Психологическая дистанция, однако, мотивирует лишь в той степени, в которой субъект уже мотивирован на ее сокращение. Другими словами, объект *удален* (*discrepant*), или *дистанцирован* (говоря психологическим языком) настолько, насколько субъект мотивирован быть к нему «ближе» (то есть «обладать им») или быть конгруэнтным ему. Еще раз уточним: мотивационный эффект удаленности относится к лежащей за ней динамике.

Обобщая, скажем, что процесс, посредством которого содержание субъективного будущего влияет на актуальное поведение, может быть идентифицирован с мотивационным процессом, с помощью которого цели и причинно-следственные структуры регулируют поведение. Другие понятия — *последствия*, *аффект*, *ожидания* и *удаленность* — не могут служить заменой мотивационным процессам; они играют роль регуляторов поведения лишь в той степени, в какой включают эту мотивацию.

Б. Влияние темпоральной протяженности временной перспективы

Наша вторая линия в исследовании влияния перспективы будущего связана с ее специфическим темпоральным измерением, то есть с протяженностью времени, в котором простираются объекты, их насыщенностью и степенью реальности. В какой степени эти, связанные со временем, особенности целей и планов оказывают влияние на мотивационную интенсивность актуального инструментального поведения? Во-первых, следует подчеркнуть, что протяженная временная перспектива способствует постановке субъектом отдаленных целей и выработке долгосрочных поведенческих проектов. Как было показано выше, субъект с короткой временной перспективой оказывается неспособным видеть отдаленное будущее в поиске средств и целей для удовлетворения своих потребностей. Как провинциал, никогда не покидавший своего городка, с трудом может помыслить о возможностях путешествия за пределы страны, так и субъект

без перспективы будущего будет ограничен в постановке целей и планов лишь ближайшими часами и днями.

Таким образом, экстенсивная временная перспектива стимулирует построение долговременных планов; она позволяет субъектам «переделывать кучу дел» и работать над более долгосрочными проектами. Представляется, что временная перспектива — основа богатства и многообразия целенаправленной активности. Было бы интересно исследовать, в какой степени более протяженная, более плотная и более структурированная временная перспектива будущего коррелирует с широкой вариативностью действий, как на уровне явного поведения, так и на уровне творческого воображения. Что касается влияния отдаленных целей, то все знают и признают: влияние темпорально и пространственно удаленных объектов уменьшается как функция от расстояния. То же справедливо и для целевых объектов. Дистанция уменьшает психологическую реальность и, следовательно, влияние объектов и событий. Существует, например, интригующая проблема: почему людям, казалось бы, весьма озабоченным своим здоровьем, недостает мотивации *сейчас* воздержаться от того, что в отдаленном будущем определенно нанесет им серьезный вред. Первый процесс, обеспечивающий мотивационное влияние перспективы будущего, связан с этой темпоральной дистанцией. Люди с протяженной перспективой будущего не только способны разрабатывать более разнообразные отдаленные цели и проекты, но эти цели сохраняют при этом реалистичность и, следовательно, влияние, в отличие от субъектов, чьи удаленные цели лежат за пределами привычного временного горизонта. Таким образом, обобщая, можно сказать, что отдаленные цели сильнее мотивируют людей с более длинной перспективой будущего (см.: *De Volder, Lens, 1982*).

Второй процесс, определяющий влияние отдаленных целей на мотивацию актуального поведения, связан с поведенческими структурами «средство—цель». Как отмечалось выше, люди с протяженной и структурированной временной перспективой способны лучше видеть инструментальные взаимосвязи между поведением в настоящем и отдаленными целями. Было показано, что студенты с мотивацией достижения, видящие инструментальную связь между их теперешней учебой и отдаленной карьерой, более мотивированы на учебу, чем студенты, не видящие этой связи.

В дополнение к вышеописанному процессу, относящемуся к теории ожидаемой ценности (*expectancy x value*), можно заключить, что мотивация, обращенная к целевому объекту (карьере), более полноценно связывается с инструментальным действием (учебой), когда инструментальная взаимосвязь актуально воспринимается.

Подводя итоги рассмотрению второй линии в нашем обсуждении влияния перспективы будущего, мы можем согласиться с Де Фолдером и Ленсом (*De Volder, Lens, 1982*), когда они говорят: «Динамический аспект временной перспективы будущего образует склонность приписывать высокую валентность целям, находящимся в отдаленном будущем. Когнитивный аспект образует тенденция схватывать последствия актуального поведения, как это отражено в понятии инструментальной ценности поведенческого акта». Для прикладной психологии важно, что и у субъектов с протяженной временной перспективой общий уровень мотивации инструментального действия (например, в учебной деятельности) может все же быть негативным. Это будет, к примеру, случай, когда отвращение к самому инструментальному действию (учебе) сильнее, чем позитивная целевая мотивация, связанная с этой инструментальной активностью. Это особенно может иметь место в случае, когда сама цель (скажем, карьера) задана извне, без внутренней мотивации со стороны субъекта. В таких случаях инструментальное действие не будет выполняться, ребенок реально не будет учиться, хотя и будет посещать занятия по иным мотивам.

Заключительное замечание по поводу мотивации и перспективы будущего таково. Изучая мотивацию, психологи обычно ограничиваются влиянием на поведение одного какого-либо мотива. Однако в реальной жизненной ситуации мотивационное поле субъекта представляет собой иерархическую структуру с множеством целей и проектов, виртуально существующих в их перспективе будущего. Наш метод изучения временной перспективы основан на идее ментального присутствия многих целей, желаний и опасений. Этот акцент на многообразии целей и планов субъекта, расположенных в темпоральном и тематическом контексте, обуславливает важность понятия «перспектива будущего» для изучения мотивированного поведения. Таким образом, наш подход подчеркивает мотивационное содержание вре-

менной перспективы. В этом смысле изучение временной перспективы должно стать частью исследования мотивации в ее структурном и темпоральном контекстах.

Заключение

Мы полагаем, что термин «временная перспектива» должен использоваться в исследовании в его узком смысле, отличном от «временной установки» и «временной ориентации». Общая направленность на будущее, присущая поведению, не может быть выведена из памяти о прошлом опыте; это новое измерение, производное от потребностного состояния, то есть от мотивации. Будущее — это пространство мотивации. Различная степень глубины (протяженности) этой ориентированности на будущее — то есть перспективы будущего — связана с конкретными объектами, в которых проявляются потребности. Аналогично пространственной перспективе объекты, «локализованные» во времени, составляют основу временной перспективы. Временная перспектива, действительно, не является ни пустым «пространством», ни голой понятийной рамкой. В отличие от когнитивной «презентации» пространственной перспективы на перцептивном уровне, объекты, составляющие содержание временной перспективы, «репрезентированы» на символическом, или репрезентационном, уровне когнитивного функционирования. Объекты, составляющие временную перспективу прошлого, всплывают из активной памяти, тогда как содержание временной перспективы будущего задается виртуально присутствующими мотивационными объектами, то есть целями и поведенческими проектами, которые еще предстоит реализовать, объектами и событиями, которых человек хочет достичь или опасается. «Темпоральные знаки», связанные с этими объектами и локализуемые их во времени, последовательно выстраиваются на основе когнитивного опыта повседневной жизни. Так, в ходе представления целевого объекта в рамках потребности, которая должна быть удовлетворена, на репрезентационном уровне поведенческой активности возникает определенная протяженность будущего. На этом репрезентационном уровне актуально присутствуют объекты и прошлого и будущего. Это ментальное присутствие относящихся к будущему

целевых объектов позволяет создавать и регулировать причинно-следственные структуры, являющиеся частью целенаправленного поведения.

Что касается процессов, посредством которых перспектива будущего влияет на актуальное поведение, то следует принимать во внимание введенное выше различие между содержанием мотивации и темпоральным измерением временной перспективы. Влияние более или менее отдаленных целевых объектов следует рассматривать с точки зрения мотивационных процессов, которые не могут быть подменены такими когнитивными процессами, как *ожидание* или *предвосхищение* будущих последствий. Что касается ослабления влияния целей как функции их удаленности во времени, то было подчеркнуто позитивное влияние протяженной временной перспективы на валентность удаленных целей и на воспринимаемую инструментальность актуального поведения для достижения этих целей.

В плане методов измерения протяженности перспективы будущего из нашего операционального определения вытекает, что на первом этапе необходимо выявить набор текущих мотивационных объектов, а на втором — определить усредненную темпоральную локализацию этих объектов. Следующая глава этой книги будет, главным образом, посвящена описанию этого двухшагового метода. Краткий обзор некоторых исследований, выполненных с использованием данного метода, можно найти в более ранней работе (Nuttin, 1980, глава 5).

В этой теоретической главе неоднократно подчеркивалась важность протяженной перспективы будущего для разработки долговременных поведенческих проектов и, соответственно, для существенных достижений. Вообще можно было бы сказать, что будущее — это «ментальное пространство», в котором человеческие потребности когнитивно преобразуются в долговременные цели и поведенческие проекты. В этом смысле ментальный конструкт, называемый «будущим», служит фундаментом конструктивного поведения и человеческого прогресса. Эта действенная и реалистическая перспектива будущего сочетается с временной интеграцией и временной компетентностью.

Параллельно трем измерениям времени — настоящему, будущему и прошлому — три познавательные функции выстраивают наш трехмерный поведенческий мир: если

восприятие удерживает человека в его настоящей ситуации, то избирательная память воссоздает пережитый опыт его прошлого, а будущее порождается на уровне динамической и творческой репрезентации и воображения.

Вот почему перспектива будущего является важным измерением поведенческого мира и мотивированных целенаправленных действий человека.

Глава 2. МЕТОД МОТИВАЦИОННОЙ ИНДУКЦИИ (ММИ)

Из предложенного в предыдущей главе операционального определения временной перспективы вытекает двухэтапная процедура ее измерения. Во-первых, необходимо выявить набор объектов, интересующих или мотивирующих субъекта; во-вторых, эти объекты следует расположить на темпоральной шкале, чтобы измерить протяженность и другие аспекты временной перспективы субъекта. Здесь будет описан лишь метод измерения перспективы *будущего*.

Предлагаемый метод основывается на двух принципах:

1. Перспектива будущего создается мотивационными объектами, виртуально существующими на уровне ментальных представлений субъекта; поэтому она должна измеряться путем выявления темпоральной локализации этих объектов (это то, что мы называем «объектным подходом»);

2. При измерении временной перспективы в высшей степени желательно не задавать субъекту какого-либо определенного временного промежутка. Ведь, спрашивая испытуемого, что бы он хотел делать или где находиться, скажем, через пять или десять лет, мы можем вызвать в его сознании объекты, которые сами по себе могли не прийти ему в голову и которых, следовательно, на самом деле нет в его поведенческом мире. Что же касается использования для измерения временной перспективы проективных техник, то темпоральное значение полученных с их помощью данных трудно интерпретировать с научной объективностью.

К сожалению, предлагаемый здесь метод не лишен негативных моментов и сложностей. Выявление репрезентативных наборов мотивационных объектов и локализация их во времени — довольно непростое занятие, требующее больше времени, чем процедура, когда испытуемым просто предлагают рассказать историю или нарисовать линии, представляющие протяженность их прошлого и будущего. Легче попросить испытуемых представить, что они будут делать через пять или десять лет, чем расположить во времени спонтанно называемые ими мотивационные объекты. Однако принятый нами теоретический подход решительно требует именно применения описываемого здесь метода, предполагающего большие затраты времени и труда. Первый этап процедуры будет кратко описан в данной главе, а общие основания темпорального кодирования и техники измерения будут объяснены в двух следующих главах. Наконец, два *руководства* в конце этой книги подробно познакомят исследователя с необходимыми деталями применения этого метода.

Итак, на первом этапе с помощью нашего *метода мотивационной индукции* (ММИ) составляется перечень мотивационных объектов для группы испытуемых. Этот метод принадлежит к типу методик на завершение предложений, однако, в отличие от большинства таких методик, не используется в качестве проективного инструмента. Начала предложений, именуемые мотивационными *индукторами*, сформулированы в первом лице единственного числа. Они стимулируют испытуемого к перечислению (обычно в письменной форме) конкретных объектов — тех, которые для него желательны, к которым он стремится, и тех, которых он боится или старается избежать (то есть позитивных и негативных целевых объектов). Задача исследователя состоит в том, чтобы проанализировать эти данные и определить наиболее общие мотивационные категории, к которым они относятся, подобно тому, как пытаются определить смысл поведенческих паттернов, называемых испытуемыми при заполнении личностных вопросников. Как я уже объяснял в другом месте {*Nuttin*, 1984, глава 5), такого рода целевые объекты и поведенческие проекты представляют собой конкретизацию (или канализирование) потребностей в тех или иных конкрет-

ных ситуациях. Предполагается, что они виртуально содержатся в сознании индивида и оказывают влияние на его поведение: человек *пытается* или *намеревается* осуществить их, он *надеется*, что такие события произойдут с ним или он сможет достичь или избежать их; он *работает* над их реализацией и т.д. Это объекты, значимые для него, либо так или иначе его интересующие.

Метод мотивационной индукции предназначен не только для изучения временной перспективы, но также и для анализа *содержания* мотивационных устремлений различных групп испытуемых в различных экспериментальных или клинических условиях. Эмпирические исследования, охватывающие весь спектр осознанной мотивации испытуемых, достаточно редки¹. При составлении систематических перечней человеческих потребностей и мотивов психологи обычно (в меру своего интереса к содержанию мотивации) ограничиваются анализом и интерпретацией клинического опыта и своими собственными интуитивными представлениями. Исследования же обычно проводятся на материале мотивации какого-либо четко определенного типа: потребности в достижениях, или в аффилиации, или во власти, или альтруистической мотивации.

В отличие от этих исследований, метод мотивационной индукции (ММИ) пытается создать ситуацию, оптимальную для спонтанного выражения испытуемыми широкого спектра их личных мотивационных целей. В этом мы солидарны с высказыванием Мюррея: «Я предпочитаю исследовать сознательную мотивацию, обнаруживаемую только прямыми методами <...> Я за прямые методы» (*Murray*, 1958, с. 185). Однако научное исследование требует, чтобы мотивационные цели были выражены более или менее стандартизированным способом, так, чтобы полученные результаты можно было сравнивать и анализировать в терминах более широких мотивационных категорий (см. также: *Murray et al.*, 1938; *Stein*, 1947; *Santostefano*, 1970; сравнение ТАТ и ММИ см. в: *Lens*, 1974).

¹ Мы отсылаем читателя к контент-анализу клинических интервью в работе Долларда и Аулда (*Dollard, Auld*, 1959), к методике, использованной Мюрреем и соавт. (*Murray et al.*, 1948), к перечням мотиваций Стейна (*Stein*, 1947) и Комбса (*Combs*, 1946 a, 1946 b), а также к составленным Сантостефано (*Santostefano*, 1970) и Принглем (*Pringle*, 1974) перечням мотивов и потребностей детей.

I. Методика

Методика состоит из двух маленьких буклетов объемом соответственно 40 и 20 страниц. Имеются также два сокращенных варианта, первый из которых содержит 30 и 15 страниц, второй — 20 и 10 (см. Приложение А). На верхней строчке каждой страницы напечатано начало предложения (*мотивационный индуктор*). Все начала предложений сформулированы в первом лице единственного числа, так что испытуемые спонтанно относят их к самим себе (например: *Я пытаюсь...*). Используемый глагол всегда выражает склонность, усилие, желание, намерение и т.д. Испытуемые завершают каждое предложение и, делая это, формулируют объекты, которые их мотивируют. В первом буклете индукторы сформулированы так, чтобы побуждать к формулированию *позитивных* мотивирующих объектов. С помощью второго буклета выявляются негативные объекты — те, которых человек избегает, боится и т.п.

Вместе с этими буклетами испытуемые получают листок с инструкцией. В инструкции, которую экспериментатор зачитывает вслух, подчеркиваются конфиденциальный характер, анонимность и чисто научные цели исследования. Испытуемым также объясняют (особенно если это ученики старших классов), что их высказывания не обязаны быть грамматически правильными, но они должны выражать любые объекты их *индивидуальных* склонностей, желаний или намерений, которые приходят в голову при чтении мотивационных индукторов.

Желательно попросить испытуемых, чтобы они имели в виду не только те объекты, которые наиболее важны для них в настоящее время, но все цели, которые они реально осуществляют, и все объекты, в которых они активно заинтересованы. Таким образом, ММИ не является ассоциативной методикой, хотя испытуемых здесь и просят реагировать *спонтанно*, то есть не подвергая свои ответы отбору или цензуре по принципу социальной желательности. При проведении эксперимента создается атмосфера личностной безопасности. Испытуемые сидят достаточно далеко друг от друга, и никто из их начальников (например, учителей) в помещении не присутствует.

Перечень из 40 позитивных и 20 негативных индукторов, а также две более короткие версии и инструкции приведены в Приложении А.

Строение и структура ММИ

Мотивационные индукторы были выбраны из большого списка глаголов и глагольных оборотов, обозначающих различные модальности мотивации, после многочисленных предварительных исследований. Подчеркну, что достаточно длинный перечень индукторов нужен для того, чтобы получить большое разнообразие мотивационных объектов, не делая при этом никаких предположений о возможных областях мотивации. Действительно, большое количество индукторов увеличивает вероятность того, что каждый испытуемый затронет более или менее широкий спектр своей мотивации, а не сосредоточится на одной-двух темах. Вместе с тем, они дают возможность формулировать различные объекты, относящиеся к одному и тому же мотиву, и даже повторно называть один или несколько мотивационных объектов. В некоторых случаях можно прямо попросить испытуемых иметь в виду все области их деятельности, интересов и личных мотиваций, а не ограничиваться одной или двумя сферами интересов (что говорит о персеверативной тенденции). Исходя из этого, была разработана дополнительная методика — так называемый *мотивационный вопросник*, в котором испытуемому дается список возможных областей мотивации (см. Приложение Б).

Недостатком длинного списка индукторов является то, что у испытуемых складывается впечатление, будто некоторые индукторы неоднократно повторяются. Чтобы предотвратить возражения испытуемых, в инструкции объясняется, что это делается специально, чтобы дать им возможность сформулировать как можно больше мотивационных объектов (но лишь по одному на каждой странице буклета) во всех сферах их мотивации и личных интересов. Однако при этом добавляется, что если никакой значимый для них мотивационный объект не приходит им в голову, они могут переходить к следующей странице. Кроме того, испытуемых специально предупреждают, чтобы они не называли безличных или не свойственных им целевых объектов. Но

если им приходит в голову тот же самый (или очень на него похожий) целевой объект, который они назвали на предыдущей странице, то они могут повторно написать его.

Преимущество нашего длинного списка из 40 позитивных индукторов в том, что он позволяет ввести множество мотивационных модальностей, связанных с разными степенями активности, интенсивности и реализма. В списке представлены следующие категории индукторов. Первая категория выражает общую направленность на мотивационные объекты и представлена глаголами типа: *желать, хотеть, надеяться, быть склонным* и т.п. Такая же общая направленность присутствует в индукторах, относящихся к *удовлетворению* или *награде* (№№ 4, 18, 25). Вторая категория индукторов выражает активность типа планирования или принятия решения: *я намереваюсь ...* (№ 24), *я решил ...* (№ 9), и т.д. Наконец, несколько индукторов выражают какую-то текущую активность или длящиеся усилия: *я работаю над тем, чтобы ...* (№ 2); *я стараюсь ...* (№ 7); *я стремлюсь к тому, чтобы ...* (№ 16), и т.д.

В рамках каждой из этих категорий различаются дополнительные модальности:

— степень интенсивности: *я страстно желаю...* (№ 17); *я определенно намереваюсь...* (№ 13); *я сделаю все возможное, чтобы...* (№ 28);

— намек на возможные препятствия: *я не буду колебаться, чтобы...* (№ 15); *любой ценой я хочу...* (№ 36);

— некоторые индукторы, выражающие определенные колебания, сформулированы в сослагательном наклонении: *я бы очень хотел...* (№ 21). Мы обнаружили, что этот тип индукторов способствует выражению менее желательных намерений, а также мотиваций, в которых испытуемый не очень уверен или настроен менее решительно (см. также перечень негативных индукторов);

— индукторы, выражающие сильное желание, принятое решение или текущие усилия, обладают большей степенью реальности, чем индукторы, выражающие лишь общую склонность (я *тоскую по...*), или глаголы в сослагательном наклонении (я *бы хотел...*). Чтобы получить цели или стремления, которые сам испытуемый считает менее реальными, мы выбрали индуктор *я мечтаю о...* (№ 12);

— индуктор *как только будет возможно, я хочу...* (№ 39) указывает на определенную безотлагательность во

времени. Такое начало предложения подразумевает определенную временную перспективу будущего (непосредственное будущее), целенаправленно избегаемую в других индукторах. По той же причине число глаголов в будущем времени было ограничено пятью.

Список негативных индукторов²

Предварительное опробование ММИ показало, что все негативные индукторы лучше собрать в отдельный буклет. Обычно испытуемые заполняют его после первого буклета, содержащего положительные индукторы. Было обнаружено, что некоторые взрослые не склонны прямо и открыто называть объекты своих страхов. Поэтому некоторые негативные индукторы сформулированы в сослагательном наклонении, например: *я бы возражал, если...* (№ н3); *мне бы ни в коем случае не понравилось, если...* (№ н8). Кроме того, сослагательное наклонение позволяет выражать негативные объекты, не представляющие непосредственной угрозы.

Негативных индукторов всего 20 (в сокращенных версиях 15 и 10), поскольку испытуемые выражают в целом намного меньше негативных мотивационных объектов, чем позитивных. Более того, некоторые испытуемые формулируют ответы на позитивные индукторы в негативной форме: *я надеюсь не провалиться* (вместо формы: *я надеюсь добиться успеха*). Эта тенденция заслуживает отдельного изучения. В самом деле, некоторые теории утверждают, что тенденция к избеганию неудовольствия (или негативных целей вообще) является более основополагающей, чем тенденция к достижению позитивных целей (получению удовольствия).

Негативные индукторы подразделяются на следующие категории:

— индукторы, выражающие общее негативное отношение разной степени интенсивности: *я не хочу...* (№ н2); *мне категорически не понравится, если...* (№ н8);

— индукторы, выражающие негативную эмоциональную реакцию на определенный объект. В некоторых случаях этот объект предполагается уже существующим: *мне*

² Номерам 20 негативных индукторов предшествует буква к (см. главу 7).

кажется грустным, что... (№ н4). Мы избегали индукторов, выражающих вполне определенные аффективные или эмоциональные реакции, например гнев, стыд и т.д. Как правило, глаголы этой категории даны в сослагательном наклонении: *меня бы очень огорчило, если...* (№ н1). В других случаях объект является или может стать угрожающим: *я боюсь, что...* (№ н9); *меня пугает, что...* (№ н19);

— индукторы, указывающие на негативный поведенческий акт (*избегать, стараться избежать, сопротивляться*): *я буду сопротивляться, если...* (№ н3); *я стараюсь избегать...* (№ н6). Один из индукторов стимулирует название объекта, о котором человек избегает думать: *я не люблю думать о том, что...* (№ н14).

Упомянутый в качестве вспомогательной техники мотивационный вопросник описан в Приложении Б.

II. Анализ содержания мотивации

Завершение предложений ММИ дает множество мотивационных объектов, то есть мы получаем содержательное многообразие индивидуальных мотивационных тенденций. Это содержание может быть подвергнуто анализу и исследованию его взаимосвязей с различными экспериментальными и дифференциальными переменными. Как правило, при этом можно определить общие мотивационные тенденции или потребности, являющиеся источниками конкретных мотивационных объектов. Для этого был разработан код содержания (см. главу 7). В данном разделе мы ограничимся описанием основных компонентов мотивации, обнаруженных в ходе нашего анализа.

Цель анализа содержания мотивации

Вне зависимости от их темпоральной локализации (которая будет рассмотрена в следующей главе), завершения предложений в ММИ можно классифицировать по разным категориям, исходя из компонентов или элементов их содержания. Например, мотивация отца «лучше понимать своих детей» соотносится с социальным «объектом» (его дети), а деятельность, связанная с этими взаимоотно-

шениями, относится к когнитивному типу («понимать»)³. В другом месте мы определяем мотивации с точки зрения *категорий объектов*, с которыми они связаны, и типа *взаимодействия* (или активности) субъекта с этими объектами (см.: Nuttin, 1984, гл. 2, 4). А здесь мы нацелены на анализ мотивации с точки зрения этих двух *компонентов*. Поскольку психология человеческих потребностей в основном ограничивается довольно абстрактными классификациями, мы думаем, что такой анализ компонентов и их различных комбинаций приведет к лучшему пониманию внутренней структуры и состава мотивации. Этот подход логически вытекает из нашей теории мотивации, согласно которой мотивации определяются через типы требующихся отношений с конкретными категориями объектов (*там же*).

Здесь следует сделать одно предварительное замечание. На первый взгляд, изобилие и содержательное многообразие завершений предложений (ответов, реакций) в ММИ сильно затрудняет их осмысленную классификацию. Однако оказывается, что это многообразие словесно выраженных мотивационных данных само по себе весьма интересный феномен. Оно отражает гибкость человеческих контактов с бесконечно разнообразным миром. Возможности наших перцептивных и поведенческих взаимодействий возрастают вместе с усложнением психофизиологической организации человека. Многогранность словесных выражений еще более увеличивает богатство и многообразие нашего поведенческого функционирования. Испытуемый, который говорит, что пытается стать более щедрым, может выражать то же самое, что и испытуемый, который говорит, что хочет оказать финансовую помощь своему **другу**. Однако первый человек говорит о приобретении личностной черты (щедрости), тогда как второй выражает свои намерения в терминах конкретных поведенческих взаимоотношений. Изучение множественности и разнооб-

³ Мы различаем здесь *объект* (дети) и *деятельность*, или *активность*, связанную с этим объектом (понимать). Очень часто мы используем понятие *объекта* в гораздо более широком значении, например, когда говорим, что объектом мотивации отца является «понимание своих детей». Содержательный анализ требует различать здесь «материальный» объект, с которым взаимодействует субъект (дети), и тип взаимодействия, или активности субъекта (понимание).

разия словесных высказываний о поведении и его мотивации можно сравнить с изучением лингвистами порождающей и трансформационной грамматики. С этой же проблемой связана, хотя и в совершенно ином контексте, работа Новаковской (*Nowakowska, 1973*) о языке мотивации. Похоже, что эта проблема типична для контент-анализа любого вида.

Такая сложность вербальных данных отражает сложность структур и процессов человеческого мышления. Это позитивное качество, но с ним трудно работать. В контексте нашей проблемы переменной, вносящей единство в эту вербальную и поведенческую сложность, является конечная цель человека, предвосхищаемый им результат действия. Действительно, природу поведенческого акта и его мотивацию определяет цель, или объект, внутренне связанный с данной деятельностью (*Nuttin, 1983*). При этом наиболее очевидным проявлением поведенческой сложности является многообразие промежуточных структур, связанных со средствами, ведущими к цели.

Основные категории мотивационных объектов и взаимодействий

Анализ содержания мотивационных объектов, выявленных с помощью ММИ, облегчается первоначальным разбиением их на четыре основные категории, имеющие отношение к мотивации. Эти четыре типа объектов предполагают различные формы взаимодействия или взаимоотношений между индивидом и его миром.

Прежде всего, это сам субъект, являющийся для самого себя весьма специфическим объектом взаимодействия, который можно назвать «Я» (Self). Этот тип включает в себя все физические, психологические и социальные характеристики индивида, воспринимаемые им самим и другими людьми. Было обнаружено, что многие ответы в ММИ относятся к различным аспектам «Я».

Второй класс объектов — «другие люди». Они обладают теми же базовыми характеристиками и функциями, что и сам субъект (являются его *alter ego*). Эта общность функций создает *взаимность*, так что эти объекты выступают также и в качестве субъектов, которые знают, воспринимают, любят или презирают друг друга. Взаимность лежит в

основе специфически социальной мотивации: субъекту безразлично, какие чувства испытывает по отношению к нему другой человек. Тип взаимоотношений между субъектом и другим человеком оказывает сильное влияние на мотивационное значение этого человека для данного субъекта (например, на значение мужа, друга, любимой девушки или людей вообще). С этими различными взаимно дополнительными аспектами людей как мотивационных объектов связаны различные мотивации. Например, любовь к жене качественно отличается от любви к своему отцу или ребенку. Но все эти отношения обладают одной общей и уникальной характеристикой: все они являются межличностными и **социальными**⁴.

Третья (очень неоднородная) категория состоит из всех *естественных* и *сделанных людьми* материальных объектов. Они получают конкретное мотивационное значение в зависимости от той роли, которую играют в человеческом поведении. Мы пытаемся преобразовывать их или манипулировать ими. Наше поведенческое отношение к ним отличается от отношения к другим людям (вторая категория объектов). Важную подгруппу группы материальных объектов составляют те из них, которые «требуются» для удовлетворения биологических потребностей, например, пищевые объекты и объекты, обеспечивающие укрытие и защиту. Люди воздействуют на эти естественные объекты, чтобы лучше приспособить их к своим потребностям и конкретным обстоятельствам жизни (так получают материальные объекты, сделанные людьми).

Четвертый класс поведенческих «объектов» отличается особой природой — он состоит из концептуальных реальностей, то есть из идеальных объектов и продуктов познавательной деятельности людей. Мы имеем в виду такие конструкции, как наука, идеология, философия, религия, политические и социальные институты, ценности свободы, истины, объективности, реалистичности, справедливости и независимости (*Nuttin, 1984, гл. 4*). Несмотря на свою неосознаваемую природу, эти концептуальные объекты часто обладают весьма значительной мотивационной силой. Они могут стать даже более важными, чем материальные вещи и объек-

⁴ В той мере, в какой с некоторыми животными возможен взаимный контакт, они образуют промежуточную категорию между неодушевленными объектами и *alter ego*.

ты. Мы понимаем их здесь не как особые реальности в духе «третьего мира» Поппера (*Popper*, 1975) или Экклза (*Eccles*, 1970), а как простые **мотивационные** объекты, оказывающие реальное воздействие на поведение. В *коде содержания* мы называем их «трансцендентальными» объектами. В ответах ММИ они встречаются не очень часто. Скорее всего, трансцендентальные объекты сильно связаны с потребностями в самореализации, автономии и когнитивном контакте с миром как целым.

Помимо этих четырех категорий объектов мы различаем несколько типов активности, или поведенческих взаимоотношений с объектами. Некоторые их этих видов активности характерны лишь для какой-то одной категории объектов. Например, люди стремятся общаться и обмениваться чувствами и идеями только с объектами второй группы, то есть с другими людьми. Они стремятся вступать в поведенческий контакт с этими объектами (в социальные или межличностные отношения). В полученном с помощью ММИ материале выражены и два других типа социального взаимодействия с другими людьми. Некоторые испытуемые ожидают, что другой человек сам проявит инициативу и вступит во взаимоотношения с ними. Желаемый контакт может принадлежать к одному из трех типов: (а) человек хочет определенного эмоционального отношения (например, симпатии, дружбы, любви, прощения и т.д.); (б) он ожидает определенной позитивной оценки (например, признания, уважения, почтения, внимания, одобрения и т.д.); (в) он может быть заинтересован в получении определенной помощи, поддержки, содействия, сотрудничества, указаний, поощрения и т.д. Последний тип социального взаимодействия по природе своей альтруистичен: человек хочет, чтобы с другим человеком произошло нечто определенное, или пытается избежать какого-то негативного события, причем делает то и другое ради блага другого человека. Такого рода альтруистическая мотивация часто формулируется по отношению к определенной группе людей (например, бедных, индейцев), поэтому мы называем ее гуманитарной мотивацией. Противоположностью таких позитивных тенденций являются агрессивные взаимодействия, в которых человек стремится причинить вред другим и хочет, чтобы с ними случилось что-то плохое.

Помимо социальных взаимодействий и контактов, ограниченных лишь одной категорией объектов (а именно другими людьми), существуют виды поведенческой активности, которые могут быть направлены на объекты всех четырех упомянутых выше классов. Наиболее важная — когнитивная, или познавательная активность. Так, человек может быть мотивирован познать *себя*, понять своих *друзей*, суметь объяснить *природные явления* и *достижения техники*, найти *истину* или разобраться в *экзистенциальных проблемах*.

Два других важных с мотивационной точки зрения вида человеческой активности — это *работа* и *игра*. Эти виды активности в меньшей степени определяются специфическим типом взаимодействия с объектом и в большей — различными результатами и последствиями, которых с их помощью намеревается достичь человек. Одна и та же деятельность (например, чтение книги или занятие физическим трудом) может быть для одного человека работой, а для другого игрой.

Последний тип поведенческих отношений, мотивирующий людей, — это *обладание* теми или иными объектами. Это в основном, но не исключительно, объекты, созданные **людьми**.

В проведенном только что анализе мы ограничились классификацией основных видов объектов и типов активности (или отношений), подразумеваемых в мотивах, выраженных большими группами испытуемых. Каждый из этих элементов понимается как *компонент* конкретной мотивационной целостности. Как мы увидим позднее, разнообразные комбинации этих компонентов создают широкое многообразие конкретных мотиваций. Так, мотивация «лучше знать (или понимать) самого себя» предполагает определенный интерес к себе и когнитивную (исследовательскую) тенденцию, а мотивация «понимать своих друзей» соединяет социальный и когнитивный компоненты (подробнее см. гл. 7).

Мотивационные компоненты, которые мы только что описали как объекты и поведенческие отношения, переводятся в десять *основных категорий* и примерно в сто *подкатегорий* «мотивационных объектов». Количество подкатегорий можно увеличивать или уменьшать в зависимости от конкретной цели исследовательского проекта.

Представленные выше мотивационные компоненты должны получить дополнительные уточнения, которые, в основном, отражают мотивационные *модальности*, такие как наличие *конфликта, препятствия, факт удовлетворенности* наличной ситуацией, стремление к *изменениям, развитию*, стремление к достижению *максимальных* результатов и т.д. (подробнее см. главу 7). Количество этих модальностей также может быть увеличено или уменьшено в зависимости от цели исследования.

Каждая из этих категорий и модальностей и каждый из компонентов обозначается в *коде содержания* своим особым символом (определенной комбинацией букв и цифр). Детали нашего анализа мотивационного содержания *изложены* в соответствующем «Руководстве» (см. главу 7). Здесь же достаточно сказать, что структура кода, применяемого к различным компонентам, позволяет легко идентифицировать все мотивации, включающие в себя в той или иной форме такие элементы, как познавательная активность (символ *E*), социальное взаимодействие (*C*), профессиональная деятельность (R_2), индивидуальное «Я» (*S*), конкретные физические или психологические аспекты личности субъекта (*Sph* или *Sps*), отдых и досуг (*L*), обладание (*P*) и т.д. Исследователю может быть интересно проанализировать изменения компонентов мотивации испытуемых в зависимости от тех или иных экспериментальных или дифференциально-психологических переменных (см. заключение к главе 7). Что касается исследований в области временной перспективы, то следует отметить, что здесь анализ содержания мотивации также играет важную роль, поскольку темпоральная локализация мотивационного объекта или плана обычно связана с его содержанием.

После этого краткого обзора мотивационных компонентов, обнаруживаемых с помощью ММИ, нам следует обсудить валидность и надежность ММИ. Хотя этот метод и не предназначен для использования в качестве инструмента *индивидуальной* диагностики, но мы все же должны знать, в какой мере и с какой степенью надежности он снабжает нас репрезентативными наборами объектов, мотивирующих и интересующих конкретные *группы* испытуемых.

III. Валидность ММИ

Прежде чем переходить к вопросу о валидности, надо определить, чего мы ожидаем от ММИ и каковы его возможности и ограничения. ММИ — это не мотивационный тест и не методика измерения силы различных мотивационных тенденций. Он предназначен для получения репрезентативного набора мотивационных объектов какой-то группы испытуемых. Поэтому первый вопрос состоит в том, в какой мере завершения предложений ММИ способны дать набор реальных мотивационных объектов, побуждающих и направляющих явное и скрытое поведение испытуемых.

Внешняя валидность ММИ

Прежде чем оценивать валидность вербального формулирования людьми их собственных мотиваций, следует сделать важное различие. Хотим ли мы, чтобы ММИ дал нам конкретные мотивационные объекты данного индивида, или мы хотим, чтобы он раскрыл более фундаментальные мотивационные тенденции, лежащие за этими конкретными целями? Давайте рассмотрим в качестве примера испытуемого, утверждающего при завершении какого-то предложения ММИ, что он/она намеревается стать врачом. Если предположить, что испытуемый искренне сотрудничает с экспериментатором, то такого рода сообщение дает нам правдивую информацию о том, что: 1) высказанная цель является объектом, к которому испытуемый сознательно стремится или которого сознательно желает; 2) выраженный мотивационный объект обладает активирующим и направляющим воздействием на явные и скрытые действия испытуемого.

С другой стороны, мы знаем, что испытуемый не всегда осознает отдельные тенденции или переменные, которые, часто неосознанно, вносят вклад в постановку им целей. Его объяснения собственных намерений могут не иметь никаких рациональных оснований. Вообще человек может сильно затрудняться при обнаружении психических процессов, лежащих в основе той или иной конкретной мотивационной Цели или определенной «каузальной» атрибуции своего поведения. Условия, в которых такого рода субъективные

атрибуции могут быть валидными, должны быть специально определены (*Nisbett, Wilson, 1977; Smith, Miller, 1978*).

Однако ММИ лишь допускает, что люди способны знать и сообщать о многих конкретных целевых объектах, к которым они стремятся в своей повседневной жизни (стать врачом, достичь финансовой независимости от родителей и т.п.), а также то, что эти целевые объекты большую часть времени мотивируют их поведение. Мы согласны с Олпортом и другими авторами, утверждающими, что человеческое поведение в значительной степени регулируется сознательными целями и поведенческими проектами человека: «...мы проживаем свою жизнь, по крайней мере, отчасти, в соответствии с нашими сознательными интересами, ценностями, планами и намерениями» (*Allport, 1961, с. 216*). При этом мы не отрицаем важности бессознательных процессов в выборе целей. В основе сознательных целей и планов вполне могут лежать некоторые бессознательные стремления. Большую часть времени человек не отдает себе отчета в тех процессах, которые определяют те или иные его конкретные желания. Это относится даже к голоду и жажде; однако когда человек стремится получить пищу, он осознает эту цель, и именно эта осознанная цель направляет его поведение, хотя истоки его голода могут быть ему неизвестны.

Более того, в социальной жизни бывает и так, что истинные намерения и цели человека маскируются словесными выражениями, означающими едва ли не их прямую противоположность. Это относится не только к официальному дипломатическому языку. Этим можно объяснить, почему в определенных социальных ситуациях связь между тем, что говорится, и тем, что делается, бывает очень слабой (*Argyris, Schon, 1974, 1978*). Однако это не отрицает того, что человек может высказывать свои конкретные и истинные мотивационные цели, хотя бы тогда, когда для этого создаются благоприятные социальные и межличностные ситуации. Поэтому ММИ должен применяться в таких условиях, которые позволяли бы испытуемому искренне и анонимно выражать объекты своих личных и даже интимных стремлений и намерений.

Второй предварительный вопрос связан с *социальной желательностью*. Нельзя отрицать того, что даже в самых благоприятных условиях, как это показали некоторые ис-

следования, социальная желательность влияет на сообщения людей об их мотивационных объектах. В этой связи стоит сделать два замечания.

Во-первых, вполне возможно, что определенные запреты мешают испытуемому сказать, например, о том, что он желает банкротства своему сопернику или хотел бы навредить своему врагу. Но те же самые запреты, которые мешают ему сказать об этом, могут также помешать ему и сделать это. Иными словами, такого рода мотивации часто оказывают большее влияние на фантазии и желания субъекта, чем на его действия. В конце концов, может быть желательным, чтобы психология мотивации сохранила интерес к мотивациям, вызывающим реальное поведение, а не ограничивалась бы одними лишь мотивациями, порождающими сны и фантазии! Кроме того, не следует забывать, что социальные и личные запреты и ограничения также основываются на фундаментальных мотивациях человека.

Во-вторых, разумно предположить, что мотивационная категория, к которой принадлежит запретное желание (например, агрессивная конкуренция), будет выражена в других конкретных мотивационных целях — не столь запретных и более прямо связанных с явным поведением индивида (например, с профессиональной конкуренцией и стремлением к продвижению по службе). Более того, из сопоставления результатов анализа содержания ответов ММИ с клиническими интервью следует, что в условиях анонимности испытуемые не только склонны высказывать свои действительные мотивации и интересы (*Murthy, 1963, р. 54; Meyer, 1966*), но и без колебаний сообщают о своих конфиденциальных, интимных, а иногда даже компрометирующих их мотивационных объектах (*Goethals, 1967; Lefebvre, 1963; Moors, 1972*). Испытуемых, не склонных к сотрудничеству, а также неаутентичные протоколы можно достаточно рано обнаружить и исключить. Тем не менее, по-видимому, следует признать, что в протоколах ММИ некоторые типы мотивационных целей представлены недостаточно. Существуют категории объектов, которые трудно поместить в социальный контекст, например — трансцендентальные устремления и интересы (см. главу 7). Кроме того, в некоторых группах испытуемых недостаточно представлены объекты, табуированные в той или иной культуре. Так, **Ванден Оувиль** (*Auweele, 1973*) об-

наружи л, что в сексуально терпимом обществе 25 из 155 ответов подростков в сфере чувственных удовольствий составили откровенно сексуальные желания. Для сопоставимой группы подростков из менее терпимого общества таких желаний было всего 2 из 203.

Еще одна общая проблема исследования мотивов вытекает из того факта, что удовлетворенные потребности или потребности, удовлетворение которых не представляет проблемы, высказываются редко. Испытуемые часто даже не осознают факта существования этих потребностей. Потребности проявляют себя лишь тогда, когда их удовлетворение становится проблематичным.

Наконец, несколько слов следует сказать о соотношении действий со стремлениями и целями. В какой мере мотивационные объекты, выраженные в ответах ММИ, оказывают влияние на действия испытуемых? В самом деле, высказывания в ММИ могут относиться к желаниям, хотениям, стремлениям и целям, не давая при этом никакой информации о реальном поведении субъекта, направленном на достижение или избегание этих позитивных или негативных мотивационных объектов.

Есть два соображения, относящихся к этой проблеме. Во-первых, некоторые из незаконченных предложений ММИ сформулированы так, что неизбежно предполагают определенную активность, например: *я работаю над тем, чтобы..., я стремлюсь к..., я готовлюсь к тому, чтобы..., я определенно намереваюсь...* Завершения, вызванные такими началами предложений, должны, как правило, включать целевые объекты, активно преследуемые субъектом (*внешняя валидность*). С другой стороны, мотивационные объекты часто влияют на поведение, скрытое от внешнего наблюдения. Как было отмечено выше, влияние осознанных мотивационных объектов на эмоциональные и когнитивные аспекты поведения и на человеческую жизнь в целом может быть чрезвычайно важным для субъекта. Поэтому их влияние на явное поведение не должно быть нашим единственным критерием.

Суммируем все сказанное. ММИ предназначен для сбора информации о мотивационных состояниях, когнитивно переработанных в целевые объекты, намерения, стремления и желания. Он не вскрывает лежащих в их основе тенденций или процессов, побуждающих индивида назы-

вать именно эти конкретные мотивационные объекты. Наш метод исходит из того, что цели, проекты и намерения оказывают определенное влияние на явное и/или скрытое поведение. Он предполагает, что в благоприятных условиях такого рода желания, проекты и намерения могут быть словесно сформулированы с учетом упомянутых выше ограничений. Поэтому завершения предложений ММИ обладают внешней валидностью.

Исследования валидности

Если ММИ — валидный инструмент для получения набора мотиваций той или иной группы испытуемых, то полученные с его помощью результаты должны отражать влияние экспериментальных манипуляций, стимулирующих появление определенных мотивационных категорий (например, мотивации достижения в ситуации академических испытаний). Косси (Cossey, 1974), используя позаимствованную у Макклелланда и его коллег (McClelland et al., 1953) методику, создавал у испытуемых учебную мотивацию двух степеней интенсивности. Группе из 34 студентов и 27 студентов предъявлялся тест с весьма высокой (как сообщалось в инструкции) предсказательной способностью в отношении академической успешности. Такая инструкция была нацелена на возбуждение сильной мотивации достижения. Поскольку использовались произвольно завышенные нормы оценивания, ни один из испытуемых с тестом «не справился», так что актуализированная мотивация оставалась нереализованной (*ситуация неуспеха*). Тот же самый тест предъявлялся равноценной контрольной группе, состоящей из 32 студенток и 24 студентов, причем подавался как исследование отдельных пунктов теста (*нейтральная ситуация*). В этой группе ничего не делалось для того, чтобы стимулировать мотивацию достижения. Сразу же после выполнения теста другой экспериментатор предъявлял испытуемым обеих групп ММИ и представлял его как часть совершенно другого исследовательского проекта.

Полученные результаты подтвердили исходную гипотезу: 1) испытуемые-мужчины в ситуации неуспеха называли значимо больше позитивных целевых объектов, связанных с учебным поведением, чем испытуемые-мужчины в

нейтральной ситуации (22.12 и 15.10%; $p < 0.002$); 2) относительная частота других мотивационных категорий у этих двух групп не различалась — они не были затронуты экспериментальной манипуляцией⁵. Эти результаты показывают, что ММИ вполне чувствителен к экспериментально провоцируемому мотивационным различиям между группами **студентов-мужчин**.

Крэйнест (*Craeynest*, 1967) обнаружил, что ММИ чувствителен к ситуативным эффектам мотивации еще одного типа. В его исследовании ММИ предъявлялся одной группе студентов перед обедом, а другой группе — вскоре после обеда. В высказываниях первой группы тема еды и пищевого поведения встречалась значимо чаще, чем в высказываниях второй группы. Еще одно исследование, проведенное в Танзании, показало, что мотивационные цели, связанные с едой, убежищем и т.п., были наиболее важной мотивационной категорией (25% от всех ответов) для группы бедных людей и лишь седьмой по важности (4%) для группы более обеспеченных представителей той же культуры (*Meyer, Grommen*, 1975).

Ленс (*Lens*, 1974) обнаружил, что солдаты, помещенные в военный психиатрический госпиталь в связи с невротическими расстройствами, высказывали значимо большую мотивационную озабоченность своим психическим здоровьем, чем сопоставимая группа больных или раненых солдат в обычном госпитале в отношении своего физического здоровья. Кажется логичным предположить, что испытуемые второй группы были менее озабочены своим здоровьем, чем невротичные испытуемые, имевшие намного менее ясное представление о тяжести и продолжительности своей болезни.

Другие исследования, проводившиеся с заключенными (*Goethals*, 1967; *Lefebvre*, 1969) и с выпускниками колледжа, призванными и не призванными в армию (*Noterdaeme*, 1965), показали, что содержание ответов на индукторы ММИ очень хорошо отражает нереализованные желания и устремления испытуемых. Гёталс (*Goethals*, 1967) обнаружил, что в группе из 30 заключенных-мужчин (осужденных за

убийство) желание получить внимание, привязанность и помощь со стороны других людей выражалось намного чаще, чем в сопоставимой контрольной группе. Это исследование также показало, что лишь 8.6% целей, названных заключенными, относятся к периоду отбывания наказания, тогда как 65.6% целей относятся к их будущей жизни после выхода из тюрьмы.

Эти исследования позволяют нам сделать вывод о том, что с помощью ММИ можно получить набор мотивационных целей групп испытуемых.

Проблему *стабильности* мотивационных содержаний, высказываемых в ММИ, мы рассмотрим в следующем разделе, посвященном надежности.

IV. Надежность ММИ и стабильность мотивации

ММИ может считаться надежным методом выявления наборов мотивационных целей лишь в том случае, если его результаты обладают достаточно высокой степенью стабильности. Важно осознать, что для методов типа ММИ надежность является гораздо более сложной проблемой, чем для тестов интеллекта и даже для большинства личностных тестов. Интеллект и большинство личностных черт предполагаются весьма стабильными, так что отсутствие стабильности в получаемых с помощью теста результатах приписывается ненадежности самого теста. Однако для мотивационных объектов степень постоянства конкретных желаемых и избегаемых объектов сама по себе проблематична. Мы знаем, что конкретные мотивационные объекты, к которым стремится индивид, могут изменяться при изменении обстоятельств, ситуации, но мы знаем и то, что изменить общие мотивационные ориентации человека (например, шкалу его ценностей или круг интересов) очень трудно. В этом смысле мотивация — стабильный элемент личности, по крайней мере, в том, что касается общих мотивационных **ориентаций** и структур. То же соотношение можно обнаружить между конкретными мотивационными объектами, к которым стремится индивид, и ограниченным числом фундаментальных человеческих потребностей.

⁵ Различия в ответах на негативные индукторы ММИ оказались не значимыми. Что касается испытуемых-женщин, то они в обеих ситуациях называли больше целей, относящихся к учебе, чем испытуемые-мужчины.

Есть две причины, по которым можно ожидать определенной стабильности данных ММИ.

Во-первых, благодаря большому количеству индукторов мы можем ожидать, что названные мотивационные объекты отражают не только то, что волнует испытуемых в момент тестирования, но и более широкий круг объектов, виртуально присутствующих в их текущей жизненной ситуации. Последние окажутся более стабильными. Но наиболее важно то, что, анализируя данные ММИ, мы регистрируем не конкретные мотивационные объекты, а прежде всего основные мотивационные категории и подкатегории, к которым относятся мотивационные объекты, исходя из их мотивационного смысла или содержания (см. главу 7). Эти мотивационные категории более или менее соответствуют общим мотивационным ориентациям и поэтому будут более стабильными, чем конкретные объекты, в гораздо большей степени зависящие от обстоятельств.

Однако может случиться так, что испытуемый, вместо того чтобы называть мотивационные объекты из всех сфер своей жизни, сосредоточится лишь на одном частном поле деятельности и им ограничится. Это, безусловно, приведет к повторениям (персеверациям) и к расхождению между двумя последовательными заполнениями ММИ, поскольку это частное поле может быть различным в обоих случаях (см. главу 7).

Завершая этот раздел, отмечу, что определенная нестабильность данных ММИ может быть вызвана нестабильностью самих мотивационных объектов. Однако сам факт того, что в ходе обработки полученных данных учитываются общие категории мотивации, а не конкретные мотивационные объекты как таковые, придает результатам более высокую степень стабильности.

Перед тем как представить данные о надежности ММИ, нам надо обсудить надежность нашей техники кодирования.

Надежность кодирования

Обычно для проверки надежности кодирования анализ и кодирование мотивационного содержания проводятся двумя опытными оценщиками, работающими независимо друг от друга; в некоторых случаях кодирование повторяется одним и тем же человеком через определенный интервал

времени. Данные классифицируются по непересекающимся мотивационным категориям.

Надежность кодирования измеряется путем вычисления относительного числа кодировок, совпадающих в обоих анализах. При оценивании ответов на позитивные индукторы опытные оценщики достигают уровня межиндивидуальной надежности порядка 90—95% (*Lens, 1971; Verstraeten, 1974; Cossey, 1974; Nuttin and Grommen, 1975*). Для менее опытных оценщиков уровень совпадений обычно составляет 80—90%. Надежность кодирования ответов на негативные индукторы несколько ниже (88%). После обсуждения несовпадающих кодировок уровень совпадений может подняться до 100% для позитивных индукторов (*Cossey, 1967; Craeynest, 1967*) и примерно до 93% для негативных индукторов (*Lefebvre, 1969*). Гёталс (*Goethals, 1967*) и Косси (*Cossey, 1974*) повторно кодировали свои данные ММИ через 8 и через 18 месяцев после первого кодирования и разошлись с первым кодированием примерно в 10% случаев. Почти все несогласованности могли быть сняты при повторном рассмотрении высказывания вместе со ответственным кодировщиком. Некоторые ответы могут быть признаны «неклассифицируемыми». Буффар (*Bouffard, 1980*) повторно кодировал часть своих данных ММИ спустя три месяца. В 93% случаев обе кодировки оказались идентичными. Он сообщает о согласованности кодировщиков, равной 90 и 87%. Используя формулу Коэна (*Cohen, 1960*) для учета степени случайного совпадения между двумя кодировщиками, он получил К-коэффициент, равный 0.856. Это значение приближается к максимально возможному значению К для его данных: 0.93.

Для сравнения можно упомянуть, что надежность кодирования ТАТ колеблется в одних исследованиях между 80 и 90%, а в других — между 92 и 95%.

Стабильность данных ММИ

В какой мере результаты двух заполнений ММИ одной и той же группой испытуемых или двумя эквивалентными группами дадут одну и ту же картину мотивации?

Крэйнест (*Craeynest, 1967, p. 37—38*) повторно предъявил испытуемым ММИ спустя две недели. Ранговая корреляция между основными мотивационными категориями

оказалась равной 0.95. Частота лишь 7 из 95 мотивационных подкатегорий значимо различалась при двух заполнениях теста ($p < 0.05$). Некоторые из этих различий легко могут быть объяснены различием двух ситуаций предъявления теста.

Крэйнест (*Craeynest*, 1967, р. 114) разделил группу из 70 испытуемых на две случайные подгруппы. Всех испытуемых тестировали одновременно в одной большой комнате. Ранговая корреляция для основных мотивационных категорий составила 0.96. Различия между подгруппами оказались статистически значимыми (2.06 и 3.28%, $p < 0.05$) лишь для одной основной категории (достаточно низкочастотной). Ферштрэтен (*Verstraeten*, 1974) сделал то же самое для группы из 118 подростков и обнаружил для основных мотивационных категорий корреляцию, равную 0.97. Для иллюстрации приведем относительную частоту 10 основных мотивационных категорий в обеих подгруппах (табл. 1).

Таблица 1

Процент мотивационных объектов в каждой из основных категорий для двух эквивалентных групп девушек-подростков (по: *Verstraeten*, 1974)

Категория	S	SR	R	C	C ₂	C ₃	E	T	P	L
Группа А	20.34	4.54	7.12	22.10	8.07	9.36	4.88	0.47	11.46	11.66
Группа Б	18.76	5.83	7.92	21.74	7.92	10.08	4.63	0.95	9.70	12.48

Примечание. Значения букв, обозначающих категории, см. в главе 7.

Косси (*Cossey*, 1974) сравнивал частоту мотивационных категорий в двух группах, за исключением категории, на которую, как предполагалось, оказывала влияние экспериментальная манипуляция (мотивация достижения в учебном поведении). По непараметрическому критерию KMS

⁶ Напоминаем читателю, что для каждого заполнения ММИ частоты ответов, относящихся к различным категориям, не являются независимыми друг от друга. Возрастание частоты одной категории при втором заполнении повлечет за собой снижение частоты какой-то одной или нескольких других категорий.

(*Siegel*, 1956) он не обнаружил значимых межгрупповых различий ни по основным категориям, ни по своим 50 подкатегориям.

Мооз (*Moors*, 1972) использовал специальный тест проверки надежности путем расщепления группы и вопросов пополам. Он предъявлял ММИ в его исходной форме группе из 196 студентов колледжа. Он разделил своих испытуемых на две случайные подгруппы (А и Б), а завершения предложений ММИ — на две половины: ответы на индукторы с четными номерами были отнесены к одной половине (ответы I), а ответы на индукторы с нечетными номерами — к другой (ответы II). Затем он объединил в одну группу ответы I подгруппы А с ответами II подгруппы Б, а во вторую — ответы II подгруппы А с ответами I подгруппы Б. Сделав это, он создал две группы завершений предложений ММИ, составленные следующим образом:

Группа I: ответы I подгруппы А и ответы II эквивалентной подгруппы Б.

Группа II: ответы II подгруппы А и ответы I подгруппы Б.

Эта техника предназначена для того, чтобы устранить не только все возможные различия между двумя подгруппами испытуемых, но и различия, которые могут существовать между двумя половинами теста, если весь список индукторов делится на две части (например, на индукторы с четными и нечетными номерами), как это обычно делается при оценивании внутренней надежности. Мооз не обнаружил между двумя группами ответов на индукторы ММИ никаких значимых различий в частоте мотивационных категорий и подкатегорий. Что касается тенденции к персеверации, которая могла бы повлиять на результаты этого сравнения, то Мооз обнаружил ее лишь в 1.5% случаев, если рассматривать цепочки из двух однородных мотиваций; цепочки же из трех однородных высказываний были обнаружены лишь в 0.5% случаев.

Резюмируем изложенное: результаты этих исследований показывают, что ММИ, предъявляемый в оптимальной ситуации и кодируемый опытными оценщиками, обладает достаточно высокими валидностью и надежностью. Для выявления наборов мотивационных объектов групп испытуемых.

V. Дополнительные возможности сбора данных с помощью ММИ

Незначительные изменения методики ММИ позволяют изучать и другие аспекты временной перспективы и содержания сознания. Индукторы могут быть сформулированы таким образом, чтобы испытуемые формулировали свои мотивационные объекты и стремления в качестве членов определенной социальной группы или носителей тех или иных социальных ролей.

Например:

Мы, женщины, надеемся

Как домохозяйка я стремлюсь ...

Мы, франкоязычные канадцы, хотим ...

Как еврея меня огорчает ...

Эти и подобные уточнения могут быть добавлены ко всем позитивным и негативным индукторам.

Исследование такого типа мы провели с индейцами-гуронами. Сначала им предлагался ММИ в его обычной форме. При втором его предъявлении начала предложений были сформулированы так, чтобы испытуемые отвечали в качестве гуронов: *Будучи индейцем-гуроном...*, или *Мы, гуроны...* Два набора полученных данных позволяют изучить возможные конфликты между индивидуальной мотивацией и социальными ролями. Эта техника дает также возможность исследовать тематически различные временные перспективы (см. гл. 1, п. 4). Временная перспектива будущего молодых женщин «как домохозяек» может отличаться от их временной перспективы будущего в качестве «работающих женщин» или членов того или иного клуба. Такой подход оказался плодотворным в антропологических исследованиях.

Другой видоизмененный вариант ММИ делает этот метод удобным для исследования **немотивационных** содержания сознания, например, объектов познания и эмоций. Заменяя в индукторах мотивационные глаголы глаголами, выражающими чисто познавательные или эмоциональные процессы, можно выявлять содержание мыслей или чувств. Очевидно, однако, что при таком изменении индукторов наш метод уже не сможет называться «методом **мотивационной** индукции». Что же касается исследования временной перспективы, то «объекты мыслей» или даже эмоций лучше

подходят для того, чтобы изучать временную перспективу *прошлого* испытуемых в сравнении с временной перспективой их *будущего*. Такого рода сравнение присущих испытуемым временных перспектив будущего и прошлого важно для изучения предпочитаемой временной *ориентации*: ориентированы ли данные испытуемые в большей степени на прошлое, чем на настоящее и будущее? Мотивационные индукторы, по определению, направляют испытуемых в сторону будущего.

Частота высказывания и субъективная интенсивность мотивации

Как уже упоминалось выше, **Косси** (*Cossey*, 1974) обнаружил, что экспериментальное воздействие на силу мотивации достижения испытуемых значительно увеличивает частоту этой **мотивационной** категории в их ответах на индукторы ММИ. Здесь можно спросить: коррелирует ли *частота* высказывания данной **мотивационной** категории с *интенсивностью* данного мотива у данного испытуемого? Эта тема не была систематически исследована, но авторы некоторых работ склонны давать положительный ответ на этот вопрос. Мы ограничимся здесь данными, полученными с помощью нашего метода **мотивационной** индукции.

После заполнения ММИ испытуемых просили оценить по трехбалльной шкале интенсивность каждой выраженной ими мотивации (слабая — сильная — очень **сильная**)⁷. При первоначальном анализе **Косси** (*Cossey*, 1974) проранжировал мотивационные категории по частоте и по средней субъективной интенсивности их мотивационных объектов. Это было сделано отдельно для позитивных и негативных индукторов. Все ранговые корреляции для основных мотивационных категорий и для подкатегорий оказались статистически значимыми и лежащими в диапазоне **0.36—0.74**. Однако, проранжировав испытуемых (для каждой категории отдельно) по количеству выраженных мотивационных объектов, относящихся к данной категории, и по средней субъективной интенсивности их мотивации для этой категории, он не обнаружил никаких значимых ранговых кор-

⁷ В некоторых из этих исследований испытуемых после завершения ММИ просили указать степень влияния каждой названной ими цели на их поведение в течение последних недель.

реляций. **Косси** также получил значимо более высокую степень субъективной силы экспериментально актуализированной мотивации достижения в ситуации неуспеха, чем в нейтральной ситуации.

Дьюсес (*Duces*, 1968) также обнаружил значимые (хотя и невысокие) корреляции между частотой основных категорий мотивации и субъективной интенсивностью этих мотиваций. Интересным исключением оказалась категория трансцендентальной мотивации. Испытуемые, у которых в этой категории было очень мало или совсем не было мотивационных объектов, на второй стадии исследования утверждали, что у них трансцендентальные цели и стремления сильнее всех остальных мотиваций. Этот результат подтверждает тот факт, что некоторые типы мотивационных целей не слишком легко находят свое выражение в завершении предложений ММИ.

Резюмируя, можно сказать, что наиболее часто называемые категории объектов являются и наиболее сильно мотивирующими, однако лишь на уровне мотивационных категорий, а не на уровне индивидуальных испытуемых (*Cossey*, 1974).

Глава 3. ИЗМЕРЕНИЕ ВРЕМЕННОЙ ПЕРСПЕКТИВЫ: ТЕМПОРАЛЬНЫЙ КОД

Позитивные и негативные мотивационные объекты, называемые испытуемыми, расположены в психологическом времени. Это события, которые могут произойти, ситуации, которые могут возникнуть, цели, которые должны быть достигнуты, намерения, которые человек собирается осуществить. Некоторые из этих объектов¹ могут относиться к способу жизни и поведения, реализуемому в течение более или менее длительного периода (например, «поддерживать себя в форме»), или к качествам, которые человек хотел бы иметь, начиная с данного момента и на более или менее неограниченное время (например, «быть менее импульсивным»). Другие объекты не так прочно привязаны к какому-то периоду индивидуальной жизни человека, но соотносятся, например, с развитием его семьи, бизнеса, социального класса или человечества в целом (например, обеспечение продовольствием «стран третьего мира»; безработица и т.д.).

Вообще говоря, объекты ММИ могут быть расположены в психологическом прошлом, будущем и настоящем.

¹ Термин «объект» мы всегда используем в его наиболее широком смысле. Он может относиться к событию, вещи, человеку, животному, ситуации, взаимоотношению — к чему угодно, что может быть объектом познания и мотивации.

Но мотивационные объекты, в силу самой своей природы, относятся к близкому или отдаленному будущему, и анализ темпорального измерения мотивационных объектов касается психологического *будущего*. Поэтому наш метод не предназначен для изучения преимущественной или доминирующей ориентации субъекта на прошлое, настоящее или будущее (его *временной ориентации*).

I. Основной принцип

Наше временное кодирование основывается не на личном мнении испытуемого о том, когда может случиться данное событие или достигнута данная цель, а на «нормальной», «средней» темпоральной локализации данного объекта в той социальной группе, к которой принадлежит испытуемый. Например, временная локализация высказываемого индивидом мотивационного намерения «жениться» кодируется не с точки зрения его личного темпорального планирования (которого мы не знаем, о котором не спрашиваем и в отношении которого сам испытуемый может быть совершенно не уверен), а с точки зрения периода времени, когда такого рода события происходят в среднем у членов той группы, к которой принадлежит наш испытуемый. В следующем разделе мы обоснуем эту так называемую «объективную» темпоральную локализацию.

Темпоральное кодирование состоит в приписывании каждому объекту периода времени, в который в «нормальном» случае это событие происходит. Это приписывание осуществляется опытными экспертами; конкретные правила кодирования были разработаны в ходе предварительных исследований. Конкретные детали техники кодирования и примеры приведены в «Руководстве по анализу временной перспективы» (см. главу 6).

«Объективная» темпоральная локализация события является, конечно, приближительной. Базовое правило состоит в том, чтобы в отношении каждого мотивационного объекта задаваться вопросами: какой временной период неявно подразумевает средний испытуемый, когда называет этот целевой объект? Как далеко в будущее проникает «интенциональный взгляд» субъекта, когда он думает об этом объекте? Подобно тому, как собственно взгляд (зрение) оста-

навливается на объекте, расположенном на определенном расстоянии в пространстве, «интенциональный взгляд» (когнитивно-аффективное предвосхищение) направлен на объект, который, как ожидает человек, может появиться или реализоваться в более или менее представимом будущем. Очевидно, например, что человек, который хочет выкурить сигарету, думает о мотивационном объекте, который для подобных ему людей (курильщиков) должен быть расположен в очень близком будущем (в течение нескольких секунд или минут). И напротив, поведенческий проект, касающийся строительства дома или покупки автомобиля, относится к мотивационным объектам, которые для молодого человека, оказавшегося нашим испытуемым, расположены в более отдаленном будущем. В силу самой своей природы и в соответствии с тем, что является обычным для той или иной группы людей, большинство мотивационных объектов имеет свое «нормальное» место во времени. *Совокупность всех темпоральных локализаций мотивационных объектов той или иной группы испытуемых дает представление о средней экстенсивности (протяженности, глубине) их временной перспективы будущего*. Гипотеза, на которой основан ММИ, гласит, что мотивационные объекты, называемые в ответах на индукторы, заполняют (по крайней мере, в неявном виде) пространство психической жизни людей и поэтому влияют на их целостное поведение. Таким образом, мы можем сказать, что темпоральные знаки этих объектов создают активную временную перспективу индивида.

II. Обоснование «средней» локализации

Как мы объяснили в первой главе, *субъективная* темпоральная локализация мотивационных объектов — дело трудное и сомнительное. Прежде чем продолжить описание принятой нами техники, мы должны ее обосновать. Мы называем ее «средней», или «объективной», поскольку она основывается не на субъективных оценках испытуемого, а на природе объекта и его нормальной, средней встречаемости в социальной жизни группы.

Многие исследователи в области временной перспективы ограничиваются весьма расплывчатыми и весьма широ-

кими локализациями. Например, они различают три периода: близкое, отдаленное и очень отдаленное будущее. Но при необходимости более точной локализации возникают сложные проблемы. Предшествующие исследования показали, что темпоральные локализации мотивационных объектов самими испытуемыми вызывают сомнения и с трудом поддаются сопоставлению, да и сам испытуемый подчас оказывается не в состоянии сделать это. Без детальных инструкций о том, какую технику и какие темпоральные категории использовать, испытуемые применяют весьма разнородные темпоральные единицы. Некоторые пользуются очень расплывчатыми темпоральными критериями (типа «это случится гораздо позднее»), значение которых может быть различным для разных испытуемых. Другие называют количество лет, но очень нереалистично. Некоторые же мотивационные объекты бывает очень трудно или вообще невозможно локализовать во времени (например: *Мне так хочется стать полностью независимым от родителей; Я буду так счастлива, когда муж научится лучше понимать меня*).

Наша нынешняя техника разработана на основе немалой предварительной работы с группой коллег (особого упоминания в этом контексте заслуживает ранняя работа Нотердаме — *Noterdaeme, 1968*) и на теоретических соображениях, которые можно обобщить в виде следующих принципов.

Темпоральные знаки, характеризующие объекты, возникают в индивидуальном опыте переживания времени, складывающемся в процессе социализации (см. главу 1). Мы называем это социальными часами. Темпоральная локализация, усвоенная в социальном контексте, продолжает характеризовать объект даже в том случае, если субъект намеревается реализовать его в момент, отличный от социальной «нормы». Как отмечалось выше, испытуемый, который планирует жениться «очень рано», осуществляет эту свою субъективную темпоральную локализацию с учетом среднего возраста, в котором в его культурной группе или подгруппе люди вступают в брак. Когда он думает о женитьбе, он одновременно «держит в голове» и ее темпоральный знак, то есть ее нормальную локализацию во времени. Наш объективный метод учитывает, прежде всего, именно эту нормальную (среднюю) локализацию, *которая психологически существует в голове субъекта*. Допущение о том,

что нормальная временная локализация существует (по крайней мере, имплицитно) в голове испытуемого, говорящего о своих личных мотивационных объектах, является главным обоснованием использования этого временного периода как объективного ключа для измерения временной перспективы. Если же, однако, испытуемый явно упоминает тот момент будущего, который он держит в голове (что случается довольно редко), то мы кодируем именно эту темпоральную локализацию (как, например, в случае студента, говорящего, что он хочет жениться «в этом году»). Как правило, при кодировании временной перспективы принимается во внимание вся информация о времени, спонтанно высказанная самим испытуемым.

Главная польза нашего метода объективного кодирования для исследовательских целей состоит в том, что он основывается на стабильной системе психологически оправданных правил, устоявшихся за многие годы их использования. Эти правила могут применяться опытными оценщиками вполне единообразно, так что мы будем получать сопоставимые результаты. Этого не происходит, если временные оценки делаются самими испытуемыми на основе очень разных критериев и с разнородных точек зрения.

Однако принцип объективного кодирования не должен препятствовать изучению (если это необходимо для целей конкретного исследования) субъективного переживания времени и оценок самих испытуемых. Освобождение заключенного, приговоренного к 20 годам тюрьмы, может быть объективно локализовано во времени, если мы знаем правила и практику отбывания наказания в его стране. И соотношение с этой объективной временной дистанцией позволяет оценить меру искажения восприятия времени у этого заключенного, если он, например, ожидает освободиться к ближайшему Рождеству. В подобных случаях субъективная локализация во времени не может быть ни чем иным, как благими пожеланиями; объективный темпоральный код может служить здесь точкой опоры для измерения искажений. Для некоторых категорий испытуемых искаженное восприятие будущих событий и целей может быть важным явлением, заслуживающим самостоятельного изучения. Более того, вполне признано, что при клиническом изучении личности для описания ее поведения следует изучить субъективную локализацию во времени ее целевых объек-

тов. Этому служит описанный и предварительно опробованный нами метод сравнения субъективных оценок испытуемых с результатами нашего объективного кодирования (Nuttin, 1980, р. 81). Однако, как было сказано выше, наша основная цель состоит в измерении экстенсивности (протяженности, глубины) временной перспективы *групп* испытуемых в зависимости от дифференциально-психологических или экспериментальных условий.

III. Периоды жизни испытуемых

Измерение временной перспективы испытуемого предполагает две точки отсчета: временной период, в котором этот испытуемый находится в настоящий момент (время испытуемого), и временной период, в котором должны быть локализованы мотивационные объекты испытуемого (время объектов). Расстояние во времени до объектов, локализованных в определенном периоде жизни (например, до ухода на пенсию), зависит, разумеется, от возраста субъекта. Человек, выражающий негативные чувства по поводу своего ухода на пенсию, может предвосхищать объект, расположенный во времени очень близко, если этот человек приближается к концу своей профессиональной карьеры. Но тот же самый объект находится весьма далеко от студента, задумавшегося о своем будущем уходе на пенсию. В нашей системе кодирования время объектов выражается либо в абсолютных единицах (днях, неделях или месяцах, отделяющих эти объекты от настоящего момента), либо в единицах социально или биологически определяемых периодов жизни. Описание этого *времени объектов* — главная тема нашей системы кодирования. Прежде чем перейти к этому, скажем несколько слов о времени испытуемых. Как мы определяем и ограничиваем периоды жизни, в которых находятся испытуемые в момент участия в исследовании?

В западной культуре время жизни легко разделить на три большие части: подготовительный (образовательный) период, продуктивную (взрослую) жизнь и старость (см. рис. 1). Однако для испытуемых, принадлежащих к другим культурам, могут потребоваться определенные изменения этой схемы (ср. данные по Руанде в: Bouffard, 1980).

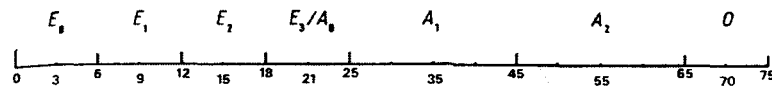


Рис. 1. Периоды индивидуальной жизни (время испытуемых). Значение символов см. в тексте

Подготовительный, или образовательный период (символ E) включает в себя:

E_0 — возраст до начала обучения в школе (0—6 лет);

E_1 — обучение в начальной школе (6—12);

E_2 — обучение в средней и старшей школе (12—18); испытуемых этого возраста, не посещающих среднюю школу, мы также относим к этому периоду жизни, если только они не вступили в брак;

E_3 — период послешкольного образования, включая профессиональное образование (18—25 лет).

Взрослая жизнь (код A) в нашей культуре начинается тогда, когда человек приступает к работе, становится финансово независимым или создает свою собственную семью. В силу своей длительности этот период разделяется на две или три части:

A_0 — переходный период (18—25 лет), совпадающий для тех, кто проходит длительное образование, с периодом E_3 ;

A_1 — первая половина профессиональной карьеры или взрослой жизни (25—45);

A_2 — вторая половина профессиональной карьеры, до возраста ухода на пенсию (45—65 лет).

Старость (код O) начинается с возраста ухода на пенсию, то есть с 65 лет.

Нет ничего удивительного в том, что основные периоды психологической жизни человека совпадают с периодами, обусловленными социальными и биологическими факторами. Действительно, всякая индивидуальная жизнь разворачивается в этих двух контекстах, и социальные рамки обладают для большинства испытуемых психологи-

ческой реальностью (например: начало профессиональной карьеры, уход на пенсию, вступление в брак, начало и окончание обучения в школе). При этом, однако, сохраняется и возможность того, что личностно значимые события функционируют в качестве индивидуальных точек отсчета и устанавливают дополнительные подпериоды.

IV. Темпоральный код: время объектов

Данные, подлежащие кодированию, — это мотивационные объекты, сформулированные при завершении предложений ММИ. Иногда, для того чтобы понять значение тех или иных объектов и расположить их во времени, придется обратить внимание на все предложение в целом и даже на общий контекст всех высказываний испытуемого. Испытуемый может формулировать текущий ответ, подразумевая или продолжая обдумывать свое предыдущее высказывание. Поэтому имеет смысл сначала прочитать все ответы испытуемого, чтобы составить себе представление обо всей совокупности его мотиваций. В зависимости от контекста один и тот же ответ может кодироваться по-разному для разных испытуемых. Контекст ответа, то есть другие ответы в заполненном испытуемым буклете, может изменить его значение. Например, ответ «я хочу быть первым», следующий за ответом «я намереваюсь участвовать в нью-йоркском марафоне», будет иметь другое мотивационное значение, чем когда он следует за ответом «я хочу, чтобы многие мои друзья выбрали себе работу в какой-нибудь развивающейся стране третьего мира». Было также обнаружено, что на временную характеристику ответа может влиять сам индуктор (начало предложения). Однако не надо забывать, что многообразие индукторов предназначено именно для того, чтобы вызывать различные типы мотивационных объектов.

Темпоральный код состоит из серии символов, относящихся к последовательным периодам переживаемого времени. Он является результатом не априорных представлений, а многочисленных эмпирических исследований, тесно связанных с переживаниями испытуемыми своего будущего и прошлого. Код основывается на том факте, что боль-

шинство мотивационных объектов относится к какому-то периоду жизни. Целевые объекты, относящиеся к учебному поведению, обычно расположены в одном из образовательных периодов (E). Профессиональные цели локализованы во взрослой жизни (A). Большинство повседневных действий — еда, прогулки, плавание, встречи с друзьями и т.п. — намечается на непосредственное или близкое будущее. Другие объекты — покупка машины или строительство дома — требуют для своего осуществления больше времени (в зависимости от ситуации, в которой находится испытуемый, речь будет идти о месяцах или годах). В целом, для испытуемого, который недавно начал свою профессиональную карьеру, поведенческий проект покупки или строительства дома относится к первой половине его взрослой жизни (A_1). Человек становится врачом в медицинском институте (E_3), но является врачом, то есть осуществляет профессиональную практику, на протяжении всей своей взрослой жизни (A). Поэтому предполагается, что, говоря об упомянутых объектах, испытуемые обращают свой «умственный взор» на соответствующий период времени (временная перспектива).

Темпоральная шкала, на которой располагаются мотивационные объекты, разделена на две части. Первая часть, предназначенная для достаточно *близкого будущего*, шкалируется в календарных единицах: текущий момент, сегодня, ближайшие дни, эта неделя, ближайшие одна-две недели, текущий месяц, следующий месяц, ближайшие несколько месяцев, текущий год, будущий год.

Как только временная дистанция начинает превышать один или два года, темпоральные локализации становятся более расплывчатыми. Они уже не могут выражаться в абсолютных расстояниях от настоящего момента и начинают выражаться в единицах социальных периодов: «до того, как я окончу колледж», «как только я выйду замуж», «когда у меня будет работа», и т.д.

Переход от календарной шкалы к шкале социальных часов характеризуется все увеличивающейся неточностью непосредственного переживания испытуемыми временных периодов. Хорошо известно, что возрастание временной дистанции (как и пространственной дистанции) делает восприятие локализации объекта во времени менее точным и даже **менее** «реальным». Объекты, отстоящие от настоящего времени на 5 или 10 лет, трудно предвосхищать ясно и точно.

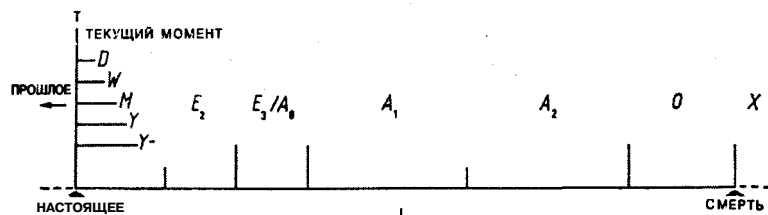


Рис. 2. Шкала временной перспективы (время целевых объектов). Этот пример относится к мотивационным целям испытуемых 12—18 лет. Непосредственное будущее (в календарных единицах) расположено в их текущем периоде E_2 . Значение символов см. в тексте

В соответствии с этими двумя способами переживания будущего первая часть нашей темпоральной шкалы была построена в календарных единицах, а вторая в единицах социальных часов (рис. 2). Конкретные правила темпорального кодирования объясняются в «Руководстве по анализу временной перспективы» (см. главу 6); здесь же будет описана лишь общая структура используемой нами шкалы.

а. Темпоральная шкала в календарных единицах

T (тест) — момент заполнения ММИ;

D (день) — в пределах одного-двух дней от настоящего момента;

W (неделя) — в течение недели от настоящего момента;

M (месяц) — в течение месяца от настоящего момента;

Y (год) — в течение года от настоящего момента;

$Y-$ — в течение периода, который может длиться несколько дольше года (в течение одного-двух лет).

б. Темпоральная шкала в социальных и биологических единицах

Для второй части темпоральной шкалы используются те же символы, что и для периодов жизни испытуемых, то есть $E_1, E_2, E_3, A_0, A_1, A_2, O$. Теперь они относятся к периодам жизни, в которых могут находиться мотивационные объекты испытуемых. Для того чтобы сделать локализацию во

времени, если это возможно, более точной, используются дополнительные символы. Например, в ряде случаев оказывается возможным различать целевые объекты, расположенные в начале и в конце того или иного периода (см. главу 6).

К перечню символов были добавлены еще два символа:

L (жизнь) — когда испытуемый явно упоминает всю свою будущую жизнь как целое (например: *Я бы хотел всю оставшуюся жизнь прожить здесь*).

X — относится к объектам, локализующимся в периоде после смерти испытуемого (например, испытуемый может быть озабочен тем, что случится с его детьми после его смерти). Этот символ используется лишь для объектов, соотносимых с индивидуальным временем жизни испытуемого. Для обозначения исторического будущего и будущего развития общества используется маленькое x (см. главу 6).

в. Открытое настоящее (символ l)

Довольно много мотивационных объектов относится к характеристикам личности, способностям и модальностям бытия в целом. Например: *Я хотел бы быть более дружелюбным; Мне хочется быть счастливым; Я хочу, чтобы меня понимали*, и т.д.

Как говорились выше, оценивая ответы, мы задаем себе вопрос: какой период времени имеют в виду испытуемые, думая о мотивационных объектах такого типа? Наш ответ состоит в следующем: они имеют в виду то, какими они хотели бы быть или что хотели бы иметь прямо сейчас, и чтобы это продолжалось в будущем. Например, испытуемый хочет быть умным и сейчас, и в будущем. И хотя он думает в основном о настоящем, его «умственный взор» не замыкается на настоящем моменте, он направлен в будущее без определенных границ. Временная перспектива, подразумеваемая мотивационными объектами этого типа, отличается от временной перспективы, ограниченной настоящим моментом или ближайшим будущим. Испытуемый, который пишет: «Я хочу закончить этот тест» или «Я хочу выкурить сигарету», думает о настоящем моменте. А испытуемый, который говорит: «Мне хочется быть счастливым», думает не только о настоящем, но также (хотя и неопределенно) обо всей своей будущей жизни. Он имеет в виду гораздо более протяженный временной период. Поэтому мы

относим ответы такого типа к категории *открытое настоящее*, иными словами, настоящее, открытое в будущее. Поскольку оценить временную протяженность таких мотивационных целей нелегко, мы не принимаем их в расчет при измерении средней протяженности временной перспективы будущего испытуемых. Они используются лишь для качественного описания *временного профиля* (см. главу 6).

Конкретные критерии для отнесения объекта к категории «открытого настоящего» объясняются в «Руководстве по анализу временной перспективы». Там же описываются дополнительные символы и комбинации символов, используемые в принятой нами системе кодирования.

г. Обращения к прошлому

Наша система темпорального кодирования предназначена, прежде всего, для кодирования временной перспективы *будущего*, но она включает в себя и некоторые временные категории для объектов, относящихся к прошлому. Ведь формулируя свои мотивационные объекты, вполне можно, явно или неявно, сослаться на события прошлого. Особенно часто вызывает ссылки на прошлые события негативный индуктор «Мне жаль, что ...» (№ n17), хотя чаще всего встречаются ответы типа: «Мне жаль, что я не смогу на Рождество встретиться с моими детьми» (см. главу 6).

д. Вневременные объекты

Некоторые объекты не могут быть локализованы во времени. По большей части, это чистые фантазии (*Я хочу жемчужины на Луне*). Мы относим такие объекты к разряду неподдающихся классификации (код «?»), хотя сам по себе такой уход в мир чистого вымысла вполне достоин изучения.

V. Надежность темпорального кода и стабильность результатов

Для оценки надежности нашего темпорального кода собранные данные кодировались двумя опытными оценщиками, работавшими независимо друг от друга, аналогично тому, как это делалось при кодировании содержания. Согласие между двумя оценщиками обычно варьируется между 80 и 85%: 81 (*Van Calster*, 1971), 85 (*Verstraeten*,

1974), 83 (*Cossey*, 1975), 85% (*Nuttin*, *Grommen*, 1975). Буффар (*Bouffard*, 1980) сообщает о согласии в 92 и 89% для двух наборов данных ММИ. После применения формулы К-коэффициента **Коэна** (*Cohen*, 1960), учитывающей процент возможных случайных совпадений, Буффар получил значение К, равное 0.83, что приближается к максимальному значению 0.96. Он также повторно закодировал набор данных ММИ через интервал в три месяца и обнаружил совпадение между двумя кодированиями, равное 90%.

Высказывания, вызвавшие разногласия двух оценщиков, обсуждаются с руководителем исследовательского проекта. После таких обсуждений согласие обычно возрастает до 100%. Конкретные правила кодирования временной перспективы, приводимые в главе 6, отчасти являются результатом такого рода обсуждений.

Ферстратен (*Verstraeten*, 1974) вычислил относительную частоту временных категорий будущего в ответах на индукторы ММИ двух случайных групп, на которые были разбиты 69 старшеклассников (см. табл. 2). Корреляция рангов временных категорий в обеих подгруппах составила 0.99.

Таблица 2

Относительное число мотивационных объектов, соотносящихся с различными темпоральными категориями, для двух случайных подгрупп подростков (период жизни E_2 , учащиеся старших классов)

Группы	D, W, M	Y, E ₂	E, E ₃	EA	A ₁	A, A ₂	AO	L	L	x
1	2.45	20.27	22.59	6.87	11.22	13.61	2.59	0.88	17.48	2.04
2	2.25	17.73	22.86	9.38	10.92	12.85	2.70	1.41	17.85	2.06

Примечание. Значение составных символов см. в главе 6.

Заключение

Читатель, вероятно, заметил, что наша система темпорального кодирования в большей мере детализирована и дифференцирована, чем большинство систем, занимающихся классификацией временной перспективы. Она дает детальную картину временного распределения мотивацион-

ных объектов и их плотности в различных периодах жизни испытуемых. Преимущество используемых периодов в том, что они психологически *реальны*, то есть часто спонтанно применяются людьми при описании локализации во времени их жизненного опыта. Наряду с относительно высокой степенью дифференциации, основным преимуществом нашей методики является ее «объективная» основа, делающая сравнимыми результаты различных исследований. Выше было дано психологическое обоснование этого подхода. Однако следует признать, что **ММИ** не принадлежит к категории «быстрых методов»; он занимает довольно много времени и для его правильного применения требуется определенная тренировка. Следует также подчеркнуть, что локализация во времени мотивационных объектов неизбежно оказывается лишь приблизительной, поскольку в большинстве случаев будущие поведенческие события занимают лишь приблизительное место в сознании испытуемых. Методики измерения не могут претендовать на большую точность, чем та, какую допускают базовые данные. С учетом всех этих ограничений «объективная» **классификация** на основе присущих поведенческим событиям темпоральных знаков представляется вполне заслуживающей доверия техникой измерения временной перспективы будущего испытуемых. Что же касается надежности этой техники, то степень надежности кодирования, достигаемая опытными оценщиками, вполне достаточна для исследовательских целей.

Глава 4. ИЗМЕРЕНИЕ ПРОТЯЖЕННОСТИ ПЕРСПЕКТИВЫ БУДУЩЕГО

Описанное в предыдущей главе темпоральное кодирование ответов на индукторы ММИ размещает мотивационные объекты испытуемого в одном из периодов его будущего. Теперь эти локализованные во времени объекты будут использоваться для измерения протяженности и плотности его перспективы будущего (ПБ).

Ясно, что количество периодов будущего зависит от возраста испытуемого (см. рис. 2). И наша задача состоит в том, чтобы измерить расстояние между его настоящим и теми периодами времени, в которых расположены его мотивационные объекты. Эти расстояния — основа для измерения протяженности его ПБ как единого целого. В этой главе мы предложим несколько методов: профиль ПБ, индекс ПБ, медианный ранг ПБ и средний балл протяженности ПБ. Значения используемых в этой главе символов раскрыты в главе 6.

I. Профиль перспективы будущего (профиль ПБ)

Для однородных групп испытуемых вычисляется относительное количество мотивационных объектов, расположенных в каждом из темпоральных периодов. Периоды

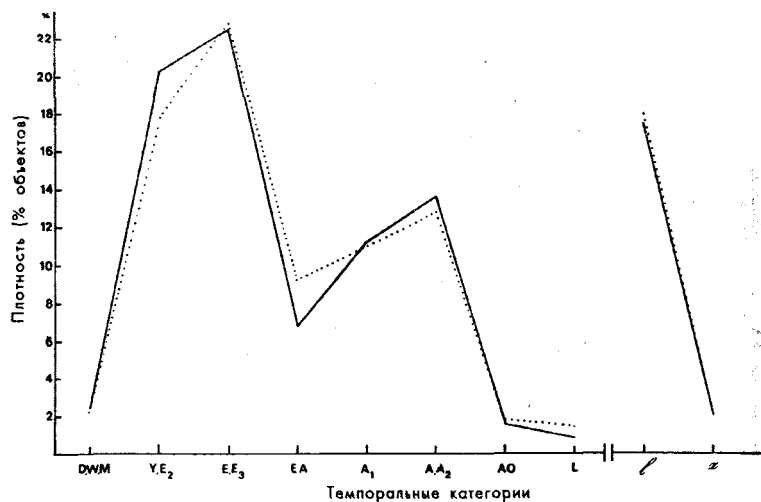


Рис. 3. Наложение двух профилей ПБ (по данным табл. 2)

D , W , M , Y и следующие за ними периоды E , A , O и X образуют непрерывный континуум, тогда как категории L , x и L являются особыми темпоральными единицами. На рис. 3 изображены два профиля ПБ, построенные по данным табл. 2.

Разумеется, нет никаких принципиальных возражений против того, чтобы добавить к этому темпоральному профилю еще и категорию прошлого. Однако относительная частота этой категории обычно оказывается весьма низкой.

Профиль ПБ используется для описания относительной плотности мотивационных объектов в более или менее близких периодах будущего. Например, табл. 2 и рис. 3 показывают, что для данной группы испытуемых наибольшая относительная частота соответствует текущему периоду жизни. Целевые объекты, относящиеся к категориям E_2E_3 и даже EA , расположены в текущем периоде жизни испытуемых (E_2 или E в целом), хотя они заходят в сле-

дующий период (E_3 или A). Объекты категории A_1 оказываются первыми выходящими за пределы текущего периода жизни испытуемых. По профилю также видно, что ближайшее будущее (D , W , M) и категория L имеют очень низкую частоту. «Открытое настоящее» (L), содержащее главным образом целевые объекты, относящиеся к характеристикам и способам жизни личности, имеет очень высокую частоту. Значения профиля ПБ, представленные в виде графика или таблицы, дают наглядную картину различий плотности периодов ПБ в зависимости от тех или иных экспериментальных или дифференциальных переменных.

II. Индекс перспективы будущего (индекс ПБ)

Индекс ПБ выражает отношение числа мотивационных объектов в близком будущем (D , W , M , Y , Y -) к числу объектов в отдаленном будущем (периоды жизни). Большая относительная частота более отдаленных целей по сравнению с близкими целями выражает более протяженную ПБ.

Временные категории «открытое настоящее» (L) и «историческое будущее» (x) при вычислении индекса ПБ не учитываются. Тем не менее может оказаться важным сравнить частоту объектов в «открытом настоящем» с частотой обращений к близкому и отдаленному будущему. В частности, в исследовании взаимоотношений между возрастом и ПБ было обнаружено: у представителей более образованных и высокостатусных слоев населения с возрастом увеличивается относительная частота открытого настоящего (примерно до 65 лет), а у людей с более низким социальным статусом — относительная частота близкого будущего (см.: Nuttin, Grommen, 1975). Такого рода различие предполагает интерпретацию мотивационного содержания, которую можно проверить с помощью мотивационного контент-анализа ответов ММИ (там же; Lens, Gaily, 1980).

III. Средняя перспектива будущего

В сотрудничестве со специалистами в области математической статистики¹ были разработаны две техники вычисления среднего временной дистанции до мотивационных объектов: *медианный ранг* ПБ и *средняя темпоральная дистанция*, выраженная в годах. Мы полностью осознаем, что математическое выражение временной удаленности целей представляет собой весьма тонкую процедуру, однако предложенная здесь техника может иметь примерно то же символическое значение, каким наделены многие математические подходы к психологическим явлениям.

А. Медианный ранг ПБ

Процедура его вычисления очень проста: каждый из последовательных периодов нашей темпоральной шкалы получает ранговый номер в зависимости от его удаленности от настоящего момента. Период *D* (день) получает ранг **1**, за ним следует 2 для *W* (недели), 3 для *M* (месяца), 4 для *Y* (года), 5 для *Y-* (больше года). Этот ряд продолжают периоды жизни. Для каждого из них используются три ранговых номера, чтобы можно было различать начало, середину и конец периода. Различия в длительности периодов в расчет не принимаются.

Временная шкала всегда начинается с текущего периода жизни испытуемого. Первая половина этого периода делится на короткие интервалы — календарные единицы. Интервал, непосредственно следующий за последним календарным отрезком (*Y-*), является текущим периодом жизни испытуемого и всегда получает ранговый номер 6. Концу этого периода или всему периоду, рассматриваемому как единое целое, приписывается ранговый номер 7.

Количество периодов будущего зависит, разумеется, от возраста испытуемых. У испытуемых, находящихся в периоде E_2 , есть четыре будущих периода жизни (E_3, A_1, A_2, O), у испытуемого, находящегося в периоде A_2 , — лишь один. Для него A_2 будет обладать ранговым номером 6, конец этого периода (код A_2) или весь период A_2 в целом (код A_2) —

ранговым номером 7. Начало периода *O* (код *.0*) получает ранговый номер 8, середина пожилого возраста — 9, а конец периода или весь он в целом (*O* или *O*) — 10. В табл. 3 представлены ранговые номера будущих периодов времени для испытуемых различных возрастных групп.

Медиана всех ранговых номеров всех мотивационных объектов группы испытуемых может использоваться как показатель средней протяженности ПБ этой группы людей.

Таблица 3

Порядковые номера, указывающие ранг каждой временной категории в зависимости от возраста испытуемых

Временные категории объектов	Возраст испытуемых				
	E_2	E_3/A_0	A_1	A_2	<i>O</i>
<i>Текущий период жизни</i>					
Календарные единицы	<i>D</i> = 01	<i>D</i> = 01	<i>D</i> = 01	<i>D</i> = 01	<i>D</i> = 01
	<i>W</i> = 02	<i>W</i> = 02	<i>W</i> = 02	<i>W</i> = 02	<i>W</i> = 02
	<i>M</i> = 03	<i>M</i> = 03	<i>M</i> = 03	<i>M</i> = 03	<i>M</i> = 03
	<i>Y</i> = 04	<i>Y</i> = 04	<i>Y</i> = 04	<i>Y</i> = 04	<i>Y</i> = 04
	<i>Y-</i> = 05	<i>Y-</i> = 05	<i>Y-</i> = 05	<i>Y-</i> = 05	<i>Y-</i> = 05
За пределами календарного времени	$E_2 = 06$	$E_3 = 06$	$A_1 = 06$	$A_2 = 06$	<i>O</i> = 06
	$E_2 = 07$	$E_3 = 07$	$A_1 = 07$	$A_2 = 07$	<i>O</i> = 07
<i>Последующие периоды</i>					
Второй:	начало	$E_3 = 08$	$A_1 = 08$	$A_2 = 08$	<i>O</i> = 08
	середина	$E_3 = 09$	$A_1 = 09$	$A_2 = 09$	<i>O</i> = 09
	конец	$E_3 = 10$	$A_1 = 10$	$A_2 = 10$	<i>O</i> = 10
третий:	начало	$A_1 = 11$	$A_2 = 11$	<i>O</i> = 11	<i>X</i> = 11
	середина	$A_1 = 12$	$A_2 = 12$	<i>O</i> = 12	<i>X</i> = 12
	конец	$A_1 = 13$	$A_2 = 13$	<i>O</i> = 13	
четвертый:	начало	$A_2 = 14$	<i>O</i> = 14	<i>X</i> = 14	
	середина	$A_2 = 15$	<i>O</i> = 15	<i>X</i> = 15	
	конец	$A_2 = 16$	<i>O</i> = 16		
пятый:	начало	<i>O</i> = 17	<i>X</i> = 17		
	середина	<i>O</i> = 18	<i>X</i> = 18		
	конец	<i>O</i> = 19			
шестой:	начало	<i>X</i> = 20			
	середина	<i>X</i> = 21			

Примечание. Подчеркнутый символ получает тот же ранговый номер, что и такой же символ, сопровождаемый точкой. Для испытуемых в возрасте *O* временной период, следующий за их текущим периодом жизни, находится после их смерти (*X*). Объяснение различных символов этой таблицы см. в главе 6.

¹ Автор хочет поблагодарить коллег из Центра углубленных исследований в области наук о поведении в Стэнфорде, с которыми он работал в 1972-1973 годах, и особенно проф. Алана Стюарта, за их ценные предложения

Б. Средняя протяженность ПБ

Эта мера протяженности ПБ основывается на более или менее точно известной длительности различных периодов времени. Относя мотивационный объект к определенному временному периоду, мы обычно не знаем его точного места в рамках этого периода. Иногда та или иная цель оказывается размещенной в начале, середине или конце временного периода. Другие объекты могут выходить за пределы одного периода, и в этом случае мы пользуемся комбинированными символами, такими как E_3A_1 или AO .

Зная приблизительную длительность каждого периода, мы можем вычислить приблизительную темпоральную дистанцию между настоящим моментом и мотивационными объектами, расположенными в том или ином периоде. Предполагается, что мотивационный объект, точная локализация которого в рамках временного периода нам неизвестна, располагается в середине этого периода. Между мотивационными объектами, находящимися в **начале** или в конце периода, существует определенная темпоральная дистанция. Для вычисления темпоральной дистанции различных периодов времени мы действуем следующим образом.

а) Календарные периоды

Расстояние до объектов, расположенных в каком-то из коротких календарных периодов, вычисляется в долях года, соответствующих объективной длительности периода (табл. 4). Эти временные интервалы близкого будущего удалены от настоящего момента одинаково для всех испытуемых².

б) Периоды социального времени

Для объектов, расположенных за пределами календарных периодов, расстояние рассчитывается как разность двух переменных: текущего возраста испытуемого и возраста, соответствующего периоду, в котором расположен объект.

²Временной интервал, относящийся к ближайшему будущему, субъективно переживается как намного более длинный, чем такой же по объективной длительности интервал, но расположенный в отдаленном будущем или в прошлом (Cohen, 1967, p. 31). Такого рода особенности субъективного восприятия нашими мерами не учитываются

Таблица 4

Временная протяженность (в долях года)
каждого календарного периода

$D = 0.003$ (1/365 года)
$W = 0.02$ (1/52 года)
$M = 0.08$ (1/12 года)
$Y = 1$
$Y = 2$

Первая переменная — это реальный возраст испытуемого в момент заполнения ММИ или, как мы обычно его определяем, средний возраст однородной группы испытуемых.

В качестве второй переменной мы берем *середину* возрастного периода, в котором расположен объект, если только временной код определенно не указывает на начало или конец этого периода.

Прежде всего вычисляется средний возраст группы испытуемых. Для вычисления темпоральной дистанции до мотивационного объекта мы действуем в соответствии со следующими правилами.

Объекты, расположенные в текущем периоде жизни испытуемого — это объекты, находящиеся далее двух лет от настоящего момента, но все еще в рамках текущего периода жизни. Мы произвольно предполагаем, что они расположены в середине оставшейся части текущего периода.

Например: объекты с кодом A_1 для 30-летнего испытуемого или для группы испытуемых со средним возрастом 30 лет расположены в текущем периоде жизни. Ведь испытуемые в возрасте 25—45 лет находятся в периоде A_1 своей жизни. Как мы только что сказали, объекты с кодом A_1 должны быть локализованы в *середине оставшейся части* этого периода, то есть в середине интервала между 30 годами (возраст испытуемых) и концом их текущего периода жизни (45 лет), то есть $(45 - 30) : 2 = 7,5$. Таким образом, все объекты с кодом A_1 считаются для этих испытуемых расположенными на темпоральной дистанции, равной 7,5 года.

Объекты с кодом A_1 или A расположены для тех же испытуемых в конце их текущего периода жизни, то есть приходится на возраст в 45 лет. Значение их темпоральной Дистанции: $45 - 30 = 15$ лет.

Объекты, расположенные в последующих периодах жизни. Все объекты с кодом какого-либо из последующих периодов жизни испытуемого считаются расположенными в середине этого периода жизни. Их темпоральная дистанция вычисляется как разность между возрастом, соответствующим середине этого периода, и реальным или средним возрастом испытуемых.

Возьмем в качестве примера мотивационный объект с кодом A_2 . Он расположен в середине интервала между 45 годами (начало периода A_2) и 65 годами (конец периода A_2), то есть на возрастной отметке в 55 лет. Для 30-летнего испытуемого или группы испытуемых со средним возрастом 30 лет он находится на расстоянии: $55 - 30 = 25$ лет.

Объекты, расположенные в конце одного из будущих периодов жизни (например, объекты с кодом A_2 или A_2 для находящихся в периоде A_1 30-летних испытуемых) имеют протяженность ПБ, равную расстоянию между концом этого периода (65 для A_2) и реальным или средним возрастом испытуемых. Объекты с кодом A_2 или A_2 находятся для 30-летних испытуемых на расстоянии: $65 - 30 = 35$ лет. Для человека, которому 60, расположение такого мотивационного объекта, как смерть (код O ., конец пожилого возраста), характеризуется расстоянием: 75 (условный возраст окончания жизни) минус 60, то есть 15 лет³.

Для объектов, расположенных в начале одного из будущих периодов жизни (например, A_2 для 30-летних испытуемых), расстояние рассчитывается исходя из возраста, в котором этот период начинается. Однако, поскольку «начало» периода жизни следует понимать не как отдельный момент, а скорее как более или менее короткий интервал времени, то к предполагаемому возрасту начала этого периода мы добавляем еще два года. Поэтому расстояние до целевых объектов с кодом A_2 для 30-летних испытуемых будет равно: $(45 + 2) - 30 = 17$ лет. Для более коротких периодов социального времени, а именно для периодов E_2 , E_3 и A_0 , длящихся лишь около шести лет, мы добавляем к

³ В тех случаях, когда испытуемые боятся «умереть прежде, чем состарятся», этот объект оказывается на более коротком расстоянии во времени (например, в конце возраста взрослости). Если испытуемый говорит, что боится умереть до наступления определенного возраста, мы используем этот возраст для вычисления темпоральной дистанции до данного негативного мотивационного объекта

возрасту, в котором этот период начинается, только один год. Объект с кодом E_2 для 14-летнего школьника (находящегося в периоде E_2) приходится на возраст $18 + 1 = 19$ лет и, таким образом, находится на расстоянии: $19 - 14 = 5$ лет.

Для объектов, принадлежащих двум последовательным периодам жизни, применяются те же самые правила. Однако здесь следует различать два случая: 1) объект принадлежит текущему и следующему за ним периодам жизни испытуемого; 2) объект принадлежит двум следующим друг за другом будущим периодам жизни.

В первом случае объект располагается в *середине* временного интервала между текущим возрастом испытуемых и *концом объединенного периода времени*. Разность между этой срединной точкой и текущим возрастом испытуемых даст значение временной удаленности объекта.

Примеры:

20-летний испытуемый (находящийся в E_3) называет мотивационный объект, кодируемый как E_3A_1 . Этот мотивационный объект расположен в середине (32.5) временного интервала между 20 годами (его возраст) и 45 годами (конец периода A_1), которая находится на расстоянии 12.5 года от настоящего момента $[(45 - 20) : 2]$.

Другой его мотивационный объект с кодом E_3A расположен в середине периода между 65 годами (конец периода A) и 20 годами (текущий возраст испытуемого) и обладает мотивационной дистанцией: $42.5 - 20 = 22.5$ года $[(65 - 20) : 2]$.

30-летний испытуемый (находящийся в A_1) называет целевой объект с кодом AO . Он расположен в середине интервала между 75 и 30 годами. Его временное расстояние также составляет 22.5 года $[(75 - 30) : 2]$.

Мотивационный объект с кодом A_2O для 50-летнего человека (находящегося в A_2) будет характеризоваться дистанцией в 12.5 года $[(75 - 50) : 2]$.

Во втором случае объект принадлежит двум (или трем) периодам, следующим за текущим периодом жизни испытуемого. Правила остаются теми же самыми. Условно предполагается, что объект находится в *середине* объединенного периода. Расстояние до него дает разность между возрастом, соответствующим середине этого периода, и реальным возрастом испытуемых.

Примеры:

16-летний испытуемый (находящийся в E_2) формулирует мотивационный объект, кодируемый как E_3A_1 . Мы располагаем этот объект в середине периода времени между 18 годами (начало E_3) и 45 годами (конец A_1), которая равна 31.5 года. Его временная дистанция равна 31.5 — 16 (возраст испытуемого), то есть 15.5. Простой способ вычислить временную удаленность такого рода объектов состоит в том, чтобы сначала вычислить половину длительности закодированного периода (в нашем примере: $(45 - 18) : 2 = 13,5$ лет), а затем прибавить к полученному числу количество лет, отделяющее текущий возраст испытуемого от начала закодированного периода (в нашем примере: $18 - 16 = 2$ года). Отсюда получаем временную дистанцию объекта E_3A_1 для 16-летнего испытуемого: $[(45 - 18) : 2] + (18 - 16) = 15.5$.

Мотивационный объект с кодом E_3A характеризуется для 16-летних испытуемых дистанцией: $[(65 - 18) : 2] + (18 - 6) = 25.5$ года.

Объекты с кодом AO для однородной группы испытуемых со средним возрастом 20 лет (E_3) находятся на временной дистанции: $[(75 - 25) : 2] + (25 - 20) = 30$ лет.

И последний пример: объекты с кодом A_2O находятся для 30-летних испытуемых (A_1) на расстоянии: $[(75 - 45) : 2] + (45 - 30) = 30$ лет.

Что касается объектов, присутствующих на всем протяжении двойного периода (например, код AO), то они располагаются в конце этого объединенного периода (для объектов с кодом AO — в возрасте 75 лет). Их временную дистанцию дает простая разность между возрастом окончания двойного периода и текущим возрастом испытуемого или группы. Например, расстояние до объекта с кодом AO для 20-летних испытуемых равно: $75 - 20 = 55$.

Мы никогда не используем кодовый символ AO , который относился бы к объекту, расположенному в конце объединенного периода взрослого и пожилого возраста. Если объект располагается в конце какого-то периода жизни (в данном случае O), мы ставим код этого периода в сопровождении точки (O). Если же объект покрывает полную длительность двух последовательных периодов жизни, мы

ставим код обоих этих периодов и подчеркиваем символы чертой (например, AO)⁴.

Для символа L мы вычисляем половину расстояния между возрастом испытуемых и концом жизни (условно принимаемым за 75 лет для представителей нашей культуры). Для 30-летних испытуемых такой объект находится на расстоянии: $(75 - 30) : 2 = 22.5$ года. А для 69-летних испытуемых дистанция составит всего: $(75 - 69) : 2 = 3$ года⁵. Объекты с кодом L (L подчеркнутое) характеризуются расстоянием, равным разности между возрастом конца жизни (75 лет) и текущим возрастом испытуемых. В последнем примере оно составит: $75 - 69 = 6$ лет.

Объекты с кодом X , относящиеся к периоду времени после смерти субъекта, условно располагаются на 5 лет позже времени окончания жизни, в $75 + 5 = 80$ лет. Это означает, что период X занимает 10 лет, и его середина приходится на 5 лет после смерти. Начало этого периода (код X) располагается через 2 года после смерти ($75 + 2$). Мотивационный объект 65-летнего испытуемого, беспокоящегося о том, что будет с его детьми вскоре после его смерти (код X), характеризуется расстоянием: $(75 + 2) - 65 = 12$ лет. Более обширная озабоченность периодом после его смерти (код X) располагается через 5 лет после

⁴ Мы исходим из того, что мотивационный объект, присутствующий на протяжении периодов A_2 и O (код A_2O) располагается ближе, чем мотивационный объект, присутствующий только в периоде O . Объект с кодом O расположен в возрасте 70 лет (посередине между 75 и 65), тогда как объект с кодом A_2O располагается в возрасте 60 лет, посередине между 75 и 45, или: $[(75 - 45) : 2] + 45$.

То же самое относится к A_1A_2 (или A) по сравнению с одним лишь A_2 . Объект в A_2 располагается в возрасте 55 лет, объект в A_1A_2 (или A) — в возрасте 45 лет $[(65 - 25) : 2] + 25$). Объект с кодом O располагается в середине периода 65—75 лет, то есть в 70 лет, тогда как объект с кодом A_2O располагается в середине периода 45—75 лет, то есть в возрасте 60 лет.

⁵ Символ L относится к общей продолжительности всей оставшейся жизни, но мы должны признать, что эта отнесенность довольно расплывчата. Например, человек, который говорит: «я надеюсь добиться успеха в жизни», упоминает всю свою жизнь, но эта **временная** перспектива вовсе не обязательно присутствует в явном виде. Поэтому в качестве темпоральной дистанции мы берем лишь *половину* длины оставшейся части жизни, а не весь этот период. Поэтому объекты с кодом L могут находиться на меньшем расстоянии, чем объекты с кодами A_2 или O (см. приведенные выше примеры для 30-летних испытуемых: $A_2 = 25$ лет; $O = 40$ лет; $L = 22.5$ года)

окончания жизни и находится для этого испытуемого на расстоянии: $80 - 65 = 15$ лет.

Объекты, располагающиеся в «открытом настоящем» (код *I*), и объекты, расположенные в безличном времени (код *x*), не могут быть локализованы в каком-то одном из периодов жизни и поэтому при вычислении средней протяженности временной перспективы будущего не используются.

При кодировании и измерении временной перспективы стоит различать два типа сложных комбинаций символов.

а) Если испытуемый формулирует поведенческий проект и явно указывает целевой объект и средства его достижения, то каждый из этих двух объектов получает темпоральный код. Для вычисления ПБ испытуемого могут использоваться два кодовых символа.

Например, испытуемый говорит: «я намереваюсь упорно трудиться в старшей школе, чтобы иметь возможность поступить в очень хороший колледж». Специальный код для мотивационных объектов такого типа будет следующим:

Если же по каким-то причинам предпочтительнее использовать лишь один кодовый символ для каждого мотивационного индуктора, то для измерения ПБ испытуемого должен использоваться более удаленный элемент.

б) Если один из объектов относится к прошлому, а другой к будущему, то первый из них используется для изучения временной перспективы прошлого, а второй — для измерения протяженности ПБ испытуемого.

Примечание

Среднее значение протяженности ПБ может легко использоваться для сравнения протяженности ПБ у групп испытуемых примерно одинакового возраста. Но, поскольку оно зависит от хронологического возраста испытуемых, при сравнении протяженности ПБ у различных возрастных групп, особенно с участием людей пожилого возраста, возникают проблемы. По сути, объективная продолжительность будущего у пожилого человека намного короче, чем у его молодых внуков. Поэтому очевидно, что более старшие возрастные группы должны обладать намного более корот-

кой средней протяженностью ПБ, чем группы более молодых людей.

Учитывая эту трудность, **Ленс** и Гэйли (*Lens, Gailly*, 1980) предложили вычислять для каждого испытуемого из различных возрастных групп отношение его средней протяженности ПБ к количеству лет, которые ему, исходя из статистики, осталось прожить. Высокое значение этого показателя означает, что средняя темпоральная дистанция до его мотивационных объектов охватывает относительно большую долю «объективно» ожидаемого времени жизни данного испытуемого, а следовательно, и относительно длинную перспективу будущего.

Глава 5. УСТАНОВКИ ПО ОТНОШЕНИЮ К ЛИЧНОМУ ПРОШЛОМУ, НАСТОЯЩЕМУ И БУДУЩЕМУ

Содержанием будущего и прошлого являются события, ситуации и проекты, время от времени занимающие сознание индивида. Эти содержания с их темпоральными знаками (прошлое или будущее) имеют аффективно окрашенную (позитивную или негативную) значимость для субъекта. Из-за их аффективной или мотивационной значимости субъект помнит или превосходит их (см. главу 1). Нейтральные объекты (не имеющие никакой значимости) не включаются во временную перспективу индивида. Позитивная или негативная характеристика (приятно/неприятно) прошлых, настоящих и будущих объектов образует аффективную установку индивида на его личное прошлое, настоящее и будущее.

Эти установки важны не только из-за своего аффективного содержания, но, в основном, из-за их влияния на текущую (существующую в данный момент времени) мотивацию индивида. Например, позитивная или оптимистичная общая установка на будущее может повысить субъективную ценность и вероятность появления превосходящего мотивационного объекта и, следовательно, усилить мотивацию субъекта по отношению к этому объекту.

Установки на прошлое, настоящее и будущее можно охарактеризовать и с помощью других компонентов, помимо аффективного. Например, у субъекта может сложиться впечатление, что он способен контролировать свое будущее

или, напротив, что будущее ему совершенно неподвластно; он может воспринимать свое будущее как нечто очень близкое или, наоборот, очень далекое, как многообещающее или безысходное и т.д. Эти компоненты также влияют на мотивацию индивида. Краткое теоретическое и методологическое обсуждение временных установок и установок в отношении времени вообще дано в: *Nuttin et al.*, 1979.

I. Шкала временных установок

Шкала временных установок (ШВУ — *Nuttin*, 1972) предназначена для измерения индивидуальных установок по отношению к личному прошлому, настоящему и будущему.

Шкала основана на методике семантического дифференциала Ч. Осгуда. Тем не менее мы используем эту методику не для изучения семантического содержания понятий «прошлое», «настоящее» и «будущее», а для исследования субъективных установок по отношению к этим временным измерениям и их содержанию.

Основываясь на предварительных исследованиях и на результатах внешней валидации, мы выбрали девятнадцать биполярных пар прилагательных (типа «приятное/неприятное»). Некоторые прилагательные выражают аффективную установку, другие относятся к иным аспектам мотивационных установок субъектов по отношению к прошлому, настоящему и будущему (табл. 5).

Каждая пара прилагательных соотносится с 7-балльной шкалой, на которой значения ранжируются от крайне положительных до крайне отрицательных. Например, для пары «приятное/неприятное» семи точкам шкалы соответствуют следующие значения: очень приятное; приятное; скорее приятное; не приятное и не неприятное (нейтральное); скорее неприятное; неприятное; очень неприятное. Испытуемым просят отметить на каждой шкале, что они непосредственно чувствуют относительно своего личного прошлого, настоящего и будущего. Очевидно, что *настоящее* относится к всему настоящему периоду жизни субъекта, а не только к настоящему моменту в узком смысле этого слова. Это период или ситуация, переживаемая испытуемым как его настоящее состояние. «Настоящее» включает в себя непосредственное будущее

и недавнее прошлое. В зависимости от целей исследования или выборки испытуемых может возникнуть необходимость определения границ «настоящего периода жизни».

Для измерения установки по отношению к прошлому используются только первые пятнадцать пар прилагательных, а для настоящего и будущего — все девятнадцать (см. табл. 5). Знак плюс (+) рядом с одним из прилагательных отмечает положительный полюс. Наиболее положительно-му значению на шкале приписывается 7 баллов, крайней отрицательной точке 1 балл.

Для изучения характеристик шкалы было проведено несколько предварительных исследований. **Ленс** (*Lens*, 1972) предъявлял ШВУ 260 студентам (юношам и девушкам), изучающим психологию и педагогику. Он подсчитал корреляцию между парами прилагательных и представил результаты факторного анализа для каждого периода оси времени (прошлое, настоящее, будущее). Прилагательные, априорно предназначенные для измерения аффективных установок по отношению к прошлому, настоящему и будущему, имели высокие корреляции между собой и образовали единый «фактор». Суммарный балл для этих пар можно интерпретировать как измерение аффективной установки. Эти прилагательные образуют пары 1 и 9 в табл. 5. В некоторых исследованиях мы включали также пару 11 (тяжелое/легкое), а также пары 18 и 19 для настоящего и будущего. **Ленс** обнаружил на выборке из 57 испытуемых тест-ретестовую надежность (повторный тест проводился через 6 месяцев) 0.44, 0.56 и 0.52 для прошлого, настоящего и будущего, соответственно. **Де Волдер** (*Be Volder*, 1978) получил значения надежности 0.74, 0.62 и 0.57 через промежуток от трех до четырех недель на выборке 198 первокурсников университета.

Ван Калстер (*Van Calster*, 1979) провел анализ пунктов шкалы (метод Гулликсена) и получил значения внутренней согласованности 0.93, 0.94 и 0.92 для отношения к прошлому, настоящему и будущему соответственно (129 студентов университета). Для той же группы испытуемых он нашел корреляцию на уровне 0.70 между ШВУ для будущего и шкалой оптимизма **Голдрича** (*Goldrich*, 1967). На другой группе из 39 студентов первого года обучения он получил корреляции 0.47, 0.63 и 0.25 между ШВУ и Шкалой укорененности **Кэнтрила** (*Self Anchoring Scale, Cantril*, 1965) для прошлого, настоящего и будущего соответственно.

Тематические различия временных установок

Перспектива прошлого, настоящего и будущего включает в себя мотивационные события и объекты, латентно или активно занимающие сознание индивида. Следовательно, мы можем ожидать, что установки по отношению к прошлому, настоящему и будущему будут различаться, если субъектам предлагают рассматривать разные категории событий или объектов. Например, установка на прошлое в том, что касается семейной жизни, может отличаться от установки субъекта по отношению к прошлому, связанному с его профессиональной карьерой. То же самое справедливо, когда мы говорим о настоящем и будущем. Мы ожидаем, что инструкция «выразить отношение к "моему будущему" в общем» может выявить некоторую глобальную установку, в которой нельзя выделить преобладающие элементы.

Чтобы изучить взаимосвязь между глобальной установкой на каждое из трех измерений времени и более узкими тематическими установками, мы предъявили ШВУ 129 первокурсникам университета. Им было предложено выразить собственное отношение к их личному прошлому, настоящему и будущему:

- 1) в общем (глобальное отношение);
- 2) в том, что касается их учебы и/или профессиональной жизни;
- 3) в том, что касается их социальной жизни;
- 4) в том, что касается их личностного развития.

Порядок предъявления глобальной и трех тематических шкал был рандомизирован (см.: *Van Calster*, 1979).

Табл. 6 содержит средние значения общего и трех тематических отношений к прошлому, настоящему и будущему. Мы использовали 9 пар аффективных прилагательных.

Дисперсионный анализ (с повторными измерениями каждого из двух интрасубъектных факторов) обнаружил значимое влияние тематического фактора [$F(3; 381) = 23.82; p < 0.001$] и значимое влияние фактора «временное измерение» [$F(2; 254) = 7.54; p < 0.001$]. Фактор «пол» (в интрасубъектном сравнении) не обнаружил значимого эффекта; эффект взаимодействия переменных также оказался незначимым.

Апостериорный критерий **Тьюки** (*Kirk*, 1968, p. 268) показывает, что аффективное отношение в сфере социальных контактов, значимо ($p < 0.01$) более положительно, чем все

остальные измерения аффективных отношений. Данные по измерениям прошлого, настоящего и будущего объединены, так как эффекта взаимодействия не наблюдается. Апостериорный критерий не обнаруживает значимых различий между аффективным отношением к прошлому, настоящему и будущему, объединенными по четырем тематическим измерениям из-за отсутствия значимого взаимодействия.

Корреляция между тремя тематическими установками и между глобальной установкой и каждой из трех тематических установок относительно высока (см. табл. 7) и значима ($p < 0.01$). Для каждого из измерений времени максимально высокая корреляция наблюдается между глобальной установкой и установкой на личностное развитие (0.79, 0.86, 0.82).

Наблюдаются различия между разными тематическими установками, но также очевидно, что они высоко коррелируют с каждым из тематических отношений и с глобальным отношением. По всей видимости, в различных аффективных установках по отношению к каждому из измерений времени присутствует общий фактор.

Гейнерт (*Geinaert*, 1976) сравнил отношение ко времени у 50 военных-невротиков и 50 больных или раненых солдат, находящихся в одной военной лечебнице. Лейссен (*Leysen*, 1974) применил ту же ШВУ к достаточно разнородной группе из 77 пациентов психиатрической клиники со средним сроком госпитализации 10 лет и средним возрастом 47 лет.

Табл. 8 содержит результаты этих трех групп и случайной выборки студентов университета (3-й и 4-й курсы). Возраст последней группы сравним с возрастом группы солдат.

Баллы по ШВУ сгруппированы в три категории: негативная (среднее значение ниже 3.50), нейтральная (среднее значение между 3.50 и 4.49) и положительная (среднее значение 4.50 и выше). Табл. 8 показывает относительную частоту субъективных оценок в этих трех категориях аффективной установки по отношению к прошлому, настоящему и будущему.

Относительная частота субъектов с негативной аффективной установкой по отношению к прошлому, настоящему и будущему значительно выше в двух группах людей с психическими нарушениями, чем в двух других группах. Различия между двумя группами солдат также значимы.

II. Переработанная шкала временных установок: многомерная шкала отношения к будущему

Исходный вариант ШВУ включал в себя, главным образом, пункты для измерения аффективного отношения к прошлому, настоящему и будущему и только несколько для измерения других аспектов отношения к этим трем измерениям времени (*Lens*, 1972). Количество пар прилагательных было слишком мало, для того чтобы была возможна интерпретация других аспектов. Чтобы построить многомерную шкалу, сотрудник нашего Центра Ван Калстер (*Van Calster*, 1979) дополнил первоначальный список прилагательных выбранными на теоретической основе парами, отражающими иные проявления отношения к времени, кроме аффективных. Он начал с 58 пар прилагательных, чтобы измерить установку на будущее. Испытуемыми стали 236 первокурсников университета. Факторный анализ показал, что 66% общей дисперсии данных можно объяснить одним главным фактором. Так как аффективные прилагательные имеют по этому фактору максимальные нагрузки, мы интерпретируем это как глобальную аффективную установку испытуемых на будущее. Ортогональное варимакс-вращение обнаружило еще пять независимых компонентов в оценке личного будущего. При повторном (не полностью тождественном) обследовании 230 учеников 12-го класса пары прилагательных с наибольшей нагрузкой в первом и втором тестировании совпали. Следовательно, переработанная версия ШВУ является многомерной шкалой, диагностирующей, помимо глобального аффективного отношения, пять дополнительных компонентов.

Каждая из пяти шкал включает по четыре пары прилагательных. Глобальная аффективная установка измеряется пятью парами. В табл. 9 перечислены все шесть шкал с соответствующими парами прилагательных.

Как предположили некоторые авторы (*Blpman*, 1957; *Melges*, *Bowlby*, 1969), многофакторное измерение отношения к будущему делает возможным изучение *специфического* влияния, например, психологических нарушений на это отношение. Также можно измерять относительную важность различных компонентов этого отношения.

Таблица 5

19 пар прилагательных теста ШВУ для измерения отношения к личному прошлому, настоящему и будущему

	1	2	3	4	5	6	7	
1. Приятное (+)								Неприятное
2. Полное (+)								Пустое
3. Угрожающее								Привлекательное (+)
4. Прекрасное (+)								Ужасное
5. Холодное								Теплое (+)
6. Завершенное (успешное) (+)								Разочаровывающее (неудачное)
7. Скучное								Интересное (+)
8. Светлое (+)								Темное
9. Полное надежд (+)								Безнадежное
10. Стремительное (+)								Медленное
11. Тяжелое								Легкое (+)
12. Отдаленное (+)								Близкое
13. Важное (+)								Неважное
14. Краткое								Долгое (+)
15. Определяемое извне								Мое личное (+)
16. Пассивное ожидание								Активные действия (+)
17. Неизменное								Постоянно меняющееся (+)
18. Открытое (+)								Закрытое
19. Знакомое (+)								Незнакомое

Примечание. Пункты 16 и 19 используются только при измерении установки на настоящее и будущее. Пункты 1—9 направлены на измерение аффективной установки. Номера 1—7 вверху шкалы используются как точка отсчета для испытуемых. Они относятся к различной степени того, насколько выражено каждое из прилагательных. При подсчете баллов за каждый крайне отрицательный ответ начисляется 1 балл, а за крайне положительный (см. знак +) 7 баллов. Знак +, конечно же, не должен присутствовать на бланках, которые раздаются испытуемым.

Таблица 6

Средние баллы по шкале аффективного отношения к прошлому, настоящему и будущему с различных точек зрения (ШВУ, пункты 1—9). Макс. = $9 \times 7 = 63$

Временное измерение	Тематические параметры			
	Активность	Личностное развитие	Социальные контакты	Глобальная установка
Прошое	44.47	44.38	46.67	45.17
Настоящее	42.99	44.18	47.13	44.66
Будущее	45.58	46.39	49.05	46.30

Таблица 7

Коэффициент корреляции Пирсона между различными тематическими установками и глобальной установкой по отношению к прошлому, настоящему и будущему (N = 129)

	Прошое			Настоящее			Будущее		
	Г	А	К	Г	А	К	Г	А	К
Активность	0.60			0.56			0.62		
Социальные контакты	0.62	0.31		0.68	0.37		0.70	0.60	
Личностное развитие	0.79	0.58	0.63	0.86	0.52	0.73	0.82	0.72	0.76

Примечание. Г — глобальная установка, А — активность, К — контакт

Таблица 8

Относительная частота положительных, нейтральных и отрицательных установок на прошлое, настоящее и будущее в различных группах испытуемых

	Пациенты психиатрической клиники N = 77	Солдаты-невротики (госпиталь) N = 50	Физически больные солдаты (госпиталь) N = 50	Студенты университета N = 260
Прошое				
Положительное	61.0	44.0	82.0	73.8
Нейтральное	15.6	36.0	10.0	21.5
Отрицательное	23.4	20.0	8.0	4.7
Настоящее				
Положительное	46.7	26.0	52.0	79.2
Нейтральное	20.8	14.0	26.0	16.2
Отрицательное	32.5	60.0	22.0	4.6
Будущее				
Положительное	63.6	66.0	98.0	91.2
Нейтральное	16.9	18.0	2.0	7.3
Отрицательное	19.5	16.0	0.0	1.5

Таблица 9

Переработанная шкала ШВУ: многофакторная
шкала для измерения отношения к будущему

Фактор 1: Структурированность	
	Нагрузка
Определенное/неопределенное	0.73
Упорядоченное/хаотичное	0.70
Определенное/неопределенное	0.65
Структурированное/неструктурированное	0.60
Внутренняя согласованность (KR.20)	0.85
Фактор 2: Внутренний контроль	
	Нагрузка
Планируемое мною/планируемое другими	0.76
Исходит от меня/навязывается извне	0.67
Зависит от моих усилий и/или возможностей / зависит от удачи или обстоятельств	0.60
Личностное/межличностное	0.46
Внутренняя согласованность (KR.20)	0.84
Фактор 3: Степень сложности	
	Нагрузка
Трудное/легкое	0.66
Бесконфликтное/конфликтное	0.63
Простое/сложное	0.63
Беспроблемное/проблематичное	0.48
Внутренняя согласованность (KR.20)	0.75
Фактор 4: Ценность	
	Нагрузка
Интересное/скучное	0.65
Драгоценное/никчемное	0.60
Полное/пустое	0.59
Полезное/бесполезное	0.57
Внутренняя согласованность (KR.20)	0.77
Фактор 5: Отдаленность во времени (**)	
	Нагрузка
Близкое/далекое	0.78
Немедленное/отсроченное	0.77
Удаленное/приближенное	0.74
Быстрое/медленное	0.64
Внутренняя согласованность (KR.20)	0.82
Общая аффективная оценка	
Привлекательное/отталкивающее	
Прекрасное/ужасное	
Приятное/неприятное	
Светлое/темное	
Теплое/холодное	
Внутренняя согласованность (KR.20)	0.85

Примечание. Шкалы переведены с исходного голландского варианта. На листах с ответами для испытуемых шкалы можно располагать так, как показано в таблице 5. Фактор «Отдаленность во времени» связан с понятием «временная перспектива». Дистанция или протяженность — это фундаментальная характеристика этого понятия (см. главу 1). Тем не менее здесь этот фактор относится к общему восприятию индивидами, которые рассматривают будущее как нечто еще очень далекое и думают, что время течет медленно.

Тем не менее факторы, выделенные Ван Калстером (*Van Calster, 1979*), возможно, не являются исчерпывающими. Факторы, выявляемые с помощью факторного анализа, обусловлены содержанием использованных пунктов.

ГЛАВА 6. РУКОВОДСТВО ПО АНАЛИЗУ ВРЕМЕННОЙ ПЕРСПЕКТИВЫ¹

I. Кодовые единицы и их контекст

II. Описание кода

2.1. Символы

2.2. Значение символов: темпоральные категории

2.2.1. Календарные периоды

2.2.2. Периоды социальной и биологической жизни

2.2.3. Общая продолжительность жизни

2.2.4. «Открытое настоящее»

2.2.5. Период времени после смерти и историческое будущее

2.2.6. Обращения к прошлому

III. Техника кодирования

3.1. Способы выражения субъектом темпоральной локализации

3.2. Значимость и природа мотивационного объекта

3.3. Связь с социальными и биологическими периодами жизни

3.4. Организация календарных периодов и жизненных периодов

3.5. Период всей жизни

3.6. «Открытое настоящее»

3.7. Историческое будущее

3.8. Комбинированные темпоральные периоды

3.9. Дополнительные уточнения символов

3.10. Повторяющиеся действия или целевые объекты

3.11. Обращения к прошлому

3.12. Негативные целевые объекты

3.13. Мотивационные объекты для других

3.14. Вневременные объекты и некодированные ответы

3.15. Обобщенные временные категории

IV. Список примеров

¹Ж.Р. Нюттен, В. Ленс.

В предыдущих главах были представлены теория временной перспективы и метод измерения ее протяженности. Здесь мы представляем практическое пособие по процедуре отнесения «мотивационных объектов», выявленных с помощью ММИ, к тем временным периодам, в которые они могут происходить или **реализовываться**. Эти временные периоды являются так называемыми темпоральными элементами, составляющими перспективу будущего (ПБ) субъекта. Начиная пользоваться данным пособием, в котором излагаются конкретные правила локализации объектов, читатель должен иметь в виду принципы, на которых базируется наша система кодирования, и применяемую нами темпоральную шкалу (они описаны в главах 1 и 3). Именно эти темпорально локализованные объекты служат основой для измерения протяженности ПБ субъекта, как это описано в главе 4. Руководство по анализу содержания мотивации, выявляемой с помощью ММИ, дано в следующей главе. Однако для измерения ПБ субъекта анализ содержания не является необходимым.

В отличие от многих других техник измерения временной перспективы, наша система темпорального кодирования обеспечивает четко дифференцированную временную локализацию объектов, представленных в сознании индивида. Между тем, это важное преимущество порождает целый ряд практических трудностей и проблем.

Напомним, что наша темпоральная шкала имеет две достаточно разнородные части: одна часть прошкалирована в календарных единицах, другая — в единицах социальных и биологических часов (см. главу 3). Может возникнуть необходимость адаптации второй части нашей шкалы для субъектов, принадлежащих к другим культурам. Более того, некоторые типы мотивационных объектов не могут быть отнесены к определенному временному периоду: их темпоральная локализация требует специальных темпоральных категорий и символов кодирования, что будет пояснено ниже.

Напомним также, что наш темпоральный код базируется на том, что мы назвали «объективной» или «средней» темпоральной локализацией объектов и событий (см. главу 3). Вопрос, на который необходимо ответить при кодировании темпоральной локализации каждого мотивационного объекта, можно сформулировать так: «Предположим, что жизнь человека течет нормально» — подобно тому, как она

течет у большинства людей из группы, к которой этот человек принадлежит. Если это так, то когда (в какой момент жизни этого человека) данный **мотивационный** объект будет достигнут (или это событие случится) с наибольшей вероятностью?» Для негативных мотивационных объектов вопрос, на который следует дать ответ, таков: «В каком временном периоде этот негативный мотивационный объект может представлять наибольшую угрозу для субъекта?» Темпоральные локализации, получаемые при ответах на эти вопросы, переводятся в темпоральные коды (смотри ниже). Кодировщик может действовать следующим образом (практические правила пронумерованы от 1.1 до 3.15 для удобства **ссылки**).

I. Кодовые единицы и их контекст

Прежде чем приступить к кодированию каждого ответа индивида, следует ознакомиться со всеми его высказываниями, содержащимися в буклете, чтобы составить представление о контексте, в котором должно быть понято каждое отдельное высказывание. Этот контекст может влиять на понимание смысла того или иного высказывания и, следовательно, на его локализацию во времени.

1.1. Каждый мотивационный объект, упомянутый при завершении предложения в ММИ, рассматривается как единица анализа и кодируется в качестве таковой. «Кодирование» в данном случае означает, что каждому мотивационному объекту приписывается символ темпорального кода, указывающий на локализацию этого объекта в приписанном ему временном периоде. Тот или иной временной период приписывается объекту в соответствии с правилами, сформулированными в данном пособии.

1.2. Если в каком-то завершении предложения отсутствуют объекты, пригодные для классификации, то такое завершение получает символ «?» (см. ниже список примеров).

1.3. Если в предложении содержится два (или больше) мотивационных объекта, кодирование следует проводить в соответствии с заранее принятым общим правилом. Так, если решено учитывать не более одного объекта на каждый

индуктор, то из всех имеющихся надо выбрать для кодирования наиболее удаленный объект. Естественно, это следует делать в том случае, если измеряется именно протяженность ПБ субъекта. Если же специальные цели исследования предполагают учет всех объектов (например, для изучения насыщенности объектами каждого периода в ПБ субъекта), то каждый объект должен получить свой собственный кодовый символ. Пример: *Я надеюсь... закончить мою учебу, найти подходящую работу и жениться.*

Это же правило действует и тогда, когда субъект выражает две (или больше) альтернативные, исключаящие друг друга цели. Пример: *Я хочу... пойти в колледж или найти работу; Я намереваюсь... пойти на футбольный матч или навестить друзей.* Во многих подобных случаях, однако, обе альтернативы могут иметь одну и ту же темпоральную локализацию.

Если субъект различает по важности два (или больше) объекта, выраженных в одном предложении, желательно кодировать наиболее важный для него объект (если было принято решение учитывать лишь один объект). Пример: *Я надеюсь... закончить мою учебу, но больше всего — найти подходящую работу и жениться.*

Если кодируются два (или больше) объекта, символы для разных объектов надо разделять знаком (+) и располагать в той же последовательности, которая была в завершенном предложении.

1.4. Если в предложении выражена структура, включающая цель и средства ее достижения, то оба элемента (средства и цель) должны кодироваться двумя символами, соединенными стрелкой (\rightarrow) для обозначения связи между ними. Пример: *Я надеюсь... быть очень успешным в колледже для того, чтобы сделать хорошую карьеру ($E_3 \rightarrow A$).* Оба символа принимаются во внимание при подсчете частоты упоминания различных темпоральных категорий и среднего показателя протяженности ВПБ. Даже если было принято решение учитывать только один элемент (например, в случае, подобном тому, что приведен в пункте 1.3), желательно, чтобы оба элемента структуры, включающей цель и средства ее достижения, кодировались с помощью стрелки. Это даст возможность изучить внутреннюю структуру **временной** перспективы субъекта. Если, однако, будет прини-

маться во внимание лишь один из элементов, то следует кодировать цель, а не средства ее достижения.

1.5. Во внимание принимаются также несколько темпоральных нюансов и модальностей, выраженных субъектом при завершении предложений (например, *иногда, намного позже, всегда* и т.п.). Это же относится к темпоральным модальностям, содержащимся в таких глаголах, как *становиться, оставаться* и т.п. Пример: *стать психологом* относится к периоду обучения субъекта в университете (код E_3), а *быть психологом* относится к профессиональной карьере (код A).

1.6. Никогда не кодируется то значение, которое имеет сам по себе индуктор. Предложение «Я работаю... над диссертацией» не кодируется как структура, содержащая цель и средства, потому что первая часть этого предложения является индуктором. Мы используем индуктор только для понимания значения самого завершенного предложения.

Пример 1: *Я очень хочу быть способным к... плаванию.*

Пример 2: *Я хочу... пойти поплавать.*

В первом примере субъект хочет иметь определенную *способность*, которая относится к настоящему, но также имеет продолжение в неопределенном будущем. Эта категория объектов принадлежит к тому, что мы называем *открытым настоящим*, кодовый символ таких объектов — прописная буква l . Во втором примере субъект хочет осуществить *действие*, которое обычно в соответствии с обстоятельствами реализуется либо в течение текущего дня (код D), либо в ближайшие дни (W).

1.7. Как было отмечено выше, точное понимание отдельного ответа или даже его общего смысла может зависеть от интерпретации предыдущих ответов или всего буклета в целом. Пример: *Я надеюсь... преуспеть*. Для субъекта, который несколько раз написал о своих экзаменах в конце учебного года, можно предположить, что речь идет об успешной сдаче этих экзаменов (код Y). Но темпоральное кодирование будет иным, если предыдущие ответы делают вероятными его надежды на профессиональную карьеру в целом (код A) или связаны с соревнованиями, которые состоятся в ближайшие недели (код M).

1.8. Для понимания мотивационных объектов может быть важна вся доступная информация, касающаяся группы субъектов или индивидуального субъекта (возраст, пол, материальное положение, профессия, социальный слой и т.п.). «Успех» не относится к экзаменам, если о нем пишет молодой человек, уже начавший профессиональную карьеру (код A). Для группы молодых атлетов, которые должны пройти через трудные отборочные соревнования в конце недели, «успех» будет, вероятно, связан с этими испытаниями в конце недели (код W). Предложение «Я хочу... быть дома с моей семьей» имеет разную темпоральную локализацию у студента, приезжающего домой каждую неделю, и у заключенного, недавно получившего 20-летний срок. В целом можно сказать, что при интерпретации содержания индивидуальных ответов информация об индивиде важнее информации о его группе. Вся необходимая информация запрашивается и соответственно дается субъектом на первой странице его персонального буклета.

II. Описание кода

2.1. Символы

Вначале мы просто перечислим различные типы символов, используемых в нашем темпоральном коде; их значения с точки зрения темпоральных категорий будут даны в следующем разделе.

2.1.1. Прописные (большие) буквы предназначены для обозначения временных периодов:

а) в календарных единицах: T, D, W, M, Y ;

б) в единицах социальных и биологических периодов жизни: $E (E_2, E_3), A (A_0, A_p, A_2), O, X, L, P$.

2.1.2. Строчные (маленькие) буквы предназначены для более протяженных темпоральных периодов и локализаций: l, x, p .

2.1.3. Комбинированные символы:

а) две (или более) прописные буквы: $EA; AO$;

б) буква, следующая в скобках за прописной для уточнения локализации в «открытом настоящем» или в прошлом: $l(E); P(A_l)$ и т.д. (см. ниже).

2.1.4. Дополнительные знаки, приписываемые к прописным буквам:

а) цифры 0, 1, 2, 3 добавляются к прописным A и E : E_0 , E_1 , E_2 , E_3 , A_0 , A_1 , A_2 , E_3A_1 ;

б) точка перед, под или после прописной буквы: \dot{E}_3 ; $\underset{\cdot}{A}$; $O\cdot$; $\cdot E_3$; $A\cdot$; O и т.д.;

в) черточка перед, под или после прописной буквы: \underline{A} ; \underline{L} ; \underline{Y} ; $-O$;

г) стрелки для отражения связи между двумя прописными буквами: \leftarrow ; $- \cdot$; \leftrightarrow ;

д) знак вопроса (символ: $?$) ставится, когда ответ нельзя понять или когда он является чистой фантазией.

2.2. Значение символов: темпоральные категории

Прописная буква без специальных индексов отсылает к темпоральному периоду в целом. Предполагается, что мотивационный объект, закодированный большой буквой, расположен где-то в этом периоде. Он может занимать более длинный или более короткий интервал или быть какой-то преходящей активностью (например, путешествием), реализуемой однократно или регулярно. Дополнительные знаки приписываются к большой букве для обозначения того, что объект (или событие) может быть расположен в начале или в конце периода, или же во внимание должен приниматься весь период. *Черточка* после прописной буквы (чаще всего M - и Y) обозначает некоторое продление данного периода (на два или три месяца; один или два года).

2.2.1. Календарные периоды

T — настоящий момент, время проведения ММИ

D — в течение дня

W — в течение недели

M — в течение месяца

M — в течение двух или трех месяцев

Y — в течение одного года

Y — в течение одного или двух лет

2.2.2. Периоды социальной и биологической жизни

Календарные периоды располагаются в настоящем периоде жизни субъекта. Мотивационные объекты, локализованные внутри календарного времени (то есть в пределах Y), но все еще принадлежащие к настоящему периоду времени

жизни субъекта, кодируются прописной буквой, обозначающей этот период настоящего времени жизни (см. ниже пункт 3.4). Так, для старшеклассника символ E_2 указывает на его мотивационные объекты, расположенные в пределах периода его обучения в старшей школе и выходящие за пределы этого интервала примерно на один год.

E — символ соответствует периоду обучения. Там, где только возможно, вместо E следует использовать более конкретные символы E_2 и E_3 . Например, для кодирования объектов, которые у учащихся распространяются на всю старшую школу и следующий за ней период обучения, комбинированный символ E_2E_3 предпочтительнее, чем просто E . Как будет показано ниже, символ E дается в скобках после символа I (открытое настоящее), когда объект в открытом настоящем ограничен периодом обучения, а также после прописного P (прошлое), чтобы показать, что взрослый или более старший субъект ссылается в этом случае на период своего обучения.

E_0 — символ соответствует первым годам жизни (до первого класса школы). Мы используем его только для таких завершений предложений ММИ, которые относятся к прошлому периоду жизни субъекта (код $P(E_0)$).

E_1 — символ соответствует периоду обучения в начальной школе (возрасту 6—12 лет). Поскольку ММИ не может использоваться в этой возрастной группе, код E_1 , как и код E_0 , может быть отнесен только к воспоминаниям (код $P(E_1)$).

E_2 — символ используется для объектов, расположенных в возрастном интервале от 12 до 18 лет (средняя и старшая школа).

E_3 — период обучения в высшей школе (18—25 лет). Код A_0 заменяет код E_3 , если в жизни субъекта нет периода обучения в высшей школе.

A_0 — символ соотносится с периодом между 18 и 25 годами жизни тех субъектов, которые не продолжают образования, но пока еще и не являются взрослыми по своей семейной и профессиональной ситуации. Социально-экономические условия жизни субъектов, принадлежащих к другим культурам, могут потребовать определенной адаптации при кодировании.

A — соответствует периоду зрелости. Считается, что **взрослая** жизнь (по крайней мере, на Западе) начинается

тогда, когда субъект становится независимым от родителей и создает свою собственную семью или начинает профессиональную и материальную карьеру. Наиболее часто встречающиеся критерии этого — женитьба и/или приобретение собственного жилья.

Символ *A* используется для кодирования в том случае, когда мотивационный объект располагается в периоде *A* и при этом более точная темпоральная локализация внутри этого длительного периода невозможна.

*A*₁ — для объектов, расположенных в первой половине взрослой жизни (25—45 лет).

*A*₂ — для объектов, расположенных во второй половине взрослой жизни (45—65 лет). Такие объекты или цели относятся главным образом к пику карьеры или более поздней стадии профессиональной или семейной жизни.

AO — мотивационные объекты расположены в периоде *A* и в старости.

O — объект расположен в периоде пожилого возраста (начинающегося с ухода на пенсию или с возраста 65 лет). Как было отмечено ранее, возраст начала разных периодов может быть детерминирован культурой. Может понадобиться определенная адаптация для различных культурных групп.

2.2.3. Общая продолжительность жизни

В некоторых ответах субъекты более или менее явно имеют в виду всю оставшуюся часть своей жизни. Мы различаем два типа объектов, кодируемых *L* и *L*:

L — прописная *L* используется для кодирования тогда, когда обращение ко всему (оставшемуся) периоду жизни достаточно неопределенно и не слишком выражено (пример: *...преуспеть в жизни*).

L — прописная и при этом подчеркнутая буква *L* используется для кодирования тогда, когда такое обращение очень ярко выражено (пример: *...посвятить всю мою жизнь бедным*).

2.2.4. «Открытое настоящее»: *l* и *l*

l — означает, что мотивационный объект является модальностью, качеством или способностью, которыми субъект хотел бы обладать не только на данный момент, но и в более или менее отдаленном будущем. Цель должна быть распо-

ложена в настоящем или относиться к настоящему, но также она имплицитно относится и к будущей жизни субъекта или к какой-то части этой жизни. Если качество или способность неприложимы к сегодняшней ситуации индивида (например, если объект *...быть хорошей матерью для моих детей...* выражает девушка или женщина, у которой детей нет), то ответ кодируется с помощью прописной буквы, обозначающей тот период, к которому относится объект (здесь *A*₁).

Мы не используем код *l*, если субъект говорит о выполнении конкретной деятельности, даже регулярном. С помощью символа *l* кодируется только *способность* что-то делать (*Я бы так хотел уметь свободно говорить по-французски*). Более того, если индивид хочет *приобрести* какую-то способность (или *обучиться* ей) или *стать* кем-то (скажем, более образованным человеком), то кодированию подлежит период времени, необходимый для этой подготовки или развития (обозначаемый прописной буквой, но не *l*).

l — черточка под символом *l* применяется тогда, когда субъект подчеркивает длительность существования желанного качества, используя для этого такие слова, как «всегда», «оставаться» и т.п. в связи с этим качеством или модальностью бытия (см. список примеров).

l(E) — следующая за *l* прописная буква в скобках подразумевает, что будущее, включенное в открытое настоящее, ограничено периодом, обозначенным в скобках. Настоящее открыто будущему, но не более далекому, чем тот период, который обозначен в скобках.

2.2.5. Период времени после смерти и историческое будущее

X — мотивационная цель располагается после смерти субъекта, но все еще имеет отношение к нему, к его семье или к его личным интересам (см. список примеров).

x — символ (строчная, или маленькая *x*) используется **для** гуманитарных или иных достаточно обобщенных мотивационных объектов, которые не могут уместиться на жизненной шкале отдельного индивида. Они скорее принадлежат развитию или эволюции истории (см. список примеров).

2.2.6. Обращения к прошлому

p — объект или событие, выраженное в завершённом предложении ММИ, располагается где-то в прошлом индивида. Пример: *Я сожалею, что был так ленив.*

$P(...)$ — если мы знаем тот период прошлой жизни, в котором должен быть расположен объект, мы кодируем его соответствующей прописной буквой в скобках: $P(E_3); P(A_1)$. Пример: *Я нахожу невыносимым, что... я был таким ленивым, когда учился в старших классах* (код $P(E_2)$).

Если мотивационный объект расположен в будущем, но соотносится (имплицитно или эксплицитно) с прошлым событием или прошлой ситуацией, то кодируются оба темпоральных измерения при помощи стрелки, идущей от кода прошлого к коду будущего. Этот тип кодирования объяснен ниже (см. пункты с 3.11.1 по 3.11.3).

III. Техника кодирования

Как было указано выше, наш темпоральный код позволяет осуществлять весьма дифференцированную темпоральную локализацию мотивационных объектов. При этом мы не направляем внимание субъекта на определенный временной период будущего, задавая ему вопросы типа: *Что ты будешь делать через пять лет?* По этим двум причинам локализация мотивационных объектов на нашей темпоральной шкале — дело непростое. Подчас бывает трудно полностью соблюсти все формальные моменты, заложенные в технике темпоральной локализации.

Следующие ниже практические рекомендации (правила) содержат полезные для кодировщика указания для анализа. Каждое правило иллюстрировано одним или двумя примерами. Длинный перечень примеров приведен в конце этой главы (раздел IV).

3.1. Способы выражения субъектом темпоральной локализации

3.1.1. Иногда, завершая предложение, субъект формулирует не только мотивационную цель, но и ее темпоральную локализацию. В таких случаях мы кодируем темпоральную локализацию цели, данную субъектом.

Пример: *Я надеюсь... купить машину в этом году* (код Y).

3.1.2. Если темпоральная отнесенность, выражаемая субъектом, нереальна или невозможна, то дается двойной код: средняя, обычная темпоральная локализация объекта и затем код для локализации, данной субъектом. Эти два кода разделены двойной стрелкой для указания на конфликт между ними.

Пример: *Мне так хотелось бы... чтобы летние каникулы начались завтра.* Если каникулы начнутся только через несколько месяцев, то используется код $Y \leftarrow \rightarrow D$. Если каникулы должны начаться через несколько недель, то код будет $(M \leftarrow \rightarrow D)$. Для дальнейшего анализа и расчетов используются оба кода.

3.1.3. Если субъект формулирует мотивационную цель, связанную с его текущей активностью — заполнением буклета ММИ (например: *Я буду рад, когда... этот тест закончится*), то ответ кодируется символом T (test).

3.2. Значимость и природа мотивационного объекта

Большая или меньшая значимость либо, напротив, обыденность мотивационного объекта часто могут помочь расположить его в более или менее отдаленном временном интервале. Ежедневные действия и удовлетворение определенных физиологических потребностей (еда, сон и т.п.) располагаются в очень близком будущем.

Примеры: мотивационные объекты типа: *...хорошо выспаться ночью, ...вкусно пообедать, ...выкурить сигарету* следует поместить в ближайшие день-два (код D); *...совершить продолжительную прогулку, ...навестить друга, ...пойти поплавать* с наибольшей вероятностью должны быть помещены во временной интервал, равный нескольким дням или неделе (код W).

Значимость или трудность некоторых мотивационных объектов также связана с их темпоральной локализацией. *Купить новую машину* или *построить дом* обычно занимает больше времени, чем *купить велосипед*. Чтобы понять, является ли «покупка машины» делом нескольких месяцев (M -) или нескольких лет (Y -), следует принять во внимание социальную ситуацию субъекта. В большинстве случаев молодые люди смогут приобрести автомобиль, лишь когда получают работу (код A или A_1).

3.3. Связь с социальными и биологическими периодами жизни

Многие целевые объекты по самой их природе ассоциируются с определенным социальным или биологическим периодом жизни. Это справедливо, например, для всех целей, связанных с систематическим обучением (в начальной или средней школе, колледже или университете). Все мотивационные стремления и заботы относительно профессиональной карьеры или пенсии тесно связаны с одним-двумя жизненными периодами нашей темпоральной школы.

Примеры: Нахождение первой работы с полной занятостью расположено в начале взрослой жизни (A_1).

Становление семьи занимает место в течение первой половины взрослой жизни (A_1).

Профессиональная жизнь располагается на всем протяжении взрослой жизни (A).

Достижение высокого профессионального положения (пик профессиональной карьеры) обычно не случается ранее второй половины взрослой жизни (A_2).

Семейная жизнь занимает взрослую жизнь и пожилой возраст (AO).

Выход на пенсию связан с началом периода старости (O), а пребывание на пенсии совпадает с ним (O).

Смерть маркирует конец жизни (O). Мотивационный объект человека, который, к примеру, озабочен тем, что станет с его детьми после его смерти, локализован в периоде после его смерти (X или X).

3.4. Организация календарных периодов и жизненных периодов

Для каждого субъекта временная перспектива будущего (и прошлого) начинается с периодов, определяемых в календарных единицах: временные категории D , W , M , Y , Y . Категории социального или биологического времени (E_3 , A , и т.п.) используются для кодирования только тогда, когда объект не может быть помещен в рамки периода длительностью в один-два года (Y или Y).

Объекты, которые располагаются за границами периода в один-два года (Y), но все еще находятся в текущем жизненном периоде субъекта (например, A_1), кодируются с помощью символа, обозначающего данный временной период

(здесь A_1). Для субъекта, находящегося в первой половине своей взрослой жизни, код A_1 означает, что целевой объект не может быть достигнут в течение ближайших **года-двух**, но все же будет достигнут в этот текущий период жизни (до 45 лет). Это касается всех кодов, относящихся к текущему периоду жизни субъекта. Для некоторых субъектов, например для школьников, обучающихся в выпускном классе, период в два года больше, чем промежуток времени, оставшийся до конца периода жизни, в котором они находятся. В таких случаях также используется кодирование в календарных единицах (Y -, а не, к примеру, A_1 (обратите, однако, внимание на замечание на с. 127 оригинала)). Как было пояснено выше, темпоральная дистанция, подразумеваемая при кодировании, зависит от возраста субъекта. Символ A_1 имеет большую временную протяженность для субъекта, находящегося в периоде E_2 (старшая школа), чем для студента вуза (E_3).

3.5. Период всей жизни

3.5.1. Если субъект прямо говорит «моя жизнь» или «мое существование», то мотивационный объект кодируется символом L . То же самое делается, если он использует слова «когда-нибудь» или «всегда» в контексте, хотя бы имплицитно подразумевающим всю оставшуюся жизнь (например: *Я надеюсь... что я смогу навсегда остаться в этом городе*). Однако если слово «жизнь» используется вне контекста протяженности (*...вести скромную жизнь*), то объект помещается в «открытое настоящее» (код L). Субъект хочет продолжать свое привычное поведение. Не всегда просто провести подобное различие. В таких случаях следует помнить, что объекты, кодируемые символом L , прежде всего имеют отношение к настоящей ситуации, которую субъект хочет сохранить в ее сегодняшнем состоянии. Способ измерения протяженности объектов, кодируемых символом L , представлен в конце главы 4.

3.5.2. Символ L (с черточкой под прописной буквой) используется тогда, когда субъекты более отчетливо выражают общее течение, дление всей оставшейся жизни, используя такие слова, как «каждый день моей жизни», «всю моя оставшаяся жизнь»).

3.6. «Открытое настоящее»

Значение категории «открытое настоящее» было объяснено в главе 3. Достаточно многие мотивационные цели, называемые при завершении предложений ММИ, выражают жизненную позицию, качества человека, личностную черту или способность, физическое состояние, общую установку. Они должны быть расположены в настоящем, но в то же время и в неясно превосходящем будущем. Взгляд субъекта обращен в настоящее, но в то же время и в будущее, хотя и не слишком явно.

При кодировании объектов, принадлежащих к категории открытого настоящего, могут оказаться полезными следующие правила:

3.6.1. Желания, связанные с личностной чертой или модальностью существования (например, быть красивым, умным, пунктуальным), способностями или умениями (говорить на нескольких языках, быть способным создавать компьютерные программы, уметь плавать и т.п.), относятся к «открытому настоящему». Мы уже отмечали разницу между желанием «уметь плавать» как способностью, которой субъект хотел бы обладать сегодня и в дальнейшем (код I), и желанием «пойти поплавать» как действием, которое может быть осуществлено сегодня или в течение нескольких ближайших дней.

3.6.2. Продление ситуации (см. пункты 3.1.3 и 3.6.3).

3.6.3. Символ I сопровождается заключенной в скобки большой буквой, если качество или модальность существования ограничены для субъекта текущим периодом его жизни или этим и еще одним (или несколькими), следующим за ним. Например: *Я хочу быть усердным учеником* кодируется как $I(E)$ для субъекта-ученика. Содержание этого высказывания относится и к настоящему моменту, и ко всему периоду E , не выходя, однако, за его пределы. *Я хочу быть хорошей матерью для своих детей* относится к первой половине взрослой жизни (A_1). Если этот объект называется молодой матерью (в периоде A_1), то он кодируется как $I(A_1)$. Как A_1 , он кодируется тогда, когда называется женщиной, еще не ставшей матерью. Она думает о своем

будущем, а не о том качестве, которое она хотела бы иметь сегодня и в будущем. Большая буква в скобках после I всегда относится к текущему периоду жизни субъекта (и иногда к периодам, следующим за ним, например: $I(E_3A_1)$ для субъекта, находящегося в периоде E_3).

Завершение предложения *Я надеюсь... что мои родители по-прежнему останутся с нами* кодируется как $I(A_1)$ для субъекта в A_1 . В этом случае целевой объект связан с другими людьми, но располагается на темпоральной шкале самого субъекта, а не на шкале этих других людей.

3.6.4. Категория открытого настоящего не используется для кодирования, если мотивационная цель не относится к текущему моменту жизни субъекта. В таких случаях субъект думает о том жизненном периоде, к которому эта цель относится. Для кодирования этого периода используется прописная буква. Неженатый студент высшего учебного заведения, который говорит *«Я намереваюсь быть верным своей жене»*, пока еще не может быть ей верен, поскольку не женат. Мы используем для кодирования не символ I , а символы того временного периода, в течение которого он будет женатым человеком (AO). В общем, если мотивационный объект формулируется в терминах изменения или развития, то мы кодируем временной интервал, необходимый для достижения соответствующего качества или характеристики. Пример: *Я надеюсь... что очень скоро смогу свободно говорить по-французски* (кодируется U) (см. пункт 3.6.5).

3.6.5. Категория открытого настоящего также не используется, когда мотивационный объект выражен в терминах активности. Для кодирования действий, которые в настоящий момент продолжаются, используются символы тех периодов, в течение которых эти действия будут иметь место. (Пример: *прилежно учиться* кодируется E_2 или E_3 (или E) в зависимости от возраста субъекта.) Совершенно очевидно, что слова, явно обращенные в будущее («очень скоро», «когда-нибудь», «позже» и т.п.), исключают кодирование объектов символом «открытого настоящего». Пример: *Я надеюсь когда-нибудь разбогатеть* кодируется A_2 , а не I .

3.6.6. Если завершение предложения подразумевает или включает указание на процесс «становления» (Я надеюсь... что *стану* хорошей матерью своим детям) или индуктор явно относится к будущему времени (Я *буду* очень счастливым, когда... № 25), то мотивационный объект оказывается помещенным в тот временной интервал, в котором происходит это становление или изменение или когда объект будет достигнут субъектом. Для обозначения этого периода мы используем прописную букву.

3.6.7. Код *I* (черточка под маленькой буквой *I*) используется, когда подчеркивается протяженность, длительность. Например: *быть счастливым всегда; никогда не терять доверия жены* и т.п.

3.7. Историческое будущее (символ *x*)

Код *x* используется для мотивационных целей, которые не могут быть расположены на временной шкале индивида, а имеют отношение к историческому будущему. Пример: *Я хочу... чтобы все люди были свободны; Я бы хотел... чтобы в мире было больше справедливости*. Мотивационный объект относится не к личному будущему субъекта, а к будущему всего человечества, общества, людей, групп и т.д. (см. список примеров).

3.8. Комбинированные темпоральные периоды

3.8.1. Если мотивационный объект выходит за пределы одного темпорального интервала и распространяется на два (или более) таких интервала, то прописные буквы, кодирующие эти интервалы, комбинируются. Если студент высшего учебного заведения, живущий со своей матерью, говорит «*Я должен... заботиться о своей парализованной матери*», то мы кодируем это E_3A_1 . Мы полагаем при этом, что данный студент намеревается заботиться о матери столько времени, сколько она будет жить, а это будет наиболее вероятно в течение периодов жизни субъекта E_3 и A_1 . Код AO , например, используется для объектов, относящихся к взрослой жизни и старости: *Я стараюсь... помогать своей жене по дому*. Другой пример комбинации периодов — E_2E_3 . Обычно мы не используем комбинацию A_1A_2 , предпочитая символ A , чтобы показать, что имеется в виду весь период взрослости.

3.8.2. Если в одном завершении предложения выражены два (или более) мотивационных объекта, то могут быть применены различные правила кодирования (ср. выше параграф 1.3). Если решено анализировать все ответы, то темпоральные коды различных ответов соединяются знаком «плюс» (+) и при дальнейшем анализе используются все коды. Если принято решение кодировать не более одного ответа из каждого предложения, то выбор того или иного объекта определяется целью исследования. Если изучается протяженность временной перспективы будущего, то кодируется наиболее удаленный во времени объект. Так, высказывание студента *Я должен... быть успешным в учебе и профессиональной карьере* мы кодируем E_3+A или только A .

3.9. Дополнительные уточнения символов

3.9.1. Точка перед, за или под прописной буквой

Для подчеркивания того факта, что мотивационная цель или событие будет иметь место лишь однажды или лишь в течение короткого интервала внутри определенного временного периода, применяется точка под прописной буквой, обозначающей этот период (например, A_1). Если в цели исследования не входит различие событий, имеющих малую и большую длительность, мы не используем при кодировании «точку под прописной буквой». Конечно, в обоих случаях оценка протяженности временной перспективы будущего будет одной и той же. В обоих случаях (A и A_1) предполагается, что объект находится в середине периода A (или в середине оставшейся части этого периода), как объяснено в главе 4.

Точка за прописной буквой ($A.$) используется в том случае, когда цель располагается в конце периода, обозначенного прописной буквой. Точка *перед* прописной буквой относится к началу соответствующего периода. Код O относится к самому концу жизни. Студент, который надеется найти работу после окончания вуза, имеет мотивационную цель, кодируемую как $.A$ (или $.A_1$). Его цель *получить диплом* кодируется как $E_3.$

3.9.2. Дефис после прописной буквы ставится, если объект или событие могут слегка продлиться за пределы периода, обозначенного этой прописной буквой ($Y-$ = в тече-

ние **года-двух**). *Дефис перед* прописной буквой означает, что объект располагается в периоде, обозначенном этой прописной буквой, но может появиться и немного раньше (например, -О). Этот символ используется редко.

3.9.3. *Черта под* прописной буквой используется для демонстрации того, что объект относится ко всему периоду или может повторяться несколько раз в течение этого периода (например, А,) (см. п. 3.10).

3.9.4. *Черта под строчной буквой l* используется тогда, когда субъект подчеркивает протяженность объекта, расположенного в «открытом настоящем». Если завершение предложения прямо указывает на период всей жизни, то для кодирования используется символ *L*. Примеры **l**: Я хочу быть счастливым *всегда*; Мне так хотелось бы *оставаться* здоровым.

3.9.5. *Стрелка (—•)* между двумя прописными буквами означает, что два целевых объекта создают структуру **средство—цель**. Например: Я *намереваюсь... перейти в другой университет для того, чтобы найти работу* кодируется **E₃→.A**. Стрелка, направленная влево (**←**), используется для указания на то, что цель связана с прошлым (см. п. 3.11).

3.9.6. *Двунаправленная стрелка (←→)* указывает на конфликт между темпоральной локализацией, которая дается субъектом при завершении предложения, и той, которая существует объективно (см. п. 3.1.2).

3.10. *Повторяющиеся действия или целевые объекты*

Субъекты часто называют мотивационные объекты, в отношении которых они бы хотели, чтобы те повторялись регулярно или через определенные интервалы времени. Они хотят *регулярно* ходить в театр, *каждые выходные* отправляться в путешествие или на экскурсию, *каждый год на Рождество* навещать родителей, *очень часто* играть в карты и **т.п.**

Непросто представить, как далеко в будущее обращена интенция субъекта при формулировании таких целевых объектов, поэтому мы вынуждены прибегать к некоторым

практическим приемам, помогающим осуществить единообразное кодирование временной перспективы данного субъекта.

3.10.1. Если повторяющийся объект или событие явно или неявно располагается внутри определенного временного периода, то мы используем для кодирования прописную букву, обозначающую этот период, с чертой под ней. Например, *каждый день моей жизни* кодируется *L*. Если учащийся говорит, что хочет приезжать домой *каждую неделю*, то для старшеклассника это кодируется как **E₂**, а для студента вуза как **E₃**.

3.10.2. Мы полагаем, что объекты определенной степени важности, которые регулярно повторяются через большие интервалы времени, говорят о более длинной временной перспективе будущего, чем менее важные события, повторяющиеся чаще. Кажется резонным думать, что намерение бизнесмена менять свой автомобиль *каждые три года* предполагает более длинную временную перспективу будущего, чем его желание ходить в кино *каждую субботу*. Имея в виду свою первую цель, он, скорее всего, представляет себе всю свою профессиональную карьеру, хотя, возможно, и весьма неопределенно (код **A**). Менее важные решения, представленные во второй цели или, например, в таких объектах, как «совершать каждое утро небольшую прогулку», «ходить очень часто в библиотеку», «играть в карты раз в неделю», — свидетельствуют о более короткой временной перспективе, не длиннее, чем год-два (код **Y**). Мотивационный проект промежуточной важности или частоты повторения (например, намерение молодого человека, находящегося в начале взрослой жизни, навещать родителей каждый год на Рождество) кодируется **A₁**.

3.11. *Обращения к прошлому*

Несмотря на то, что мотивационные цели с очевидностью локализованы в будущем и поэтому не могут использоваться для изучения предпочтительной ориентации субъекта на прошлое, бывает, что, выражая свои мотивационные объекты и заботы, субъекты обращаются к прошлому. Мы различаем следующие три типа обращений к прошлому.

3.11.1. Мотивационный объект или озабоченность иногда могут быть локализованы в прошлом. Это особенно часто случается, если выражается огорчение или при завершении предложений с негативными индукторами. Пример: *Я с грустью думаю... что не закончил старшую школу.*

Такие объекты кодируются прописной буквой *P* (Past). Если это возможно, то тот период прошлого, который имеется в виду, указывается в скобках, следующих за буквой *P*. Для приведенного выше примера кодом является $P(E_2)$. Ответ *Меня расстраивает, что... на прошлой неделе я пригласил соседей* кодируется $P(W)$.

3.11.2. Высказывая мотивационные цели, которые должны реализоваться в будущем, субъект одновременно явно обращается к событию или ситуации в прошлом. Пример: студент (или недавно женившийся человек) говорит: *Я намерен... дать моим детям то, что я сам пропустил, будучи ребенком.* Целевой объект относится к его будущим детям и расположен в его жизненном периоде A_1 ; но он также обращается к своему собственному детскому опыту (жизненный период E_0E_1). Здесь дается два темпоральных кода: вначале код для будущего A_1 , а затем для прошлого $P(E_0E_1)$. Два этих кода связываются стрелкой, направленной из прошлого в будущее. Полный код таков: $A_1 \leftarrow P(E_0E_1)$. Следует отметить, что только явно выраженное обращение к прошлому кодируется прописной буквой *P*.

3.11.3. Неявные обращения к прошлому содержатся в таких выражениях, как «больше не», «никогда снова» и т.п. Пример: *Я намерен... никогда больше не курить.* Мотивационная цель здесь: *больше не курить, ни сейчас, ни в будущем.* Принимая во внимание, что субъект обращается к активности (курению) и использует выражение «никогда», которое имплицитно относится к прошедшей части его жизни, мы используем код *L*. Но «никогда больше» означает также то, что субъект в прошлом курил. Это неявное обращение к прошлому кодируется строчной буквой *p*. Полный код в этом примере таков: $L \leftarrow p$.

Если субъект явно обращается ко всему периоду своей будущей жизни, то символ *L* подчеркивается (\underline{L}). Пример: *Я намерен... всю жизнь никогда больше не курить* (код $\underline{L} \leftarrow p$). Строчная буква *p* никак не уточняется. Без

имплицитного обращения к прошлому (никогда... снова) код был бы *L*.

Это можно рассматривать и как несущественный нюанс, но все же различия словесных формулировок имеют отношение к реальным различиям когнитивных содержаний. Точно так же выражения «изменить мою жизнь» или «исправиться» имплицитно относятся к прошлому. Как было сказано выше, выражения «стать», «развить» и т.п. относятся к будущему, и поэтому мы кодируем тот временной интервал будущего, в течение которого это развитие будет иметь место. Эти различия словесных формулировок также принимаются во внимание при кодировании мотивационного содержания завершенных предложений ММИ (см. главу 7).

3.12. Негативные целевые объекты

В предложениях с негативными индукторами мотивационные объекты кодируются по тем же правилам, что и в предложениях с позитивными индукторами. Здесь мы также задаем вопрос: «Когда определенный негативный целевой объект может травмировать обычного субъекта, принадлежащего к данной группе людей?»

Мы различаем следующие категории ответов, наиболее часто встречающиеся в предложениях с негативными индукторами.

3.12.1. Субъект сожалеет о чем-то, что сделал (или не сделал) в прошлом.

Примеры: *Меня расстраивает... что я не закончил старшую школу:* $P(E_2)$.

Я боюсь, что женился слишком рано: $P\{A\}$.

Такие ответы кодируются прописной буквой *P* и, если это возможно, определенным периодом прошлого, который дается в скобках после этой прописной *P*.

3.12.2. Субъект хочет чего-то избежать или опасается, что нечто не случится или случится слишком поздно.

Примеры: *Я буду очень сожалеть, если... моя новая машина попадет в аварию:* код *Y*-.

Я боюсь, что... мои дети будут ссориться из-за наследства: код *X*.

Я буду очень сожалеть, если... я опять забеременею: код У- ←р (употребляется/», потому что субъект имплицитно обращается к прошлому). Мы подразумеваем, что субъект имеет в виду тот момент в будущем, когда выраженный негативный мотивационный объект обычно случается, а не весь период, в течение которого он мог бы случиться.

Если есть основания полагать, что субъект подразумевает весь период, то мы кодируем весь период.

Примеры: *Я боюсь, что... я никогда не буду хорошо сдавать экзамены (E);*

Я буду очень сожалеть, если... я никогда не смогу купить дом (L);

Я бы не хотел... оставаться холостяком всю жизнь (L).

3.12.3. Субъект говорит, что ему не нравится некоторая временная ситуация или что-то, что может продолжаться какое-то время или даже всегда.

Примеры: *Мне неприятно, что... идет дождь (D), что наш дом слишком мал (настоящий период жизни субъекта), что мой муж меня не понимает (I). Я не склонен... менять свой характер или мой образ жизни (I). Я думаю, это грустно, что... «третий мир» не развивается быстрее (x).*

3.12.4. Предполагается, что субъект, который боится, что что-то может случиться слишком рано, имеет также в виду и тот момент, когда это должно было бы случиться в норме, и то, что по определению находится по времени позже. Мы кодируем наиболее удаленную темпоральную локализацию.

Примеры: *Я боюсь, что... я не проживу очень долго (O.);*

Мне бы не понравилось, если бы... мой сын завел детей слишком рано (A₂). Код относится к жизненному периоду отца. Мы используем код A₂, потому что обычно это тот период жизни, в течение которого становятся дедушками, хотя возможно, что этот субъект еще и не будет в периоде A₂, если его сын станет отцом слишком рано.

3.13. Мотивационные объекты для других

Как показано в последнем примере, код относится к временному периоду жизни того субъекта, который завершает предложения ММИ, а не того человека, о котором он пишет (за исключением тех целей, которые расположены в историческом будущем: символ x).

Например, предложение, завершаемое беременной женщиной *Я надеюсь... что мой отец будет еще жив, когда родится мой ребенок*, кодируется У. Пример, данный в пункте 3.6.3 (*...что мои родители будут продолжать оставаться с нами*), относится к настоящей ситуации, и субъект хочет, чтобы она имела продолжение. Вместе с тем, она не будет продолжаться всю его жизнь (субъект в периоде A₁). Мы используем код I(A₁).

3.14. Вневременные объекты и неcodируемые ответы (символ «?»)

Есть две категории завершений предложений, отчетливо отличающиеся от мотивационных содержаний, но ни одна из них не может кодироваться и как временная перспектива.

3.14.1. Абсолютно нереалистичные или фантастические объекты рассматриваются как вневременные. Пример: *Я бы хотел жениться на Луне, быть Наполеоном.*

Предложения, не содержащие мотивационного объекта или неразборчиво написанные, рассматриваются как неcodируемые. Также с точки зрения временной перспективы рассматриваются как неcodируемые такие ответы: *Я надеюсь... напрасно надеяться; Я хочу... ничего; Я делаю все от меня зависящее... потому что я должен делать.*

Такой тип ответов обычно очень редко встречается и кодируется «?». Валидность данных субъекта, выразившего достаточно много подобных ответов, должна быть поставлена под сомнение.

Вместе с тем, такие ответы, как *Я бы хотел... быть Иисусом Христом* или *...быть не девочкой, а мальчиком*, могут выражать то, что субъект несчастен, не доволен собой, что у него отсутствуют какие-то личностные качества. Если такие ответы интересны с определенной исследовательской точки зрения, то их следует кодировать как личностные характеристики (код I).

3.15. Обобщенные временные категории

После кодирования темпоральной локализации целевых объектов группы субъектов может быть полезно описать их качественно с помощью обобщенных временных категорий, таких как *ближайшее будущее, среднеудаленное будущее, далекое будущее*. Ближайшее будущее включает периоды T, D, W, M; среднеудаленное будущее включает периоды Y,

У- и текущий период жизни субъекта. Далекое будущее содержит все периоды жизни, находящиеся за пределами текущего периода, а также все объекты, кодируемые как *L* (или *L*). «Открытое настоящее» и историческое будущее образуют две особые временные категории, имеющие значение для качественного описания и интерпретации данных. После этих предварительных вычислений следует произвести измерения протяженности и плотности временной перспективы, как это описано в главе 4.

В качестве иллюстрации правил, приведенных в данном разделе, ниже предлагается список примеров для каждого символа темпорального кодирования. В сложных случаях кодирующий должен задать себе вопрос, уже приведенный выше: «В какой предположительно период времени субъект помещает себя в своем внутреннем взоре, когда выражает данный мотивационный объект?»

В заключение отметим, что психологической реальности локализаций во временной перспективе будущего свойственна известная размытость. Наши «измерения» не должны претендовать на то, чтобы быть более точными, чем сама эта психологическая реальность.

IV. Список примеров

m

закончить этот тест
покинуть эту комнату
что меня пригласили участвовать в этом исследовании
помочь вам, отвечая на вопросы **этого теста**

D

что завтра будет хорошая погода
выпить чашечку кофе
пойти потанцевать вечером
выкурить сигарету
позвонить родителям
хорошо выспаться сегодня ночью
забрать своих детей после школы

W

пойти на футбольный матч
что погода исправится
отдохнуть денек

что пройдет мой насморк
написать письмо...
подстричься
купить **новый диск**

W

что дождь будет идти всю неделю
что я буду вынужден оставаться в постели **несколько дней**
что эта неделя кажется такой длинной

M

немного похудеть
поработать в своем саду
купить новое платье, велосипед
взять несколько дней отпуска
сходить к дантисту

M

насладиться моим летним отпуском, который начинается завтра
только учиться и ничего больше не делать весь этот месяц
что я должен ждать целый месяц, чтобы вновь встретиться со своей девушкой

У

провести отпуск в горах
что лето будет хорошим и теплым
ухаживать за розами и овощами
подготовиться к экзаменам
скопить немного денег
совершить приятное путешествие
нарисовать свой дом
купить кое-какую фурнитуру
успешно сдать экзамены

У

что я должен оставаться в этой клинике целый год
что служба в армии отнимает эти ближайшие **12 месяцев** у моей жизни
оставаться в постели в течение всей беременности

У.

найти работу в конце этого академического года
успешно сдать экзамены в конце года
отметить Рождество с моими родителями

У-
 вскоре жениться
 служить в армии
 достроить дачу
 купить новую машину
 привыкнуть к этой новой стране

E
 любить школу (для субъекта в E_2 ; в остальных случаях E_3)
 продолжить обучение за границей (то же самое)
 получить очень хорошее образование
 покупать больше книг
 упорно учиться в школе

E.
 окончить школу
 получить **ДИПЛОМ**
 день, когда мне не надо будет больше учиться

E
 усердно учиться все школьные годы
 что так много лет надо для того, чтобы стать юристом
 работать летом, чтобы платить за обучение столько, сколько будет нужно

(с P): воспоминания первых 6 лет жизни = $P(E_0)$
 что моя мать умерла, когда я родился
 что я должен был ходить в тот детский сад

E_1
 (с P): воспоминания о времени пребывания в младшей школе = $P(E_1)$
 что родители заставляли меня быть скаутом
 ходить в воскресную школу
 что я должен был два года сидеть в третьем классе

E_2
 дополнительно заниматься французским
 что мои друзья больше интересуются спортом, чем **учебой**
 стать членом команды нашей старшей школы
 ходить в другую старшую школу
 не учиться в школе-интернате

E_2 .
 получить диплом паяльщика

когда я, наконец, не должен буду больше учить латынь
 окончить старшую школу

E_3
 стать психологом, юристом и т.п.
 наслаждаться свободой, обучаясь в вузе
 подготовиться к карьере ученого
 посещать несколько спецкурсов по выбору
 стать старостой курса
 обучаться в таком-то университете

E_3 .
 получить диплом инженера
 когда закончится мое обучение в институте
 когда окончится моя жизнь в общезитии

E-
 подготовиться к взрослой **жизни**
 найти мою истинную личность
 найти невесту
 иметь много девушек

E_3A_1
 стать более реалистичным

стать действительно хорошим специалистом (субъект в E_3
 или в A_0)
 наладить полезные социальные контакты
 выучить несколько иностранных языков
 знать больше о социальной и политической **жизни в стране**

$E_3 + A_0$
 пойти в армию или в университет

EA
 достичь чего-то важного (субъект в *E*)
 реализовать свои потенции
 помогать моему народу

A
 сделать успешную карьеру
 зарабатывать на жизнь
 бороться за жизнь
 стать кем-то
 реализовать свои цели, планы

совершить когда-нибудь путешествие по миру (субъект в A_1)
не превратиться в раба своей работы

A

никогда не работать на шефа
быть в курсе всех новых разработок в моей профессиональ-
ной области, пока я в ней активно функционирую
что работа для меня никогда не будет важнее семейной жизни
удиняться со своей женой очень часто (**A_1** если субъект в **A_1**)

.A

жениться
найти работу
заявить о себе как о дантисте

Примечание. Для субъектов, находящихся в конце периодов E_3 или A_0 , или для тех, кто только вступил в период A , начало периода A (**A**) может находиться в пределах одного-двух лет. Тогда предпочтительнее код Y^- , чем **A** .

построить (или купить) **ДОМ**
добиться продвижения по службе
приспособиться к новой работе
проводить больше времени с детьми и семьей
наладить семейную ситуацию
красиво оформить наш дом

 A_2

женить детей
стать очень знаменитым
стать генеральным директором
стать членом коллегии адвокатов
завоевать доверие внуков
устроить детей в вуз
чтобы мой сын успешно учился **ПОТОМ В ИНСТИТУТЕ**

 AO

иметь счастливую семейную жизнь
иметь хорошие отношения в семье
увеличить влияние нашей семьи
помогать жене
сделать счастливыми своих детей

 AO

всегда оставаться с моим мужем

 A_2O

стать когда-нибудь богатым
заботиться о внуках
что мои дети будут с удовольствием навещать **своих родителей**

 A_2

организовать преемственность на работе
подготовить своего преемника

O

быть одиноким в старости
что моей пенсии будет достаточно для жизни
быть отправленным на пенсию
что на пенсии у меня будет больше времени

.O

уходить на пенсию
в первый же день пребывания на пенсии отправиться во Флориду
найти себе на пенсии какое-то занятие

O.

умирать
спокойно умереть
работать до последнего дня своей жизни

.X

что мои дети не будут ссориться из-за наследства
что мой сын не продаст наш фамильный дом

X

что наши дети сохраняют между собой хорошие отношения
продолжать жить в своих картинах, книгах и т.п.
чтобы наши сыновья смогли бы сохранить наш семейный бизнес после моей смерти
попасть на небеса
соединиться на небесах со своим мужем

 OX

что мои внуки преуспеют в жизни (субъект в O)
что дети продолжат наши семейные традиции (субъект в O)

L

чтобы жизнь была успешной
исполнить мой жизненный долг

чтобы моя жизнь имела смысл
всегда защищать бедных

L

всю жизнь прожить в этом городе
иметь возможность работать всю жизнь
посвятить всю свою жизнь...

наслаждаться привязанностью и любовью детей всю остав-
шуюся мне жизнь

l

быть популярным, привлекательным, умным, счастливым,
хорошим

быть влиятельным человеком
быть хорошим христианином, коммунистом, коллегой и т.п.
быть уважаемым своими друзьями
уметь говорить по-французски
выглядеть как действительно счастливая домохозяйка

l

оставаться в добром здравии
всегда быть дружелюбным
сохранять веру в Бога
всегда чувствовать нежность со стороны моих детей
всегда выглядеть счастливым

l(E)

чтобы мои родители могли понять меня
что профессора не очень общительные
быть способным мотивировать своих друзей в школе

l(A)

оставаться честным в профессиональной жизни
всегда быть мотивированным в работе
продолжать получать от работы удовольствие

l(E)

быть высоко мотивированным, пока я хожу в школу

x

мир для всех людей, мир во всем мире
чтобы богатый мир более эффективно помогал бедному **миру**
лучшее взаимопонимание между поколениями
мировая революция
чтобы индейцы смогли сохранить свои резервации

P(...)

что я не учился в старшей школе = $P(E_2)$
что я не разрешил своему сыну посещать колледж = $P(A)$
что мои родители отказались прийти на мою свадьбу = $P(A)$
вновь прожить свое детство = $P(E_0E_1)$
по-другому прожить мои институтские годы = $P(E_3)$
что я вчера ходил в кино = $P(D)$
что в прошлом году я провалился на экзаменах = $P(Y)$

$l \leftarrow P$ всегда быть таким же оптимистом, как и был
 $l \leftarrow P(E_0E_1)$ быть счастливым, как в детстве

$l \leftarrow P(A)$ что я уже не студент...

$AO \leftarrow P(A)$ пить намного меньше, чем я привык (субъект в A)

$A_2 \leftarrow P(A)$ больше так много не работать, как раньше (субъект в A_2)

$Y \leftarrow P(Y)$

в этом году работать усерднее, чем в прошлом
посетить, как и в прошлом году, Италию

$E_3 \leftarrow P(E_2)$ посвящать больше времени занятиям, чем я это делал в старшей школе

$U \leftarrow P(E_1)$ опять повстречаться со своими друзьями детства

$M \leftarrow P(W)$ что на прошлой неделе я пригласил в гости наших соседей

$Y \leftarrow p$

в будущем году опять посетить Европу
вернуться в Испанию в следующие летние каникулы

$L \leftarrow p$ никогда за всю мою жизнь...

$L \leftarrow p$ никогда больше...

$E \leftarrow p$ учиться более серьезно

z

быть солнцем
быть способным делать чудеса
...потому что я должен
абсолютно нереальные или фантастические объекты
непонятно написанные предложения

ГЛАВА 7. РУКОВОДСТВО ПО АНАЛИЗУ СОДЕРЖАНИЯ МОТИВАЦИИ¹

- I. Принципы нашего анализа содержания
- II. Структура кода
- III. Техника кодирования
 1. Личность субъекта (S)
 2. Самореализация (**SR**)
 3. Активность и работа (Я, R_2 и R_3)
 4. Социальный контакт (C, C_2 и C_3)
 - 4.4. Код персон
 5. Познавательная мотивация (**E**)
 6. Трансцендентальные объекты (Г, **Тг** и **Тх**)
 7. Обладание (**P**)
 8. Досуг, отдых, удовольствия (**L**)
 9. Код модальностей
 10. Негативные компоненты (n , $n+$ и np)
 - 10.5. Агрессивные тенденции
 11. Ответы на негативные индукторы (-)
 12. Мотивация, относящаяся к тесту (**Ti**)
 13. Неклассифицируемые и пропущенные ответы (**U**)
Заключение
- IV. Список примеров

¹ Ж.Р. Нюттен, В.Ленс

Метод мотивационной индукции (ММИ) используется для определения мотивационных объектов, типичных для однородных групп субъектов. Метод претендует на выявление не мотивации как таковой, а только мотивов, идей, стремлений и опасений, *словесно формулируемых* субъектом. Мы предполагаем, что, приступая к изучению данного Руководства, читатель уже ознакомился с главой 2, где дано общее описание метода, рассмотрена его валидность и надежность, а также приведены инструкции и списки индукторов.

Описанный в данной главе анализ содержания мотивации может быть использован независимо от измерения временной перспективы. Следует, однако, заметить, что анализ содержания мотивации и временная перспектива в определенной степени дополняют друг друга, поскольку темпоральная локализация мотивационных объектов известным образом связана с их содержанием. Для нас несомненно, что существует жесткая зависимость между тем, *чего* хочет человек, и тем интервалом времени, который необходим для достижения или осуществления желаемого.

I. Принципы нашего анализа содержания

Теоретические основания нашего анализа базируются на том способе, посредством которого могут быть определены и классифицированы мотивы и потребности в соответствии с их основными компонентами. Данная проблема подробно обсуждена в нашей теоретической работе (*Nuttin*, 1984). Главная цель анализа — классификация присущих субъекту мотивов с точки зрения категорий мотивирующих его объектов и типа поведенческого отношения, которое он хотел бы установить с тем или иным объектом. Фактически именно природа этих объектов и поведенческих отношений, *устанавливаемых с этими объектами, определяет мотивы и потребности субъекта*. Так, пищевая потребность определяется через характер охватываемых ею объектов (объекты, осуществляющие функцию питания, называются *пищей*) и поведенческое отношение *поедания* объектов этого рода. Природу мотивации «встретиться с другом» определяют объект «друг» и соответствующее поведенческое отношение — «встретиться» с ним. Если я мотивирован «лучше понять моего друга», то материальный объект моти-

вации остается тем же самым («мой друг»), но поведенческое отношение другое («понять его»). То же относится к таким, например, мотивациям, как «купить дом», «покрасить дом» и т.п. «Покраска моего дома» и «понимание моего друга» — это *целостные* объекты моей мотивации. «Материальный» объект и поведенческое отношение с ним вместе создают некоторое осмысленное действие. Этот целостный поведенческий объект и есть то, что обычно имеют в виду, говоря о «мотивационном объекте» субъекта; именно он определяет действие, он — прямая цель действия и его завершение (его непосредственная или объективная цель). Философы назвали это *finis operis*, то есть конец или цель самого действия, в противоположность *finis operantis* (цель деятеля), то есть тому личностному стремлению, которое имел в виду субъект, совершая это действие. Скажем, личностным стремлением субъекта, красящего дом, может быть «доставить удовольствие жене». Студент, который пишет, что хочет поехать домой, в действительности хочет сделать это для того, чтобы попросить у родителей денег на покупку автомобиля. Важно отметить, что наш анализ содержания не имеет отношения к дальнейшим целям субъекта, поскольку такие структуры, включающие цель и средства ее достижения, в явном виде не содержатся в ответах ММИ. Возможно, однако, что студент, который хочет поехать домой для того, чтобы попросить у родителей денег на покупку автомобиля, выразит свое желание приобрести автомобиль при завершении какого-либо другого предложения. Все же, как правило, наш контент-анализ ограничен мотивационными или поведенческими объектами, явно выражаемыми субъектом в своих ответах.

Другой базовый принцип нашего анализа может быть сформулирован следующим образом. Мы должны обращать внимание не только на специфический объект, названный субъектом, но и на *более общую функцию, или роль*, которую этот объект выполняет в поведенческом взаимодействии индивида с миром. Так, разные виды поведенческой активности, направленные на добывание продуктов питания (объектов для еды), кодируются не как таковые (конкретные объекты или действия), а как относящиеся к более общему типу функционирования — в данном случае к обеспечению потребности субъекта в физическом самосохранении. Аналогично стремления к разнообразным межличност-

ным отношениям кодируются через категорию потребности в социальном контакте и т.д. Иными словами, кодируется более общая потребность, лежащая за стремлением субъекта к определенному объекту. Заметим, что классификация объектов и поведенческих связей, приведенная в главе 2, может быть весьма полезной.

Наконец, символы, используемые для кодирования или классификации мотивов, составлены из различных элементов, представляющих основные компоненты мотивационного объекта. Эти компоненты относятся к «материальному» объекту стремления субъекта и к характеру поведенческой активности, подразумеваемой в этом стремлении (например, знать или понимать объект, иметь с ним социальный контакт, владеть им, отдыхать или получать удовольствие). Субъект, который хочет «быть более великодушным со своими друзьями», мотивирован чем-то, имеющим отношение к его собственной личности (категория «Я»); то, чего он хочет, имеет социальную природу (великодушные); люди, охваченные этим желанием, — его друзья; в мотивацию включена также модальность развития, поскольку он хочет достичь определенного прогресса (стать *более* великодушным). Как будет показано ниже, все эти компоненты могут быть отражены с помощью символов, используемых для кодирования. Таким образом, каждый мотивационный объект может кодироваться с точки зрения нескольких компонентов, представляющих определенный интерес в рамках тех или иных исследовательских задач. В итоге, глядя на эти кодовые символы, можно выявить природу и структуру некой мотивации. Например, можно вычислить возрастание или снижение данного компонента или определенной модальности в некоторой группе субъектов в зависимости от индивидуальных или экспериментальных переменных.

Представленная в данной главе система кодирования — продукт эмпирического исследования. Эта система, базирующаяся на теоретической концепции мотивации, была разработана на материале анализа огромного количества индивидуальных протоколов, полученных при работе со всеми категориями субъектов, принадлежащих к разным культурным слоям. Была доказана адекватность классификации мотивационных объектов у мужчин и женщин в возрасте **12—80** лет, грамотных и неграмотных (в последнем случае

используется устная форма работы с ММИ), в западной, восточной и примитивных культурах. Более того, данная система кодирования обладает достаточной гибкостью и при необходимости может быть адаптирована для целей того или иного исследовательского проекта.

II. Структура кода

Как мы уже говорили, кодирование содержания мотивационных объектов осуществляется с помощью сочетания нескольких элементов. Прежде чем дать детальное описание процедуры кодирования, необходимо кратко рассмотреть эти составляющие элементы и их сочетания. Мы различаем четыре типа элементов: (1) символы *главных категорий* мотивации; (2) различные *подкатегории*, входящие в главную категорию, кодируются с помощью добавления к первому символу второго символа; (3) набор символов применяется для кодирования определенной *модальности*, характеризующей мотивацию субъекта; (4) символы, относящиеся к категории *персон*, охватываемых мотивационным объектом.

Главный элемент мотивационного кода — прописная буква, относящаяся к одной из основных мотивационных категорий (они перечислены и описаны в табл. 10). Значение категорий станет более понятным после дальнейшего описания подкатегорий и дополнительных символов.

Следует отметить, что четвертая основная категория (см. табл. 10), названная *социальный контакт* (С), делится на три подгруппы (С, C_2 и C_3) в соответствии с тремя типами социальных взаимодействий, описанных в главе 2. То же касается и категории продуктивной активности: R относится к активности в целом, R_2 — к профессиональной деятельности, а R_3 — к «профессиональной» деятельности учащихся, то есть учебе. Для субъектов, не являющихся учащимися, изучение чего-то или чтение может быть отнесено к категории досуговой активности либо исследования в зависимости от конкретного содержания или общего контекста ответа. Помимо прописной буквы, иногда дополненной следующей за ней цифрой, полный код может содержать три типа дополнительных символов:

— во-первых, строчные или расположенные ниже буквы, которые следуют непосредственно за основным

Таблица 10

Основные категории анализа содержания в ММИ

1. S (*Self*) — **мотивационные** объекты, относящиеся к некоторым аспектам личности самого субъекта (личностные характеристики и **т.п.**)
2. SR (*Self-realization*) — действия или стремления субъекта, направленные на развитие (актуализацию) его самого (саморазвитие).
3. R (*Realization*) — всякая активность, или «работа», нацеленная на производство некоторых полезных объектов (в противоположность досуговой активности):
Я — активность в целом;
 R_2 — профессиональная деятельность;
 R_3 — учебная деятельность.
4. C (*contact*) — мотивационные объекты, включающие социальные контакты:
С — контакт с другими;
 C_2 — ожидание чего-то от других (взаимный контакт);
 C_3 — цели, формулируемые для других.
5. E (*exploration*) — активность в связи с получением информации, познанием, исследованием и т.д.
6. T (*Transcendental*) — мотивационные цели или ценности, имеющие религиозную, экзистенциальную или трансцендентальную природу.
7. P (*Possessions*) — желание обладать чем-то, иметь, приобрести **что-то**.
8. L (*Leisure*) — активность, связанная с отдыхом, игрой, досугом (противоположное работе).
9. Tt (*Test*) — все ответы, касающиеся проводимого теста ММИ.
10. U (*Unclassified*) — неклассифицируемые и пропущенные ответы.

символом. Из практических соображений мы используем сокращения (например, $Spre = self\text{-}preservation$, самосохранение);

— во-вторых, комбинация из прописных и строчных букв, написанных в скобках и следующих за основ-

ным символом (например, $S(Calt)$ — личностная характеристика, включающая альтруистические контакты);

— в-третьих, графические символы (например, стрелка

Эти уточнения используются для:

— классификации объекта через подкатегорию основной мотивационной категории;

— кодирования модальности, характеризующей мотивационный объект (см. далее п. 9);

— кодирования персон, имеющих отношение к мотивационному объекту (см. далее п. 4.4).

Эти **три** элемента имеет не каждый мотивационный объект. Иногда выраженный целевой объект никак не уточняется и кодируется одной только прописной буквой, обозначающей одну из основных категорий мотивации.

Мы отдаем себе отчет в том, что первое знакомство с системой кодирования и множеством возможных комбинаций может привести в замешательство. Но ведь действия человека и их мотивация — это на самом деле сложные структуры. И прозрачность системы кодирования способствует их освоению.

Примеры, которые будут даны при описании каждой мотивационной категории, и внушительный список дополнительных примеров в конце Руководства облегчат как ознакомление с техникой кодирования, так и ее использование.

III. Техника кодирования

Перед началом кодирования содержания мотивации необходимо прочитать все ответы индивида. Несомненно, что контекст конкретного ответа может повлиять на понимание его смысла и значения. Корректное кодирование иногда требует учета этого контекста.

Для упрощения работы с полученными данными мы обычно переносим ответы каждого субъекта на два или три листа бумаги, где указаны только номера индукторов. На правой стороне страницы оставляются два столбца — для кода содержания и кода временной перспективы. Мы советуем также обратить внимание на общий совет, данный в параграфе 1 главы 6.

1. Личность субъекта (S)

Категории личности (S), работы (R) и социального контакта (C) включают много спецификаций, поскольку играют чрезвычайно важную роль в человеческой мотивации.

Для категории S существуют два главных типа спецификации.

1.1. Первый тип спецификации связан с мотивациями, относящимися к *целостной* личности:

$S = Я$ как целое, то есть без каких-либо дальнейших уточнений;

$Sc = self-concept$ (Я-концепция) — представление, или восприятие человеком самого себя;

$Spre = self-preservation$ (самосохранение);

$Saut = personal autonomy$ (личностная автономия).

1.2. Второй тип спецификации относится к *отдельным характеристикам* личности:

$Sph = physical$: мотивация, относящаяся к физическим характеристикам субъекта;

$Sapt = aptitudes$: способности (интеллект, способности, специальные умения и т.п.);

$Scar = character$: характер и черты личности, не относящиеся к способностям и умениям.

1.3. Строчные (маленькие) буквы, используемые для обозначения этих спецификаций, пишутся непосредственно после прописной (большой) буквы S . Вторая категория элементов добавляется к S в скобках. Она определяет область, в которой расположен мотивационный объект. Например, личностная характеристика ($Scar$) может иметь *социальный компонент*, который не охватывается символом $Scar$. Кодирование этих компонентов дает возможность дополнительно определить, в каких целевых объектах эти компоненты были представлены. Для кодирования таких мотивационных компонентов используются символы, обозначающие основные категории мотивации. Например, символ C используется для обозначения *социального* компонента, а символ R_2 — для всего, что связано с профессиональной деятельностью. Дополнительные буквы используются для различения *альтруистического* и *эгоцентрического* аспектов

социального взаимодействия. Мы используем следующие дополнительные символы для категории *S*:

Scar(Calt)— символ используется тогда, когда субъект хочет иметь альтруистическую черту личности (*C* — социальный контакт; *alt* — альтруизм);

Scar(Ceg)— эгоцентрическая, связанная с соревнованием, доминированием, черта личности (*C* — социальный контакт; *eg* — эгоцентризм).

Замечание: поскольку символы **Calt** и **Ceg**, несомненно, относятся к чертам личности (быть альтруистом или эгоцентриком), нет необходимости добавлять «*car*» к прописной **S**. Тогда соответствующие коды **S(Calt)** и **S(Ceg)** предпочтительнее, чем **Scar(Calt)** и **Scar(Ceg)**.

Примеры: *...быть открытым другим людям* = **S(Calt)**;
...быть самой популярной девочкой в классе = **S(Ceg)**.

Sapt(R₂):мотивационные цели, связанные с определенными способностями, могут быть уточнены посредством указания на область, в которой желаемая способность используется. Если эта способность имеет отношение к профессиональной деятельности, мы используем код **R₂**, который даем в скобках после символа **Sapt**. Способность, которая используется в активности, связанной с отдыхом, кодируется так: **Sapt(L)**.

Эти закодированные уточнения полезны, так как дают возможность обнаружить все выраженные субъектом мотивационные цели, имеющие отношение, скажем, к профессиональной деятельности или к досугу и т.д. (мотивационные компоненты). Цели, кодируемые как **R₂** или **L**, непосредственно относятся к соответствующим областям деятельности. Даваемые в скобках, эти символы указывают на уточнение или на компонент мотивационного объекта, принадлежащего к другой основной категории мотивационных объектов. Таким образом, мотивационный объект, имеющий код **Sapt(L)**, относится и к **S**, и к досуговой активности.

1.4. Целевые объекты, относящиеся к целостной личности, также могут быть уточнены указанием в скобках на область, в которой данная цель расположена. Мы используем аббревиатуры, чтобы было проще понять код.

Saut(ec) = экономическая автономия: субъект хочет быть экономически или финансово независимым, автономным.

Если субъект упоминает того (или тех), от кого он хочет быть независимым («хочу быть материально независимым от родителей»), то мы добавляем код персон (см. п. 4.4).

Saut(ph)= физическая самостоятельность: пожилые люди, инвалиды с физическими дефектами, заключенные часто выражают стремление оставаться физически независимыми или страх оказаться в физической зависимости от других.

Spre(ec) = экономическое самосохранение: например, стремление к стабильной экономической ситуации (*...иметь достаточно денег для жизни* и т.п.).

Spre(ph) = физическое самосохранение: *...оставаться здоровым; ...выздороветь; не погибнуть на войне или от несчастного случая* и т.п.

Spre(ps) = психологическое самосохранение: защитить или обеспечить внутреннее равновесие, устойчивость, психологическое благополучие. Люди, склонные к невротическим проявлениям, боятся тревоги, напряжения и хотят быть спокойными и расслабленными. Они хотят быть защищенными от критики и пренебрежительного отношения со стороны других людей, либо же боятся, что их планы и устремления не сбудутся.

Spre(T)= самосохранение на экзистенциальном, трансцендентальном уровне: экзистенциальные цели, касающиеся смерти, пустоты, бессмысленности жизни, бессмертия; стремление сохраниться в своих детях, книгах и т.п.

2. Самореализация (SR)

Символ **R** используется для обозначения активности в целом. Однако если активность субъекта направлена на развитие своей собственной личности и потенциалов, то коды **S** и **R** соединяются в символ **SR**, используемый для обозначения самореализации. Символ **SR** применяется тогда, когда объектом активности индивида является его собственная личность, какие-либо ее отдельные стороны или потенциалы человека. Всякая мотивационная цель, которая может быть обозначена символом **S**, кодируется символом **SR**, если субъект выражает также свои усилия, свою активность, которые он намерен осуществить для достижения данного объекта. Эта категория мотивационных объектов связана с общей потребностью в самореализации, в саморазвитии.

Все комбинации символов для категории S могут быть также использованы и для категории SR , кроме кода $Spre$ (самосохранение). Самосохранение трудно рассматривать как путь саморазвития.

Для принятия решения об использовании символа SR могут быть полезны следующие правила.

2.1. Основное условие для использования кода SR — обращение субъекта к своей собственной личности, содержащее указание на некоторую активность или развитие. Субъект хочет *стать* (или не *стать*) личностью определенного типа, либо же он хочет *вести* определенный образ жизни. Подобные цели кодируются с помощью SR . Факт обращения субъекта к своей жизни или к тому, чтобы «быть определенной личностью», достаточен для заключения, что он имеет в виду свою личность в целом. Такие глаголы, как *становиться и избегать*, либо же ссылки на другие формы активности включают определенный тип «реализации». То же относится к выражениям, содержащим указания на прогресс или развитие (становиться *более...*). Даже выражение *оставаться* (например, *оставаться честным*) подразумевает, что индивид мотивирован не дать победить противоположной тенденции.

Примеры: ответы *вести честную жизнь, стать честным человеком, жить как честная женщина* кодируются $SR(Calt)$. Но ответ *быть честным* кодируется просто символом S (без R). Честность — это социальная личностная характеристика, полезная другим людям (поэтому добавляется $Calt$ = альтруизм). Глагол «быть» в этом примере явным образом не относится к целостной личности или жизни человека. Таким образом, субъект скорее хочет обладать определенной личностной характеристикой, нежели «реализовать» определенный тип личности.

2.2. Символ SR используется и тогда, когда цель имеет отношение к отдельному аспекту личности и субъект рассматривает этот аспект как особый путь развития своей личности в целом. Например, субъект хочет стать *Мисс Америкой, врачом, продавцом* или *плотником*. Кто-то другой намерен *полностью развить свои интеллектуальные способности*. Во всех этих примерах субъект выражает активное стремление к саморазвитию или самореализации.

Когда самореализация находится в области профессиональной деятельности, мы пользуемся символом R_2 (или R_3 для учащихся) вместо символа R и соответственно даем код SR_2 или SR_3 . Людям, которые хотят стать *плотником, ученым* или *врачом* и, значит, относятся к своей профессиональной жизни как к той области деятельности, где они могут реализовать себя, мы даем код SR_2 (не SR). В примере *стать ученым* мы можем уточнить профессиональный компонент добавлением в скобках символа E (исследование) — получится $SR_2(E)$.

Завершенные предложения, в которых субъект говорит о реализации своих проектов, планов, идей, об успехе в жизни, в карьере, инициативах и т.п., интерпретируются как выражение стремления к самореализации. Несомненно, что с этими проектами идентифицируется вся личность. Мы, однако, не используем код SR , когда речь идет о более частных или ограниченных мероприятиях, планах или успехе в каком-нибудь отдельном деле. Индивид, мечтающий успешно сдать экзамен, имеет в виду значительно менее глобальный проект, чем тот, кто мечтает преуспеть в жизни вообще. Это различие важно также и с точки зрения измерения временной перспективы (см. начало главы 6).

Примечание. В ходе анализа содержания мотивации при завершении предложений мы сталкиваемся с огромным многообразием и гибкостью словесных формулировок (см. главу 2). Поэтому было необходимо сформулировать некоторые достаточно четкие правила их разделения. Например, различия между выражениями *быть честным, быть честным человеком, оставаться честным, стать честнее* и т.п. открывают простор для обсуждения. Мы сформулировали общее правило, согласно которому мотивация, выраженная с помощью глагола *быть*, говорит о значительно меньшем усилии и вовлеченности субъекта, чем та, которая выражена с помощью глаголов *становиться, оставаться, вести жизнь* и т.п. Поэтому эти последние кодируются с помощью символа SR , тогда как мотивация, выраженная через *быть*, относится к категории S ; это справедливо и в отношении такой мотивации, как *быть более честным* в противоположность мотивации *стать более честным*. Здесь более или менее надежным критерием является для нас именно употребление определенных слов.

3. Активность и работа (Я)

Категория R относится к области активности и *работы*. Она включает огромное множество действий с объектами, производимых для того, чтобы добиться от них какой-то пользы (в противоположность отдыху и связанной с **НИМ** активностью).

3.1. В основной категории R в качестве дополнения к категории R без каких-либо уточнений различаются две важные подкатегории:

R_2 — профессиональная деятельность;

R_3 — полноценная учеба, подготовка к будущей профессиональной деятельности;

R_2r иногда используется для обозначения активности, связанной со второй работой.

3.2. Строчная (маленькая) буква «а» может быть добавлена к символам R , R_2 и R_3 , когда включена *мотивация достижения* (*achievement motivation*). Если субъект озабочен *уровнем совершенства или успеха*, и если он говорит о каком-либо *соревновании* или, обобщая, об *уровне достижения* согласно некоторой норме совершенства, то мы можем отметить при кодировании мотивацию достижения. Мы предлагаем использовать это уточнение для всех мотивационных целей, которые по самой своей природе предполагают высокий уровень ожидания, дух соревнования или явное стремление к успеху. Например, студент, который трудится на экзаменах ради диплома с отличием, получает код R_3a ; инженер, который стремится изобрести новую технологию, получает код R_2a .

Однако такие стремления, как *много работать* или *быть упорным в работе*, не рассматриваются как выражения мотивации достижения. Необходимо присутствие определенного уровня или нормы совершенства. Такие мотивационные уточнения, как приложение максимума усилий, кодируются как *модальности* (см. п. 9).

3.3. Особый вид мотивационных объектов в этой области связан с отдыхом и отказом от работы. Мы различаем два типа:

nR — намерение или план не работать: *я не хочу учиться* кодируется nR_3 . Строчная (маленькая) буква n , предше-

ствующая коду, значит, что субъект *не* хочет работать вообще или не хочет делать какую-то определенную работу (nR_2). Эта маленькая буква n используется и с другими мотивационными категориями: nC означает, что субъект не хочет вступать в социальный контакт и т.п.

Желание не работать, не встречаться с кем-то и т.п. понимается как желание отдохнуть, побыть одному и т.п. nR относится к неактивности в форме отдыха или к отказу от работы (см. далее п. 10).

$nR(ph)$ — маленькие буквы pn добавляются в скобках, если цель субъекта — отдохнуть физически (например: *Я был бы рад, если бы мог хорошо и долго поспать*).

$nR(ps)$ — ps в скобках относится к психологическому отдыху, покою, тишине.

3.4. Наконец, символ R может быть использован в комбинации с кодами для других основных мотивационных категорий. Например, ответ *стать финансово независимым* кодируется $Saut(ec)$, но ответ *добиться финансовой самостоятельности* или ответы, в которых отражена та или иная активность, направленная на то, чтобы добиться цели, кодируется $Saut(ec)/R$. Символ R добавляется к основной части кода. Две части кода разделены наклонной чертой. Таким образом, символ $/R$ может быть добавлен к большинству других мотивационных категорий. Он означает только то, что субъект выражает некоторую готовность к активности в связи с мотивационным объектом. Однако если активность направлена на развитие личности субъекта, то символ SR используется в качестве основной категории.

4. Социальный контакт (С)

Важная группа мотивации человека связана с поведением в отношении других людей. Термин *контакт* мы используем для обозначения всех возможных видов поведенческого взаимодействия между людьми. Специфические категории, которые люди вкладывают в эти социальные контакты, часто определяют природу их мотивации (эротическая, родительская, интимная, покровительственная и т.п.). Некоторое количество таких категорий мы учли в нашей технике кодирования, в результате чего стал воз-

можным тщательный, подробный анализ социальных контактов. Специальный код *персон* представлен в п. 4.4.

Как уже было отмечено ранее, внутри обширной категории социальной мотивации мы выделяем три подкатегории:

C — относится к мотивации вступить в контакт (поведенческое взаимодействие) в той или иной форме с одним или несколькими людьми. Негативная форма этой мотивации — избегание контактов или желание оставаться в одиночестве.

C_2 — относится к реципрокной мотивации: субъект хочет, чтобы *другие люди вступили с ним в тот или иной контакт*.

C_3 — относится к мотивации, в которой субъект выражает свои желания, надежды или опасения, касающиеся *других людей*: он хочет, например, чтобы его отец нашел работу, выздоровел и т.п. Большинство объектов мотивации для себя могут быть в то же время объектами желаний или опасений в отношении других людей.

Внутри каждой из этих трех подкатегорий могут различаться несколько типов социальных контактов помимо той дифференциации, которая осуществляется за счет указания на людей, включенных в данный контакт.

4.1. Иметь контакт с другими людьми (C)

В категории социального контакта символ C относится к мотивации, которая часто определяется тем, какие именно люди включены в данный контакт. Например, можно предположить, что субъект, мечтающий *уединиться с девушкой*, имеет в виду более или менее эротический контакт. Намерение *написать письмо родителям* подразумевает совершенно иной тип социального контакта.

4.1.1. При кодировании выделяются три типа социальных контактов посредством добавления к прописной (большой) букве C маленьких букв:

$Cint$ — *интимный контакт*. Например, цель «жениться» кодируется как желание интимного социального контакта ($Cint$) с добавлением «эротики» (символ \check{e}). Тогда полный код будет таким: $Cint,\check{e}$. Желание *иметь хорошего друга, которому я бы мог довериться* — это стремление к интимному социальному контакту ($Cint$), но в сфере **дружеских** отношений (маленькая буква a). Полный код — $Cint,a$.

$Calt$ — *альтруистический контакт*, то есть контакт, осуществляемый в интересах других людей. Если субъект не просто стремится к альтруистическому контакту, но также активно стремится что-то сделать для других людей, то к коду $Calt$ добавляется символ $/R$. Например, цель *помочь моему другу* кодируется так: $Calt,a/R$. *Активность* кодируется большой буквой R , следующей за основным кодом и отделенной от него наклонной чертой. *Друг*, с которым субъект хочет иметь альтруистический контакт, кодируется маленькой буквой a (с предшествующей ей запятой).

Ceg — *эгоцентрическая социальная мотивация*. Термин «эгоцентрическая» используется нами в самом широком смысле этого слова, он не обязательно подразумевает эгоистические тенденции. Считается, что индивид, желающий *убедить* кого-то другого, или *влиять* на кого-то, или *быть лидером*, хочет установить *эгоцентрический* социальный контакт в том смысле, что ставит себя в более высокое положение в этом социальном взаимодействии. *Все сделать для того, чтобы убедить моего друга в моей правоте* кодируется $Ceg,a/R$. Тот же код используется для завершенных предложений, в которых субъект хочет *приложить много усилий, чтобы показать моему другу, на что я способен*. Следует заметить, что конкретное содержание мотивации при кодировании пропадает, но его эгоцентрическая природа и та персона, которая в этот контакт включена, отражены в соответствующих символах.

4.1.2. Символы $Calt$ и Ceg могут быть в скобках добавлены к коду $Scar$ (черта личности) для указания на *социальную* (альтруистическую или эгоцентрическую) природу мотивационного объекта. Например, *быть более полезным* кодируется $Scar(Calt)$, где первая часть представляет личностную черту, а вторая определяет ее социально-альтруистическую природу. Может быть добавлена категория персоны, в отношении которой кто-то желает быть более полезным, как это будет показано ниже: *быть более полезным моему другу*: $Scar(Calt,a)$. Такой способ кодирования разных компонентов мотивационного объекта позволяет анализировать их по отдельности. Например, мы можем подсчитать относительную частоту представленности социального компонента (то есть символа C) как дополнительного компонента мотивационных объектов некоторой группы субъек-

тов, а не только частоту ее упоминания в качестве основной категории. Это же относится и к другим мотивационным компонентам.

4.1.3. Стремление к «экзистенциальному» или «трансцендентальному» контакту (см. п. б) проявляется в некоторых религиозных, пантеистических или мистических тенденциях. В таких случаях символ для «трансцендентальной» области (Tx или Tr) добавляется в скобках как уточнение к символу C . Стремления *установить контакт с высшими сущностями* или *чувствовать единение с Богом* кодируются соответственно $C(Tx)$ и $C(Tr)$.

4.1.4. Негативные типы социальных контактов, такие как желание *побывать одному* или *нанести вред окружающим*, будут обсуждены ниже (см. далее п. 10). Другие модальности социального контакта (например, стремление *улучшить* чьи-то социальные контакты) будут обсуждены в п. 9.

4.2. *Социальная реципрокность: желание чего-то от кого-то другого* (C_2)

Символ C_2 используется для кодирования мотивационных объектов, в которых субъект хочет (или не хочет) *получить что-то от других* или *чтобы эти другие что-то делали (или не делали) по отношению к нему*.

Здесь другие играют активную роль, а сам субъект является объектом их активных действий: он хочет (или избегает) этих действий. Первый элемент кода C_2 отражает, что субъект хочет чего-то от кого-то другого. Второй элемент кода определяет персону, *от которой* чего-то хотят (см. п. 9). Третий компонент дается в скобках и относится к тому, *чего* хочет или ожидает субъект от другого (других).

4.2.1. Можно выделить три категории социальных контактов относительно того положительного, что субъекты могут ожидать от других:

- привязанность, любовь: affection (af);
- оценка: appreciation (ap);
- поддержка: support (su).

$C_2(af)$ — субъект ожидает от других проявления по отношению к себе таких чувств, как симпатия, любовь, прощение, понимание, комфорт и т.п.

Примеры: *...чтобы мои друзья выражали мне свою симпатию* = C_2,af ;

...чтобы моя жена меня любила = $C_2,e(af)$.

$C_2(ap)$ — субъекты хотят признания, уважения, оценки, почитания своих достоинств или способностей, хотят, чтобы ими восхищались, чтобы их признавали, принимали в группе и т.п. Важный для выделения этого типа социального контакта момент — *оценка*.

Примеры: *...чтобы увидели мои способности* = $C_2(ap)$;

...что мои родители (р) оценили меня = $C_2,p(ap)$.

$C_2(su)$ — субъект хочет получить какую-то поддержку или помощь (чаще всего психологическую) для достижения более или менее определенных целей. Он ожидает ободрения, поддержки, кооперации. Если он хочет получить что-то материальное, не являющееся средством помощи, то мы кодируем это символом P (обладание), то есть имеется в виду какая-то материальная собственность, например, деньги (см. п. 7). Область, в которой нечто хочет, чтобы ему помогли, кодируется с помощью кода для основных мотивационных категорий. Например, R_2 , если субъект хочет помощи в своей профессиональной жизни.

Примеры: *Мне жаль, что отец не помогает мне в моей работе* = $-C_2,p(su,R_2)$;

Мне жаль, что отец не намерен оплачивать мою учебу = $-C_2,p(su,R_3)$.

Знак «минус» перед кодом означает, что ответ был дан на негативный индуктор.

4.2.2. Существуют и другие категории социальных взаимодействий, в которые индивид хочет (или не хочет) вступить с другими людьми. Они кодируются с **помощью символов** в соответствии с той категорией объектов, которые включены в данное взаимодействие.

Например: *Меня расстраивает, что мои друзья хвастаются передо мной*. «Хвастаться» — это эгоцентрический тип социального взаимодействия (код Ceg). Символ Ceg добавляется к коду C_2,a , отражающему то, что субъект чего-то хочет от других (C_2), в данном случае от своих друзей (a). Полный код для этого примера такой: $-nC_2,a(Ceg)$. Маленькая буква n перед C_2 используется тогда, когда кодируемый объект *не* является предметом желания индивида.

Другой пример: *Я хочу, чтобы мои дети были более независимы от меня.* В данном примере отец хочет от своих детей (C_2, p) чего-то, что принадлежит к категории *Saut* (см. п. 1.4). Код для этого примера такой: $C_2, p(Saut)$. Еще два примера:

...чтобы мои родители организовали мне приятное путешествие = $C_2, p(L)$;

...если бы мой отец отдал мне машину = $C_2, p(P)$.

4.3. Желания и опасения, касающиеся других (C_3)

Субъект может желать (или опасаться), что кто-то другой (другие) сделает (не сделает) что-то, или будет иметь что-то, или обладать каким-то качеством или материальным объектом, или нечто случится (или не случится) с этим другим человеком (или другими людьми). Все категории мотивационных объектов, которые субъекты хотят для себя, могут иметь место и в категории C_3 .

4.3.1. Общее правило для кодирования объектов категории C_3 достаточно простое: после символа C_3 ставится запятая, за ней — код персон, а затем в скобках дается символ того мотивационного объекта, который субъект желает для других (или относительно которого выражает опасения).

Примеры: *...чтобы мой отец оставался здоровым* = $C_3, p(Spre, ph)$;

...чтобы мои друзья успешно сдали экзамены = $C_3, a(R_3)$;

...что моя жена будет получать больше помощи от своих родителей = $C_3, e(su)$.

В последнем примере субъект хочет, чтобы другой человек (его жена) получала больше помощи (уважения и т.п.) от кого-то еще. В таких случаях мы даем соответствующий код (*su, af, ap*, как это описано в пункте 4.2.1), но без C_2 . Можно добавить указание на тип персоны, от которой хотят получить поддержку, признание или оценку. Для данного примера — $C_3, e(su, p)$. Однако кодирование двух категорий людей (здесь *e* и *p*) полезно только в тех случаях, когда исследуются социальные отношения, существующие в некоторой группе людей.

4.3.2. Особую категорию мотивации «для других» составляют объекты *общегуманитарной* природы (*Я*):

C_3, H — объекты, относящиеся к человечеству в целом (мир, равенство между людьми) или к каким-то группам меньшинств (больше справедливости для бедных; эмансипация каких-то дискриминируемых групп и т.п.). В области негативной мотивации — боязнь ядерной войны или каких-то других бедствий (например, землетрясений). Эти гуманитарные мотивационные объекты следует отличать от альтруистической мотивации, поскольку они находятся за пределами возможностей индивида. Они относятся не только к тому, чего субъект желал бы для других людей, но и к более глобальным явлениям. Подобные гуманитарные объекты могут мотивировать личную активность субъекта, если он или она намереваются участвовать в каких-то акциях, направленных на достижение указанных целей.

Символ для гуманитарных целей — прописная (большая) буква *H* (Humanity) — занимает место для кода персон (C_3, H).

4.4. Код персон

4.4.1. Мы уже неоднократно обращались к коду персон, включенных в социальные мотивационные объекты (типы социального контакта). Характер мотивации и поведенческого взаимодействия сильно зависит от того, какие люди участвуют в этом взаимодействии. Поэтому код персон имеет отношение к определенным категориям социальных отношений. В нашей системе кодирования обычно используются следующие категории (для конкретных исследований код может быть адаптирован):

e (erotic) — код относится к социальным контактам с лицами противоположного пола, носящим более или менее эротичный характер (например, между девушкой и юношей, женой и мужем), а также ко всем гетеро- или гомосексуальным отношениям. Социальный контакт между юношей, который пишет письмо своей девушке или хочет встретиться с ней, кодируется *C, e*. Если социальный контакт включает физические или психологические интимные отношения, предпочтительнее использовать код *Cint*, чем просто *C*. Сексуальные отношения и мотивации выделяются в отдельную категорию (см. п. 8.2);

f (family) — код относится к взаимоотношениям между членами семьи (**братья—сестры; родители—дети**; взаимоотношения **отец—мать** в отличие от взаимоотношений **муж—**

жена). Сюда же включаются и контакты с семьей в широком смысле слова (с дедушками и бабушками, дядями и тетями и т.п.). В некоторых исследованиях бывает полезно различать, с одной стороны, отношения **родители—дети** и **дети—родители**, а с другой — все прочие виды семейных отношений. Тогда мы используем следующие символы:

p (*parental*) — для контактов между родителями и детьми, матерью и ребенком и т.п., тогда как символ *f* остается для всех других семейных отношений, когда используется символ *p*;

a (*amity*) — для социальных отношений с друзьями того же пола или контактов с друзьями вообще (без уточнения пола). Для друзей противоположного пола используется символ *e* (см. выше);

gr (*group*) — для взаимоотношений с группой как таковой. Группа может быть школьной, спортивной, соседской, группой клиентов или земляков, жителей того же города или поселка и т.п. В каких-то исследованиях особый интерес может представлять какая-либо конкретная группа; например, «мой народ», «**мои** соотечественники», пациенты той же клиники или узники той же тюрьмы. Тогда мы пользуемся следующими символами:

pl (*people*) — для больших групп, к которым принадлежит субъект («мой народ», «моя страна»);

in (*inmates*) — для членов таких сообществ, как заключенные в тюрьме, военные в казарме, учащиеся в школе и т.п.;

g (*general*) — для людей вообще, для каждого человека (кто-то, неопределенные индивиды, и т.д.);

so (*society*) — для общества как организованного единства или для общества определенного типа (общество потребления и т.п.);

x (*unknown*) — для неизвестных людей, иностранцев, врагов и т.п., если задачи исследования не требуют специальных символов для подобных групп.

4.4.2. Некоторые особые типы отношений:

si (***superior—inferior***) — для взаимоотношений между выше- и нижестоящими. Если важно направление отношений, то можно различать отношения *si* (**высший—низший**) и *is* (низший—«-высший»);

y (*youth*) — для контактов с молодежью, подростками. Пожилые люди как группа могут кодироваться как *ol* (*old age*). Конфликт поколений в семье может кодироваться как *fy* (**family—youth**), или *fol* (**family—old age**);

sp (*superior*) — для особых отношений с выдающимися личностями («звездами», президентом, очень известными людьми и т.п.).

4.4.3. Суммируя, отметим, что код социальных контактов состоит из трех элементов: 1) символы *C*, *C₂*, *C₃*, обозначающие общий характер социальных отношений (**к** другим, **от** других, **для** других); 2) символ, указывающий на людей, вовлеченных в эти отношения; 3) характеристика типа контакта (альтруистический, эгоцентрический, интимный), социального объекта (любовь, оценка, поддержка) и объекта, желанного для других людей. Символы кода могут быть адаптированы для целей конкретных исследований. Отметим, что эта часть нашего кода позволяет производить полный и развернутый анализ социальных отношений, включенных в мотивацию субъекта.

5. Познавательная и исследовательская мотивация (Б)

5.1. Познавательная мотивация — потребность в информации или понимании, в исследовании разного рода объектов и ситуаций, в познании мира и себя — кодируется как *E*, обычно сопровождаемое уточнениями для различных подкатегорий.

E — относится к познанию или интересу вообще:

...*быть информированным обо всем* = *E*;

...*больше знать* = *E*, с уточнением модальности «развития», отраженной в слове «больше» = *E(d)* (см. п. 9).

E(S) — код состоит из «познания» и «Я» и используется для обозначения самопознания:

...*познать себя* = *E(S)*;

...*знать, на что я способен, а на что нет* = *E(S)*.

При необходимости можно кодировать определенные аспекты личности, которые субъект хотел бы познать. Для этого используются символы подкатегорий основной категории *S* (в частности *Scar*, *Sapt* и т.д.)

...*узнать о своих способностях* = *E(Sapt)*.

5.2. Негативная мотивация в этой категории означает, что субъект *не* хочет чего-то о себе знать:

...не хотел бы. встретиться со своей истинной личностью = $nE(S)$.

Такие негативные модальности описаны на с. 519—520.

5.3. Если познание ограничено определенной областью (например, профессиональной или социальной жизнью), то эта область указывается в скобках, непосредственно следующих за символом E . Например: ...больше узнать о новых техниках в моей профессии = $E(R_2)$;

$E(C)$ — стремление понимать или больше знать о других людях кодируется с помощью символов для социальных контактов (C); по возможности, включаются и коды персон:

...лучше понимать реакции моей подружки = $E(C,e)$;

...понимать моих детей = $E(C,p)$;

...глубокое знание мужчин = $E(C,g)$.

5.4. Другие объекты, о которых многие индивиды хотели бы больше узнать:

— жизнь вообще (жизненный опыт);

— социальный и физический мир;

— экзистенциальные, религиозные и трансцендентальные реалии и проблемы.

Символ $E(T)$ используется для познания экзистенциальных, религиозных и трансцендентальных реалий и проблем в целом. Символ T (для трансцендентальных объектов) с двумя подкатегориями Tx и Tr (см. п. 6.1) добавляется к основному символу E :

...найти смысл жизни = $E(Tx)$;

...найти истину = $E(Tx)$;

...найти удовлетворительные ответы на религиозные вопросы = $E(Tr)$.

5.5. Стремление больше узнать о жизни, иметь больше жизненного опыта кодируется с помощью символа l , следующего за E (в скобках) = $E(l)$. Напомним, что в темпоральном коде маленькая буква l используется для обозначения «открытого настоящего», но контекст каждого кода исключает какую-либо двойственность или неопределенность.

Стремление больше узнать о жизни или получить жизненный опыт во всех его аспектах иногда выражается в

темпоральных терминах. Например, индивид стремится стать старше, быть уже в следующем возрастном периоде жизни и т.п., но он не указывает, какой именно аспект жизни его при этом интересует. В таких случаях используется тот же символ (l):

...вступить во взрослую жизнь = $E(l)$;

...ощутить настоящую жизнь = $E(l)$;

...быть на несколько лет старше = $E(l)$.

Относительно последнего примера (быть старше) заметим, что только общий контекст ответа может прояснить, проявляется ли в нем потребность в познании или приобретении нового опыта либо же субъект хочет, чтобы скорее закончился трудный, неприятный, надоевший ему текущий период жизни. Например, заключенные, солдаты, студенты, готовящиеся к экзаменам, или больные люди могут выражать желание быть старше на несколько недель, месяцев или даже лет. Субъект хочет, чтобы негативные объекты (трудности, несчастья и т.п.) подошли к концу. В таких случаях мы кодируем мотивационный объект (то есть по-прежнему заключение, профессиональную деятельность, болезнь и т.п.), добавляя код модальности развития (d), поскольку субъект не удовлетворен настоящей ситуацией (символ du).

Пример: ...очутиться на месяц позже в этом учебном году (чтобы «проскочить» экзамены) = $R_3(du)$.

Код просто отражает то, что целевой объект принадлежит к области учения (R_3), субъект имеет к нему отрицательное отношение (u) и хочет эту ситуацию перешагнуть (d).

В том же самом смысле стремление *быть на несколько недель старше* может (в зависимости от контекста) на самом деле означать *выздороветь* ($Spre,ph(du)$).

5.6. Знания о культурных и природных объектах кодируются с помощью маленькой буквы w (*world*), добавляемой к прописной букве E .

$E(w)$ — знания об обществе, экономике, культуре, политике или о физическом мире (о красоте и загадочности природы, биологических и физических законах); знания о Других народах и культурах, их истории, странах, обычаях. Тот же код используется для знаний о произведениях искусства и научных открытиях.

Незначительное количество таких целей делает ненужными более дробные категории (то же можно сказать о категории L (досуг) для некоторых типов культурных целей):

...быть сведущим в цивилизациях Востока = $E(w)$;

...изучать тропическую флору = $E(w)$;

...совершить кругосветное путешествие = $E(w)$. Если,

однако, это путешествие предпринимается ради отдыха, код скорее будет $L(Ew)$ (см. п. 8.2).

Исследование или стремление к познанию вообще иногда бывает связано с профессиональной деятельностью индивида. Научные исследования как профессиональная деятельность кодируются $R_2(E)$. Этот код следует четко отличать от кода $E(R_2)$, когда речь идет о познании или опыте относительно чьей-то профессиональной области.

6. Трансцендентальные объекты (Т)

Несмотря на весьма низкую частоту упоминания мотивационных объектов, относящихся к метафизической или трансцендентальной области, для них выделена специальная категория (T). Эти объекты относятся к философским, религиозным или экзистенциальным проблемам.

6.1. Мы различаем следующие две подкатегории:

Tr — для целей в области религии (r = religion);

Tx — для философской, экзистенциальной области (x = existential):

Примеры: ...верить в Бога = Tr ;

...попасть на небеса — Tr ;

...что жизнь не бессмысленна = Tx ;

...сохранять человеческое достоинство = Tx .

6.2. К этой же мотивационной категории относятся и негативистские или нигилистические мотивации, такие как не существовать или надеяться, что жизнь не имеет смысла. Они кодируются как негативные ценности ($n+$) (см. п. 10.2). Этот негативный символ дается в скобках и следует за символом Tx или Tr :

Меня расстраивает, что я родился на свет — $-Tx(n+)$;

Моя большая надежда, что Бог мертв = $Tr(n+)$.

6.3. Мотивационная категория T может комбинироваться с другими категориями. Индивид, например, может самореализовываться, пропагандируя религию:

...посвятить свою жизнь миссионерству = $SR(Tr)$.

Субъект может хотеть получить от кого-то религиозную помощь или же иметь цели, касающиеся других людей (C) в этой области:

...что моя жена поможет мне обрести веру в Бога = $C_2, e(su, Tr)$;

...что мой отец придет к осмысленной жизни = $C_3, p(Tx)$.

7. Обладание (P)

Приобретение, совершение покупок, владение собственностью — особый способ взаимодействия с объектами. Поэтому его динамический аспект, или мотивация, имеет известную определенность (приобретательская, стяжательская мотивация). Подобные цели кодируются с помощью символа P .

7.1. Как всегда, конкретная природа объекта, которым субъект хотел бы владеть (или приобрести его), кодируется с помощью символов, относящихся к другим мотивационным компонентам и добавляемых в скобках к символу P .

P — обладание вообще (также вообще комфорт и удобства):

...купить (построить) дом, новую машину и т.п. — P .

$P(Sph)$ — для всех объектов, относящихся к внешней, физической стороне человека (одежда, косметика и т.п.). См. п. 1.2, код Sph .

$P(SR_2)$ — для объектов, имеющих отношение к профессиональной деятельности человека, и $P(R_3)$ — для объектов, относящихся к учебе.

...иметь новый демонстрационный зал = $P(R_2)$;

...купить учебники = $P(R_3)$.

$P(L)$ — для объектов или товаров, используемых для отдыха:

...купить новый проигрыватель = $P(L)$.

Владение объектами, используемыми для чувственного Удовольствия, кодируется с помощью символа $P(Ls)$ (см. п. 8.2).

$P(Ew)$ — предметы, относящиеся к художественной деятельности или художественному обучению, познанию мира или людей:

...украсить мой дом произведением искусства = $P(Ew)$.

$P(an)$ — для владения животными ($an = animal$). Символ можно уточнить, если животное необходимо для профессиональных целей = $P(an, R_2)$, в качестве компаньона = $P(an, C)$ или для забавы = $P(an, L)$. Такие уточнения принимаются во внимание при необходимости измерения относительной значимости различных мотивационных компонентов (профессионального, социального, досугового и т.п.).

7.2. Приобретение объектов для немедленного употребления (еды, напитков или сигарет) не кодируется символом P . Субъект просто хочет поесть или попить ($Spre$), или выкурить сигарету (Lss). Если, однако, он намеревается приобрести значительное количество потребляемых товаров (винный погреб, ящики сигар), мы кодируем это как $P(Lss)$. Если же хозяин магазина хочет приобрести большое количество таких товаров по профессиональным причинам (чтобы продавать их), мы кодируем это $P(R_2)$.

8. Досуговая активность, отдых, удовольствия (L)

Существует множество человеческих действий, не имеющих никакой утилитарной цели (такой, например, как профессиональная деятельность, производство полезных вещей или добывание знаний), но осуществляемых просто для того, чтобы подурачиться, отдохнуть, получить удовольствие, расслабиться, понежиться.

8.1. То, что для одного человека является частью работы, для другого может быть отдыхом (например, выращивание овощей, чтение или изучение книг). Общий контекст ответов и знание о том, кем работает субъект, помогают отличить одно от другого.

8.2. Некоторые категории целей, связанных с отдыхом: L — отдых или удовольствие вообще (каникулы, развлечения, веселье и т.п.).

$L(E)$ — досуговая активность, одновременно мотивированная познавательным интересом или стремлением к повышению культурного уровня (иногда кодируется $L(Ew)$).

$L(ph)$ — физический отдых, спорт, хобби, подразумевающее физические умения (делать что-то своими руками, например ухаживать за садом, огородом). Если подчеркивается соревновательность или потребность в успехе, то мы добавляем символ для потребности в достижении (Da). Таким образом, полный код для спортивного состязания будет таким: $L(ph, Ra)$. Пассивное участие в спортивных мероприятиях (наблюдать футбольный матч и т.п.) кодируется просто L .

$L(ss)$ — все действия, осуществляемые главным образом для того, чтобы получить сенсорное или чувственное удовольствие (sensorial or sensual = ss): еда и питье для удовольствия в отличие от еды и питья для утоления голода и жажды (в последнем случае самосохранение — $Spre(ph)$); чувственные удовольствия, удовольствия от курения, алкоголя, от того, что светит солнце или стоит хорошая погода и т.п.

Примечание. Этот же символ можно добавить (в скобках) к другим мотивационным компонентам, чтобы отметить момент сопровождающего их сенсорного или чувственного удовольствия:

...пойти к проститутке = $C, e(Lss)$.

8.3. Особый вид отдыха или игры, содержащий фактор шанса, удачи:

$L(gf)$ — для игр или действий, в которых фактор шанса (Sf — good fortune) выступает как возбуждающий и расслабляющий компонент (этот фактор обсуждается также в коде модальностей — см. п. 9):

...попытать счастья в казино = $L(gf)$;

...играть в азартные игры = $L(gf)$.

Если явно присутствует стремление к денежному выигрышу, то добавляется символ P : $L(gf, P)$. Если выражается соревновательный характер игры, то это кодируется как $L(gf, Ra)$.

8.4. *Отдых* как таковой (то есть не работать, ничего не делать) кодируется как $L(nR)$: „наслаждаться абсолютным отдыхом = $L(nR)$ “.

8.5. Конечно, возможны и другие комбинации: например, мотивация расслабиться в беседе или социальном кон-

такте кодируется **L(C)**. Социальный компонент (C) будет в этом случае принят во внимание при подсчете и оценке общей значимости этого компонента в **мотивационных** целях субъекта.

9. Код модальностей

Код модальностей уточняет некоторые формальные аспекты мотивационных объектов, так же как код персон уточняет природу социальных контактов (C). Модальности кодируются с помощью строчных (маленьких) букв, следующих (в скобках) за кодом содержания.

Мы обычно кодируем следующие модальности (этот список может быть сокращен или расширен в зависимости от цели исследования):

m (*maximium*) — высокий уровень стремлений (в самом широком смысле слова). Этот код ставится, если субъект использует слова: *полностью; так много (так хорошо), как только возможно; самый* (или другие слова, означающие высшую степень):

...*учиться очень старательно* = $R_3(m)$;

...развить все свои способности так, как это только возможно = $SRapt(m)$.

При кодировании модальности максимума мы принимаем во внимание только содержание предложения, а не степень интенсивности желания, выраженную в некоторых индукторах (например: *Я страстно желаю...*);

s (*satisfaction*) — удовлетворенность собой или текущей ситуацией. Эта модальность может быть выражена глаголами: *продолжать, оставаться, сохранять* и т.п.:

...*идти и впредь своей дорогой* = $SR(s)$;

...*сохранить эту работу* = $R_2(s)$;

...*оставаться* членом (такой-то и такой-то) группы = $C,gr(s)$;

d (*development*) — стремление к прогрессу в чем-то, к развитию или к росту в некоторой области мотивации. О таком стремлении свидетельствуют выражения: *стать более, быть более, быть больше, иметь больше* и т.п.

...*стать более отважным* = $Scar(d)$;

...*иметь больше денег* = $P(d)$.

Модальность «развитие» предполагает, что мотивационный объект в какой-то степени уже присутствует. Если человек мечтает о чем-то новом для себя (например, стать *отцом*), то данная модальность не применяется.

du (*development because the subject is unsatisfied*) — прогресс или развитие желательны в связи с тем, что субъект не удовлетворен существующим положением дел, ситуацией:

...*найти работу лучше той, которую имею* = $R_2(du)$;

...*перестроить мою эгоистическую личность* = $Scar(du)$.

Модальность неудовлетворенности представляет особый интерес тогда, когда она выражается в ответ на позитивные индукторы. Само по себе недовольство, содержащееся в отрицательных индукторах, конечно, не кодируется.

Особый случай использования модальности *du* рассматривался нами выше, при рассмотрении кода **E(I)** в связи с обсуждением жизненного опыта (см. п. 5.5).

b (*barrier*) — применяется, если индивид, выражая объект своих желаний или опасений, вместе с тем говорит о том, как трудно этого достичь или избежать. Он может заметить, что ожидает или боится, что у него не получится, что это опять не случится, что у него много других дел, что он будет слишком занят, что какие-то люди или обстоятельства будут чинить ему препятствия в достижении цели и т.п. Очевидно, что спонтанное выражение озабоченности *неблагоприятными обстоятельствами, барьерами* в достижении мотивационных целей часто довольно естественно. Это может быть особой характеристикой каких-то людей или ситуаций:

...*быть собой вопреки давлению со стороны моих коллег* = $S(b)$;

...*реализовать свои планы, несмотря на трудности, которые я уже смог преодолеть* = $SR(b)$;

↔ (*conflict*) — используется тогда, когда субъект выражает мотивационные объекты или тенденции, находящиеся между собой в конфликте. Кодируются оба мотивационных объекта, и между ними помещается двунаправленная стрелка. Главное отличие от модальности *барьер* состоит в том, что конфликт существует между двумя объектами,

каждый из которых желателен для субъекта (или обоих он опасается), а не является *внешним* препятствием:

Я хочу пойти потанцевать сегодня вечером, но должен также закончить статью = $L(C) \leftrightarrow R_3$;

Я боюсь, что мои отцовские обязанности сделают для меня невозможным продолжить образование = $-Calt,p/R \leftarrow R_3$.

Если принято решение кодировать не более одного мотивационного объекта на каждый индуктор, мы советуем кодировать тот объект, достижению которого что-то препятствует, и добавлять символ для препятствий (**b**). Соответственно коды для двух приведенных примеров будут $L(C,b)$ и $R_3(b)$.

\rightarrow — стрелка используется для кодирования причинно-следственных связей между двумя мотивационными объектами (см. также главу 6, пп. 3.9.5, 3.9.6):

Я намереваюсь бросить курить, чтобы сохранить здоровье = $nL(ss) \rightarrow Spre,ph(s)$.

gf (*good fortune*) — рассчитывать на удачу. Эта мотивационная модальность очень часто сочетается с пассивной установкой субъекта в отношении целевого объекта. Большинство людей активно добивается своих целевых объектов, но может статься, что кто-то рассчитывает на счастливый шанс, чтобы достичь своей цели. Вместо того чтобы трудиться и зарабатывать деньги, он участвует в лотереях и т.п. Эта мотивационная модальность, кодируемая символом *gf*, весьма характерна для некоторых людей:

Я надеюсь в жизни на удачу = $S(gf)$;

...чтобы повезло на экзамене = $R_3(gf)$;

...вытянуть выигрышный лотерейный билет = $P(gf)$;

...много раз выиграть на скачках, чтобы оплатить мою учебу = $P(gf) \rightarrow R_3$.

Счастливому случаю, удаче принадлежит важная роль во всех видах игр (см. п. 8.3). Код $P(gf)$ используется тогда, когда субъект более заинтересован в большом выигрыше, чем в соревновании или самой игре. Те игры, где способности или умения более важны, чем удача, мы кодируем $L(gf)$, а просто L или $L(Ra)$, если включено соревнование.

10. Негативные компоненты или аспекты мотивационных объектов (n ; $n+$; np)

Мы используем маленькую букву *n* для обозначения негативных элементов или компонентов мотивационных объектов. Она может быть использована в трех разных значениях:

- 1) субъект не хочет иметь, быть, делать что-либо;
- 2) он хочет чего-то в принципе негативно оцениваемого (быть одиозным) или же боится (завершая предложение с негативным индуктором) чего-то, что оценивается положительно (оставаться здоровым);
- 3) он выражает позитивный целевой объект в негативной форме (Я хочу... не провалиться на экзамене).

10.1. *Цель — не делать, не иметь, не быть каким-то* (символ *n*)

Субъект просто хочет *не делать, не иметь* чего-то или *не быть* каким-то: он хочет *не работать, ...не встретит свою жену*; *„не покупать машину* и т.п. В таких случаях строчная (маленькая) буква *n* ставится перед кодом мотивационного объекта:

„не работать = nR_2 ;

„не встретиться вновь со своей бывшей женой = nC,e ;

...не покупать машину — nP .

Мы используем код nR (вместо nR_2) для обозначения отказа от любой активности или стремления отдохнуть. Если из контекста очевидно, что отдых требуется для достижения психологического или физического равновесия, то мы используем код $nR(Spre,ps)$ или $nR(Spre,ph)$. Тот же способ кодирования применяется и для мотивационных целей, выраженных в ответ на негативные индукторы:

Я не хочу работать на фабрике = $-nR_2$.

Знак «минус» перед кодом не влияет на содержание самого кода. Он просто показывает, что это ответ на негативный индуктор.

10.2. *Стремления к негативным ценностям ($n+$)*

Символ $n+$ используется для кодирования тогда, когда субъект выражает позитивное (+) стремление к объекту, который, вообще говоря, обычно оценивается негативно (*n*), избегается: человек положительно стремится к чему-то не-

гативному ($n+$). В примере *Я стараюсь наполнить себя ненавистью* мы кодируем черту личности «полный ненависти» (**Scar**), которая имеет социальную природу (C) и обычно — негативную ценность: $Scar(C, n+)$. Ответ *ненавидеть своих друзей* кодируется $Scar(C, a, n+)$. Желание *Я надеюсь, что моя жена будет меня презирать* кодируется $C_2, e(ar, n+)$. Целевой объект принадлежит к категории *оценки*, ожидаемой от другого человека = $C_2(ap)$; маленькая буква *e* указывает на этого человека (жену субъекта); символ $n+$ используется в том же смысле и для ответов на отрицательные индукторы:

Я стараюсь избегать встреч с хорошими, порядочными людьми = $nC, g(n+)$.

10.3. Нигилистические или негативистские тенденции также рассматриваются как имеющие негативную ценность ($n+$). Вследствие их экзистенциальной или метафизической природы они кодируются символами Tx или Tr (см. выше):

Я надеюсь, что вселенная скоро погибнет — $Tx(n+)$.

10.4. Третий способ использования негативного символа n касается не столько содержания, сколько формы выражения целевого объекта. Субъект *называет* позитивный мотивационный объект (p), но в негативной (na) форме. Это в итоге дает символ pr .

Вместо того чтобы сказать: *Я надеюсь успешно сдать экзамен* или *вскоре найти работу*, некоторые субъекты формулируют свои позитивные желания негативным способом:

Я надеюсь ...не провалиться на экзамене = $R_3(np)$;

...не остаться без работы = $R_2(np)$;

...не остаться без денег — $P(np)$.

Некоторые теории мотивации утверждают, что страх потери или отсутствия желаемого объекта — более фундаментальная тенденция, чем стремление к этому объекту. Поэтому может быть интересно в некоторых исследовательских целях выяснить, в каких условиях модальность pr проявляется и для какого типа субъектов наиболее характерна. Как всегда, главный символ кода относится к тому объекту, который позитивно желателен. Модальность pr не влияет на содержание объекта.

10.5. Агрессивные и деструктивные тенденции ($n+$)

Агрессивные и деструктивные тенденции не часто выражаются при завершении предложений ММИ. Эти тенденции близки позитивно желаемым негативным ценностям, выступающим мотивационными объектами ($n+$). Но для того чтобы отличать их от позитивных тенденций, направленных к негативно оцениваемым целям в целом, мы в данном случае помещаем символ $n+$ перед кодом. Таким образом, символ $n+$ в начале кода является отличительным признаком агрессивной или деструктивной тенденции. К примеру, цель: *я хочу разрушить мою хорошую репутацию* относится к личностному аспекту, характеризующему социальный контакт эгоцентрического типа (личная репутация в глазах других), и разрушение ее является видом социального саморазрушения = $n+S(Ceg)$. Цель: *Я хочу обидеть своего друга (C,a)* относится к социальному контакту с другом. В обоих примерах деструктивная природа тенденции кодируется с помощью символа $n+$, помещенного перед кодом, фиксирующим содержание мотивационного объекта; код для последнего примера: $n+C,a$. Самоагрессия кодируется $n+S$; агрессия, направленная на других, кодируется $n+C$. Разрушение объектов (собственности), принадлежащих другим, кодируется $n+P(C,...)$. Физическое саморазрушение кодируется $n+Spre(ph)$. Деструктивное противостояние всем помехам и ограничениям личностной автономии кодируется добавлением символа для барьеров (b) к $n+$. Таким образом, символы $n+(b)$, предшествующие символу *Saut*, означают деструктивное противостояние ограничениям (барьерам) для личностной автономии: $n+(b)Saut$.

Агрессия, проявляющаяся в игровом поведении, кодируется $n+L$.

11. Ответы на негативные индукторы (-)

Ответы на негативные индукторы кодируются в соответствии со всеми общими правилами кода содержания. Объект, которого опасаются, кодируется тем же символом, что и позитивный целевой объект. Знак «минус» перед кодом означает, что целевой объект был выражен в ответ на негативный индуктор:

Я не хочу провалиться на экзаменах = $-R_3$.

Если целевой объект — *не* делать, *не* быть или *не* иметь чего-то, то маленькая буква *n* (точно так же, как в случае положительного индуктора) ставится перед символом основной категории:

Я бы не хотел... работать на фабрике - nR₂.

Желаемый объект в этом примере — «не работать на фабрике» (*nR₂*). Мы уже объясняли, что минус не создает двойного отрицания, он не влияет на содержание кода.

12. Мотивация, относящаяся к тесту (*Tt*)

Некоторые субъекты выражают мотивационные цели, связанные с процедурой тестирования или со своим отношением к «тесту». Этот тип ответов может быть интересен для исследователя, поскольку дает информацию о субъективном отношении к тесту. Более того, эти ответы важны с точки зрения анализа временной перспективы (см. главу 6).

Мы различаем три типа относящихся к тесту ответов:

Tt — ответы, выражающие нейтральную установку или содержащие неадекватные или непонятные замечания по этому поводу;

Tt+ — ответы с позитивной установкой по отношению к тесту или исследованию;

Tt- — ответы с негативной установкой по отношению к тесту или исследованию.

13. Неклассифицируемые и пропущенные ответы (*U*)

Помимо индукторов, на которые субъект не отвечает, встречаются несколько типов ответов, не поддающихся классификации. Если такие категории ответов составляют большую часть, то это может быть интересным симптомом для соответствующей категории субъектов, принимающих участие в исследовании. В обычной группе субъекты, дающие более 10% таких ответов, исключаются. Некоторые такие ответы могут вскрыть установку субъекта или некоторые другие его характеристики — трудности в понимании некоторых индукторов, неадекватные ассоциации, вызываемые ими, и т.п. Они могут содержать также полезную информацию для понимания других ответов. На основе этих

соображений данная категория ответов может быть разделена на следующие подкатегории:

U — неклассифицируемые ответы без всяких уточнений;

U? — ответ не вполне понятен;

Ub — пропуск, ответ отсутствует;

Ui — неадекватный ответ на индуктор или отсутствие мотивационного содержания (констатация факта и пр.).

Очевидно, что такие ответы не могут быть использованы в самой по себе системе классификации мотивации. В статистических таблицах, содержащих данные по каждой категории мотивации субъекта, достаточно указать общее число ответов *Tt* и *U*, или даже их общую сумму. Количественный анализ этих ответов иногда приводит к интересным выводам.

Заключение

Код анализа содержания мотивации составлен таким образом, что позволяет выделить и проанализировать каждый сформулированный субъектом компонент или элемент мотивационной цели. Например, стремление *лучше знать и понимать свои собственные возможности* имеет два компонента: во-первых, присутствует познавательная мотивация; во-вторых, мотивация относится к самому себе. Первый элемент кодируется как *E*, а второй — как *S*. Комбинация этих символов дает код для данного мотивационного объекта = *E(S)*. Код позволяет анализировать различные элементы, включенные в объект. То же самое относится к большинству других мотивационных категорий (социальной, профессиональной, религиозной, познавательной, досуговой и пр.). Простое суммирование символов каждой категории или частота, с которой каждый компонент встречается в протоколе, может быть использовано в качестве индекса относительной важности каждого мотивационного компонента. В соответствии с целями исследования можно решить, каким образом комбинировать символы в осмысленный мотивационный компонент. Так, к примеру, символ *Seg* уже включает *S*-элемент, поскольку относится к эгоцентризму.

Код персон и код модальностей можно использовать для более детального анализа системы социальных связей субъекта и изучения мотивационных аспектов. Благодаря своей гибкости техника кодирования легко может быть адаптирована для конкретных исследовательских целей. Использование компьютера для анализа содержания мотивации и временной перспективы значительно облегчает статистический анализ материала.

IV. Список примеров

S

быть счастливым
гармоничной личностью
счастливой в браке = $S(Cint, e)$
что я никогда не буду счастливым = $-S$
жизнь моя будет несчастлива = $-S$
никогда вновь не быть несчастным

Sc

иметь определенные личностные ценности
быть кем-то в собственных глазах
что я часто чувствую себя униженным = $-Sc$

Spreips)

вновь обрести спокойствие
что-то неожиданное расстроит мою жизнь = $-Spre(ps)$
не расстраиваться из-за критики других = $Spre(ps)(np)$
больше не тревожиться = $Spre(ps)(np)$
разочароваться в своих ожиданиях = $-Spreips)$

Spre(ec)

быть уверенным в моем ежедневном достатке
иметь стабильную экономическую ситуацию
не потерять деньги, капиталовложения = $Spre(ec)(np)$

Spreiph)

оставаться в добром здравии
опять стать здоровым
попасть в аварию = $-Spre(ph)$
избавиться от насморка
больше не болеть = $Spre(ph)(np)$
не утонуть = $Spre(ph)(np)$

Spre(T)

что я когда-нибудь умру = $-Spre(T)$
пережить себя в моих детях
не быть забытым после смерти = $Spre(T)(np)$
что я не могу жить вечно = $-Spre(T)$

Saut(ps)

быть свободным,
делать, что хочу
иметь собственное мнение
больше не буду должен отдавать долги = $Saut(ps)(np)$
не быть под влиянием мнения моего мужа = $Saut(ps)(np)$
не зависеть от мнения окружающих = $Saut(ps)(np)$

Saut(ec)

самостоятельно себя обеспечивать
быть независимым от родителей
что я должен всегда просить деньги у родителей = $-Saut(ec)$
работать, чтобы быть материально независимой от мужа =

$R_2 \rightarrow Saut(ec)$

Saut(ph)

самостоятельно следить за порядком в доме (старики)
самостоятельно за собой ухаживать
что сама не могу ходить = $-Sautiph)$
что жена должна помогать мне подниматься с постели = $-Saut(ph)$

Scar

быть реалистом, идеалистом и т.п.
лучше контролировать себя
быть преданным, скромным, надежным, мужественным
что иногда я бываю упрямым = $-Scar$

SiCalt)

быть открытым другим людям, дружелюбным, общительным, полезным
быть честным

S(Ceg)

быть популярным
иметь власть или влияние
быть важным человеком
быть знаменитым

иметь хорошую репутацию
 быть известным
 быть особенным

Sph

быть красивой
 быть стройной
 немного похудеть
 что мои волосы уже поседели = *-Sph*
 быть шикарно одетой дамой
 заботиться о своей прическе
 что у меня на лице шрам = *-Sph*

Sapt

быть умным, интеллигентным, способным и т.д.
 уметь говорить по-французски = *Sapt(Ew)*
 что я не умею петь = *-Sapt(L)*
 чтобы я могла печатать быстрее = *Sapt(R₂)*
 что я не умею плавать = *-Sapt(L,ph)*

SR

реализовать свои мечты, цели, планы и т.д.
 преуспеть в жизни
 жить спокойной, счастливой жизнью
 прожить красивую жизнь

SR₂

стать водопроводчиком, адвокатом, врачом и т.д.
 стать ученым = *SR₂(E)*
 преуспеть в профессиональной карьере
 не оставаться секретаршей до конца жизни = *SR₂(np)*

SR₃

стать студентом университета
 оставаться высоко мотивированным студентом = *SR₃car*

SRcar

оставаться скромным в жизни
 вести достойную жизнь

SR(Calt)

жить для других
 посвятить жизнь семье
 посвятить свою жизнь бедным

SR₂(Calt)

посвятить профессиональную жизнь обучению умственно отсталых детей

SR(Ceg)

стать лидером
 стать «звездой»
 стать человеком, необходимым своей стране
 стать важной фигурой в социальной жизни

SR(ph)

стать «мисс Америка», прекрасной принцессой
 остаться красивой женщиной

SRaut(ps)

самостоятельно руководить своей жизнью
 жить так, как я хочу
 свободная и независимая жизнь

SRaut(ec)

стать финансово независимым
 стать человеком, обеспечивающим самого себя

SR(P)

стать богатым человеком

SR(Tr)

посвятить жизнь Богу
 стать священником

R

совершить нечто важное
 работать в саду
 вымыть машину
 починить крышу дома
 осуществить план или проект

R₂

найти работу
 учить
 помогать своим пациентам
 потерять работу = *-R₂*
 остаться без работы = *-R₂*
 не остаться без работы = *R₂(np)*

ходить на занятия
 учиться
 написать конспекты
 успешно сдавать экзамены
 продолжать обучение
 принадлежать к такому-то университету
 не провалиться на экзамене = $R_3(np)$
 провалиться = $-R_3$
 окончить колледж = R_3

 R_3a

окончить с отличием
 получить лучшие отметки, **чем в** прошлом году

 $R_3(m)$

учиться упорно, очень много, всегда

 nR

не работать в саду в эти выходные
 ничего не делать сегодня вечером

 nR_2

не работать на эту компанию
 что я должен помогать отцу в его работе, вместо того **чтобы**
 ходить в колледж = $-nR_2 + R_3$ или $R_3(b)$ (см. с. 517)

 nR_3

что я должен изучать философию = $-nR_3$
 не ходить в школу
 что я должен все время учиться = $-nR_3$
 не сдавать летнюю сессию

 $nR(ph)$

долго спать
 спать целый день

 $nR(ps)$

обрести покой
 наконец успокоиться

 C

написать письмо другу = C,a
 иметь много друзей = C,a
 встречаться с девушкой = C,e

быть одному = $-C$
 не встречать Альберта = nC,e
 никого не встретить = nC,g

 $Cint$

жениться = $Cint.e$
 найти настоящую любовь = $Cint.e$
 повидать еще раз родителей = $Cint,p$
 иметь близкого друга, которому я мог **бы довериться** =

 $Cint,a$

оставаться со своей женой = $Cint.e$

 $Calt,.../R$

помочь другу = $Calt,a/R$
 помочь отцу в работе с садом = $Calt,p/R$
 давать деньги бедным = $Calt,h/R$
 дать хорошее образование моим детям = $Calt,p/R$
 служить моему народу = $Calt,pl/R$
 больше заниматься детьми = $Calt,p/R(d)$

 $C(an)$

ухаживать за собакой

 $Ceg,.../R$

убедить друга в моей правоте = $Ceg,a/R$
 контролировать свою группу = $Ceg,gr/R$
 показать другим, кто я есть на самом деле = $Ceg,g/R$

 $C(Tr)$

встретиться с Богом
 попасть на небеса и увидеть Бога

 $C(Tx)$

ощущать свое единство с абсолютном

 $C_2(af)$

любовь и дружба моей жены = $C_2,e(af)$
 чтобы дети продолжали меня любить = $C_2,p(af)$
 чтобы моя жертва меня простила = $C_2(af)$

 $C_2(ap)$

чтобы мои качества были признаны = $C_2(ap)$
 чтобы родители уважительно относились к моей работе =

 $C_2,p(ap)$

что мои коллеги меня недооценивают = $-C_2,gr(ap)$
 чтобы шеф прислушивался к моему мнению = $C_2,si(ap)$

 $C_2(su)$

что отец мне не помогает = $-C_2,p(su)$
 что муж не помогает мне по хозяйству = $-C_2,e(su)$
 чтобы преподаватели больше мне помогли = $C_2,si(su,R_3)(d)$
 что мой отец отказывается оплачивать мои каникулы =

 $-C_2,p(su,L)$

немного больше ободрения со стороны моей жены = $C_2,e(su)(d)$

 C_2

чтобы отец дал мне машину = $C_2,p(P)$
 чтобы родители разрешили мне поехать на каникулы за гра-

 $ницу = C_2,p(L,Ew)$

чтобы брат дал мне стетоскоп = $C_2,f(P,R_2)$
 что они осведомлены о моих делах = $-nC_2(E)$
 чтобы меня оставили в покое = $nC_2(R)$

 C_3

чтобы мой брат был умнее = $C_3,f(Sapt)$
 чтобы отец поскорее выздоровел = $C_3,p(Spre,ph)$
 чтобы мои друзья были хорошими людьми = $C_3,a(Scar)$
 чтобы моя сестра была более независимой = $C_3,f(Saut,ps)$
 чтобы у моих детей не было неприятностей в школе из-за

 $того, что я преступник = -C_3,p(ap)$ **C_3,H**

больше справедливости в мире
 что сегрегации больше не будет
 свобода во всем мире
 развитие стран третьего мира
 что революция могла бы способствовать прогрессу
 социальное неравенство = $-C_3,H$

 E

все знать
 все понимать

 $E(S)$

понимать себя
 знать, кем я хочу быть (стать)
 найти свое истинное «Я»

 $E(R_2)$

знать больше о своей работе
 понимать, как работает эта новая машина

 $E(C)$

понимать моих родителей = $E(C,p)$
 ближе познакомиться с новыми соседями = $E(C,gr)$

 $E(l)$

иметь больше жизненного опыта
 испытать что-то новое в жизни

 $E(w)$

узнать нравы и обычаи тех-то
 лучше разбираться в классической музыке = $E(w)(d)$
 увидеть Большой каньон, Ниагарский водопад
 посетить Лувр

 $E(Tr)$

больше узнать о Боге = $E(Tr)(d)$
 найти ответы на мои вопросы о религии = $E(Tr)$

 $E(Tx)$

найти смысл жизни
 найти истину

 Tr

обрести внутреннее счастье
МОЛИТЬСЯ
 пойти на церковную службу

 Tx

что жизнь не имеет смысла = $-Tx$
 не жить = $Tx(n+)$
 что жизнь полна проблем = Tx

 P

купить кусок земли
 иметь больше денег = $P(d)$
 иметь более комфортабельную кухню = $P(d)$

 $P(Sph)$

купить одежду, косметику, парик и пр.

$P(R_2)$

купить новый стетоскоп
приобрести новую пишущую машинку

 $P(R_3)$

получить стипендию
небольшую библиотеку по специальности

 $P(L)$

спортивную машину, теннисную ракетку, яхту и т.п.

 $P(Ew)$

купить глобус
иметь несколько дисков с классической музыкой
купить энциклопедию

 $P(an)$

иметь собаку, аквариум и пр.

 L

совершить приятное путешествие
взять отпуск, отдохнуть
посмотреть футбольный матч и т.п.

 $L(E)$

послушать музыку в воскресенье
прочитать исторический роман
поиграть на пианино
посетить музей во время каникул за границей

 $L(ph)$

пойти поплавать
прогуляться
играть в теннис
отдохнуть, работая в саду

 $L(nR)$

отдохнуть, ничем не занимаясь
насладиться днем сладкой лени

 $L(C,e)$

пойти на танцы

 $L(ss)$

чтобы была хорошая погода
заняться сексом
выкурить сигарету
выпить чашечку кофе
что так долго идет дождь = $-L(ss)$

 $L(gf)$

играть в казино
участвовать в лотерее

 $Tt+$

помочь вам с этим тестом
отвечать на вопросы искренне

 $Tt-$

что я согласился участвовать в этом тесте = $-Tt-$
закончить этот тест как можно быстрее

Приложение А

Инструкции ММИ и перечень индукторов

I. Пояснения для экспериментатора

Ниже приведены три перечня индукторов (начал предложений) ММИ. Мы используем горизонтально расположенные страницы форматом 10×5 см. Каждый индуктор (начало фразы) печатается в левом верхнем углу отдельной страницы, все страницы пронумерованы.

Страницы с 40 позитивными индукторами скреплены вместе и образуют небольшую брошюру; 20 негативных начал предложений составляют вторую брошюру. Испытуемые просят указать на титульном листе первой брошюры свой возраст, пол и профессию (или класс школы). Прочитав инструкцию, они письменно завершают предложение на первой странице и сразу переходят к следующей странице. Каждый индуктор и каждое завершение предложения должны быть написаны на отдельной странице, чтобы испытуемый не мог видеть весь список индукторов и свои предыдущие ответы. Завершив выполнение теста, испытуемый кладет обе свои брошюры в один конверт, чтобы они лежали вместе. ММИ заполняется анонимно. Информация, указываемая на титульном листе, не должна нарушать эту анонимность.

Две сокращенные версии ММИ содержат, соответственно, 30 и 15 или 20 и 10 индукторов (см. ниже).

ММИ ограничивается исследованием лишь осознаваемых мотивов, но он приглашает испытуемых указать и те мотивационные объекты, которые относятся к интимно-личностному уровню, вне зависимости от их социальной приемлемости. Поэтому в инструкциях специально подчеркивается анонимность заполнения и просьба быть искренним.

При групповом заполнении теста каждый испытуемый должен сидеть на достаточном расстоянии от остальных, при этом школьные учителя и другие начальники не должны присутствовать в помещении.

Листки с инструкцией даются каждому испытуемому вместе с брошюрами. Кроме того, инструкция зачитывается экспериментатором вслух. Текст инструкции приводится

ниже. Если это необходимо, текст можно адаптировать с учетом образовательного уровня испытуемых и конкретных требований исследования.

Было обнаружено, что если инструкция приглашает испытуемых не просто формулировать мотивы, которые сами приходят им в голову, а серьезно задуматься о том, чего они действительно хотят или к чему стремятся в своей жизни, то можно исследовать более глубокие уровни мотивации. Такого рода исследование (если оно будет признано желательным) может быть проведено с сокращенным перечнем индукторов после первого предъявления теста обычным способом.

Как уже указывалось выше, индукторы ММИ можно использовать и в модифицированной форме для исследования отдельных аспектов мотивации людей. Например: *Как домохозяйка, я намереваюсь...; Будучи евреем, я хочу...; Как представитель индейцев-гуронов, я буду против, если...;* и т.д.

Французская, немецкая и датская версии индукторов и инструкции ММИ приведены во французском издании этой книги (Nuttin, 1980).

II. Инструкция для испытуемых

Пожалуйста, прочтите это внимательно

На каждой странице двух лежащих перед Вами брошюр Вы найдете словосочетания, например, «Я хочу...», «Я боюсь...». Каждое из этих словосочетаний представляет собой начало предложения. Мы просим Вас закончить каждое предложение на той же странице, отнеся написанные слова к себе самому (самой). Так, если взять первый из приведенных примеров, то его продолжением будет указание на то, чего *Вы лично* действительно хотите.

Вам не надо долго думать над каждым предложением, просто запишите то, что приходит Вам в голову, когда Вы соотносите с собой слова, напечатанные на каждой странице.

Самое главное — что Вы имеете в виду, когда пишете. Важна не грамматическая правильность предложения, а указание на каждой странице *реальных объектов Ваших желаний, планов, намерений* и т.д. Попытайтесь отвечать так, чтобы каждое предложение в отдельности было осмысленным.

Если фраза кончается одним или двумя словами в скобках, например, **я хочу (чтобы)...**, Вы можете закончить ее, используя эти слова или не используя их. Так, в приведенном выше примере Вы можете сказать «я хочу, чтобы...» или **я хочу того-то...** — в зависимости от того, что точнее выражает Ваше желание.

Мы понимаем, что люди не любят говорить другим о том, чего они хотят или боятся. Поэтому мы просим Вас отвечать, *не указывая своего имени*. Для нашего исследования неважно знать имена людей, завершающих предложения, но важно, чтобы они делали это искренне и неформально. Мы полностью гарантируем Вам, что никто не будет пытаться определить, кто написал тот или иной ответ. Эксперимент построен так, что никто не сможет идентифицировать Вашу брошюру с ответами. Поэтому Вы можете без колебаний выражать свои самые глубоко личные и интимные желания или страхи, даже когда они могут показаться социально неприемлемыми. Единственное условие заключается в том, что они есть внутри Вас или время от времени приходят Вам в голову.

У Вас может сложиться впечатление, что на нескольких страницах повторяются похожие друг на друга фразы. Это сделано для того, чтобы дать Вам возможность указать несколько мотивирующих **объектов**. Если такое впечатление похожести фраз у Вас возникает, не пытайтесь вспомнить, что Вы написали раньше, а просто запишите то, что приходит Вам в голову, когда Вы читаете слова, напечатанные на новой странице.

Не изменяйте слова, напечатанные на странице.

И последнее замечание. Мы попросили Вас принять участие в психологическом исследовании. Это исследование имеет смысл лишь в том случае, если вопросник заполнен правдиво и искренне. Если же Вы не хотите отнестись к нему всерьез, то, пожалуйста, верните буклеты незаполненными.

Благодарим Вас за сотрудничество.

III. Список индукторов

От научного редактора: Как и в случае любых вербальных методик, буквальный перевод тестового материала методики Нюттена не имеет особого смысла. Это связано, во-

первых, с особенностями разных языков: разные слова могут переводиться на другой язык одним и тем же словом, а одно слово может иметь несколько вариантов перевода. Во-вторых, сам по себе точный перевод не гарантирует, что в переведенном варианте данный пункт методики будет обеспечивать такую же надежную и достоверную исследовательскую информацию, как и в оригинальном варианте. Требуется специальная методическая проверка возможностей методики в целом и каждого из ее пунктов. Поэтому вместо дословного перевода полного (40 позитивных и 20 негативных индукторов) и двух кратких вариантов (30+15 и 20+10 индукторов), данных в оригинальном издании, мы приводим здесь наиболее полный из использовавшихся в отечественной практике русскоязычных вариантов методики Нюттена — вариант Д.А. Леонтьева, включающий 40 индукторов, не разделенных на позитивные и негативные (последних в этом списке совсем мало). Хотя этот вариант нельзя считать совершенным и доведенным до удовлетворительных психометрических параметров (эта работа еще не завершена), тем не менее применение его в исследовательских целях оказалось вполне продуктивным.

1. Я надеюсь...

2. Я работаю над...

3. Я ужасно хочу...

4. Наибольшее удовольствие я получу, если...

5. Я стремлюсь к...

6. Я хочу...

7. Я боюсь, что...

8. Когда-нибудь я...

9. Я пытаюсь...

10. Я страстно желаю...

11. Я буду рад, если...

12. Я ужасно хочу уметь...

13. Я мечтаю о том, что...

Приложение Б

Вопросники мотивационных категорий и мотивационных объектов

В дополнение к методу мотивационной индукции (ММИ) и на его основе были разработаны еще две методики, предназначенные для сбора данных о мотивационных объектах и для изучения их субъективной интенсивности. Обе методики представляют собой вопросники. Если в ММИ испытуемым не предлагается ничего конкретного, то в этих двух методиках им предлагается широкий спектр мотивационных категорий и объектов, направляющих их внимание на различные области мотивации.

Несмотря на довольно большое количество индукторов ММИ и на то, что инструкция предлагает испытуемым рассматривать весь спектр своих занятий и целей, некоторые испытуемые склонны ограничивать свои ответы достаточно узким кругом областей (профессиональная деятельность, обучение и семейная жизнь). Эту тенденцию можно рассматривать как определенную персеверацию, однако она не мешает нам получать репрезентативные списки мотивационных объектов, когда речь идет о *группах* испытуемых. Ведь можно ожидать, что персеверация одного испытуемого в той или иной области будет компенсирована другими членами группы, акцентирующими другие области жизни. Однако при изучении *индивидуальной* мотивации эта тенденция может привести к тому, что мы получим менее надежные данные. Поэтому для изучения содержания мотивации и временной перспективы будущего у отдельных испытуемых или в очень маленьких группах мы рекомендуем использовать Вопросник мотивационных категорий (ВМК). Его можно проводить после ММИ, а при необходимости и вместо него. Выявленные с его помощью мотивационные объекты могут анализироваться с точки зрения кодов временной перспективы будущего и/или кодов анализа содержания мотивации, как это объяснялось выше. Для измерения субъективной интенсивности (силы) различных мотивационных содержаний был разработан Вопросник мотивационных объектов (ВМО), который будет описан ниже.

14. У меня есть определенное намерение...
15. Наихудшим наказанием для меня...
16. Я действительно хочу...
17. Я прилагаю усилия для...
18. У меня сильное стремление к...
19. Лучшей наградой для меня будет...
20. Я хотел бы быть способным...
21. Мне очень понравилось бы...
22. Я готовлюсь...
23. Я буду очень счастлив...
24. Я готов...
25. Я ожидаю...
26. Я сделаю все возможное, чтобы...
27. Я опасаясь...
28. Долгое время я ожидал...
29. Я сделаю все зависящее от меня, чтобы...
30. Я буду вполне доволен, если...
31. Моя большая надежда — это...
32. Я ничего не пожалел бы для...
33. Я сожалею о...
34. Я принял решение...
35. Я больше всего готов к...
36. Любой ценой я хочу...
37. Мое самое большое желание — это...
38. Я определенно хочу...
39. Я желаю как можно скорее...
40. Я прилагаю максимум усилий...

I. Вопросник мотивационных категорий (ВМК)

Вопросник мотивационных категорий (ВМК) представляет собой лист бумаги с перечнем мотивационных категорий и подкатегорий, относящихся к объектам разного рода и всевозможным целям. Поскольку этот перечень был получен на основе содержательного анализа данных ММИ, он не является априорной классификацией мотивационных объектов. Представленные в нем категории и объекты были реально выявлены в данных ММИ разных групп испытуемых.

Предъявляя испытуемым ВМК, мы обычно действуем следующим образом.

Каждому испытуемому дается перечень мотивационных категорий (табл. 11) и листок бумаги с приводимой ниже инструкцией. Кроме того, испытуемый получает несколько чистых листков бумаги.

Инструкция¹

В предыдущем вопроснике Вы указывали различные объекты, к которым Вы стремитесь, которые хотите получить или избегаете, которые Вы планируете, на которые надеетесь и т.д. Однако вполне возможно, что многие другие объекты, к которым Вы также стремитесь или которых опасаетесь, не вспомнились Вам, когда Вы заканчивали предложения этого вопросника.

Поэтому теперь мы предлагаем Вам второй вопросник. В нем упомянуты различные объекты, являющиеся мотивами для многих людей, например, «черты личности», «приобретения», и т.д. В самом деле, очень многие люди хотят или боятся иметь определенные личностные черты, хотят приобрести или иметь определенные вещи и т.д.

Мы просим Вас очень внимательно прочитать этот перечень пункт за пунктом и спросить себя, есть ли у Вас самих

какие-то желания или опасения в сфере, упоминающейся в каждом из этих пунктов (или в какой-то связанной с нею сфере). Запишите эти конкретные желания или страхи на чистых листках бумаги, которые Вы получили вместе с этой инструкцией. Каждое отдельное желание или мотив записывайте с новой строки. Не имеет никакого значения, упоминали ли Вы эти желания или страхи в предыдущем вопроснике или нет. Записывайте все желания или страхи, которые приходят Вам в голову, когда Вы думаете о мотивационной области, на которую указывает каждый из пунктов данного перечня. Важно лишь, чтобы Вы не выдумывали ничего по ходу, а записывали то, чего Вы действительно хотите или страшитесь.

Не пишите общих или расплывчатых ответов. Указывайте конкретные объекты желаний или страхов. Вы можете не формулировать предложение полностью, вполне достаточно указать — как можно более конкретно — сами объекты. Если упоминаемый объект является чем-то, чего Вы хотите, поставьте перед этим словом или предложением знак «+», если же он является чем-то, чего Вы хотите избежать, поставьте перед этим словом или предложением знак «—».

Порядок мотивационных объектов, которые Вы запишете, не обязательно должен соответствовать порядку пунктов и категорий данного Вам перечня. Именно поэтому мы и не нумеруем категории. Если Вам вдруг придет в голову какой-нибудь важный мотив, относящийся к категории, упоминавшейся ранее, Вы можете записать его на следующей строчке. Порядок записи не имеет значения, однако не забудьте внимательно прочитать все, что написано на листе с категориями. Если у Вас нет мотивов, относящихся к какой-то категории, просто переходите к следующему пункту.

Таблица 11

Перечень категорий, предъявляемых испытуемым

Чего Вы хотите, на что надеетесь или чего боитесь?

В отношении себя самого (самой):

- интеллектуальные способности и умения;
- моральные качества и черты характера;
- социальные качества и отношения с другими людьми, социальное положение, престиж;

¹ Эта методика может также предъявляться и испытуемым, которые не заполняли ММИ. В этом случае первые абзацы инструкции должны быть изменены и несколько расширены.

Если в исследовании предстоит вычислять *субъективный индекс интенсивности* (см. вторую методику), то испытуемым можно предложить добавлять к каждому объекту символ (например, число от 0 до 6), указывающий на интенсивность данной мотивации в их жизни. При этом перед испытуемыми надо положить таблицу с указанием значений этих цифровых символов.

- свобода и независимость;
- средства к существованию;
- физические качества и характеристики внешности;
- Вы в целом: душевное равновесие, адаптированность и т.д.;
- что-то еще, что относится к Вам?

В отношении Ваших достижений, свершений или Вашей деятельности:

- то, что бы Вы хотели сделать или кем стать;
- любые желания и страхи, относящиеся к Вашей работе и Вашим занятиям, настоящим или будущим;

В отношении Ваших контактов с другими людьми или Вашей социальной жизни:

- контакты с другими людьми в целом, друзья, одиночество, враждебность и т.д.;
- взаимоотношения с родителями, членами семьи, родственниками и т.д.;
- более близкие отношения: любовь, эротика, сексуальные отношения, брак, основание своей семьи, отношения со своими детьми и т.д.;

Хотите ли Вы чего-то для каких-то других людей, групп, сообществ, для какого-то дела или идеала? Чего именно?

Хотите ли Вы получать от других людей материальные или моральные блага (такие как вознаграждение, любовь, помощь и т.д.)?

Хотите ли Вы что-то иметь:

- тот или иной предмет, относящийся к любой сфере жизни (спорт, профессия, искусство, культура, физический облик, и т.д.), в настоящее время или в будущем;
- благосостояние в целом, комфорт и т.д.;
- домашние животные;

Есть ли у Вас какие-нибудь желания или побуждения, связанные с развлечениями и тому подобными занятиями? Какие? (соревновательные игры, социальные или культурные развлечения, путешествия, походы, чувственные и сексуальные удовольствия, каникулы и т.д.);

Есть ли у Вас желания, связанные с Вашим обучением, с информацией и познанием (по отношению к людям, природе, другим культурам, жизненному опыту и т.д.)?

Есть ли у Вас желания или побуждения, относящиеся к духовной **жизни**?

- религиозные или трансцендентальные ценности, философия человека, философия жизни;
- Ваша религиозная жизнь, благочестие, добродетель;
- миссионерская деятельность, добрые дела.

Скорее всего, есть и что-то другое, чего Вы хотите, планируете или боитесь и что не вошло в этот перечень. Пожалуйста, сосредоточьтесь еще раз и запишите на своем листке то, что придет Вам в голову.

Для проверки гипотезы о том, что с помощью ВМК испытуемые будут формулировать более многообразные мотивации, чем в ММИ, обе эти методики последовательно предъявлялись одной и той же группе. Девяносто испытуемых (45 студентов и 45 студенток) сначала отвечали на ММИ, а сразу после этого — на ВМК. **Подсчитывал** ось общее число мотивационных объектов, указанных в обеих методиках, а также частота различных мотивационных категорий. Как и предполагалось, среднее число использованных категорий в ВМК оказалось большим, чем в ММИ: если в ММИ мотивации большинства испытуемых охватывают от пяти до семи категорий из восьми (со средним значением 6.5), то в ВМК охватываются практически все категории, а именно семь или восемь (среднее значение 7.5). Если учитывать только те категории, к которым относятся высказывания не менее 50% испытуемых, то в ВМК их восемь (все), тогда как в случае ММИ лишь шесть из восьми категорий удовлетворили этому критерию (кроме категорий «Трансцендентальное» **(Т)** и «Обладание» *{P}*).

Что касается общего числа мотивационных объектов, сформулированных нашими испытуемыми, то была обнаружена прямо противоположная тенденция: 90% испытуемых указали больше объектов при заполнении ММИ, чем при заполнении ВМК. Среднее количество объектов соответственно 63.65 и 51.59. Отсюда видно, что в ММИ в среднем на

каждый индуктор дается более одного мотивационного объекта (в среднем 63.85 объектов на 60 индукторов). А в ВМК, где нет давления со стороны индукторов, в среднем было сформулировано лишь 51.59 мотивационных объектов. Меньшее количество объектов распределено здесь по большему числу мотивационных категорий.

Подсчитывалась также относительная частота мотивационных объектов для каждой из основных категорий. Было обнаружено (табл. 12), что в обеих методиках наибольший процент конкретных мотиваций приходился на категории *C* и *S* (соответственно, 32 и 24% в ММИ; 33 и 32% в ВМК). Мотивы, относящиеся к категории *R* (включающей в себя объекты, связанные с учебной деятельностью испытуемых), часто высказываются в ММИ (20.9%), но намного реже встречаются в ВМК (4.8%). Очевидное объяснение этого результата состоит в том, что мотивация этого типа (относящаяся к учебе) часто приходит в голову испытуемым под влиянием серии индукторов, тогда как в ВМК она лишь один раз упоминается. Похоже, однако, что это различие частоты упоминания обладает и чисто психологическим смыслом. В самом деле, в другом исследовании было обнаружено, что субъективная интенсивность этого часто указываемого типа мотивации ***R***₃ очень велика (см. табл. 13).

Таблица 12

Относительная частота появления основных категорий в ММИ и ВМК

ММИ		ВМК	
Категории	%	Категории	%
<i>C</i>	31.4	<i>C</i>	33.5
<i>S</i>	24.3	<i>S</i>	32.0
<i>R</i>	20.9	<i>L</i>	7.6
<i>SR</i>	9.9	<i>P</i>	7.2
<i>L</i>	3.5	<i>E</i>	6.8
<i>E</i>	2.1	<i>SR</i>	5.3
<i>T</i>	1.3	<i>R</i>	4.8
<i>P</i>	0.5	<i>T</i>	1.9
Другие	5.6	Другие	0.9

Таблица 13

Субъективная интенсивность позитивных и негативных мотивационных объектов разных категорий. Шкала интенсивности от 0 (мотивация отсутствует) до 6 (очень сильная мотивация)

Категории	Позитивные мотивации	Негативные мотивации	
<i>R</i> ₃	1. 4.19	2a	4.28
<i>C</i> ₃	2. 4.01	2b	4.28
<i>S</i>	3. 3.98	5.	3.79
<i>SR</i>	4. 3.93	1.	4.37
<i>R</i>	5. 3.54	4.	4.03
<i>C</i>	6. 3.35	7.	3.29
<i>C</i> ₂	7. 3.21	8.	2.98
<i>L</i>	8. 2.97	9.	2.82
<i>E</i>	9. 2.81	6.	3.48
<i>T</i>	10.2.57	10a	2.58
<i>P</i>	11.1.62	10b	2.58

Примечание. Значение категорий см.: глава 7, табл. 10.

А для объектов категорий *P* (обладание) и *L* (досуг) верно противоположное. Малая доля этих категорий мотивации в ответах ММИ соответствует их низкой интенсивности, что также показано в табл. 13. Этот результат свидетельствует в пользу того, что уже было высказано выше, а именно, что высокая частота указания в ММИ определенной мотивации является показателем интенсивности данной мотивации. Высокая частота мотиваций *P* и *L* в ВМК связана с тем фактом, что некоторые испытуемые склонны перечислять большое количество конкретных объектов, которыми они хотят обладать, и большое количество дел, которыми они хотели бы заняться на досуге. Однако обе эти категории обладают столь низкой интенсивностью (по крайней мере, у наших испытуемых), что эти мотивы спонтанно не приходят им в голову в ответ на мотивационные индукторы.

II. Вопросник мотивационных объектов (ВМО) и измерение интенсивности

Второй вопросник также сделан на основе данных ММИ. Он состоит из списка конкретных мотивационных объектов, названных студентами университета и выбранных с помощью контент-анализа из различных основных категорий и подкатегорий мотивации. Этот вопросник был создан для измерения субъективной интенсивности мотивов разных типов. Высказанные нашими испытуемыми мотивационные объекты были сформулированы в несколько более общих терминах, чтобы они оказались применимыми не к одной, а к нескольким конкретным формам мотивации, относящимся к данной подкатегории. Например, мотив «быть самим собой» принимает у разных испытуемых разные формы, но каждый может отнести его к своему собственному способу быть самим собой.

В ВМО представлен довольно широкий спектр из пятидесяти категорий и подкатегорий. Он разделен на две части: 105 объектов позитивной мотивации и 55 объектов негативной мотивации (см. табл. 14). Более важные категории контент-анализа, такие как **Я** (S) и *контакт* (C), представлены большим количеством подкатегорий, чем, скажем, категории T или P. Для каждой из этих подкатегорий были выбраны два позитивных мотивационных объекта и один негативный. Количество пунктов, отражающих основные категории, зависит от относительной частоты соответствующих этой категории мотивов, спонтанно формулируемых нашими испытуемыми. К мотивационным объектам, взятым из данных ММИ, было добавлено несколько пунктов из перечня Мюррея (Murray, 1938), поскольку некоторые подкатегории были недостаточно представлены в завершениях предложений ММИ. Кроме того, пять позитивных и пять негативных мотивационных объектов упоминаются в наших перечнях дважды, чтобы проверить надежность оценок интенсивности испытуемыми. Среди позитивных это пункты: 7—101, 11—102, 20—104, 74—103 и 84—105, а среди негативных: **н6—н55, н8—н52, н18—н43, н34—н51**, а также **н40—н54**.

Испытуемые получают списки мотивационных объектов (см. табл. 14) и следующую инструкцию:

Инструкция

На листках, которые Вы только что получили, написано много коротких словосочетаний, указывающих цели, к которым более или менее активно стремятся многие люди, тогда как других людей какие-то из этих целей могут не интересовать. Так, например, в пункте 1 говорится «...**быть** самим собой», что означает: *я хочу или мне хочется «быть самим собой»*. В пункте 3 говорится «...**быть** физически привлекательным», что означает: *я хочу или мне хочется...*, и т.д. Мы просим Вас внимательно прочитать каждую фразу и про каждый из целевых объектов, о которых там говорится, задать себе вопрос: является ли это чем-то, чего хотите *лично Вы*, иными словами, является ли это чем-то, что Вас побуждает или мотивирует. Хотите ли Вы приложить усилия, чтобы этого достичь, или же это Вас совершенно не затрагивает. В последнем случае Вы можете сказать, что эта мотивация *отсутствует* в Вашей жизни, и поставить цифру «0» в левой колонке напротив номера этого пункта. Если же, напротив, Вы очень сильно стремитесь достичь цели, названной в данной фразе, то Вы ставите в этой колонке рядом с номером пункта цифру 6. Таким образом, в Вашем распоряжении есть 7 цифр для того, чтобы обозначить *степень интенсивности* Вашей мотивации по отношению к каждому целевому объекту. Эти цифры означают следующее:

0 = отсутствует (= эта мотивация *отсутствует* в моей жизни)

1 = очень слабая (= эта мотивация имеется, но лишь в очень слабой степени)

2 = слабая

3 = умеренная

4 = довольно сильная

5 = сильная

6 = очень сильная (= эта мотивация относится к числу моих наиболее сильных желаний и устремлений)².

На втором листе Вы найдете целевые объекты, которых люди обычно НЕ хотят или избегают (негативные пункты).

² В некоторых наших исследованиях с применением ВМО использовались цифры не от 0 до 6, а от 1 до 7. Но, похоже, испытуемым легче использовать для обозначения отсутствующей мотивации не 1, а 0, поэтому шкала 0—6 оказывается предпочтительнее, чем 1—7.

Например: «...потерпеть неудачу в учебе». Прочитайте каждую из этих фраз так, как если бы она начиналась словами: «Я не хочу...», «Мне бы не хотелось, чтобы...», «Мне не нравится, что...» И рядом с каждым из этих негативных целевых объектов поставьте, пожалуйста, одно из чисел от 0 до 6, в соответствии с той **степенью** интенсивности, с которой Вы не любите или избегаете эти объекты. Помните, что если Вы поставите рядом с фразой «...потерпеть неудачу в учебе» цифру 0, это будет означать, что нежелание потерпеть неудачу в учебе у Вас отсутствует, то есть в Вашем конкретном случае его не существует. Если же негативное отношение к неудаче у Вас очень сильно, Вы пишете цифру 6. Постарайтесь отвечать именно той цифрой, которая соответствует именно *Вашим личным чувствам*.

Список позитивных и негативных мотивационных объектов представлен в табл. 14. Испытуемым мотивационные объекты предъявляются именно в этом порядке. Слева оставлено место для ответов испытуемых. Для удобства читателя этой книги к списку сделаны добавления. Буквенный символ, следующий за каждым пунктом, указывает полученную с помощью контент-анализа категорию или подкатегорию, к которой относится данный пункт. Следующее за символом число является индексом субъективной интенсивности (по шкале от 0 до 6), который был получен для группы из 30 студентов и 39 студенток университета. Обратите внимание, что в нашей группе испытуемых наиболее сильным позитивным мотивом является «быть самим собой» (индекс интенсивности 5.1), тогда как мотивы «быть богатым» и «не соприкасаться с определенными людьми» оказались самыми слабыми. Средняя интенсивность позитивных и негативных пунктов для каждой из основных категорий мотивации представлена в табл. 13.

В заключение можно добавить, что между испытуемыми-мужчинами и женщинами были обнаружены определенные значимые различия. К мотивационным объектам в сфере профессиональной деятельности (включая учебу) женщины стремятся более активно, чем мужчины ($p < 0.05$ для позитивных объектов и $p < 0.02$ для негативных). Мотивы в сфере социальных контактов (категория С) также более интенсивны у женщин.

Таблица 14

Перечень позитивных и негативных мотивационных объектов *Вопросника Мотивационных Объектов* (ВМО)

А. Позитивные пункты

1. ... быть самим собой (S; 5.1)
2. ... сделать все, что только смогу (S; 4.2)
3. ... быть физически привлекательным (S; 2.8)
4. ... преуспеть в жизни (SR; 4.6)
5. ... добиться власти (SR; 1.4)
6. ... стать независимым (SR; 4.0)
7. ... добиться успеха на экзаменах (R₃; 4.8)
8. ... со временем получить интересную работу (Л ; 4.8)
9. ... получить то, что я хочу (R; 4.9)
10. ... иметь много друзей и знакомых (С; 4.4)
11. ... найти любимого человека (С; 3.3)
12. ... быть уважаемым (C₂; 3.5)
13. ... чтобы мир стал лучше (C₃; 4.8)
14. ... чтобы определенный человек совершил нечто большее (C₃; 2.6)
15. ... улучшения жизни для всех людей (C₃; 4.6)
16. ... знать обо всем (E; 3.5)
17. ... чего-то достичь в искусстве (E; 2.8)
18. ... обрести вечную жизнь (T; 1.9)
19. ... иметь красивую одежду (P; 1.6)
20. ... отдохнуть и расслабиться (L; 3.5)
21. ... наслаждаться хорошей компанией (L; 3.1)
22. ... оставаться здоровым (S; 4.7)
23. ... быть умным (S; 4.0)
24. ... подготовиться к гармоничной семейной жизни (SR; 4.1)
25. ... со временем занять хорошее положение (SR; 2.9)
26. ... сильно продвинуться в моей учебе (работе) (R₃; 3.8)
27. ... познакомиться со многими людьми (С; 4.5)
28. ... помогать другим (С; 4.8)
29. ... чтобы меня понимали (C₂; 4.1)
30. ... чтобы другие успешно сдали экзамены (C₃; 3.7)
31. ... чтобы члены моей семьи были в хороших отношениях друг с другом (C₃; 3.6)
32. ... быть немного старше (E; 1.8)
33. ... участвовать в осуществлении правды и справедливости (T; 4.0)
34. ... покупать книги и пластинки (P; 2.5)
35. ... есть хорошую еду (L; 1.7)
36. ... быть хозяином самому себе (S; 3.9)

37. ... защититься от возможных неудач (**S**; 3.9)
 38. ... обладать большей свободой (*S*; 3.2)
 39. ... осуществить свои планы и проекты (*SR*; 4.5)
 40. ... посвятить свою жизнь служению людям (*SR*; 4.7)
 41. ... развить мои способности (*SR*; 4.4)
 42. ... достичь хороших результатов на экзаменах (**R₃**; 4.5)
 43. ... чего-нибудь достичь (**R**; 4.4)
 44. ... быть вместе с **любимым** (любимой) (**C**; 5.0)
 45. ... самоутвердиться (**C**; 2.7)
 46. ... задать жару определенному человеку (**C**; 1.3)
 47. ... чтобы другие **люди** были счастливы (**C₃**; 4.8)
 48. ... чтобы все **члены** общества были равны (**C₃**; 4.9)
 49. ... чтобы годы учебы были уже позади (*E*; 2.8)
 50. ... быть богатым (**P**; 1.1)
 51. ... испытать сильное сексуальное наслаждение (*L*; 2.4)
 52. ... посвятить свою жизнь определенному делу (*S*; 4.5)
 53. ... понимать других людей (*S*; 4.8)
 54. ... быть красивым физически (*S*; 2.6)
 55. ... быть хорошим **профессионалом** (*SR*; 5.0)
 56. ... какое-то время наслаждаться праздностью (*R*; 2.4)
 57. ... сделать кого-нибудь счастливым (**C**; 5.0)
 58. ... не соприкоснуться с определенными людьми (**C**; 1.1)
 59. ... чтобы другие могли добиться успеха (**C₃**; 3.2)
 60. ... приобрести много научных познаний (*E*; 3.1)
 61. ... больше времени уделять молитве (*Г*; 1.7)
 62. ... взять отпуск (*L*; 3.2)
 63. ... быть счастливым (*S*; 5.0)
 64. ... стать **человеком**, который заботится о нуждах других людей (*SR*; 4.8)
 65. ... закончить учебу (**R₃**; 4.7)
 66. ... **справляться** и с трудными проблемами (*R*; 3.9)
 67. ... убедить других в верности моих взглядов (**C**; 2.7)
 68. ... чтобы меня любили (**C₂**; 4.3)
 69. ... чтобы определенный человек добился успеха в жизни (**C₃**; 4.4)
 70. ... время от времени куда-нибудь ходить с друзьями (*L*; 3.5)
 71. ... быть хорошим (*S*; 4.8)
 72. ... быть **дружелюбным** (*S*; 4.7)
 73. ... достичь высокого положения в обществе (*SR*; 1.6)
 74. ... упорно учиться (работать) (**R₃**; 3.1)
 75. ... найти подходящего мне человека (**R**; 1.6)
 76. ... время от времени побыть одному (**C**; 3.2)
 77. ... получить **помощь** (**C₂**; 2.7)
 78. ... чтобы люди были больше нужны друг другу (**C₃**; 3.6)
 79. ... верить в Бога (**T**; 2.7)

80. ... побыть на природе (*L*; 4.5)
 81. ... ни от кого не зависеть (*S*; 2.3)
 82. ... иметь высокий **IQ** (*S*; 3.0)
 83. ... стать хорошей матерью или отцом (*SR*; 4.7)
 84. ... получить диплом (**R₃**; 4.4)
 85. ... хорошо отдохнуть (*R*; 2.7)
 86. ... защитить самого себя (**C**; 2.0)
 87. ... **чтобы** такта **мне** та **мешал** (**C₂**; 1.7)
 88. ... честно заполнить этот тест (*Test+*; 3.8)
 89. ... чтобы вокруг меня были красивые девушки **или** молодые люди (*L*; 1.7)
 90. ... прожить свою собственную жизнь (**SR**; 3.8)
 91. ... стать честным человеком (**SR**; 4.8)
 92. ... со временем найти хорошую работу (**R₂**; 3.6)
 93. ... немедленно закончить этот тест (*Test-*; 2.3)
 94. ... приобрести материальную собственность (*P*; 1.3)
 95. ... чтобы меня ценили (**C₂**; 3.3)
 96. ... чтобы меня кто-то любил (**C₂**; 4.6)
 97. ... чтобы все хорошо заполнили этот тест (**Test+**; 3.1)
 98. ... чтобы меня оставили в покое (**C₂**; 1.5)
 99. ... изучать языки (*E*; 2.9)
 100. ... чтобы это поскорее закончилось (*Test-*; 2.5)
 101. ... успешно сдать экзамены (**R₃**; 4.7)
 102. ... найти любимого человека (**C**; 3.5)
 103. ... упорно учиться (работать) (**R₃**; 3.2)
 104. ... отдохнуть и расслабиться (*L*; 3.1)
 105. ... получить диплом (**R₃**; 4.4)

Б. Негативные пункты

- и1** ... не владеть собой (*S*; 4.3)
и2 ... обижать других (*S*; 4.6)
и3 ... быть тупым (*S*; 4.0)
и4 ... быть неуважаемым человеком (**C₂**; 3.2)
и5 ... никогда не стать профессионалом (**SR₂**; 4.2)
и6 ... пренебрегать учебой (**R₃**; 4.0)
и7 ... чтобы мои намерения не удались (*R*; 4.2)
и8 ... быть в одиночестве (**C**; 3.7)
и9 ... разочаровать других (**C**; 4.4)
и10 ... чтобы меня критиковали (**C₂**; 2.3)
и11 ... чтобы снова была война (**C₃**; 5.0)
и12 ... чтобы мой хороший друг провалился (**C₃**; 4.6)
и13 ... быть невеждой во многих областях (*E*; 4.0)
и14 ... быть безразличным к религии (*Г*; 2.7)
 (15 ... лишиться каникул (выходных) (*L*; 3.8)

- н16 ... чтобы этот тест ничего не дал (*Test+*; 3.3)
- н17 ... чтобы я не должен был чем-то пожертвовать (S; 3.1)
- н18 ... быть зависимым от других (S; 3.0)
- н19 ... стать неудачником (**SR**;4.4)
- н20 ... стать плохим родителем (*SR*; 4.8)
- н21 ... потерпеть неудачу в учебе (**R₃**; 4.6)
- н22 ... избегать трудных задач (Д; 4.1)
- н23 ... чтобы отношения с определенным человеком разрушились (С; 4.6)
- н24 ... потворствовать своим слабостям (**S**; 1.8)
- н25 ... чтобы окружающие не давали мне побыть наедине с собой (**C₂**; 2.4)
- н26 ... бурных ссор и скандалов в семье (**C₃**; 4.0)
- н27 ... чтобы одни люди имели больше, чем другие (**C₃**; 3.8)
- н28 ... не разбираться в людях (**E**; 4.4)
- н29 ... что мне придется обходиться без того, с помощью чего я расслабляюсь (P; 3.1)
- н30 ... подавлять сексуальные импульсы (**L**; 2.8)
- н31 ... стать несчастным (S; 4.7)
- н32 ... быть некрасивым или непривлекательным (**S**; 3.1)
- н33 ... стать асоциальным человеком (**SR**;4.9)
- н34 ... чтобы мне пришлось прекратить учебу (**R₃**; 4.4)
- н35 ... чтобы я не мог достаточно отдохнуть (Д; 3.2)
- н36 ... что я не могу сейчас самоутвердиться (S; 3.3)
- н37 ... что другие люди плохо ко мне относятся (**C₂**; 3.9)
- н38 ... чтобы другие люди потерпели в жизни неудачу (**C₃**; 4.1)
- н39 ... чтобы время тянулось еще медленнее (**E**; 1.9)
- н40 ... потерять веру в Бога (Г; 2.5)
- н41 ... обходиться без перекусывания или сладостей (**L**; 1.6)
- н42 ... быть не в состоянии владеть собой психологически (S; 4.2)
- н43 ... быть зависимым от других людей (S; 3.2)
- н44 ... стать мешанином (**SR**;4.8)
- н45 ... чтобы в будущем у меня была неподходящая работа (**R₂**; 4.6)
- н46 ... встретиться с определенным человеком (С; 1.4)
- н47 ... чтобы надо мной смеялись (**C₂**; 3.3)
- н48 ... лишиться привычной компании и развлечений (**L**;4.1)
- н49 ... терять здесь время (*Test-*; 2.2)
- н50 ... лишиться комфорта (**P**; 2.0)
- н51 ... чтобы мне пришлось прекратить учебу (**R₃**; 4.3)
- н52 ... остаться в одиночестве (С; 3.9)
- н53 ... провалиться на экзаменах (**R₃**; 4.3)
- н54 ... потерять веру в Бога (**T**; 2.5)
- н55 ... пренебрегать учебой (**R₃**; 4.0)

ЛИТЕРАТУРА

- Aall, A. Die Bedeutung der Zeitperspektive bei der Einprägung für die Dauer der Gedächtnisbilder. In: F. Schumann (Ed.), *Bericht über den V. Kongress für experimentelle Psychologie*. Leipzig: Barth, 1912, pp.237-241.
- Aall, A. Ein neues Gedächtnisgesetz? Experimentelle Untersuchung über die Bedeutung der Reproduktionsperspektive. *Zeitschrift für Psychologie*, 1913, 66, 1-50.
- Allport, G.W. *Pattern and growth in personality*. New York: Holt, 1961. Рус. пер.: Олпорт Г. Становление личности: Избранные труды. М.: Смысл, 2002. С. 217-461.
- Argyris, C., & Schon, D.A. *Theory in practice. Increasing professional effectiveness*. San Francisco: Jossey-Bass, 1974.
- Argyris, C., & Schon, D.A. *Organizational learning: A theory of action perspective*. Reading, Mass.: Addison-Wesley, 1978.
- Barker, R.G. *The stream of behavior*. New York: Appleton-Century-Crofts, 1963.
- Battle, E., & Rotter, J.B. Children's feelings of personal control as related to social class and ethnic group. *Journal of Personality*, 1963, 31, 482-490.
- Blatt, S.J., & Quinlan, P. Punctual and procrastinating students: A study of temporal parameters. *Journal of Consulting Psychology*, 1967, 31, 169-174.
- Bochner, S., & David, K.H. Delay of gratification, age and intelligence in an aboriginal culture. *International Journal of Psychology*, 1968, 3, 167-174.
- Bouffard, L. *Contenu et extension temporelle des projets d'avenir en relation avec la frustration (Content and temporal extension of*

- future projects as a function of frustration*). Unpublished doctoral dissertation, University of Leuven, 1980.
- Brim, O. G., & Forer, R. A note on the relation of values and social structure to the life planning. *Sociometry*, 1956, 19, 54-60.
- Cantril, H. *The pattern of human concerns*. New Brunswick, N.J.: Rutgers University Press, 1965.
- Cohen, Jacob. A coefficient of agreement for nominal scales. *Educational and Psychological Measurement*, 1960, 20, 37-46.
- Cohen, John. *Psychological time in health and disease*. Springfield, Ill.: Charles C Thomas, 1967.
- Combs, A.W. A method for analysis for the thematic apperception test and autobiography. *Journal of Clinical Psychology*, 1946, 2, 167-174. (a)
- Combs, A.W. A comparative study of motivations as revealed in thematic apperception stories and autobiography. *Journal of Clinical Psychology*, 1946, 3, 65-75. (b)
- Cossey, H. *Vergelijking van twee methodes in het onderzoek van de menselijke motivatie* (A comparison of two methods to study human motivation). Unpublished master's thesis, University of Leuven, 1967.
- Cossey, H. *De intensiteit van menselijke motivaties. Een theoretische en empirische bijdrage* (The intensity of human motivations. A theoretical and empirical study). Unpublished doctoral dissertation, University of Leuven, 1974.
- Cossey, J.-M. *Het toekomstperspectief bij jeugddelinquenten. Literatuuroverzicht en vergelijkend onderzoek* (The future time perspective of young delinquents). Unpublished master's thesis, University of Leuven, 1975.
- Cottle, T.J. *Perceiving time: A psychological investigation with men and women*. New York: Wiley-Interscience, 1976.
- Cottle, T.J., & Klineberg, S.L. *The present of things future. Explorations of time in human experience*. New York: Free Press, 1974.
- Craeynest, P. *Constantie of variabiliteit in de inhoud van zinsaanvullingen* (Constancy or variability in the content of MIM-sentence completions). Unpublished master's thesis, University of Leuven, 1967.
- De Voider, M. Attitude of male and female college students towards the personal past, present, and future, as a function of experience of success or failure. *University of Leuven Psychological Reports, Research Center for Motivation and Time Perspective*, Nr. 8, 1978.

- De Voider, M. Time orientation: A review. *Psychologica Belgica*, 1979, 19, 61-79.
- De Voider, M., & Lens, W. Academic achievement and future time perspective as a cognitive motivational concept. *Journal of Personality and Social Psychology*, 1982, 42, 566-571.
- Pollard, J., & Auld, F., Jr. *Scoring human motives: A Manual*. New Haven: Yale University Press, 1959.
- Duces, B. *Bijdrage tot de studie van de intensiteit van motivatie* (The intensity of motivations). Unpublished master's thesis, University of Leuven, 1968.
- Eccles, J.C. *Facing reality. Philosophical adventures by a brain scientist*. New York: Springer, 1970.
- Edgerton, S.Y. *The Renaissance rediscovery of linear perspective*. New York: Harper & Row, 1975.
- Fraisse, P. *Psychologie du temps*. Paris: Presses universitaires de France, 1957 (2nd edition 1967); English translation: *The psychology of time*. New York: Harper & Row, 1963.
- Fraisse, P. Cognition of time in human activity. In G. d'Ydewalle & W. Lens (Eds.), *Cognition in human motivation and learning*. Leuven: Leuven University Press - Hillsdale, N.J.: Erlbaum, 1981, pp. 233-259.
- Frank, L.K. Time perspectives. *Journal of Social Philosophy*, 1939, 4, 293-312.
- Geirnaert, W. *Dominante tijdgerichtheid: literatuurstudie en empirisch onderzoek* (Dominant time orientation. A theoretical and empirical study). Unpublished master's thesis, University of Leuven, 1976.
- Gjesme, T. Goal distance in time and its effects on the relations between achievement motives and performance. *Journal of Research in Personality*, 1974, 8, 161-171.
- Gjesme, T. Future-time gradients for performance in test anxious individuals. *Perceptual and Motor Skills*, 1976, 42, 235-242.
- Goethals, J.-M. *Bewuste dynamische inhouden van gedetineerden: een vergelijkend onderzoek* (The conscious dynamic contents of prisoners: A differential research). Unpublished doctoral dissertation, University of Leuven, 1967.
- Goldrich, J.M. A study in time orientation: The relation between memory for past experiences and orientation to the future. *Journal of Personality and Social Psychology*, 1967, 6, 216-221.
- Heckhausen, H. Achievement motivation and its constructs: A cognitive model. *Motivation and Emotion*, 1977, 1, 283-329.

- Heimberg, L.K. *The measurement of future time perspective*. Unpublished doctoral dissertation, Nashville, Tenn., Vanderbilt University, 1963.
- Hoornaert, J.** Time perspective: Theoretical and methodological considerations. *Psychologica Belgica*, 1973, 13, 265-294.
- Kastenbaum, R. Cognitive and personal futurity in later life. *Journal of Individual Psychology*, 1963, 19, 216-222.
- Kirk, R.E. *Experimental design: Procedures for the behavioral sciences*. Belmont, Cal.: Brooks-Cole Publishing Company, 1968.
- Lefebvre, D. *Inhoudsanalyse van de zinsaanvullingen op positieve en negatieve motivationele inductoren bij gedetineerden voor diefstal en moord (The motivational content of positive and negative MIM-sentence completions of prisoners for murder or robbery)*. Unpublished master's thesis, University of Leuven, 1969.
- Lens, W. *Vergelijkende studie van projectief en direct verbaal materiaal in motivatie-onderzoek (A comparative study of motivational contents in protective and in direct, first person thought samples)*. Unpublished doctoral dissertation, University of Leuven, 1971.
- Lens, W. *De affectieve attitudes tegenover het persoonlijk verleden, heden en toekomst (The affective attitudes towards the personal past, present, and future)*. Unpublished manuscript, Leuven, 1972.
- Lens, W. A comparative study of motivational contents in projective and in direct, first person thought samples. *Psychologica Belgica*, 1974, 14, 31-54.
- Lens, W. Sex differences in attitude towards personal past, present and future. *Psychologica Belgica*, 1975, 15, 29-33.
- Lens, W., & Gailly, A. Content and future time perspective of motivational goals in different age groups. *University of Leuven Psychological Reports, Research Center for Motivation and Time Perspective*, Nr 10, 1978.
- Lens, W., & Gailly, A. Extension of future time perspective in motivational goals of different age groups. *International Journal of Behavioral Development*, 1980, 3, 1-17.
- Leshan, L.L. Time orientation and social class. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 1952, 47, 589-592.
- Lessing, E.E. Extension of personal future time perspective, age, and life satisfaction of children and adolescents. *Developmental Psychology*, 1972, 6, 457-468.
- Lewin, K. Sachlichkeit und Zwang in der Erziehung zur Realitat. *Die Neue Erziehung*, 1931, Nr 2, 99-103.

- Lewin, K. *A dynamic theory of personality. Selected papers*. New York; London: McGraw-Hill, 1935.
- Lewin, K. Time perspective and morale. In: G. Watson (Ed.), *Civilian morale*. Boston: Houghton Mifflin, 1942.
- Lewin, K. Behavior and development as a function of the total situation. In: L. Carmichael (Ed.), *Manual of child psychology*. New York-London: Wiley-Charman & Hall, 1946, pp. 791-844 (Chapter 10). **Рус. пер.:** Левин К. Динамическая психология: Избранные труды. М.: Смысл, 2001. С. 372-426.
- Lewin, K. *Field theory in social science. Selected theoretical papers* / Ed. D. Cartwright. New York: Harper & Row, 1951; London: Tavistock Publications, 1952. **Рус. пер.:** Левин К. Теория поля в социальных науках. СПб.: Речь, 2000.
- Leysen, M. *Affectieve attitudes tegenover verleden, heden en toekomst in relatie tot motivatie en tijdsperspectief (Affective attitudes towards the past, the present, and the future as a function of motivation and time perspective)*. Unpublished master's thesis, University of Leuven, 1974.
- Lipman, R.** *Some relationships between manifest anxiety, defensiveness and future time perspective*. Stencil, Conference held at the «Convention of Eastern Psychological Association», 1957.
- Lotze, H. *Grundzuge der Psychologie. Diktate aus den Vorlesungen*. Leipzig: Hirzel, 1881. English translation by G.T. Ladd, *Outlines of psychology*. Boston: Ginn, 1886. Chapter on the theory of local signs reprinted in: B. Rand, *The classical psychologists*. Boston: Houghton Mifflin, 1912. **Рус. пер.:** Лотце Г. Основы психологии. СПб.: Издание журнала «Семья и школа», 1884.
- Malrieu, Ph. *Les origines de la conscience du temps*. Paris: Presses universitaires de France, 1953.
- McClelland, D.C., Atkinson, J.W., Clark, R.A., & Lowell, E.L. *The achievement motive*. New York: Appleton, 1953.
- Melges, F.T., & Bowlby, J. Types of hopelessness in psychopathological process. *Archives of General Psychiatry*, 1969, 20, 690-699.
- Menahem, R.** L'espace sémantique temporel a différents ages de la vie et sa structuration lors d'une crise suicidaire. *L'Année Psychologique*, 1972, 72, 353-377.
- Meyer-Billet, G. *Bijdrage tot de studie van de objecten der bewuste menselijke motieven (A contribution to the study of the objects of conscious human motivations)*. Unpublished masters thesis, University of Leuven, 1966.
- Meyer, G., & Grommen, R. Etude comparative de la motivation et de la perspective temporelle beige chez des groupes tanzaniens et

- beiges. *University of Leuven Psychological Reports, Research Center for Motivation and Time Perspective*, Nr. 6, 1975.
- Monks, F. Zeitperspektive als psychologische Variable. *Archiv für die Gesamte Psychologie* 1967, 119, 131-161.
- Moors, S. *Inhoudelijke studie van de verdere motiveringen van bewuste aspiraties. Een onderzoek bij priesterstudenten* (The more fundamental goal objects of conscious aspirations). Unpublished doctoral dissertation, University of Leuven, 1972.
- Murray, H.A. Drive, time, strategy, measurement, and our way of life. In: G. Lindzey (Ed.), *Assessment of human motives*. New York: Rinehart & Company, 1958, pp. 183-196.
- Murray, H.A., et al. *Explorations in personality*. New York: Oxford University Press, 1938.
- Murray, H.A., MacKinnon, D.W., et al. *Assessment of men*. New York: Rinehart, 1948.
- Murthy, H.N. *A study of human motivation in the Indian context*. Leuven: Institute of Psychology, 1963.
- Nisbett, R.E., & Wilson, T.D. Telling more than we can know: Verbal reports on mental processes. *Psychological Review*, 1977, 84, 231-259.
- Noterdaeme, Th. *Met tijdsperspectief in de aspiraties: uitwerking van een methode (Time perspective in aspirations: The development of a research instrument)*. Unpublished doctoral dissertation, University of Leuven, 1965.
- Nowakowska, M. *Language of motivation and language of actions*. The Hague-Paris: Mouton, 1973.
- Nuttin, J. *De wet van het effect en de rol van de taak in het leerproces (The law of effect and the role of the task in learning)*. Unpublished doctoral dissertation, University of Leuven, 1941.
- Nuttin, J. *Tache, reussite et echec. Theorie de la conduite humaine (Studia Psychologica)*. Louvain: Publications universitaires de Louvain, 1953 (3rd ed. 1971).
- Nuttin, J. *The future time perspective in human motivation and learning*. Proceedings of the 17th International Congress of Psychology, Washington 1963. Amsterdam: North-Holland Publishing Company, & *Acta Psychologica*, 1964, 23, 60-82.
- Nuttin, J. (with the coll. of A. Greenwald). *Reward and punishment in human learning. Elements of a behavior theory*. New York-London: Academic Press, 1968.
- Nuttin, J. *Time Attitude Scale (T.A.S.)*. Unpublished Manual. Leuven Research Center for Motivation and Time Perspective, 1972.
- Nuttin, J. *Motivation et perspectives d'avenir*. Leuven: Leuven University Press, 1980.
- Nuttin, J. *Motivation, planning, and action. A relational theory of behavior dynamics*. Hillsdale, N.J.: Erlbaum, 1984.
- Nuttin, J., & Grommen, R. Zukunftsperspektive bei Erwachsenen und alteren Menschen aus drei sozioökonomischen Gruppen. In: U.M. Lehr & F.E. Weinert (Eds.), *Entwicklung und Persönlichkeit: Beiträge zur Psychologie intra- und interindividueller Unterschiede*. Stuttgart: Kohlhammer, 1975, pp. 183-197.
- Nuttin, J., et al. La perspective temporelle dans le comportement humain. Etude théorique et revue de recherches. In: P. Fraisse et al. *Du temps biologique au temps psychologique*. Paris: Presses universitaires de France, 1979, pp. 307-363.
- Popper, K.R. *Objective knowledge. An evolutionary approach*. Oxford: Clarendon Press, 1975 (first edition 1972). Рус. пер.: Поппер К. Объективное знание: эволюционный подход. М.: УРСС, 2002.
- Pringle, M.K. *The needs of children*. New York: Schocken Books, 1974.
- Raynor, J.O. Future orientation and motivation of immediate activity: An elaboration of the theory of achievement motivation. *Psychological Review*, 1969, 76, 606-610.
- Raynor, J.O. Future orientation in the study of achievement motivation. In: J.W. Atkinson & J.O. Raynor, *Motivation and achievement*. Washington, D.C.: Winston & Sons, 1974, pp. 121-154.
- Ricks, D., Umbarger, C., & Mack, R. A measure of increased perspective in successfully treated adolescent delinquent boys. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 1964, 69, 685-689.
- Rizzo, A.E. The time moratorium. *Adolescence*, 1967-1968, 2, 469-480.
- Rotter, J.B. Generalized expectancies for internal versus external control of reinforcement. *Psychological Monographs*, 1966, 80, whole Nr 1.
- Ryan, T.A. *Intentional behavior. An approach to human motivation*. New York: The Ronald Press Company, 1970.
- Ryan, T.A. Intentions and kinds of learning. In: G. d'Ydewalle & W. Lens (Eds.), *Cognition in human motivation and learning*. Leuven: Leuven University Press; Hillsdale, N.J.: Erlbaum, 1981, pp. 59-85.
- Santostefano, S. Assessment of motives in children. *Psychological Reports*, 1970, 26, 639-649.
- Shapira, Z. Expectancy determinants of intrinsically motivated behavior. *Journal of Personality and Social Psychology*, 1976, 34, 1235-1244.
- Shostrom, E.L. *Personal Orientation Inventory*. San Diego, California: EdTS, 1963.

- Shostrom**, E.L. Time as an integrating factor. In: Ch. Buhler & F. Massarik (Eds.), *The course of human life. A study of goals in the humanistic perspective*. New York: Springer, 1968, pp. 351-359.
- Siegel, S. *Nonparametric statistics for the behavioral sciences*. New York: McGraw-Hill, 1956.
- Smith, E.R., & Miller, F.D. Theoretical note. Limits on perception of cognitive processes: A reply to Nisbett and Wilson. *Psychological Review*, 1978, 85, 355-362.
- Stein, M.I. The use of a sentence completion test for the diagnosis of personality. *Journal of Clinical Psychology*, 1947, 3, 47-56.
- Tolman**, E.G. *Purposive behavior in animals and men*. New York-London: The Century Co, 1932.
- Trommsdorff, G., Lamm, H., & Schmidt, R.W. A longitudinal study of adolescents' future orientation (time perspective). *Journal of Youth and Adolescence*, 1979, 8, 131-147.
- Tulving, E. Episodic and semantic memory. In: E. Tulving & W. Donaldson (Eds.), *Organization of memory*. New York: Academic Press, 1972.
- Van Calster, K. *Angst en toekomstperspectief (Anxiety and future time perspective)*. Unpublished master's thesis, University of Leuven, 1971.
- Van Calster, K. *Analyse, operationalisatie en empirisch onderzoek van de affectieve attitude tegenover de persoonlijke toekomst, het persoonlijk heden en verleden (The affective attitude towards the personal past, present and future: A theoretical analysis and an empirical study)*. Unpublished doctoral dissertation, University of Leuven, 1979.
- Vanden Auweele, Y. *Toekomstanticipaties van 15-jarigen in de «Deutsche Demokratische Republik» en de «Deutsche Bundesrepublik»; een interkultureel «kritisch psychologisch» onderzoek (Future anticipations of 15-year-old subjects in the Federal Republic of Germany and in the German Democratic Republic)*. Unpublished doctoral dissertation, University of Leuven, 1973.
- Verstraeten, D. *De realiteitsgraad van toekomst-aspiraties. Literatuurstudie en empirisch onderzoek bij een groep adolescenten (Level of realism in adolescent future time perspective. A theoretical and empirical study)*. Unpublished doctoral dissertation, University of Leuven, 1974.
- Wallace, M., & Rabin, A.I. Temporal experience. *Psychological Bulletin*, 1960, 57, 213-236.
- Weiner**, B. *Theories of motivation. From mechanism to cognition*. Chicago: Markham, 1972.
- Weiner, B. (Ed.) *Achievement motivation and attribution theory*. Morristown, N.J.: General Learning Press, 1974.
- Weiner, B. *Human motivation*. New York: Holt, Rinehart and Winston, 1980.
- Wohlford, P. *Determinants of extension of personal time*. Unpublished doctoral dissertation, Duke University, 1964.
- Wundt, W. *Grundzüge der physiologischen Psychologie* (Vol. 2) (sixth revised edition). Leipzig: Verlag W. Engelmann, 1910. **Рус. пер.:** Вундт В. Основы физиологической психологии. Т. 2. СПб.: Тип. П.П. Сойкина, б.г.

МОТИВАЦИЯ В БУДУЩЕЕ: КОГНИТИВНО-ДИНАМИЧЕСКИЙ ПОДХОД Ж. НЮТТЕНА К ПОВЕДЕНИЮ ЧЕЛОВЕКА

М. Абреу*, М. Пайшау*, В. Ленс**

(* Университет Коимбры, Португалия;

** Лувенский университет, Бельгия)

1. От подкрепления к мотивации: Нюттен против Торндайка

Научная работа **Жозефа Нюттена** разворачивалась в трех больших областях психологии: обучение, мотивация и личность. Его вклады во все эти области так тесно переплетены, что образуют одну общую теорию человеческого поведения. Это единое видение психологической активности уходит корнями в феноменологическую концепцию Гуссерля об интенциональности сознания (*Nuttin, 1955*), оказавшую сильное влияние на деятельность Института философии Лувенского университета. В психологии главным представителем этого течения был Альберт Мишотт, руководитель лаборатории экспериментальной психологии того самого университета, где Нюттен прошел посвящение в науку и проводил свои первые лабораторные эксперименты. Именно благодаря влиянию Мишотта Нюттен начал большую программу экспериментальных исследований, направленных на прояснение проблемы взаимосвязи обучения и мотивации.

Критика теоретического закона эффекта

В исследованиях научения, в частности серийного селективного научения, проведенных Нюттеном в рамках экспериментальной парадигмы Торндайка, подчеркивалось, что научение — это комплексный процесс изменения поведения, опосредованный когнитивным структурированием информации, поступающей из трех главных источников: а) стимуляции со стороны собственно обучающей ситуации; б) ответных реакций со стороны индивида; с) позитивного или негативного исхода каждой ответной реакции. На когнитивное структурирование этих различных типов информации оказывает влияние мотивация к обучению, выступающая в качестве непрерывного напряжения задачи, побуждающего выполнять предстоящие задания как можно лучше или достичь определенных целей обучения (например, в будущем более успешно решать задачи, чем раньше).

Здесь Нюттен выступал как неизменный оппонент коннекционистских и антикогнитивистских объяснений научения, которые предлагал Торндайк, их первейший защитник. В соответствии с коннекционистскими концепциями, научение — это процесс приобретения навыка, наработанных ассоциаций или связей между стимулом (S) и реакцией (R). В процессе приобретения навыка результат или исход реакции играет решающую роль: позитивный результат (*вознаграждение*) реакции усиливает связь между стимулом и реакцией; напротив, негативный результат (*наказание*) производит обратный эффект, эмоционально разрушая приобретенную связь S—R. Согласно теоретическому «закону эффекта» Торндайка, различные результаты влияют на силу связи прямо и автоматически, их не опосредует когнитивная активность, такая как припоминание реакций и/или результатов. В ситуации научения более частое повторение вознаграждаемых реакций по сравнению с наказываемыми объясняется большей силой связей этих реакций с ответствующим стимулом.

Нюттен усомнился в справедливости *теоретического объяснения*, представленного в работах Торндайка (*Thorndike, 1911, 1931, 1949*), хоть и не оспаривал *эмпирический закон эффекта*. Действительно, в ситуациях селективного научения обнаруживается более частое повторение реакций, считающихся верными в контрольных задачах. Нюттен критиковал *теоретическую гипотезу* дифференциальной силы вознаграждаемых связей S—R по сравнению с отрицательно подкрепляемыми связями. Он предложил альтернативную гипотезу. Большая частота верных реакций объясняется не подкрепляющим влиянием на-

грады, а вмешательством другого фактора: мотивации к обучению и к хорошему выполнению задач. Желая эмпирически продемонстрировать слабость гипотезы автоматического подкрепления и ценность своего альтернативного когнитивно-мотивационного объяснения, Нюттен спланировал и осуществил масштабную программу экспериментальных исследований, прибегнув, как и Торндайк, к селективному научению человека. Однако, проверяя гипотезу Торндайка о том, что положительно подкрепляемые ассоциации сильнее, чем отрицательно подкрепляемые, Нюттен столкнулся с методической проблемой. Как можно измерить силу разного рода связей, так, чтобы иметь возможность сравнить их в нейтральных условиях? Торндайк использовал частоту повторения подкрепляемых и неподкрепляемых ответов в тестовой задаче как показатель силы связей реакций с соответствующим стимулом. Так как подкрепляемые реакции повторялись чаще, был сделан вывод, что они сильнее, чем реакции, ассоциируемые с наказанием. Но, предположил Нюттен, если прочность отрицательно подкрепляемых связей может равняться прочности положительно подкрепляемых связей, более частое повторение последних можно объяснить активацией силы другого рода, возникающей из внутренней мотивации к обучению, которая основана на стремлении индивида с первой до последней попытки выполнить предложенное задание как можно лучше. Для этого был возможен только один способ: испытуемым необходимо было повторять реакции, которые ранее были оценены как верные, и избегать повторения ошибочных реакций. Тогда как сравнить прочность отрицательно подкрепляемых связей с силой вознаграждаемых связей?

Нюттен считал необходимым изменить природу переменной, использованной Торндайком. Вместо выполнения задач в тестовой ситуации Нюттен обратился к произвольному запоминанию обоих видов реакций. В тестовой серии экспериментатор просил испытуемых воспроизвести по памяти реакции, которые они дали на каждый стимул в обучающей серии. Результаты показали, что в ситуациях научения вознаграждаемые реакции гораздо лучше запоминаются, чем те, которые были связаны с наказанием.

Эти результаты можно объяснить влиянием на память *непрерывного напряжения задачи*, то есть тем, что уже выявили исследования Блюмы Зейгарник (*Zeigarnik, 1927*), проведенные под руководством Левина. Мотивация к обучению улучшала запоминание реакций, ранее оцененных как верные, по сравнению с ошибочными реакциями, и это же проявилось в плане

выполнения задания. Встала задача спланировать такую экспериментальную ситуацию, в которой напряжение задачи можно было бы нейтрализовать. Такого рода ситуации Нюттен назвал *ситуациями закрытых задач*, чтобы отличать их от обучающих ситуаций, квалифицированных как *ситуации открытых задач*. Ситуация закрытых задач предполагала предъявление только одной серии стимуляции или задачи; в этом смысле у испытуемых не создавалось никаких ожиданий относительно того, что им придется выполнить аналогичную задачу в будущем. В противоположность тому, что происходит в ситуациях научения, в которых индивиды ожидают встретиться с предлагаемой задачей по крайней мере еще один раз, в ситуациях закрытых задач мотивация к успешному выполнению активности не поддерживается и не распространяется на будущие задачи, поскольку о них никак не сообщают. В этих ситуациях закрытых задач Нюттен обнаружил, что запоминание подкрепляемых реакций не отличалось от запоминания ошибочных. Другими словами, в отсутствие стойкой мотивации к улучшению выполнения задания вознаграждаемые реакции запоминались не лучше.

Полученные данные привели к мысли, что преимущество, наблюдаемое в ситуациях селективного научения, возникает благодаря специфическому динамическому фактору, который отсутствует в ситуациях закрытых задач, — непрерывному напряжению задачи, выражающемуся в стремлении прийти к цели повышения числа верных реакций на задачи контрольной серии. Нюттен планировал подтвердить влияние напряжения задачи на запоминание информации в экспериментальных условиях, где это влияние было отделено от влияния, которое оказывало сообщение результатов. Таким образом, информация, полезная для выполнения задания, не сопровождалась оценкой типа «правильно» или «неправильно». Полученные данные показали, что та же самая информация запоминается гораздо лучше, если она включена в условия непрерывного напряжения задачи, а это позволяет заключить, что мотивация влияет на когнитивные процессы, такие как сохранение и воспроизведение информации.

Нюттен провел несколько различных масштабных экспериментов, результаты которых были опубликованы в сороковые годы (*Nuttin, 1942, 1947 a, 1947 b, 1949*). Описание и глубокий анализ этих результатов даны в книге «Задача, успех и неудача: теория человеческого поведения» (*Nuttin, 1953*). Эта книга представляет собой историческую веху в европейской психологии,

так как содержит теоретическо-экспериментальное обоснование наиболее последовательной критики объяснения научения в целом через автоматическое подкрепление. Результаты научного исследования человеческого научения, проведенного Нюттеном в Европе, были очень схожи с результатами, полученными Толменом (*Tolman*, 1932, 1966) в США. «После Толмена Нюттен был одним из первых психологов, сформулировавших целостную когнитивную теорию селективного научения человека» (*d'Ydewalle, Lens*, 1981).

Тем не менее, при всей их теоретической и экспериментальной ценности, исследования Нюттена не оказали должного влияния на психологию, по крайней мере, в Соединенных Штатах. В 1953 году научное сообщество все еще не было готово принять когнитивные или, точнее, **когнитивно-мотивационные** интерпретации научения вместо бихевиористских и необихевиористских. Теория Халла, которую он сформулировал в своей книге «Основы поведения» (*Hull*, 1943) как гипотетико-дедуктивную систему наподобие ньютоновских «Основ физики», считалась единственной научно-исследовательской парадигмой в психологии. С другой стороны, предложенная Скиннером «а-теоретическая» концепция оперантного обуславливания поддерживала антикогнитивистское течение в объяснении поведения, защищая тезис об «автоматическом, прямом и неизбежном подкреплении» связей **S—R** (*Skinner*, 1950).

В этом историческом контексте неудивительно, что Гринволда (*Greenwald*, 1966) в период уже начавшейся «когнитивистской революции» (*Baars*, 1986) крайне удивил тот факт, что теоретическая и экспериментальная работа Нюттена не получила широкой известности в Соединенных Штатах; он считал, что эта работа представляет собой «решительную и пока еще не отраженную атаку на идею прямого, автоматического и неизбежного эффекта подкрепления».

Постман (*Postman*, 1966), отвечая Гринволду, объяснил слабое распространение идей Нюттена тем, что в отличие от Торндайка он не рассматривал осуществление реакций как показатель научения. Выбрав в качестве переменной воспроизведение реакций по памяти, Нюттен ограничил диапазон своих опытов, в результате чего они не стали критической проверкой закона эффекта, поскольку, по словам Постмана, это закон *выполнения*, а не закон *научения*. Тем не менее в конце статьи Постман признает значимость концепций Нюттена и **оставляет** открытой возможность пересмотра своей позиции: «Если и гипотезы Нюттена будут проверены в условиях, имеющих прямое отно-

шение к закону эффекта, картина может измениться» (*Postman*, 1966, р. 387). Критика Постманом позиции Гринволда касалась различий в измерениях, проведенных Торндайком и Нюттеном, без переоценки теоретических и методологических причин, которые объясняли выбор Нюттеном сигнального названия (*recall*) как показателя селективного научения, а не выполнения реакций. Напротив, последнее предостережение Постмана было некой критикой комплиментарности измерений, сделанных Торндайком и Нюттеном. Абреу принял этот вызов, решив провести исследовательский проект в контексте полемики **Гринволда—Постмана**, породившей большое число теоретических и экспериментальных работ, целью которых было прояснение некоторых нерешенных вопросов о взаимосвязях между мотивацией, памятью и научением (*Marx*, 1967; *Nuttin, Greenwald*, 1968; *Buchwald*, 1969; *Longstreth*, 1970; *d'Ydewalle*, 1973, 1976; *d'Ydewalle, Eelen*, 1975; *d'Ydewalle, Buchwald*, 1976).

Экспериментальная методика и три индикатора селективного научения

В соответствии с задачей, поставленной Постманом, Абреу спланировал серию из трех экспериментов, в которых создал экспериментальные ситуации, похожие на те, что были в экспериментах Торндайка и Нюттена. В тестовых задачах он измерял три вида переменных: повторение реакций (выполнение), воспроизведение реакций по памяти и воспроизведение результатов по памяти, которые следовали за каждой ответной реакцией в формирующей серии (*Abreu*, 1978).

Один из экспериментов проводился на выборке из 60 студентов университета (30 мужчин и 30 женщин), разделенных в случайном порядке на две группы, для которых было организовано два различных мотивационных условия: условие закрытой задачи и условие открытой задачи. Чтобы создать условие закрытой задачи, испытуемым говорилось, что задания, которые им нужно выполнить в ходе эксперимента, направлены на изучение их способностей экстрасенсорного восприятия. Испытуемым предъявляли список из 20 слов (прилагательные типа: яркий, быстрый, выразительный и т.д.); каждое слово в списке в случайном порядке было пронумеровано цифрой от 1 до 10. После предъявления каждого слова в течение 5 секунд испытуемому нужно было выбрать цифру от 1 до 10. Экспериментатор сразу классифицировал ее как верную («правильно») или ошибочную («неправильно»). В инструкции, которую зачитывали

испытуемым, объяснялось, что информация, предоставляемая им после каждой реакции, по завершении задания позволит каждому участнику получить общее представление о своей способности в данной области.

Чтобы создать условие открытого задания, испытуемым сообщали, что цель эксперимента — изучение процессов научения. Задача испытуемых состояла в том, чтобы выучить номер, который в случайном порядке приписывался каждому пункту в списке из 20 слов. Инструкция была похожа на ту, что давалась в ситуации закрытого задания, но с важным отличием в конце. После описания практических процедур для выполнения задания экспериментатор говорил испытуемому, что по завершении предъявления первого списка слов будут проводиться новые серии, в том же порядке и с тем же списком слов, пока количество верных ответов не достигнет критерия научения, установленного экспериментатором. Фактически в каждом из экспериментальных условий производилось два предъявления списка: первое, в формирующей серии, и второе, в тестовой. В тестовой серии реакции, демонстрируемые участниками после предъявления слов, не сопровождалось сообщениями о результате (правильно/неправильно). После того как экспериментатор регистрировал реакции, индивидов просили воспроизвести по памяти реакцию, которую они дали в первый раз, а после этого воспроизвести результат, который им сообщили. Таким образом, получились три показателя, связанных с научением: собственно реакция, воспроизведение реакций и воспроизведение результатов.

Экспериментальные данные анализировались на двух различных уровнях. Целью первого уровня анализа было проверить, различаются ли значимо показатели трех зависимых переменных (повторение реакций, воспроизведение реакций и воспроизведение результатов) в двух мотивационных условиях. Результаты показали, что все показатели значимо различаются. В ситуации закрытых задач различия в частоте повторения реакций не были значимыми: 31.67% для вознаграждаемых реакций и 25.67% — для ошибочных. Незначимыми были в этой ситуации также различия в воспроизведении реакций (34% для вознаграждаемых реакций и 32% — для ошибочных) и воспроизведения результатов (56% для положительной обратной связи («верно») и 52% для отрицательной («неверно»)). В ситуации *открытых задач* все различия достигли уровня статистической значимости: правильные реакции повторялись чаще ошибочных (соответственно 36.67% и 20%) и воспроизводились по памяти лучше (соответственно 35.67% и 22%). При воспроизведении

результатов, напротив, ошибки назывались **значимо чаще** правильных ответов (58% по сравнению с 49.67%).

Обратим внимание на два момента:

а) гипотеза об автоматическом подкреплении, предсказывающая большую частоту повторения вознаграждаемых реакций по сравнению с ошибочными независимо от мотивационных условий, не подтвердилась. Этот эффект наблюдался только в ситуации открытого задания, в которой поддерживалась мотивация к выполнению задания и ожидание улучшения качества выполнения в будущих задачах;

б) значимые различия между повторением и воспроизведением вознаграждаемых реакций по сравнению с ошибочными наблюдались только в ситуации открытого задания, причем проявлялись больше в снижении этих показателей для ошибочных реакций, чем в их повышении для правильных. С этим также связано лучшее воспроизведение ошибочных реакций в ситуации открытого задания.

Результаты второго уровня анализа были обращены к взаимосвязям между выполнением (повторением реакций) и воспроизведением реакций и их результатов. Были построены четыре модели извлечения реакций и оценки результатов из памяти: 1) *модель полной мнемической доступности*: индивиды правильно вспоминают реакции и соответствующие им результаты; 2) *модель частичной мнемической доступности реакции*: индивиды правильно вспоминают реакции, но не соответствующие им результаты; 3) *модель частичной мнемической доступности результата*: индивиды неправильно вспоминают реакции, но правильно называют соответствующие им результаты; 4) *модель мнемической недоступности*: индивиды не могут вспомнить ни реакции, ни соответствующие им результаты. Исходя из противоположных теорий (теория автоматического подкрепления вознаграждений и теория опосредования когнитивно-мотивационными процессами) мы сделали несколько предсказаний относительно различий в повторении вознаграждаемых и ошибочных реакций в различных условиях когнитивно-мнемической доступности. Анализ результатов показал систематическую согласованность с предсказаниями, следующими из теории опосредующих когнитивно-мотивационных процессов.

Экспериментальные результаты позволяют сделать следующие выводы:

1) более частое повторение вознаграждаемых реакций по сравнению с ошибочными, используемое как критерий селективного научения (в том смысле, в каком его понимали защит-

ники прямого и автоматического эффекта вознаграждений, например, Торндайк и Постман), не является независимым от мотивационных условий, поскольку не наблюдается в ситуации закрытых задач;

2) наблюдаемое в ситуации открытых задач более частое повторение вознаграждаемых реакций по сравнению с ошибочными зависит от одновременной доступности реакций и результатов, что означает, что селективное научение опосредовано процессами когнитивно-мнемического структурирования;

3) отрицательные результаты (наказание или ошибки) — благодаря процессу дискриминаторного сохранения информации, которую они содержат, — играют важную селективную роль в ситуации открытого задания, но не в ситуации закрытого задания.

Полученные результаты показали, что подкрепление само по себе не определяет селективное выполнение реакций. Селективное выполнение можно объяснить тем, что у испытуемых поддерживается стремление улучшить в последующих заданиях качество выполнения деятельности, за которую они взялись. С другой стороны, устойчивость цели, намеченной к достижению при последующем выполнении задачи, включает систему избирательного внимания к результатам и способствует запоминанию ошибок в виде «меток» реакций, которые не нужно использовать, запоминать и, следовательно, повторять.

Учитывая, что в упомянутых выше экспериментах гипотезы, выведенные из двух противоположных теоретических концепций, в равной мере отвечали критерию фальсификации, согласно методологическим рекомендациям по экспериментальной проверке теорий К. Поппера (*Popper, 1974*), полученные результаты позволяют отвергнуть гипотезу прямого и автоматического подкрепления как не выдержавшую проверки в пользу когнитивно-мотивационного подхода Нюттена.

2. Будущее как пространство мотивации

Согласно отношеической теории человеческого поведения Нюттена, мотивационные процессы у человека и животных различны. Основное различие состоит в том, что человек способен к высшему познавательному функционированию. Недоступное наблюдению познавательное функционирование гораздо более развито и функционально более важно в человеческом поведении, чем в поведении животных. Благодаря долговременной эпи-

зодической памяти мы можем оживлять в настоящем периоды нашего очень отдаленного или относительно недавнего прошлого. Наше настоящее жизненное пространство (*Lewin, 1943*) не ограничено рамками «здесь и сейчас», оно также захватывает и прошлое. Высшие познавательные функции человека делают возможным предвосхищение будущего. Мы можем воображать нечто, что должно произойти, что мы хотим или не хотим, чтобы случилось завтра, на следующей неделе, в следующем месяце или даже через много лет. Предвосхищаемое будущее становится также частью нашего психологического настоящего. Конечно, мы живем в настоящем, но прошлое (в нашей памяти) и будущее (которое мы предвидим) интегрированы в индивидуальном психологическом настоящем, или нашем жизненном пространстве.

Тем не менее временные жизненные пространства различных людей значительно отличаются друг от друга (*De Voider, 1979*). Некоторые люди преимущественно ориентированы на прошлое. Их прошлое — это наиболее важная часть их временного мира. Они живут в прошлом, которое для них было очень травмирующим или, наоборот, счастливым. Другие ориентированы на настоящее и полностью им поглощены. Действуя, они не учитывают свое прошлое или будущее. Третья категория — это люди, главным образом ориентированные на будущее. Предвосхищаемое будущее — это самая большая часть их временного жизненного пространства. Большая часть их действий ориентирована на будущее: то, что они делают в настоящем, подчинено их будущему. Для Нюттена (*Nuttin, 1980*) психологически здоровее всего жить в настоящем, которое включает в себя и прошлое, и будущее: настоящее, которое переживается как вырастающее из прошлого и направленное в будущее.

«Временная перспектива» означает интеграцию прошлого, настоящего и будущего в психологическом жизненном пространстве индивида. Перспектива будущего (ПБ) — это показатель того, в какой степени и каким образом ожидаемое хронологическое будущее становится частью настоящего жизненного пространства (*Lewin, 1943; Nuttin, 1980*). Как будет показано ниже, существуют значительные индивидуальные различия в протяженности ПБ. Измерение будущего в психологическом настоящем может быть коротким или, наоборот, очень длинным, превышая границы жизни человека.

Перспектива будущего как индивидуальная характеристика личности имеет для мотивации двойное значение. Согласно Нюттену (*Nuttin, 1964, 1984; Nuttin, Lens, 1985*), ПБ возникает из

мотивационных процессов целеполагания. Как мы увидим, индивидуальные различия в ПБ также оказывают влияние на мотивацию, а именно на стремление к цели.

Когнитивно-мотивационная теория перспективы будущего (ПБ) Ж. Нюттена

Нюттен (*Nuttin*, 1964, 1980; *Nuttin, Lens*, 1985) определяет перспективу будущего как приобретенную личностную характеристику, которая формируется в результате мотивационного целеполагания. Люди когнитивно перерабатывают или трансформируют свои более общие и размытые потребности, мотивы и желания в более конкретные мотивационные цели, структуры «средство—цель» (субцели и конечные цели), поведенческие планы и проекты. Учащиеся, например, конкретизируют свою потребность в достижении и/или в самореализации, планируя успешно сдать экзамены, поступить в вуз, стать учителем, агрономом и т.д. Потребность в достижении становится потребностью в успехе при выполнении определенного задания на достижение (например, пройти отбор для участия в Олимпийских играх; выиграть золотую медаль; победить в большом количестве игр, чем в прошлом сезоне). Только после подобных детализаций эти потребности и мотивы будут воздействовать на внешнее поведение. Нюттен (*Nuttin*, 1984) подчеркивает важность этого мотивационного процесса для удовлетворения потребности и поддержания психологического благополучия. Потребности, которые на когнитивном уровне не перерабатываются в более или менее конкретную цель или план, обречены так и остаться неудовлетворенными. Это объясняет, например, почему юность (пубертат) является таким фрустрирующим периодом для многих подростков. Подростки стремятся совершать в жизни что-то важное (испытывают потребность в самореализации), но многие из них еще не знают, чем конкретно они хотят заниматься, кем они хотят стать. Лок и Латэм (*Locke, Latham*, 1990, 2002) и их сотрудники во многих экспериментальных и корреляционных исследованиях показывают, что, чтобы мотивировать какую-либо деятельность, цели должны быть конкретными и трудными (но не слишком трудными).

Постановка мотивационных целей в достаточно отдаленном будущем и разработка долгосрочных поведенческих проектов для достижения этих целей создают протяженную перспективу будущего. ПБ можно определить как предвосхищение в настоящем целей в будущем. Люди с достаточно короткой (ограниченной) ПБ ставят большинство своих целей в ближай-

шем будущем. Люди со значительно более протяженной ПБ ставят себе больше целей, которые могут быть достигнуты только в отдаленном будущем. По сравнению с людьми с ограниченной ПБ люди с протяженной ПБ имеют относительно больше долгосрочных, чем краткосрочных целей. Вместе с тем протяженная ПБ — это также и залог способности разрабатывать долгосрочные мотивационные проекты. Эти два положения не противоречат друг другу, если учитывать, как Нюттен, взаимовлияние между развитием протяженной ПБ и долгосрочным мотивационным планированием. Предвосхищение достаточно отдаленного хронологического будущего необходимо, но не достаточно для построения протяженной мотивационной перспективы будущего. Нужна также способность связать настоящее с будущим, в котором находится цель, которую предстоит достигнуть, заполнить временную дистанцию между ними.

Определение ПБ, данное Нюттеном, тесно связано с понятием задержки удовлетворения (*Mischel*, 1981). В первой исследовательской парадигме Мишела детям нужно было сделать ряд выборов между немедленным скромным вознаграждением и отсроченным, но более значительным (например, один карандаш сейчас или два карандаша завтра). Некоторые дети делали более или менее систематическое предпочтение в пользу большего вознаграждения, в то время как другие дети явно предпочитали немедленное, хоть и меньшее вознаграждение. В ряде экспериментальных и корреляционных исследований была предпринята попытка выделить переменные, коррелирующие с предпочтениями детей. Во второй серии исследований дети должны были выбрать одну из двух наград (например, яблоко или апельсин). Затем их просили сесть и, чтобы получить выбранную награду, подождать экспериментатора, который должен вот-вот вернуться. Детям также говорили, что они могут прекратить ждать в любой момент и позвать экспериментатора, позвонив в звонок, но в этом случае они получат не выбранную награду, а вторую, менее желанную. Мишел и его сотрудники изучали индивидуальные и ситуационные детерминанты основного времени ожидания.

Как уже говорилось, люди с протяженной ПБ ставят и стремятся к целям, которые расположены в относительно далеком будущем. У них меньше целей в ближайшем будущем, следовательно, они реже переживают ситуацию немедленного достижения цели. Они откладывают удовлетворение, которое является результатом достижения цели.

Понимание Нюттеном ПБ как исходящей из постановки целей и мотивационного планирования имеет в психологии, особенно европейской, долгую историю (*Lens, 1986*). Левин (*Lewin, 1931*) рассматривает влияние прошлого и, особенно, будущего на настоящее поведение и объясняет, как прошлое и будущее постепенно встраиваются ребенком в его жизненное пространство: «Ребенок уже не стремится только лишь к вещам в настоящем, он не только желает того, что может осуществиться сразу же, но его намерения уже направляются в завтрашний день. Цели, которые определяют поведение ребенка, постепенно перебрасываются дальше в будущее. Решающее расширение психологического настоящего жизненного пространства ребенка основано на смещении целей во времени» (*Lewin, 1935, p. 173*). Левин (*Lewin, 1942*) определяет перспективу будущего как предвосхищение в настоящем будущих целей: «Постановка целей тесно связана с временной перспективой. Цель индивида включает в себя его ожидания будущего...» (*Lewin, 1948, p. 113*).

Лерш (*Lersch, 1938, 1966*) также подчеркивает тот факт, что в каждый момент времени прошлое и будущее являются частями психологической ситуации индивида и что ориентация на будущее обусловлена мотивационными устремлениями: «Как и прошлое, будущее также содержится в актуальном переживании. Любое переживаемое содержание есть предвосхищение будущего. Это верно постольку, поскольку любое мгновение душевной жизни обусловлено тематикой и динамикой душевных влечений, направленных на реализацию пока еще не существующего состояния» (*Lersch, 1966, p. 47*).

Бергиус (*Bergius, 1957*) различает в ориентации на будущее действенный и когнитивный компонент. Действенный компонент представляет собой мотивационную, динамическую ориентацию по отношению к будущим целям. Когнитивный компонент связан с субъективным ожиданием того, что желаемые цели будут достигнуты.

Фресс (*Fraisse, 1957, 1963*) понимает перспективу будущего в том же смысле, что и Левин: «Будущее раскрывается только в той степени, в какой мы воображаем будущее, которое, видимо, можно осуществить... Нет будущего без стремления к чему-то еще и осознания возможности реализовать это...» (*Fraisse, 1963, p. 172, 174*). Фресс (*там же, p. 173*) цитирует Гуйо (*Guyau, 1902, p. 33*), указывающего, что психологическое будущее происходит из мотивационных стремлений: «Чтобы создать будущее, мы должны желать, мы должны хотеть, мы должны про-

тянуть руки и двигаться. Будущее — это не то, что приходит к нам, а то, что мы собираемся осуществить».

Как уже говорилось, для Нюттена перспектива будущего — также когнитивно-мотивационное понятие в том смысле, что она происходит из когнитивной переработки потребностей и мотивов в цели: «Психологическое будущее — это не просто обучающее влияние прошлого, оно существенно связано с мотивацией... будущее — временная характеристика целевого объекта, это наше первичное “мотивационное пространство”» (*Nuttin, 1964, p. 63*).

Перспектива будущего стала объектом преимущественно корреляционных исследований, связывающих индивидуальные различия в протяженности ПБ с другими личностными или ситуационными характеристиками, такими как возраст, пол, интеллект, социально-экономический статус, потребность в достижении, учебная мотивация, психопатология, склонность к правонарушениям, тюремное заключение, госпитализация и т.д. (*Nuttin, Lens, Van Calster, De Voeder, 1979*).

Влияние индивидуальных различий в ПБ на мотивацию

ПБ — это когнитивно-мотивационный конструкт не только потому, что является результатом мотивационного целеполагания (*Nuttin, 1980*), но и потому, что оказывает влияние на мотивацию. Недавняя теоретическая и эмпирическая работа в Лувенском Исследовательском Центре мотивации и временной перспективы, основанном Ж. Нюттенем, была направлена на объяснение влияния на мотивацию индивидуальных различий в протяженности ПБ. Мы рассмотрим теоретическую модель (см. рис. 1), которая объясняет, почему люди с более протяженной ПБ имеют, в общем, более сильную мотивацию, чем люди с короткой ПБ. Далее мы опишем цикл эмпирических исследований, подтверждающих эту модель. Процесс, лежащий в их основе, формулируется в терминах психологического расстояния до временных точек в будущем (*Gjesme, 1982*) и в терминах модели человеческой мотивации «ожидание х инструментальность х ценность» (*Eccles, 1984; Feather, 1982*).

Мотивы, потребности или желания перерабатываются на когнитивном уровне в более конкретные мотивационные цели и в поведенческие планы и проекты, которые выполняют инструментальную роль в достижении этих целей. Чтобы выделять



Рис. 1. Двойное значение для мотивации индивидуальных различий в протяженности ПБ

мотивационное содержание этих целей, Нюттен разработал систему кодирования, а также технику локализации поставленных целей на индивидуальной шкале времени. Она позволяет измерять протяженность, длину или глубину индивидуальной временной перспективы.

В нижней части рис. 1 представлены психологические временные и процессы, которые могут объяснить влияние на мотивацию индивидуальных различий в протяженности ПБ. Эти влияния опосредованы психологическим расстоянием до определенных точек в будущем: протяженность ПБ и психологическое расстояние до определенных точек в будущем отрицательно коррелируют между собой (Gjesme, 1982; Lens, Moreas, 1994; Moreas, Lens, 1991). Для людей с протяженной ПБ психологическое расстояние до определенного момента в будущем, например, два года или пять лет, психологически значительно короче, чем для людей с короткой ПБ. Последняя

группа не принимает во внимание будущее, они живут больше в настоящем. Для них «пять лет спустя» — это слишком далеко; эта временная точка находится за границами их жизненного пространства. Для очень коротких и очень длинных временных интервалов в будущем протяженность ПБ, похоже, сильно не влияет на психологическое расстояние. Завтрашний день или выходные располагаются довольно близко для любого человека, независимо от его ПБ, а 20 или 30 лет для большинства подростков, например, хронологически слишком далеко, чтобы иметь какое-то значение, вне зависимости от протяженности их ПБ. Например, два выпускника средней школы, один с протяженной ПБ, а другой — с короткой ПБ, поступают на медицинский факультет, чтобы через семь лет стать врачами. Закончить через семь лет медицинский факультет — эта цель значительно ближе во времени для ученика с протяженной ПБ, чем для его сверстника с короткой ПБ, и это различие имеет важные последствия для их мотивации.

Чтобы объяснить эти эффекты, Де Волдер и Ленс (De Volder, Lens, 1982) различают в ПБ когнитивный и мотивационный аспекты. Когнитивный аспект ПБ позволяет предвосхищать более отдаленное будущее, перекидывать мост в будущее на хронологически более длинные временные интервалы. Индивиды с более протяженной ПБ могут располагать свои мотивационные цели, планы и проекты в более протяженных временных интервалах. Их текущие действия могут направляться на цели не только в относительно близком, но также и в более отдаленном будущем. Как следствие, эти действия приобретают большую полезность, они более инструментальны. Например, учиться на «отлично» в старших классах школы — это не только средство успешно сдать экзамены и получить аттестат с отличием, но также и важное условие для того, чтобы пройти сложный вступительный экзамен в вуз, стать гораздо позднее очень хорошим профессионалом и сделать стремительную карьеру. Люди с короткой ПБ не могут думать о столь далеком будущем.

Динамический аспект мы понимаем как способность приписывать целям высокую валентность, даже если эти цели можно достичь только в (очень) отдаленном будущем. Обычно предвосхищаемая побудительная ценность награды уменьшается вместе с ее удаленностью во времени (Ainslie, 1992; Logue, 1988; Mischel, 1981; Rachlin, 1995). В своем исследовании детерминант и коррелятов задержки удовлетворения Мишел (Mischel, 1981) создавал конфликты между меньшим немедленным воз-

награждением (например, один карандаш сейчас) и большим, но отсроченным вознаграждением (например, два карандаша через неделю). Психологическое расстояние до цели в достаточно отдаленном будущем меньше для людей с протяженной ПБ, чем для людей с короткой ПБ. Как следствие, снижение предвосхищаемой ценности в зависимости от отсрочки происходит у них не так резко. Этот факт объясняет, почему в настоящем действия могут иметь большую утилитарную ценность или инструментальность для людей с протяженной ПБ и почему люди с протяженной ПБ приписывают более высокую побудительную ценность будущим целям.

Хорошо обоснованные когнитивные теории мотивации, такие как теории ожидаемой ценности («ожидание × ценность») (*Feather*, 1982) и модель трудовой мотивации («валентность × инструментальность × ожидание») (*Pinder*, 1998) рассматривают эту силу мотивации как функцию произведения ожидания того, что действие приведет к желаемому результату (инструментальность, полезность действия) и предвосхищаемой ценности этого результата или цели.

Эмпирические исследования

Обобщим итоги некоторых наших эмпирических исследований, подтверждающих когнитивно-мотивационную теорию перспективы будущего.

Де Волдер и **Ленс** (*De Volder, Lens*, 1982) обнаружили, что сильно мотивированные ученики 11 класса (17—18 лет), которым предъявили список возможных целей в ближайшем и отдаленном будущем, приписывали значительно большую инструментальную ценность целям в отдаленном будущем, чем менее мотивированные ученики. Мы также обнаружили, что сильно мотивированные ученики приписывают значимо большую инструментальную ценность своей работе в школе для достижения целей в ближайшем и отдаленном будущем. **Ленс** и Декруйнер (*Lens, Decruyenaere*, 1991) обнаружили, что сильно, средне и слабо мотивированные подгруппы учеников старших классов значимо различались (в ожидаемом направлении) по инструментальной ценности или полезности отличной успеваемости в школе для успеха в жизни вообще. Чем больше ученики осознавали важность своей учебы для дальнейшей жизни, тем более сильную мотивацию они демонстрировали. Тем не менее, все-таки восприятие важности действий в настоящем для будущего не всегда повышает мотивацию учащихся.

Ван Калстер, **Ленс** и Нюттен (*Van Calster, Lens, Nuttin*, 1987) обнаружили значимую связь воспринимаемой инструментальности с мотивацией учащихся в 11 и 12 классах (возраст 17—19 лет). Ученики, которые воспринимали свое обучение как важное для их будущего (высокая инструментальность), были значимо сильнее мотивированы, чем их сверстники, набравшие низкие баллы по воспринимаемой инструментальности. Однако был обнаружен и эффект взаимодействия инструментальноеTM и эмоционального отношения к индивидуальному будущему. Воспринимаемая инструментальность действительно усиливает мотивацию учащихся, но только тех, у кого положительное отношение к своему будущему. Приписывание текущим оценкам в школе высокой инструментальности оказало противоположный эффект на мотивацию тех учащихся, которые негативно воспринимали свое будущее. Сочетание высокой инструментальности школьной успеваемости и позитивного эмоционального отношения к личному будущему оказывает положительное влияние на мотивацию и школьные отметки. Безрадостный взгляд на будущее, по-видимому, снижает мотивацию.

Мореас и **Ленс** (*Moreas, Lens*, 1991; *Lens*, 2001, 2002) просили учеников девятого класса проранжировать ценность десяти мотивационных целей в ближайшем будущем (в пределах двух лет) и десяти других целей в более отдаленном будущем (более чем через два года). И ближние, и дальние цели по содержанию относились к одним и тем же мотивационным категориям. Таким образом измерялась инструментальность «отличной успеваемости» для достижения этих 20 целей. Мотивация учения измерялась с помощью опросника, двенадцать пунктов которого измеряли «настойчивость в учебе» и семь — «эффективность учебы». Перспектива будущего определялась соотношением количества целей в ближайшем будущем (в пределах двух лет) и в более отдаленном будущем (больше чем через два года). Чем меньше это соотношение, тем протяженнее индивидуальная ПБ. Цели формулировались с помощью методики незавершенных предложений (метод мотивационной индукции).

С помощью дисперсионного анализа мы обнаружили, что ПБ оказывает значимое статистическое влияние на мотивацию учащихся. Ученики с очень протяженной ПБ (верхний квартиль) были значимо сильнее мотивированы, чем ученики с короткой или очень короткой ПБ. Ожидалось, что протяженность ПБ будет оказывать положительное влияние на предвосхищаемую

ценность целей, на воспринимаемую инструментальность учебного поведения для достижения будущих целей и, следовательно, на произведение ценности и инструментальности, в большей мере для дальних, чем для ближних целей. Ожидавшийся эффект взаимодействия ПБ и временного периода на ценность целей действительно оказался значимым. Мы обнаружили отсутствие значимого влияния ПБ на ценность ближних целей и предсказанное значимое влияние на ценность дальних целей. Предвосхищаемая ценность дальних целей была значимо выше для людей с длинной или очень длинной ПБ, чем для людей с очень короткой ПБ. Как и предсказывалось, протяженность ПБ оказала более сильное влияние на воспринимаемую инструментальность дальних целей, чем ближних.

Последнее исследование этого цикла (*Creten, Lens, Simons, 2001*) началось с практической проблемы. Многие ученики в начальных классах профессиональных школ испытывают серьезные проблемы с мотивацией, правда, больше при изучении теоретических, чем практических курсов. У них нет внутренней мотивации к учебе, по крайней мере, в отношении теоретических курсов. Если у них вообще и есть мотивация, то только внешняя (*Lens, Decruyenaere, 1991*). Многие ученики профессиональных школ имеют также достаточно ограниченную временную перспективу (*Lens, Decruyenaere, 1991; Phalet, Lens, 1995*). Они смотрят не слишком далеко в будущее, скорее, они живут «здесь-и-сейчас». Они не очень осознают инструментальность или полезность своей нынешней учебы в школе. Кретен, Ленс и Симоне (*Creten, Lens, Simons, 2001*) заинтересовались, существует ли в этой группе учащихся связь между ПБ и мотивацией. Имеют ли ученики профессиональных школ, осознающие важность для своего будущего изучения, например, иностранного языка, более сильную мотивацию к изучению этого курса, чем ученики, не осознающие этой важности? Возможно ли мотивировать студентов, указав им на последствия их нынешней учебы в школе для их будущего? Исследователи обнаружили, что ученики значимо больше мотивированы к практическим, чем к теоретическим курсам. Они также нашли, что воспринимаемая инструментальность разных курсов как для ближних, так и для дальних целей, различалась. Применительно к целям в ближайшем будущем инструментальность французского языка (второй язык) была так же высока, как и для практических курсов. Применительно к долгосрочным целям практические курсы воспринимались как наиболее полезные. Ученики также считали французский язык

важным для будущего, с трудом признавая пользу от других теоретических курсов, как для близкого, так и для отдаленного будущего. Для всей группы из 733 учеников была выявлена значимая корреляция между мотивацией учеников и инструментальностью. В целом, ученики, воспринимавшие свою учебу как не очень полезную для своих целей в ближайшем или более отдаленном будущем, были слабее мотивированы. Ученики, которые приписывали большую полезность практическим курсам, были к ним мотивированы более, чем к теоретическим курсам. Ученики были не более мотивированы к французскому языку, чем к общим теоретическим курсам, хотя они приписывали ему большую полезность. По-видимому, воспринимаемая инструментальность или полезность является важным, но не достаточным условием для развития учебной мотивации. Здесь имеет значение также конкретное содержание курса и манера преподавания.

Итак, мы можем заключить, что восприятие инструментальности или полезности задачи для будущих целей повышает мотивацию к этой задаче по сравнению с задачей, не имеющей последствий для будущего.

Подчеркнем, что мы не сравнивали влияние ближних и дальних целей на мотивацию, как Бандура (*Bandura, 1986*), утверждавший, что ближние цели более мотивируют, чем отдаленные. Мы сравниваем, как отличается мотивация у людей, имеющих только непосредственные цели, от мотивации тех, у кого ближние цели в то же время являются средствами для достижения отдаленных целей (*Lens, Rand, 1997*). Настойчивое стремление к долгосрочным целям можно стимулировать, выделяя последовательность краткосрочных субцелей, ведущих к конечной цели в более далеком будущем (*Bandura, Schunk, 1981; Bandura, Simon, 1977*). Долгосрочные цели требуют больших усилий и достигаются только после того, как достигнуты субцели. Залески (*Zaleski, 1987, 1994*) нашел, что «если ближние цели являются промежуточными, инструментальными субцелями, необходимыми для достижения конечных состояний, то те, у кого есть дальние цели, настойчивее работают над ближними» (*Zaleski, 1987, p. 34*). По сравнению с индивидами с ограниченной перспективой будущего, люди с протяженной перспективой демонстрируют большую настойчивость в работе над целями и получают большее удовлетворение от целенаправленных действий, ориентированных на настоящее. Они сильнее мотивированы не только на дальние цели, но также и на более близкие субцели.

В следующем разделе мы кратко рассмотрим несколько примеров разработки мотивационных стратегий обучения, важная роль в которых принадлежит постановке целей в начале учебного процесса и построению перспективы будущего в организации учебной деятельности.

3. От отношенческой теории поведения к отношенческой модели психосоциальной практики

Когнитивно-динамическая теория человеческого поведения, предложенная Нюттеном, обладает высоким потенциалом в области ее применения на практике, а именно в контексте учебного и профессионального развития. Три примера практических приложений иллюстрируют переход от теоретического плана к плану действенному, нацеленному на решение практических задач.

I. Разработка мотивационной стратегии упорства в обучении в школе (Абреу, 2001). Эта разработка представлена в программе двух действенных исследований по профилактике школьной неуспеваемости, а также в рамках нескольких тренинговых программ, целью которых были качественные преобразования методов обучения. Мотивационная стратегия включает семь отдельных действий, тесно взаимосвязанных между собой. Перечислим их.

1) В начале учебного процесса *сформулировать цели обучения, которые нужно достичь в конце процесса*, оговаривая временной интервал между началом и концом и, таким образом, создавая перспективу будущего. Цели нужно формулировать в операциональных терминах, а именно в терминах изменения поведения, которое происходит на уровне концептуального реструктурирования («знать как»), на уровне технических умений («знать, как делать») и на уровне самосознания, метапознания и личностного развития («знать, как быть»).

2) *Кратко описать тип деятельности* и дидактические инструменты, которые следует использовать в ходе обучения как учителям, так и учащимся, и которые играют важную роль в достижении желаемых целей обучения;

3) *Выявить виды деятельности, предстоящей учителям*, принимая во внимание, что эта деятельность должна поддерживать учеников в организации их обучения; в этой деятельности учитель выполняет роль тренера по отношению к ученикам.

4) *Уточнить виды деятельности*, практикуемые учащимися в процессе обучения, детально прописав условия, которые способствуют их организации.

5) *Структурировать обучение* видам деятельности, характерным для ситуаций открытых задач или основанным на решении проблем.

6) *Использовать *динамическое и формирующее оценивание** выполнения заданий и выполнения деятельности, которая способствует достижению целей обучения. Ориентированная на намеченные цели формирующая оценка работает на развитие в процессе обучения, а не на обучающие рейтинги, как это обычно бывает, когда школьные успехи оцениваются с помощью обычных контрольных и экзаменов. Формирующее оценивание требует, как минимум, применения одних и тех же инструментов диагностики умений учащихся в начале и конце процесса, чтобы зафиксировать изменения.

7) *Встроить собственное сознательное обучение в построение своей жизни в целом и профессиональное самоопределение в частности.*

«Мотивационная стратегия» — это интерактивный дидактический инструмент, требующий совместной работы учителей, учеников и психологов. Деятельность психологов нацелена на поддержку развития познавательной активности, тренировку метапознания и построение проекта профессионального развития. «Мотивационная стратегия» использовалась в обучении учителей и психологов и, в сочетании с другими психолого-педагогическими приемами, была включена в программы предупреждения школьной неуспеваемости.

Организация программ по предупреждению школьной неуспеваемости — второй пример применения когнитивно-динамического подхода Нюттена к человеческому поведению на практическом уровне педагогических разработок. В школах Португалии школьная неуспеваемость достигает очень больших масштабов, особенно среди учеников 12—17 лет. Этот факт является источником серьезного беспокойства, поскольку это оказывает серьезное негативное психосоциальное влияние на учеников и в результате может приводить к их стигматизации и деклассированию. В свете отношенческой теории человеческой мотивации и личности, по нашему мнению, академические неудачи следует рассматривать как результат функционирования сложной сети личностных, межличностных и институциональных переменных, а не только лишь как следствие индивидуальных психологических дефектов или расстройств. Для предотвращения

школьной неуспеваемости (точнее, для стимулирования академической успешности) и была разработана программа действенного исследования, которая применялась в трех 8-х классах средних школ в Коимбре, где учатся дети, дважды остававшиеся на второй год из-за неуспеваемости (Abreu, 1988).

Программа была направлена на развитие тех типов деятельности (задач), в которых участвовали учителя, психолог-исследователь, ученики и родители. Ее целью было развитие более эффективной и согласованной сети межличностных взаимосвязей и позитивных ожиданий. Из форм работы с учителями особый акцент делался на *программе развития лингвистической компетентности учеников* в конкретных областях понимания и самовыражения и в устной, и в письменной форме. В центре работы с учениками находилась *программа развития познавательной активности* (внимание, перцептивное структурирование, память, рассуждение, решение задач) и *программа профессионального развития* на основе выявления конфигурации способностей, целей и интересов учеников. Работа с родителями занимала меньше места; из нее мы можем отметить мониторинг и информационные встречи (брифинги), а также совместную организацию посещения занятий. Результаты программы оценивались по академическим успехам учеников, а также с помощью психологических методик, а именно с помощью теста «развития логического мышления» Лонжо (Longeot, 1975) в сравнении с контрольной группой. Полученные данные показали, что академические успехи учащихся, которые ранее успевали очень плохо, были не ниже, чем в контрольной группе. Результаты по тесту Лонжо также свидетельствуют, что в экспериментальных классах наблюдается значимый рост показателей по тесту после применения программы, чего нет в контрольных классах. В целом, данные позволили заключить, что **отношенческая** программа повышения школьной успеваемости оказывает положительное влияние как на школьную деятельность (академическую успеваемость), так и на развитие мыслительных процессов.

Результаты этих действенных исследований подтвердили, что вполне возможно уменьшить число неудач в школе или, формулируя это в более конструктивном ключе, можно гарантировать успешность в обучении всем ученикам и способствовать развитию индивидуальных познавательных способностей. Для этого необходимо *выполнить одно важное методологическое условие*, а именно: необходимо планировать и действовать в русле *отношенческой* и *интегративной* модели. По сути, эта *отношенческая* и *интегративная* направленность психологической практики

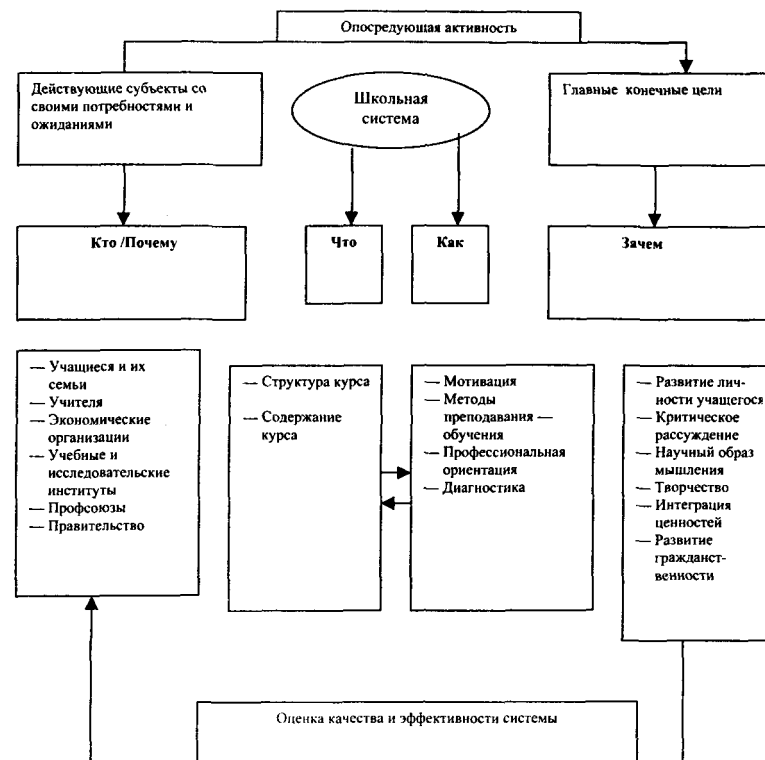


Рис. 2. Отношенческая интегративная модель системы образования

лучше соответствует структуре человеческого поведения, чем традиционные и преобладающие сейчас *«индивидуалистические»* и *«солипсистские»* стратегии психологической помощи.

Эффективность этой программы стимулировала разработку концепции интерактивно-отношенческой модели системы образования, основанной на *отношенческой* теории человеческого поведения Нюттена. *Интерактивно-отношенческая модель системы образования* (Abreu, 1996) предлагает системный и динамическо-структурный анализ сложной сети *действующих субъектов, функциональных структур и целей*, оказывающих влияние на школьную систему. Помимо объяснительной ценности, которой обладает эта сложная сеть, *отношенческая* и *ин-*

тегративная модель системы образования имеет также практическую ценность, будучи полезным инструментом выявления источников практических проблем или функциональных трудностей внутри системы.

На рисунке 2 представлена структурная модель, где обозначены фундаментальные компоненты и структурные отношения между ними. Прежде всего, в левой колонке «Кто/Почему» выделены *действующие субъекты* со своими мотивациями, ценностями и ожиданиями, которые рассматриваются как психологические силы, направленные на организацию опосредующей активности, ориентированной на реализацию значимых *целей*. Между *действующими субъектами* и их долгосрочными стремлениями или конечными целями располагаются разнообразные промежуточные структуры, инструменты и виды активности, в которых воплощаются школьные институциональные и образовательные процессы. Они представлены в центральных колонках «Что» и «Как». В колонке «Что» главным образом отражена структура учебного курса и содержательная сторона различных учебных предметов. В колонке «Как» расположены стратегии мотивации, методы преподавания и обучения, деятельность руководства школы и различные варианты тестирования, обычно используемые в школьных контрольных и экзаменах. Колонка «Для чего» выделяет главные цели, которых должна достичь школьная система. Формулировки конечных целей обучения в разных странах различны, но очень похожи по содержанию; основные их пункты — это развитие личности учащихся, развитие научного мышления, развитие способностей к критическому мышлению и творчеству, самостоятельному принятию решений, интеграция ценностей и ответственного действия.

Инструментальную ценность модели для выявления структурных источников нарушения функционирования можно продемонстрировать с помощью двух иллюстраций.

Первое — это возрастающая неудовлетворенность и снижение мотивации учителей и учащихся, порожденные ориентацией школьной работы на выполнение тестов и сдачу экзаменов. Об этой неудовлетворенности явно свидетельствует большой процент учащихся, которые бросают школу, рост насилия и нарушений дисциплины, симптомов депрессии и тревоги (Esteve, 1992; Jesus, 1995). Поскольку оценка результатов учащихся является важным показателем, ее нельзя не принимать во внимание. Как бы то ни было, улучшение успеваемости следует обсуждать серьезно. Как правильно оценить проблему и

как решить ее? Структурный анализ этой ситуации показывает, что процесс *оценки* превратился из промежуточной деятельности в цель, то есть *промежуточная, или инструментальная деятельность* перепуталась с *конечной целью*. Выявление структурного источника этой проблемы позволяет вернуть процесс оценивания на его место вспомогательного процесса, выполняющего регулирующую функцию в обучении, цель которого — общее развитие учащихся. Эту цель образовательной системы нельзя игнорировать или ошибиться в ней. Цель школы — развитие возможностей учащихся, а не их классификация. Учителя — движущая сила развития, и они чувствуют себя не на месте, когда условия заставляют их выступать в роли постоянных судей, главная функция которых — ранжирование студентов по их успешности в тестах и на экзаменах. В свою очередь, ученикам важно признание их личности, оценка и развитие их способностей и склонностей, и они испытывают фрустрацию, если вместо этого в них видят только класс и полученные баллы.

Вторая иллюстрация пользы отношенческой модели для выявления структурного источника практических проблем в системе образования — это слабая или даже нулевая эффективность правительственных реформ, направленных на повышение уровня школьной успеваемости. Анализ этих реформ в свете отношенческой модели показывает, что они акцентировали внимание, главным образом, на структуре учебных курсов, модернизации школьных предметов и на передаче тех знаний, которые по мнению реформаторов лучше отвечают потребностям общества будущего. Реформы главным образом касались *содержания* и игнорировали модернизацию *процессов* обучения и преподавания. Брунер (Bruner, 1996) в психологии и Тедеско (Tedesco, 1999) в социологии показали, что этот акцент на *содержании* программ без должной оценки *процессов* личностного и культурного развития и есть основная причина того, что подобные реформы приносят мало пользы. Кроме того, структурный анализ ситуации в свете отношенческой модели демонстрирует, что успешности реформ в образовательной системе зависит не просто от модернизации какого-либо компонента, но главным образом от формирования комплекса методик, учитывающих цели, содержание и дидактические процессы и инструменты, которые нужно использовать, и от подготовки учителей к внедрению новых разработок в повседневную школьную практику.

Важно отметить еще две характеристики **отношенческой** модели:

1) определяя школу как инструментальную структуру, модель рассматривает школу не как закрытую систему с неизменной организацией, а как *открытую систему*, в которой сеть взаимосвязей между структурными компонентами стремится к непрерывному развитию;

2) модель может обладать равной объяснительной силой как на уровне *макроанализа* системы во всей совокупности ее внешних и внутренних отношений, так и на уровне *микроанализа*, который охватывает какой-либо из компонентов системы (например, отношения между процессами мотивации, преподавания и обучения).

4. Организация субъективного будущего и планирование профессиональной карьеры

Перспектива будущего и принятие решений о выборе профессии

Теоретический контекст нашего психологического подхода к проблемам карьеры образует сочетание развивающего и экологического подхода к профессиональному консультированию (*Super, 1996; Vondracek et al, 1986; Vondracek, Porfelli, 2002*) и отношенческой теории мотивации и личности (*Nuttin, 1984*). В этой связи, чтобы понять человеческое поведение как целое, необходимо его анализировать в контексте жизненного пространства или психологического поля; на наш взгляд, психологу, работающему в системе образования, следует оперировать мультидисциплинарными программами вмешательства (*Santos, Paixao, 1992*), ставя перед собой цель активировать психосоциальные факторы построения идентичности. Эта активация повысит пластичность системы и укрепит «надежную основу» (*Bluestein, 1992*) для развития идентичности. Таким образом, психологическое вмешательство можно планировать или на индивидуальном уровне, или на уровне целой системы (*Bronfenbrenner, 1986*).

Традиционно принятие решений о выборе профессии рассматривалось как чисто когнитивный и рациональный процесс (*Gelatt, 1962; Jepsen, Dilley, 1979; Pitz, Harren, 1980*). Только недавно получила признание роль мотивационных и аффективных факторов, облегчающих или усложняющих последовательные выборы профессии, которые приходится делать людям на

протяжении их карьеры (*Gelatt, 1989; Philips, 1994*). Модели принятия решений в профориентационной сфере давно признавали роль будущего как одной из характеристик задачи, интегрирующей когнитивный оценочный компонент принятия решений; однако ПБ как характеристике личности не приписывалась поведенческая функция. Согласно этим моделям, ориентация на будущее имплицитно содержится в понятиях оценки, ожидания, инструментальности и субъективной вероятности, которые объясняют процессы принятия решения через стратегическую организацию информации в системах когнитивного оценивания человека, принимающего решение (*Paixao, 1988; Silva, 1997; Paixao, Silva, 2001*). Не так давно в центр внимания переместилась роль мотивации в процессе принятия решения — по сути, некоторые авторы предполагают, что активация ПБ уменьшает тревожность по отношению к личному будущему и в то же время повышает степень его реалистичности, подкрепляя таким образом реалистичное отношение субъекта на планирование профессии (*Savickas, 1990; Paixao, 1996; Peavy, 1992, 1997/8*).

В отношенческой теории мотивации Ж. Нюттена мотивационное функционирование анализируется по нескольким параметрам временной оси процессов целеполагания: протяженность перспективы будущего, плотность главных временных и содержательных категорий, отношение ко времени и ориентация во времени. Анализ мотивационного целеполагания исходит из модели, объясняющей поведенческое функционирование, основываясь на понятии интенциональности. Эта модель подчеркивает необходимость изучать мотивацию и динамику функционирования цели, чтобы понять поведение индивида в значимых контекстах взаимодействия. Поэтому несколько серьезных авторов, работающих в области психологии труда, недавно отметили, что при изучении карьерного поведения необходимо интегрировать когнитивные, аффективные и **мотивационные** факторы, направленные на осмысление профессионального принятия решений и развития (*Osipow, 1993*).

В рамках этой модели целеполагания помощь в профессиональном самоопределении можно рассматривать как процесс вмешательства, способный пробудить личностную активность и комплекс поведенческих факторов самодетерминации, таким образом поддерживая внутренние средства, которые способствуют позитивным изменениям в социальном контексте, делая его субъективно более контролируемым, предсказуемым или прозрачным. По сути, основная роль психолога или профконсультанта

танта состоит в том, чтобы активировать у испытуемых их «потенциал к изменению» через применение целенаправленных процедур (Nuttin, 1987; Ford, 1992). В целом, эти процедуры направлены на изучение профессиональных ролей в ряду других жизненных ролей и подчеркивают важность развития позитивных характеристик субъективного будущего в построении профессиональной и психосоциальной идентичности.

Субъективная организация будущего образует мотивационное измерение, влияющее на несколько областей развития, когнитивно и аффективно поддерживая выполнение большого числа инструментальных и исследовательских задач и типов деятельности в сфере карьеры: совершение выборов на протяжении жизни, когнитивное и поведенческое действие в значимые переходные периоды в годы учебы, а также при переходе от школьного возраста к трудовому, и психологическая интеграция различных личностных и социальных феноменов, влияющих на процесс принятия решений» (Markus, Nurius, 1986; Paixao, 1996; Savickas, 1990). Согласно Кантору и Флисону (Cantor, Fleeson, 1994), перспектива будущего несет в себе функцию «предвосхищающей социализации», выполняя также и инструментальную роль в защите и поддержке намерений, порожденных профессиональной Я-концепцией. Перспективу будущего можно рассматривать как стиль совладания с личным будущим в наиболее значимых жизненных контекстах, образующих главное измерение в мотивации карьерного или профессионального развития, особенно на первых этапах стратегий вмешательства в карьеру (Herr, Cramer, 1996).

Приложение основ отношенческой теории мотивации к наиболее значимым сферам человеческого развития имеет важные последствия не только для изучения карьеры, но и в других контекстах образования и развития, и тесно связано с изучением процессов разработки, конструирования и осуществления личных проектов (Pervin, 1989). Акцент на личных проектах необходим для ответа на следующий фундаментальный вопрос: каким образом когнитивно-мотивационные факторы, лежащие в основе постановки новых целей, развития стратегий саморегуляции и структурирования и оценки планов действия, направляют и организуют поведенческое функционирование в нескольких контекстах, наиболее значимых для развития хорошо интегрированной идентичности? Кроме того, учитывая, что психология мотивации в течение ряда лет указывала на очень тесную связь между постановкой целей и планированием с одной стороны, и ориентацией на будущее, или перспективой будуще-

го — с другой (Lenc, 1993), то каким образом структурные, мотивационные и эмоциональные характеристики перспективы будущего влияют на саморегуляцию и процессы развития в сфере карьеры?

Анализ мотивационных и когнитивных компонентов, лежащих в основе общей структуры и оценки планирующего поведения, можно проводить на трех эпистемологических уровнях объяснения перехода от репрезентации к действию (Kuhl, Beckmann, 1985):

а) взаимодействия когнитивных и мотивационных процессов, объясняющего формирование целей и намерений, то есть объяснения типичных процессов принятия решений и предшествующих им процессов (мотивация выбора);

б) взаимодействия когнитивных и мотивационных процессов, отвечающих за сохранение и осуществление намерений и объясняющих, каким образом намерения впервые трансформируются в последовательность действий, которые мы можем ассимилировать с типичными процессами, следующими за принятием решений (мотивация контроля)

в) взаимодействия когнитивных и мотивационных процессов, участвующих в выполнении и оценке ранее осуществленных действий (проблема мотивации контроля исполнения).

Куль считает, что большинство теорий мотивации (отношенческая теория Нюттена, мотивационные концепции Левина и ведущие модели «ожидание—инструментальность—ценность») главным образом сосредоточены на проблеме формирования цели или намерения и разрабатывают объяснительные понятия, которые позволяют понять, какие тенденции действия доминируют в каждый момент времени. Тем самым предполагается, что взаимосвязанные мотивационные образования, организующие поток поведения, то есть иерархия мотивов, автоматически определяет переход от намерения к действию. Нюттен также утверждает, что та же система потребностей, что активировала когнитивно-мотивационные процессы целеполагания, продолжает активировать и направлять организм в исполнительской фазе поведения: расхождение между конечными целями и актуальной ситуацией создает состояние непрерывного напряжения, которое поддерживает исполнительные процессы, пока цель или намерение не будут в полной мере достигнуты (Nuttin, 1984). Итак, согласно Кулю, ведущие когнитивные теории мотивации (в том числе теория Нюттена) утверждают, что взаимодействие между мотивационными и когнитивными процессами, которое объясняет формирование

цели, объясняет и их автоматический перевод в действие (*Kuhl, 1992*). Куль и **Бекман** (*Kuhl, Beckmann, 1985*) считают неполным подобное объяснение того, как происходит переход от намерения к действию. В исследовательской традиции, идущей от Аха, они разработали теорию контроля действия, которая пытается объяснить, как решения, выбор или цели трансформируются в действия, то есть каким образом волевые процессы обеспечивают согласованность поведения на стадии после принятия решений.

Большинство классических теорий принятия решения и выбора в сфере профессиональной карьеры предполагают, что мотивационные процессы, лежащие в основе **целеполагания**, будут автоматически переходить в достижение цели и оценку результатов. Однако это неполное представление о реальности принятия решений, не объясняющее динамику процессов после принятия решений. Даже когда эти теории описывают специфическую реальность после принятия решений, они пытаются смотреть на нее только лишь с дидактической точки зрения (помочь построить последовательную цепочку инструментальных актов или обучить основам вероятностного планирования). Ряд авторов расценивали это как крайне неподходящий способ работы с неопределенными, запутанными и сложными ситуациями, каковых в сфере карьеры большинство. Кроме того, эта точка зрения не берет в расчет существование и динамическое функционирование волевых процессов в сохранении и **осуществлении** ранее сформированных или активированных намерений. К тому же большинство консультационных процедур игнорируют тот факт, что углубленное самопознание с помощью таких методов, как психологическое тестирование, интервью и другие типы индивидуального или группового профориентационного консультирования, не может гарантировать, что клиент будет на деле реализовывать те альтернативы, которые он выбрал как более предпочтительные. Чтобы помочь людям идти инструментальными путями, обеспечивающими более положительную оценку и большее личностное принятие ключевых задач в ходе развития карьеры, необходимо учитывать волевые процессы, а также обеспечиваемый ими уровень эффективности использования механизмов саморегуляции.

В противоположность мнению Бёрча (*Birch, 1985*), мы считаем, что теория Нюттена адекватно учитывает волевою сторону некоторых важных когнитивно-мотивационных процессов, а именно тех, что описываются в его общей теории временной перспективы. Характеристики временной структуры мотиваци-

онных проектов и планов и тип общей организации значимых и/или рутинных видов жизненной активности («главный план») могут затруднять или облегчать трансформацию целей и намерений в действие: средняя и большая протяженность ПБ, например, способствует повышению реалистичности конечной цели, таким образом способствуя вовлечению субъекта в инструментальные цепочки, ведущие к этой цели. Следует помнить и про то внимание, которое Нюттен уделял регуляторной функции инструментальной мотивации, типичной **само** детерминированной форме регуляции поведения, согласно Райану и Деси (*Ryan, Deci, 2000, 2001*).

Глядя на современное положение дел в вопросах изучения карьеры, мы также должны признать, что роль, приписываемая мотивационным процессам в «постмодернистских» подходах к изучению профессионального поведения и карьерного развития (*Savickas, 1995*), принимает в расчет динамику процессов как до, так и после принятия решений (*Paixao, 2002*). Существует три «постмодернистских» подхода (экологическая системная парадигма, нарративная герменевтическая парадигма и конструктивистская парадигма), основная задача которых — понимание процессов построения субъективной карьеры или выявление смысла труда в жизни людей (*Richardson, 1993*). Парадигма конструктивизма предполагает, что социальное конструирование профессионального поведения усиливает временную интеграцию через установление когнитивных связей между решениями, принятыми в настоящем времени, выборами, сделанными в прошлом, и возможностями, которые предоставляет будущее. Профессиональные проекты воспринимаются как когнитивные схемы, организующие социальные представления. Нарративная и герменевтическая парадигма работает с процессом формулирования действий в рамках организованного во времени нарратива и использует методологическую схему, учитывающую будущие последствия, желательные или нет, текущих действий профессионального выбора. Творческими примерами, иллюстрирующими эти разные методологические подходы, могут служить нарративная обработка цикла решений, предложенная Кохрейном (*Cochran, 1997*), и анализ нарративных тем, предложенный Савицкасом (*Savickas, 1989*) в духе более старого метода экстраполяции, основанного на анализе карьерных тем Д. Супера (*Super, 1954*). Наконец, экологическая системная парадигма, воплощенная в понятии «укорененной идентичности» (*Blustein, 1994*), утверждает, что в процессе построения идентичности, благодаря вза-

взаимодействию между индивидуальными намерениями и социальным контекстом, временные переменные выступают одновременно как когнитивные и аффективные схемы, связанные с установлением отношений на разных уровнях поведенческой экосистемы. Память прошлого и, главным образом, будущего (*Nuttin, Lens, 1985*) — это одновременно порождение и причина (*Lerner, 1984*) аффективных и когнитивно-символических привязанностей к виртуальным пространственным и временным зонам. В рамках этой последней парадигмы центральное место занимает мотивационная системная модель развития принятия решений и разработки проектов, предложенная Вондрачеком и Кавасаки (*Vondracek, Kawasaki, 1995*) вслед за теорией мотивационных систем М. Форда (*Ford, 1992*). Согласно этой модели, мотивационная активация карьерного развития — центральное и фундаментальное звено в организации профориентационного консультирования, главным образом, когда последнее нацелено на долгосрочные изменения поведения.

Таким образом, в рамках этих «постмодернистских» подходов все уровни мотивационного функционирования — мобилизация, направленность и регуляция и оценка инструментального поведения — предполагают влияние значимых временных переменных, действующих в плоскости субъективного будущего. Это привело Савицкаса (*Savickas, 1990*) к разработке, в духе отношенческой теории мотивации Нюттена, временной модели профориентационного консультирования, построенной на основе трех важных временных конструктов: протяженность, дифференциация и интеграция ориентации на будущее. Эта модель подчеркивает необходимость учета и включения в изучение карьерного развития исследований мотивационного содержания, аффективного качества и когнитивного структурирования представлений людей о будущем, то есть исследовательской перспективы будущего, или ориентации на будущее.

Временная логика профессиональных проектов в ключевые моменты жизненного пути

Одним из авторов были проведены три дополняющих друг друга эмпирических исследования, в которых временные переменные рассматривались как предикторы поведенческих критериев планирующего поведения (как постановки целей, так и процесса оценки проекта) в более широком контексте развития карьеры (*Raichao, 1996, 1997*). Чтобы понять влияние субъектив-

ной организации личного будущего или ПБ на конструирование и оценку профессиональных проектов в трех ключевых точках карьеры (профессиональный проект раннего подросткового возраста, проект трудоустройства поздней юности — начала взрослой жизни и профессиональный проект активно работающего взрослого — *Boutinet, 1992*), мы использовали «Метод мотивационной индукции» (ММИ), измеряющий протяженность и плотность будущего, а также «шкалу отношения ко времени» Нюттена и Ленса, измеряющую отношение, или уровень оптимизма по отношению к личному будущему.

В первом из исследований мы сконцентрировали внимание на том, какое влияние оказывает организация субъективного будущего на построение профессиональных проектов в начале юности, когда главная задача развития — это формирование чувства идентичности, требующая построения и проработки расширенных планов действия («прогрессивный нарратив»), делающих возможным проявление значимых возможных «Я» в сферах образования, выбора сексуальных партнеров, участия в семейной жизни и т.д. Учитывая большой массив исследований, мы ожидали, что протяженность ПБ и общее отношение к будущему, по отдельности или/и во взаимодействии, будут предсказывать со статистической значимостью дисперсию нескольких аспектов планирующего поведения в раннем подростковом возрасте (общее количество задач развития, ожидаемых в различные моменты будущего, количество конкретных задач, ожидаемых в ближайшем и «среднем» будущем, количество содержательных категорий, представленных в задачах, ожидаемых в будущем вообще, мотивация участия в систематических занятиях по профессиональной ориентации, уровень инструментальности, приписываемый этим видам деятельности, и уровень уверенности в нынешнем профессиональном проекте). На выборке из 159 учеников 8-х классов (мальчики и девочки) нескольких базовых школ в Коимбре мы обнаружили, что протяженность ПБ не оказывает значимого влияния на большинство рассматриваемых зависимых переменных (за исключением уровня решения и компромисса в отношении профессионального проекта испытуемых, который был выше в группе с более протяженной ПБ). Общее отношение к будущему, напротив, обнаружило ожидавшийся эффект для нескольких из рассматривавшихся зависимых переменных: количества задач для ближайшего будущего, количества конкретных задач для ближайшего будущего, количества задач для «среднего» будущего, количества конкретных задач для «среднего» будущего,

количество задач для очень отдаленного будущего, количество конкретных задач для очень отдаленного будущего, количество разных задач для очень отдаленного будущего, количество содержательных категорий в очень отдаленном будущем, общее количество задач, общее количество конкретных задач, общее количество содержательных категорий и мотивация к участию в систематических занятиях по профессиональной ориентации в следующем году, когда ученики должны сделать решающий выбор в своей учебе (окончание базовой школы в португальской системе образования). Между обеими независимыми переменными не было найдено эффекта взаимодействия в их влиянии на какие-либо компоненты планирования профессионального будущего.

Во втором исследовании мы сосредоточили внимание на том, какое влияние оказывает организация субъективного будущего на построение проектов в поздней юности—начале зрелости, ключевом периоде перехода от среднего к высшему образованию. Некоторые исследования, упомянутые в психологической литературе о карьере и личности (Abreu, 1986; Markus, Ruvolo, 1989; Pelletier, 1986), утверждают, что и структура ориентации на будущее, и степень оптимизма по отношению к личному будущему оказывают сильное влияние на профессиональное развитие в переходные периоды, способствуя планированию и овладению, обеспечивающим успешное выполнение значимых профессиональных задач и видов деятельности. Применяв «анализ личных проектов» Б. Литтла (Little, 1983, 1989), мы ожидали, что протяженность ПБ и общее отношение к будущему, по отдельности и/или во взаимодействии, будут предсказывать со статистической значимостью дисперсию временного диапазона текущих личных проектов, предпочитаемого типа формулировки личных проектов (ориентация главным образом на поведение — ориентация в основном на конечные результаты) и оценку личных проектов по параметрам структуры и эффективности. На выборке из 42 испытуемых (обоих полов), получивших среднее образование в Коимбре и поступивших в высшие учебные заведения, анализ влияния временных переменных на несколько показателей структуры и оценки личностных проектов проводился с помощью дисперсионного анализа 2×2 (протяженность ПБ \times отношение к будущему), который обнаружил значимый эффект взаимодействия. Сравнение *post hoc* показало, что группа испытуемых с более протяженным и оптимистичным субъективным будущим получила значимо более высокие оценки по всем параметрам, а

группа с протяженным, но пессимистическим субъективным будущим получила значимо более низкие оценки, чем группа с пессимистическим, но мало протяженным будущим. Этот результат продемонстрировал, что большая протяженность ПБ оказывает положительное влияние на воспринимаемый уровень контроля, только когда она связана с оптимистическим отношением к будущему. Предсказанное влияние общего отношения к будущему сказалось на нескольких зависимых переменных: плотность проектов нескольких содержательных категорий, временная адекватность и др. Протяженность ПБ обнаружила ожидавшееся влияние на следующие зависимые переменные: плотность проектов некоторых содержательных категорий, процент проектов с коротким и средним временным диапазоном, процент проектов с высокой степенью конкретности, процент проектов, сформулированных в поведенческих терминах, и временная адекватность.

Исследование, целью которого было понять влияние организации субъективного будущего на построение проектов в период активной профессиональной жизни, строилось на предположении, что карьерное развитие во взрослом возрасте главным образом зависит от функционирования мотивационной структуры работника (Vondracek, Kawasaki, 1995). В рамках транзакционного взгляда на карьерное развитие во взрослом возрасте (Leitao, Paixao, 2001) понятие «предвосхищающего совладения» (Fassinger, Schlossberg, 1992; Gibson, 1992) служит основой для описания усилий субъектов в попытках взаимодействовать со все более важными поведенческими процессами и изменениями, которые происходят в течение трудовой жизни. Большой массив данных в областях карьерного поведения и конструирования и оценки проектов у взрослых (Vondracek, Kawasaki, 1995) свидетельствует, что эмоциональная сторона ориентации на будущее оказывает наиболее стойкое влияние на структуру и эффективность личностных проектов. Другой массив данных (Little, 1989; Palys, Little, 1983) позволил выявить положительную связь между различными компонентами ориентации на будущее и удовлетворенностью жизнью. Соответственно, мы ожидали, что протяженность ПБ и общее эмоциональное отношение к будущему будут по отдельности и/или во взаимодействии предсказывать со статистической значимостью дисперсию оценок личностных проектов по параметрам структуры и эффективности. Мы также ожидали, что протяженность ПБ, общее отношение к будущему и оценки личностных проектов по параметрам ценности, структуры

и стресса будут предсказывать со статистической значимостью существенную долю дисперсии в удовлетворенности трудом.

На выборке из 101 испытуемого обоих полов, работавших менеджерами в нескольких частных и общественных организациях (в центральных районах Португалии), принадлежащих к сферам образования, профессионального обучения, здравоохранения, сельского хозяйства, промышленности и туризма, было обнаружено предсказанное влияние общего отношения к будущему на ряд показателей личностных проектов: наглядность, контроль, инициацию, результаты, прототипичность, мнение других и прогресс. Кроме того, протяженность ПБ обнаружила статистическое влияние на показатели важности личностных проектов и ценностной согласованности. Взаимодействие обеих независимых переменных не наблюдалось по отношению ни к одному из показателей оценки профессиональных проектов. Что касается влияния обеих временных переменных и оценки личностных проектов на удовлетворенность трудом, уравнения множественной регрессии показали, что протяженность ПБ и общее отношение к будущему вносили наибольший вклад в предсказание дисперсии.

Таким образом, основываясь на этих эмпирических исследованиях, мы считаем, что общее отношение к личному будущему, видимо, способствует процессу трансформации намерений в творческое и эффективное действие и влияет на оценку личностных проектов по параметрам их эффективности, или субъективной вероятности успеха, и их социального влияния, а также оказывает некоторое влияние на уровень удовлетворенности трудом. По сути, общее отношение к личному будущему сохраняет тесную взаимосвязь с процессами целенаправленного и продуктивного планирования, вне зависимости от возраста или конкретных жизненных ситуаций и контекстов. С другой стороны, протяженность ПБ, видимо, оказывает более заметное влияние на структурные особенности личных проектов, главным образом, в критические переходные периоды, когда людям для успешного осуществления перехода целесообразно ставить новые цели; кроме того, протяженность ПБ оказывает также некоторое влияние на уровень удовлетворенности трудом у профессионально активных взрослых. В более стабильные фазы или периоды процесса карьерного развития влияние ПБ на мотивацию не столь очевидно. Обе временных переменных, по-видимому, оказывают свое когнитивно-мотивационное воздействие относительно независимо друг от друга.

Опираясь на эти данные, мы утверждаем, что будущие исследования в сфере профессиональной деятельности и карьеры должны сосредотачиваться на ключевых переходных периодах и проследивать разработку индивидами личных проектов, их осуществление и оценку, учитывая в то же время основные конфигурации временных переменных по ходу этих сложных процессов. Поскольку влияние ориентации на будущее на познание и поведение проявляется главным образом в установках, психологи-консультанты в области профессиональной ориентации должны уделять больше внимания системным моделям управления карьерой (*Spokane, 1991; Paixao, 2002; Savickas, 2002*), обращая внимание на те их зоны и уровни, которые связаны со стимулированием у клиентов субъективных переживаний успеха и убеждений в самоэффективности, а также чувства компетентности в выполнении сложных задач в значимых контекстах социального взаимодействия.

Таким образом, приведенные теоретические, эмпирические и действенные прикладные исследования дают полное основание и дальше придерживаться взглядов Ж. Нюттена на психологическое будущее как на наше мотивационное пространство.

Литература

- Abreu, M.V. (1978; 1999). *Tarefa Fechada e Tarefa Aberta. Motivacao, aprendizagem e accao*. Coimbra: Imprensa da Universidade.
- Abreu, M.V. (1986). Para uma nova teoria dos interesses. *Biblos*, vol. LXVII, 217-229.
- Abreu, M.V. (1996). *Pais, professorese psicologos. Contributos para o desenvolvimento de uma pratica relational*. Coimbra: Coimbra Editora.
- Abreu, M.V. (2001). Desenvolvimento vocacional e estrategia de motivacao para aprendizagens persistentes, *Psychologica*, 26, 9-26.
- Ainslie, G. (1992). *Picoeconomics: The strategic interaction of successive motivational states within the person*. Cambridge, UK: Cambridge University Press.
- Baars, B.J. (1986). *The cognitive revolution in Psychology*. New York: The Guildford Press.
- Bandura, A. (1986). *Social foundations of thought and actions. A social-cognitive theory*. EnglewoodCliffs NJ: Prentice Hall.
- Bandura, A., & Schunk, D.H. (1981). Cultivating competence, self-efficacy, and intrinsic interest through proximal self-motivation. *Journal of Personality and Social Psychology*, 41, 586-598.

Bandura, A., & Simon, **K.M.** (1977). The role of proximal intentions in self-regulation of refractory behavior. *Cognitive Therapy and Research*, 1, 177-193.

Bergius, R. (1957). *Formen des Zukunftserlebens*. München: Johann Ambrosius Barth.

Birch, D. (1985). From needs to action - almost. *Contemporary Psychology*, 30, 395.

Blustein, D. (1988). Applying current theory and research in career exploration to practice. *The Career Development Quarterly*, 41, 174-184.

Blustein, D. (1994). The question of who am I: a cross-theoretical analysis. In: M. Savickas & R. Lent (Eds.), *Convergence in Theories of Career Choice and Development*. Palo Alto, CA: Counseling Psychologists Press.

Boutinet, J.P. (1992). *Anthropologie du Projet*. Paris: Presses Universitaires de France.

Bronfenbrenner, **U.** (1986). Recent advances on the ecology of human development. In: R. Silbereisen, K. Eyferth & G. Rudinger (Eds.), *Development as Action in Context: Problem Behavior and Normal Youth Development*. Berlin: Springer-Verlag.

Bruner, J. (1996). *The culture of education*. Cambridge, Harvard University Press.

Buchwald, A.M. (1969). Effects of «right» and «wrong» on subsequent behavior: a new interpretation. *Psychological Review*, 76, 132-143.

Cantor, N. & Fleeson, W. (1994). Social intelligence and intelligent goal pursuit: a cognitive slice of motivation. In: W.D. Spaulding (Ed.), *Integrative Views of Motivation, Cognition and Emotion. Vol. 41 of The Nebraska Symposium on Motivation*. Lincoln: University of Nebraska Press.

Chartrand, J., Robbins, S., Morrill, W. & Boggs, K. (1990). Development and validation of the Career Factors Inventory. *Journal of Counseling Psychology*, 37, 491-501.

Cochran, L. (1997). *Career Counseling. A Narrative Approach*. Thousand Oaks: Sage Publications.

Creten, H., Lens, W., & Simons, J. (2001). The role of perceived instrumentality in student motivation. In: A. Efklides, J. Kuhl, & R.M. Sorrentino (Eds.), *Trends and prospects in motivation research (pp. 37-45)*. Dordrecht: Kluwer Academic Publishers.

De Voider, M. (1979). Time orientation: A review. *Psychologica Belgica*, 19, 61-79.

De Voider, M., & Lens, W. (1982). Academic achievement and future time perspective as a cognitive-motivational concept. *Journal of Personality and Social Psychology*, 42, 566-571.

d'Ydewalle, G. (1973). Time perspective and learning in open and closed tasks, *Psychologica Belgica*, 13, 139-147.

d'Ydewalle, G. (1976). Recall of «right» and «wrong» responses as a function of instructions for intentional learning and task familiarization, *Psychological Report*, 38, 619-624.

d'Ydewalle, G., & Buchwald, A.M. (1976). Effects of «right» and «wrong» as a function of recalling either the response or the outcome, *Journal of Experimental Psychology: Human Learning and Memory*, 2, 728-738.

d'Ydewalle, G., & Eelen, P. (1975). Repetition and recall of «right» and «wrong» responses in incidental and intentional learning, *Journal Experimental Psychology: Human Learning and Memory*, 104, 429-441.

d'Ydewalle, G., & Lens, W. (1981). *Cognition in Human motivation and Learning*. Leuven & Hillsdale, NJ: Leuven University Press & Erlbaum.

Eccles, J. (1984). Sex differences in achievement patterns. *Nebraska Symposium on Motivation*, 32, 97-132.

Esteve, J. (1992). *O mal-estar docente*. Lisboa, Escher.

Fassinger, R., & Schlossberg, N. (1992). Understanding the adult years: perspectives and implications. In: S. Brown & R. Lent (Eds.), *Handbook of Counseling Psychology (2nd ed.)*. New York: Wiley.

Feather, N.T. (1982). *Expectations and actions: expectancy-value models in psychology*. Hillsdale, NJ: Erlbaum.

Ford, M. (1992). *Motivating Humans. Goals, Emotions and Personal Agency Beliefs*. Newbury Park: Sage Publications.

Fraisse, P. (1957). *Psychologie du temps*. Paris: Presses universitaires de France.

Fraisse, P. (1963). *The psychology of time*. Westport: Greenwood.

Gelatt, H.B. (1962). Decision-making. A conceptual frame of reference for counseling. *Journal of Counseling Psychology*, 9, 240-245.

Gelatt, H.B. (1989). Positive uncertainty: A new decision-making framework for counseling. *Journal of Counseling Psychology*, 36(2), 252-256.

Gibson, J., & Brown, S. (1992). Counseling adults for life transitions. In: S. Brown & R. Lent (Eds.), *Handbook of Counseling Psychology (2nd ed.)*. New York: Wiley.

Gjesme, T. (1982). Psychological goal distance: The lost dimension in achievement motivation research. In: W. Hacker, W. Volpert, & M. von Cranach (Eds.), *Cognitive and motivational aspects of action (pp. 86-98)*. Amsterdam: North.

Greenwald, A. (1966). Nuttin's neglected critique of the law of effect, *Psychological Bulletin*, 65, 199-205.

Guyau, J.M. (1902) *La genese de l'idée de temps*. Paris: Alcan.

Herr, E.L., & Cramer, S.H. (1996). *Career Guidance and Counseling Through the Life Span. Systematic Approaches* (5th ed.). New York: Harper Collins.

Hull, C.L. (1943). *Principles of behavior. An introduction of behavior theory*. New York: Appleton-Century-Crofts.

Jepsen, D., & Dilley, J. (1979). Vocational decision-making models: a review and comparative analysis. In: S. Weinreich (Ed.), *Career Counseling. Theoretical and Practical Perspectives*. New York: McGraw-Hill.

Jesus, S. (1995). *A motivacao para a funcao docente*. Aveiro, Estante Editora. (2nd ed., 2000. *Motivacao e formacao de professores*. Coimbra, Quarteto).

Kuhl, J. (1992). Motivation and volition. In: G. d'Ydewalle, P. Eelen & P. Bertelson (Eds.), *International Perspectives on Psychological Science. Vol. 2: The State of the Art*. State of the Art lectures presented at the XXV International Congress of Psychology, Brussels, Hillsdale: Lawrence Erlbaum Associates.

Kuhl, J. & Beckmann, J. (1985). *Action Control: From Cognition to Behavior*. Berlin: Springer-Verlag.

Leitao, L. & Paixao, M.P. (2001). Consulta Psicologica Vocacional para Jovens Adultos e Adultos. In: M.C. Taveira (Coordenadora), *Educao e Desenvolvimento Vocacional*. Coimbra: Quarteto Editora.

Lens, W. (1986). Future time perspective: A cognitive-motivational concept. In: D.R. Brown & J. Veroff (Eds.), *Frontiers of motivational psychology* (pp. 173-190). New York: Springer-Verlag.

Lens, W. (1993). *Future Time Perspective, Motivation and Behavioural Regulation in Educational and Professional Counselling*. Leuven, Belgium: Department of Psychology, University of Leuven.

Lens, W. (2001). How to combine intrinsic task-motivation with the motivational effects of the instrumentality of present tasks for future goals. In: A. Anastasia, J. Kuhl, & R.M. Sorrentino (Eds.). *Trends and prospects in motivation research* (pp. 23-36) Dordrecht, The Netherlands: Kluwer Academic Publishers.

Lens, W., & Decruyenaere, M. (1991). Motivation and demotivation in secondary education: Student characteristics. *Learning and Instruction, 1*, 145-159.

Lens, W., & Moreas, M.-A. (1994). Future time perspective: An individual and a societal approach. In: Z. Zaleski (Ed.), *Psychology of future orientation* (pp. 23-38). Lublin: Towarzystwo Naukowe KUL.

Lens, W., & Rand, P. (1997). Combining intrinsic goal orientations with professional instrumentality/utility in student motivation. *Polish Psychological Bulletin, 28*, 103-123.

Lens, W., Simons, J., & Dewitte, S. (2002). From Duty To Desire: The Role of Students' Future Time Perspective and Instrumentality

Perceptions for Study Motivation and **Self-Regulation**. In: F. Pajares & T. Urdan (Eds.). *Academic motivation of adolescents (pp. 221- 245; Volume 2 in the Adolescence and education Series)*. Greenwich, CT: Information Age Publishing.

Lerner, R. (1984). *On the Nature of Human Plasticity*. Cambridge: Cambridge University Press.

Lersch, Ph. (1966). *Aufbau der Person*. München: Johann Ambrosius Barth.

Lewin, K. (1931). An address given in February 1931 at a confection on problems of the Montessori Method. *Die Neue Erziehung, 2*, 99-103.

Lewin, K. (1935). *A dynamic theory of personality: Selected papers*. New York: McGraw-Hill.

Lewin, K. (1942). Time perspective and morale. In: G. Watson (Ed.), *Civilian morale*. Boston: Houghton Mifflin.

Lewin, K. (1943). Defining the «field at a given time». *Psychological Review, 50*, 292-310.

Lewin, K. (1948). *Resolving social conflicts. Selected papers on group dynamics* (ed. by G.W. Lewin). New York: Harper & Brothers.

Little, B. (1983). Personal projects: a rationale and method for investigation. *Environment and Behavior, 15*, 273-309.

Little, B. (1989). Personal projects analysis: trivial pursuits, magnificent obsessions and the search for coherence. In: D. Buss & N. Cantor (Eds.), *Personality Psychology. Recent Trends and Emerging Directions*. New York: Springer-Verlag.

Locke, E.A., & Latham, G.P. (1990). *A theory of goal setting and task motivation*. Englewood Cliffs, NJ: Prentice Hall.

Locke, E.A., & Latham, G.P. (2002). Building a practically useful theory of goal setting and task motivation: A 35-year odyssey. *American Psychologist, 57*, 705-717.

Logue, A.W. (1988). Research on self-control. An integrating framework. *Behavioral and Brain Sciences, 11*, 665-709.

Longeot, F. (1975). *L'échelle de développement de la pensée logique*. Issy-les -Molineaux, EAP.

Longstreth, L. E. (1970). Test of the law of effect using open and closed tasks. *Journal of Experimental Psychology, 84*, 53-57.

Markus, H., & Nurius, P. (1986). Possible selves. *American Psychologist, 41*, 954-969.

Markus, H., & Ruvolo, A. (1989). Possible selves: personalized representation of goals. In: L.A. Pervin (Ed.), *Goal Concepts in Personality and Social Psychology*. Hillsdale, NJ: Erlbaum.

Marx, M.H. (1967). Analysis of spread of effect: A comparison of Thorndike and Nuttin. *Psychological Bulletin, 67*, 413-415.

Mischel, W. (1981). Objective and subjective rules for delay of gratification. In: G. d'Ydewalle & Lens, W. (Eds.), *Cognition in*

human motivation and learning. Leuven & Hillsdale, NJ: Leuven University Press & Erlbaum.

Moreas, M.-A., & Lens, W. (1991). *De motivationele betekenis van het individueel toekomstperspectief— project OT/88/6* (3 vols) [The motivational significance of the individual future time perspective: An unpublished research report]. K.U. Leuven: Departement Psychologie, niet-gepubliceerd onderzoeksrapport.

Nurmi, J.E. (1994). The development of future orientation in life-span context. In: Z. Zaleski (Ed.), *Psychology of Future Orientation*. Lublin: Towarzystwo Naukowe, KUL.

Nuttin, J. (1942). De finaliteit in het menselijk handelen en het connectionisme. Een studie nopens de wet van het effect. *Tijdschrift voor Philosophic* 4. 235-268.

Nuttin, J. (1947a). La loi de l'effet et la finalité du comportement, in *Miscellanea Psychologica A. Michotte*. Louvain, Publications Universitaires, 611-633.

Nuttin, J. (1947b). Respective effectiveness of success and task-tension in learning. *British Journal of Psychology*, 38, 49-55.

Nuttin, J. (1949). «Spread» in recalling failure and success. *Journal Experimental Psychology*, 39, 690-699

Nuttin, J. (1953). *Tache, reussite et echec: Théorie de la conduite humaine*. Louvain, Publications Universitaires.

Nuttin, J. (1955). Consciousness, Behavior and Personality, *Psychological Review*, 62, 349-355.

Nuttin, J. (1964). The future time perspective in human motivation and learning. In: *Proceedings of the 17th International Congress of Psychology* (pp. 60-82). Amsterdam: North-Holland

Nuttin, J. (1980). *Motivation et perspectives d'avenir*. Leuven: Presses Universitaires de Louvain.

Nuttin, J. (1984). *Motivation, planning, and action: A relational theory of behavior dynamics*. Leuven & Hillsdale, NJ: Leuven University Press & Erlbaum.

Nuttin, J. (1985). Le fonctionnement de la motivation humaine. *L'Orientation Scolaire et Professionnelle*, 14 (2), 91-103.

Nuttin, J. (1987). **Développement** de la formation et motivation. *Education Permanente*, 88/89, 97-110.

Nuttin, J., & Greenwald, A. (1968). *Reward and punishment in human learning*. New York: Academic Press.

Nuttin, J., & Lens, W. (1985). *Future time perspective and motivation: Theory and research method*. Leuven & Hillsdale, NJ: Leuven University Press & Erlbaum.

Nuttin, J., Lens, W., Van Calster, K., & De Voider, M. (1979). La perspective temporelle dans le comportement humain: étude théorique

et revue de recherches. In: P. Fraisse et al. (Eds.), *Du temps biologique au temps psychologique* (pp. 307-363). Paris: P.U.F.

Osipow, N. (1993). Toward mainstreaming the study of career psychology. Paper presented at the *Third International Symposium on Career Development*, University of Toronto, Canada, August.

Paixao, M.P. (1988). A perspectiva temporal de futuro em algumas teorias do comportamento vocacional. *Psychologica*, 1, 47-56.

Paixao, M.P. (1996). *Organizacao da Vivencia do Futuro e Comportamento de Planificacao. Compreensao dos Processos Motivacionais e Cognitivos na Elaboracao e Avaliacao de Projectos Pessoais*. Coimbra: Faculdade de Psicologia e de Ciências da Educacao da Universidade de Coimbra (Doctoral Dissertation).

Paixao, M.P. (1997). A organizacao do futuro subjectivo e a construcao de projectos no inicio da idade adulta. In: Actas da Conferencia Internacional A Informacao e a Orientacao Escolar e Profissional no Ensino Superior: **Um Desafio da Europa**. Coimbra: Universidade de Coimbra.

Paixao, M.P. (2002). A avaliacao dos factores e processos motivacionais na orientacao vocacional. In: L.M. Leitao (Ed.), *Avaliacao Psicologica em Orientacao Escolar e Profissional*. Coimbra: Quarteto (under publication).

Paixao, M.P., & Silva, J.T. (2001). Estudo do funcionamento motivacional em momentos criticos de tomada de decisao vocacional: estudo exploratorio. *Psychologica*, 26, 175-185.

Palys, T., & Little, B. (1983). Perceived life satisfaction and the organization of personal project systems. *Journal of Personality and Social Psychology*, 44, 1221-1230.

Peavy, V. (1992). A constructivist model of training for career counselors. *Journal of Career Development*, 18, 215-229.

Peavy, R.V. (1997/98). Postmodern vocational development and counselling: constructing possible futures. *Cadernos de Consulta Psicologica*, 13-14, 28-37.

Pelletier, D. (1986). Le projet ou l'élaboration cognitive du besoin. *Education Permanente* (Projet, formation-action, 1^{ère} partie), 86, 29-40.

Pervin, L. (1989). *Goal Concepts in Personality and Social Psychology*. Hillsdale, NJ: Lawrence Erlbaum Associates.

Phalet, K., & Lens, W. (1995). Achievement motivation and group loyalty among Turkish and Belgian youngsters. In M.L. Maehr & P.R. Pintrich (Eds.), *Advances in motivation and achievement. Volume 9. Culture, motivation and achievement* (pp. 32-72). Greenwich, Conn.: Jai Press Inc.

Phillips, S. (1994). Choice and change: convergence from the decision-making perspective. In: M. Savickas & R. Lent (Eds.), *Conver-*

gence in *Theories of Career Choice and Development*. Palo Alto, CA: Consulting Psychologists Press.

Pinder, C.C. (1998). *Work motivation in organizational behavior*. Upper Saddle River, NJ: Prentice Hall.

Pitz, G., & Harren, V. (1980). An analysis of career decision-making from the point of view of **information-processing** and decision theory. *Journal of Vocational Behavior*, 16, 320-346.

Popper, K. (1974). *The logic of scientific discovery*. London: Hutchinson.

Postman, L. (1966), Reply to Greenwald. *Psychological Bulletin*, 65, 383-388.

Rachlin, H. (1995). Self-control: Beyond commitment. *Behavioral and Brain Sciences*, 18, 109-159.

Richardson, M.S. (1993). Work in people's lives: a location for counseling psychologists. *Journal of Counseling Psychology*, 40, 425-433.

Ryan, R., & Deci, E. (2000). Self-determination theory and the facilitation of intrinsic motivation, social development and well-being. *American Psychologist*, 55, 68-78.

Ryan, R., & Deci, E. (2001). On happiness and human potentials: a review of research on hedonic and eudaimonic well-being. *Annual Review of Psychology*, 52, 141-166.

Santos, E., & Paixao, M.P. (1992). *Algumas linhas programaticas sobre o desenvolvimento de carreira de mulheres jovens*. Coimbra: Nucleo de Orientacao Escolar e Profissional da Faculdade de Psicologia e de Ciencias da Educacao da Universidade de Coimbra.

Santos, E., Paixao, M.P., Silva, J.T. & Castro, I. (1992). Apresentacao de um estudo empirico sobre a «Localizacao dos Motivos no Tempo (L.M.T.)»: relacao com o rendimento escolar. *Avaliacao Psicologica: Formase Contextos*, 3, 541-548. APPORT, L.S. Almeida & I.S. Ribeiro (Eds.).

Savickas, M. (1989). Career-style assessment and counseling. In: T.J. Sweeney (Ed.), *Adlerian Counseling: A Practical Approach for a New Decade*. Muncie, IN: Accelerated Development Inc.

Savickas, M. (1990). Improving career time perspective. In: D. Brown & L. Brooks (Eds.), *Career Counseling Techniques*. Boston: Allyn & Bacon.

Savickas, M. (1995). Uma nova epistemologia para a Psicologia Vocacional. *Cadernos de Psicologia Educacional*. Lisboa: Edicoes Universitarias Lusofonas.

Savickas, M. (2002). Career construction. A developmental theory of vocational behavior. In: D. Brown & Associates (Eds.), *Career Choice and Development (Fourth Edition)*. San Francisco: Jossey-Bass.

Silva, J.T. (1997). *Dimensoes da Indecisao de Carreira. Investigacao com Adolescentes*. Coimbra: Faculdade de Psicologia e de

Ciencias da Educacao da Universidade de Coimbra (Doctoral Dissertation).

Spokane, A. (1991). *Career Intervention*: Englewood Cliffs, NJ: Prentice Hall.

Super, D. (1954). Career patterns as a basis for vocational counseling. *Journal of Counseling Psychology*, 1, 12-19.

Super, D. (1996). A life-span, life-space approach to career development. In: D. Brown, L. Brooks and Associates, *Career Choice and Development (3rd ed.)*. San Francisco, CA: Jossey-Bass.

Skinner, B.F. (1950). Are theories of learning necessary? *Psychological Review*, 57, 193-216

Tedesco, J.C. (1999). *O novo pacto educativo*. Vila N. de Gaia, Fundacao M. Leao.

Thorndike, E.L. (1911). *Animal Intelligence*. New York: Mac-Millan.

Thorndike, E.L. (1932). *The Fundamentals of Learning*. New York: Teachers College.

Thorndike, E.L. (1949). *Selected writings from a connectionist's psychology*. New York: Appleton-Century-Crofts.

Tolman, E.C. (1932). *Purposive behavior in animals and men*. New York: Appleton-Century-Crofts.

Tolman, E.C. (1966). *Behavior and psychological man*. Berkeley. Univ. of California Press.

Van Calster, K., Lens, W., & Nuttin, J. (1987). Affective attitude toward the personal future: Impact on motivation in high school boys. *American Journal of Psychology*, 100, 1-13.

Vondracek, F., & Kawasaki, I. (1995). Toward a Comprehensive Framework for Adult Career Development Theory and Intervention. In: W. B. Walsh & S. Osipow (Eds.), *Handbook of Vocational Psychology. Theory, Research and Practice (2nd Ed.)*. Hillsdale, NJ: Erlbaum.

Vondracek, F., Lerner, R., & Schulenberg, J. (1986). *Career Development: A Life-Span Developmental Approach*. Hillsdale, NJ: Lawrence Erlbaum Associates.

Vondracek, F., & Porfelli, E. (2002). Counseling psychologists and schools: toward a sharper conceptual focus. *The Counseling Psychologist*, 5 (30), 749-756.

Zaleski, Z. (1987). Behavioral effects of self-set goals for different time ranges. *International Journal of Psychology*, 22, 17-38.

Zaleski, Z. (1994). (Ed.). Psychology of future orientation. Lublin: Towarzystwo Naukowe KUL.

Zeigarnik, B. (1927). Ueber das behalten von erledigten und unerledigten Handlungen. *Psychologische Forschung*, 9, 1-85

Научное издание

Нюттен Жозеф
МОТИВАЦИЯ, ДЕЙСТВИЕ
И ПЕРСПЕКТИВА БУДУЩЕГО

Редакторы *О. В. Квасова,*
Т.А. Нежнова
Корректор *Н.С. Самбу*
Художник *В.А. Чернецов*
Макет *О. В. Кокоревой*

Издательство «Смысл» (ООО НПФ «Смысл»)
103050, Москва-50, а/я 158
Тел./факс (095) 195-3713, 189-9588
e-mail: info@smysl.ru
<http://www.smysl.ru>
Лицензия ИД № 04850 от 28.05.2001

Подписано в печать 27.05.2004. Формат 84x108 1/32. Бумага офсетная № 1.
Гарнитура School. Печать офсетная. Усл. печ. л. 31,92.
Тираж 2000 экз. Заказ 4695.

Отпечатано в соответствии с качеством предоставленных диапозитивов
в ФГУП "Производственно-издательский комбинат ВИНТИ",
140010, г. Люберцы, Московской обл., Октябрьский пр-т, 403. Тел. 554-21-86.