

**МАСТЕРА
ПСИХОЛОГИИ**

Роберт Фрэнкин

МОТИВАЦИЯ ПОВЕДЕНИЯ

5-е издание



ПИТЕР®

Robert E. Franken

**HUMAN
MOTIVATION**

Fifth Edition

THOMSON

WADSWORTH

Australia • Canada • Mexico • Singapore • Spain • United Kingdom • United States

Роберт Фрэнкин

МОТИВАЦИЯ ПОВЕДЕНИЯ

**биологические, когнитивные
и социальные аспекты**

5-е издание



**Москва • Санкт-Петербург • Нижний Новгород • Воронеж
Ростов-на-Дону • Екатеринбург • Самара
Киев • Харьков • Минск**

2003

Б Б К 88.362
У Д К 159.947.5
Ф93

Ф93 Мотивация поведения: биологические, когнитивные и социальные аспекты / Р. Фрэнкин. — 5-е изд. — СПб.: Питер, 2003. — 651 с : ил. — (Серия «Мастера психологии»).

ISBN 5-94723-052-6

В книге рассматриваются важные проблемы и организационные принципы изучения поведения. Анализируются основные мотивационные механизмы детерминации голода, секса, внимания, склонности к употреблению наркотиков, проявления агрессии и др. Подчеркивается роль эмоций в их связи с проблемами стресса и здоровья. Кроме того, рассматриваются вопросы мотивации и саморегуляции, причем акцент делается на любознательности, креативности, контроле, мастерстве и самоуважении. Книга адресована студентам и преподавателям, чьи специальности связаны с психофизиологией поведения человека.

Б Б К 88.362
У Д К 159.947.5

ISBN 0-534-55530-6 (англ.)
ISBN 5-94723-052-6

© 2002 Wadsworth/Thomson Learning
© Перевод на русский язык ЗАО Издательский дом «Питер», 2003
© Издание на русском языке, оформление ЗАО Издательский дом «Питер», 2003

Краткое содержание

Предисловие	25
Часть I. Проблемы и организационные принципы мотивации	
Глава 1. Темы в изучении мотивации	32
Глава 2. Компоненты мотивации	73
Часть II. Анализ основных мотивационных систем	
Глава 3. Голод и принятие пищи	122
Глава 4. Влечение, любовь и сексуальное поведение	167
Глава 5. Активация, внимание и работа на пике возможностей	212
Глава 6. Бодрствование, активность, сон и сновидения	265
Глава 7. Употребление наркотиков и наркомания	310
Глава 8. Агрессия, принуждение и гнев	359
Часть III. Эмоции и мотивация	
Глава 9. Эмоции, стресс и здоровье	406
Глава 10. Эмоции, не совпадающие с целями (отрицательные)	455
Глава 11. Эмоции, совпадающие с целями (положительные)	499
Часть IV. Рост мотивации и саморегуляции	
Глава 12. От любопытства к креативности	538
Глава 13. Потребность в контроле, овладении навыками и самоуважении	574
Глава 14. Саморегулирование мотивации	605
Алфавитный указатель	644

Содержание

Предисловие	25
Часть I. Проблемы и организационные принципы мотивации	
Глава 1. Темы в изучении мотивации	32
План этой главы	34
Что является причиной поведения?	34
Каковы причины поведения	35
Основные темы современных теорий мотивации	38
Поведение как попытка адаптации	38
Важность определения факторов, активирующих и энергетизирующих поведение	38
Понимание факторов, управляющих направленностью поведения	39
Понимание настойчивости	40
Понимание роли чувств	41
Значение индивидуальных различий	42
Проблема саморегуляции поведения	43
Есть ли у людей воля?	43
Теории мотивации: исторический обзор	44
Теории инстинктов	45
Инстинкты и мотивация	47
Резюме и комментарий	49
Теории потребностей	51
Иерархия потребностей по Маслоу	53
Резюме	56
Теории научения	57
Школа бихевиоризма Уотсона	57
Теория побуждений (драйвов) Халла	57
Теория подкреплений Скиннера	58
Теории социального научения	60
Резюме и комментарий	61
Теории мотивации к росту и овладению мастерством	62
Исследование, любознательность и овладение мастерством	62
Гуманистические теории	64
Резюме и комментарий	65
Когнитивные теории	66
Теории оценки вероятностей	67
Теории постановки цели	68
Социально-когнитивные теории постановки целей	68
Резюме	69
Биологические, когнитивные факторы и факторы научения	69
Работа с Интернетом	70
Основные положения	70

Глава 2. Компоненты мотивации.	73
Биологический компонент.	74
Как протекало развитие головного мозга.	74
Примеры темперамента.	76
Монозиготные и дизиготные близнецы.	78
Строение головного мозга и мотивация.	79
Структура мозга и области мозга.	79
Примеры организации головного мозга.	79
Предрасположенность к получению удовольствия:	
мозговые системы подкрепления.	79
Предрасположенность к обработке информации:	
ретикулярная активирующая система.	81
Роль медиаторов в процессе обработки информации.	82
Медиаторы и наше настроение.	84
Резюме.	85
Компонент научения.	86
Внимание и научение.	86
Ассоциативное и когнитивное научение.	87
Можно ли произвольно управлять вниманием?.	87
Классическое обусловливание.	90
Обусловливание и адаптивное поведение.	91
Контекст и обусловливание.	92
Инструментальное научение.	93
Вторичное подкрепление и инструментальное научение.	94
Теория социальных побуждений.	94
Научение и память.	96
Системы памяти.	96
Система гиппокампа (5-5 научение).	97
Дорзально-стриатумная система (научение типа <i>S-R</i>).	97
Система миндалевидной железы (научение типа <i>S-Rf</i>).	98
Память и когнитивные процессы.	98
Резюме.	99
Когнитивный компонент.	99
Когнитивные теории.	100
Сущность когниций.	101
Категории и обозначения.	102
Убеждения, установки и ценности.	103
Теория когнитивного диссонанса.	105
Имплицитные теории.	106
Привычки, автоматическое поведение и когниций.	106
Пример: что такое счастье?.	108
Индивидуальные различия.	110
Теория атрибуции: представление о причинах поведения.	111
Теория локуса контроля: интернальные и экстернальные причины.	112
Теория социальных побуждений и когнитивная теория.	113

Резюме	113
Пример использования многокомпонентного подхода	114
Мотивация	к бегу. 114
Резюме	118
Основные положения	119

Часть II. Анализ основных мотивационных систем

Глава 3. Голод и принятие пищи	122
Как людям удастся избежать токсинов?	123
Биологический компонент	123
Компонент научения	124
Когнитивный компонент	126
Резюме	127
Какую пищу мы выбираем	127
Пища и энергия: жиры, углеводы и белки	128
Пища и питательные вещества	130
Люди эволюционировали как плотоядные	131
Биологический компонент	132
Роль вкуса в выборе пищи	132
Компонент научения	134
Когнитивный компонент	135
Резюме	136
Различия между голодом и потреблением пищи	136
Еда как сенсорный опыт	137
Проблема лишнего веса и полноты	139
Биологический компонент	140
Генетический фактор	140
Расход энергии	140
Полнота и анорексия как дисфункции гипоталамуса	141
Теория весовой нормы	142
Эффект йо-йо и гипотеза о нехватке пищи	143
Эффект йо-йо и пониженный уровень метаболизма	144
Компонент научения	144
Когнитивный компонент	145
Резюме	146
Теории, объясняющие избыточный вес и полноту	147
Интернально-экстернальная теория еды и голода	147
Работа желудка и чувство голода	147
Виды экстернальности	150
Теория голода, насыщения и тучности	151
Люди, ограничивающие и не ограничивающие себя в еде	152
Исследования с предварительной нагрузкой	153
«Расторможенный» едок	154
Резюме	155
Сложности, с которыми сталкиваются люди, сидящие на диете	156

Биологический компонент	156
Анаболизм (экономия калорий) и катаболизм (трата калорий)	156
Компонент научения	157
Культурный идеал	157
Поведенческое изменение и контроль за весом	158
Когнитивный компонент	159
Как отражается на здоровье похудание и полнота	159
Резюме	160
Процесс еды как событие, имеющее социальное значение	161
Биологический компонент	161
Компонент научения	163
Когнитивный компонент	164
Резюме	165
Основные положения	166
Глава 4. Влечение, любовь и сексуальное поведение	167
Сексуальное возбуждение (влечение)	167
Биологический компонент	168
Сексуальная реакция женщины	169
Сексуальная реакция мужчины	171
Компонент научения	172
Сценарии сексуального поведения	172
Взаимодействие факторов биологических и научения	175
Подкрепляющая ценность секса	175
Когнитивный компонент	176
Либеральные и консервативные установки в отношении секса	176
Представления о сексуальном влечении	176
Значение сексуальных переживаний	177
Резюме	177
Увлеченность, влечение, любовь и воспроизведение потомства	178
Биологический компонент	178
Эволюция и биология любви	179
Долгосрочные брачные стратегии мужчин	181
Компонент научения	182
Возбуждение и увлеченность	183
Близость	184
Сексуальные Я-концепции	184
Когнитивный компонент	185
Интеракционная модель Стернберга	186
Резюме	187
Биологические различия между мужчинами и женщинами	189
Половые гормоны	189
Три основные группы половых гормонов	189
Выработка половых гормонов	190
Половые гормоны и различия, проявляющиеся в физиологическом плане	191

Половые гормоны и интеллектуальное развитие	192
Половые гормоны и игры	194
Резюме	194
Половой диморфизм мозга	195
Некоторые примеры диморфизма	195
Периоды, являющиеся критическими для половой дифференциации	197
Половой диморфизм и индивидуальные различия	198
Как используется информация о существовании биологических различий	198
Резюме	199
Сексуальная ориентация	199
Биологический компонент	200
Половой диморфизм гипоталамуса и мужская сексуальная ориентация	200
Исследования близнецов и мужская сексуальная ориентация	200
Исследования близнецов и женская сексуальная ориентация	201
Врожденная гиперфазия надпочечной железы и женская сексуальная ориентация	201
Женщины, которым вводился ДЭС, и женская сексуальная ориентация	203
Компонент научения	203
Психоаналитическая теория	204
Гипотеза о случайном научении	204
Исследование, проведенное сотрудниками Института Кинси	204
Пол, приписываемый при рождении	205
Воспитание мальчиков как девочек и базовая тендерная идентичность	206
Значение гипотезы о научении	206
Процесс научения и выражение сексуальной ориентации	207
Когнитивный компонент	207
Шесть стадий формирования гомосексуальности по Кэссу	207
Сексуальная пластичность человека	209
Резюме	209
Основные положения	210
Глава 5. Активация, внимание и работа на пике возможностей	212
Определение активации	213
Кортикальная активация	213
Система ретикулярной формации (РФ)	213
Измерение кортикальной активности	215
Электроэнцефалограмма	215
ПЭТ — позитронно-эмиссионная томография	216
Автономная нервная система	216
Активация, аффект и эффективность работы	217

Активация и аффект	217
Активация и эффективность работы	220
Исследования сенсорной депривации	220
Изучение тревоги	222
Оптимальная стимуляция и индивидуальные цели	222
Заключение	224
Активация и внимание	224
Активация и избирательное внимание	224
Активация и преобразование внимания	225
Две активационные системы	225
Заключение	226
Резюме	226
Критика теории эффективности	227
Активация неясного происхождения	227
Пересмотр взаимосвязи, существующей между уровнем активации и эффективностью работы	228
Системы, участвующие в работе на пике возможностей	228
Личностная активация (тревожность)	230
Биологический компонент	230
Теория застенчивости Кагана	231
Теория экстраверсии/интроверсии Айзенка	231
Модель поведенческого торможения Грея	233
Модель мировосприятия человека с повышенной тревожностью по Барлоу	233
Заключение	233
Компонент социального научения	234
Когнитивный компонент	235
Высокие уровни характерологической активации и качество работы	236
Резюме	237
Ситуационная активация: сенсорная перегрузка	239
Биологический компонент	239
Источники активации	239
Понятие сенсорной перегрузки	240
Механизмы устранения сенсорной перегрузки	240
Компонент научения	241
Когнитивный компонент	243
Преодоление сенсорной перегрузки	243
Расстановка приоритетов	243
Управление информацией	244
Сенсорная перегрузка и качество работы	244
Резюме	245
Ситуационная активация: когнитивный диссонанс	245
Биологический компонент	246
Компонент научения	246
Когнитивный компонент	247

Когнитивный диссонанс и качество работы	248
Резюме	248
Ситуационная активация: активация, обусловленная производимым оцениванием (<i>Evaluation Arousal</i>).	249
Тревога, возникающая при тестировании	249
Биологический компонент.	250
Компонент научения.	250
Когнитивный компонент.	251
Тревога, возникающая при тестировании, и качество работы	251
Резюме	251
Активация, обусловленная соперничеством	252
Биологический компонент.	255
Компонент научения.	256
Когнитивный компонент.	257
Мотивация к соперничеству и эффективность работы.	258
Эволюционные факторы	259
Стратегии преодоления активации, обусловленной оцениванием	259
Резюме	260
Ситуационная активация и эффективность работы: несколько обобщающих выводов	260
Активация и качество выполнения актуальной задачи	260
Активация и качество выполнения последующей задачи.	261
Суммарная активация.	262
Саморегуляция активации и внимания.	262
Основные положения	263
Глава 6. Бодрствование, активность, сон и сновидения	265
Источники сна: эволюционные факторы	266
Бодрствование, сон и активность, фиксируемая с помощью ЭЭГ.	267
Корреляты сна и бодрствования.	267
Модель сна, предложенная Жуве.	269
Модель сна и сновидений, предложенная Хобсоном	269
Почему мы погружаемся в сон и почему просыпаемся	270
Циркадный ритм	270
Активация, обусловленная внешними воздействиями.	271
Депривация сна	271
Индивидуальные различия в циклах сна	271
Другие ритмы сна	271
Полусуточный ритм	271
Основной цикл «отдых/активность».	272
Цикл «левое полушарие/правое полушарие головного мозга».	273
Эффекты, возникающие при недосыпании.	273
Добровольное сокращение отводимого на сон времени и стадии сна	273
Добровольное сокращение отводимого на сон времени и ощущение сонливости и усталости.	274

Сокращение отводимого на сон времени, обусловленное культурой и средой, и ухудшение качества работы	274
Компенсаторная модель сокращенного сна	276
Возникающее во сне апноэ и фрагментарный сон	277
Некоторые парадоксальные эффекты, возникающие при депривации сна	277
Резюме	278
Функция БДГ-сна	281
Паралич, наступающий во время БДГ-сна	282
Депривация БДГ-сна у людей	282
БДГ-сон и эффект отдачи	282
Депривация БДГ-сна у животных	283
Мотивационные теории БДГ	283
Мотивационная теория БДГ, принадлежащая Эллману	283
Мотивационная теория БДГ, принадлежащая Фогелю	284
Нейронно-организационные теории БДГ	285
БДГ-сон и консолидация воспоминаний	285
Связь депривации БДГ-сна с научением, выявляемая у животных	285
Связь депривации БДГ-сна с научением у людей	286
БДГ-сон и стресс	287
БДГ-сон и дивергентное (креативное) мышление	288
Индивидуальные различия в потребности БДГ-сна	289
Полезависимость и эффект отдачи, возникающий в отношении БДГ-сна	289
БДГ-сон и угроза Я	290
Уровень невротизма и эффект отдачи, возникающий относительно БДГ-сна	291
Резюме	291
Сновидения	292
Теория активации/синтеза, принадлежащая Хобсону	292
Смысл сновидений	294
Фрейд: сновидения символические и сновидения со скрытым смыслом	295
Хобсон: сновидения с явным смыслом и сновидения необработанные	296
Крик и Митчисон: бессмысленные сновидения	296
Картрайт: сновидения как процесс обработки информации	297
Крамер: смысл ночных кошмаров	298
Новая теория ночных кошмаров и сновидений, принадлежащая Хартманну	298
Статус теорий	299
Осознаваемые сновидения	299
Осознаваемые сновидения как способ обретения возможностей	299
Осознаваемые сновидения и здоровье	300
Теория сна Хартманна	300

Функция БДГ- и Н-БДГ-сна	300
Электрическая активность во время БДГ-сна и МВС	300
БДГ-сон и катехоламины	301
Резюме	301
Расстройства сна	303
Бессонница	303
Бессонница, провоцируемая приемом определенных препаратов	304
Бессонница, не провоцируемая приемом каких-либо препаратов	305
Апноэ во время сна	307
Резюме	308
Основные положения	308
Глава 7. Употребление наркотиков и наркомания	310
Эволюционные факторы	310
Несколько основных терминов и понятий	312
Наркозависимость: определение Всемирной организации здравоохранения	312
Злоупотребление веществами	313
Психоактивные наркотики	313
Зависимость	313
Толерантность	313
Модель оппонентного процесса (процесса противоположностей), выдвинутая Соломоном применительно к толерантности	314
Ломка (состояние после отказа от наркотиков)	315
Непреодолимость стремления	316
Резюме	318
Почему люди становятся наркоманами	319
Мотивация достичь/избежать	319
Мотивационная модель	319
Первичная мотивация к употреблению наркотиков	321
Биологический компонент	321
Настроение	321
Активность (как свойство темперамента)	322
Стремление к поиску новизны	324
Компонент научения	325
Когнитивный компонент	325
Резюме	326
Почему наркотики вызывают формирование зависимости	326
Героин и морфий	328
Биологический компонент	328
Дофаминовая и опиоидная системы	328
Эндорфины: естественные опиоиды мозга	328
Психологические и социальные потребности и сила опиоидов	329
Ожидания и сила опиоидов	330
Компонент научения	330

Обусловливание реакции на героин	330
Сила подкрепления: мгновенный всплеск биологических стремлений влечений	330
Исследования: употребление наркотиков солдатами во время Вьетнамской войны	331
Когнитивный компонент	333
Избавление от наркозависимости	333
Вера в самоконтроль	334
Резюме	334
Стимуляторы: кокаин и амфетамины	335
Биологический компонент	335
Дофаминовая система и норадреналин	336
Компонент научения	337
Когнитивный компонент	338
Ожидания	338
Возврат к употреблению наркотиков	338
Резюме	338
Галлюциногены: марихуана, гашиш и ЛСД	339
Биологический компонент	339
Марихуана, гашиш	339
Дофамин и анандамид	339
ЛСД (диэтиламид лизергиновой кислоты)	339
Дофамин и серотонин	340
Компонент научения	340
Когнитивный компонент	340
Искажение восприятия	340
Расстройства памяти и внимания	341
Экстази (Адам, ХТС)	341
Резюме	341
Вопрос о здоровье: прием наркотиков людьми, испытывающими боль	342
Никотин	342
Биологический компонент	342
Компонент научения	342
Когнитивный компонент	343
Резюме	344
Алкоголь	344
Биологический компонент	344
Ожидания и действие алкоголя	345
Депрессия и алкоголизм	346
Алкоголь и эффект расторможенности	346
Компонент научения	347
Ситуативные факторы	347
Множество факторов, определяющих употребление алкоголя	348
Алкогольные пристрастия во Франции и Италии	348

Семейная обстановка	348
Культурные факторы	349
Лечение алкоголизма	349
Когнитивный компонент	349
Алкоголь и миопия	349
Представления о контроле	351
Контроль, обретаемый благодаря уменьшению потребляемого алкоголя	352
Представление об изменении себя	353
Резюме	354
Основные положения	357
Глава 8. Агрессия, принуждение и гнев	359
Виды агрессии	359
Традиционное определение агрессии	361
Изучение агрессии	362
Первые лабораторные исследования	362
Агрессия в реальном мире	363
Новые понятия, касающиеся агрессии	364
Потребность в контроле	364
Рабочее определение агрессии	365
Гнев и агрессия	365
Резюме	366
Измерение агрессии людей	366
Биологический компонент агрессии	367
Генетические процессы	367
Гормоны и агрессия	367
Гормоны и мужская агрессия	367
Гормоны и женская агрессия	368
Андростенедион и агрессия у самок гиены	369
Половые различия мужчин и женщин	369
Некоторые дополнительные различия	370
Нейромеханизмы	371
Объяснение агрессии как черты характера	371
Миндалевидная железа	372
Резюме	373
Компонент научения	374
Понятие фрустрации	374
Фрустрация и направленность поведения	375
Понятие замещения	375
Генерализация и торможение	376
Слепая ярость: генерализованный гнев и агрессия	376
Теория социального научения	378
Моделирование и имитация	378
Цикл насилия	378

Агрессия и насилие, показываемые по телевидению	378
Порнография и агрессия	380
Резюме	381
Когнитивный компонент агрессии	382
Модель принуждающего действия	382
Издержки принуждающего действия	383
Взаимосвязь между навыками и издержками	384
Иррациональное принуждение	384
Алкоголь и принуждение	384
Карательная справедливость	386
Три вида нарушения норм	387
Справедливость как чувство собственного достоинства	387
Атрибуция порицания	387
Насилие в отношениях между людьми	388
Связь между контролем и властью	388
Насилие как последняя возможность	389
Резюме	389
Насилие в среде молодежи	390
Биологический компонент	391
Компонент научения	392
Реакции на угрозу	392
Эмпатия	393
Когнитивный компонент	394
Резюме	394
Агрессия и преступления	395
Обобщенная теория преступлений	395
Агрессия и самоуважение	396
Резюме	400
Основные положения	401

Часть III. Эмоции и мотивация

Глава 9. Эмоции, стресс и здоровье	406
Эмоции и мотивация	407
Определение эмоций	408
Универсальная природа эмоций	409
Ключевые связующие темы	409
Мимика	410
Роль оценки в эмоциях	410
Резюме	410
Что такое стресс?	411
Определение стресса	411
Стресс как продолжительная реакция «борьбы или бегства»	412
Биологический компонент стресса	413
Симпатическая/надпочечная и гипофизарная/надпочечная реакции	413
Гипофизарная/надпочечная реакция	415

Эндорфины и стресс	
Стресс и иммунная система	
Две иммунные системы	417
Стресс и неспецифическая иммунная система	417
Стресс, энергия и иммунитет: эволюция реакции на стресс	419
Резюме	419
Компонент стресса, связанный с научением	420
Непредсказуемость и стресс	420
Различение стрессогенных стимулов	420
Доступность реакции копинга	421
Повторный опыт столкновения с авersiveвым стимулом	423
Обучение реагированию на стресс	424
Социальные факторы и стресс: пример стресса на работе	425
Организации, подверженные конфликтам и сопротивляющиеся им	425
Взаимодействие человека с окружающей средой	425
Резюме	427
Когнитивный компонент стресса	427
Копинг, сфокусированный на проблеме, и копинг, сфокусированный на эмоциях	428
Ситуативные факторы и личный контроль	428
Потенциально контролируемые ситуации	429
Потенциально неконтролируемые ситуации	429
Возможность контроля и долголетие	430
Резюме	430
Регуляторы стресса	430
Биологический компонент	430
Социальная поддержка и стресс	430
Репрессивный тип личности и социальная поддержка	431
Социальная поддержка и тяжелая утрата	432
Компонент научения	433
Управление стрессогенной информацией	433
Теория Эпштейна	433
Стратегии копинга, сфокусированные на эмоциях	438
Когнитивный компонент	440
Травма и вытеснение мыслей	440
Личный контроль и смысл	441
Положительные эмоциональные состояния и эволюция	441
Стойкая личность	442
Резюме	443
Стресс и здоровье	444
Модель рака	445
Биологический компонент	445
Прямые влияния	445
Косвенные влияния	447
Компонент научения	449

Прямые влияния	449
Косвенные влияния	449
Когнитивный компонент	450
Различия между прямыми и косвенными влияниями	450
Доказательство существования прямых влияний	450
Резюме	453
Основные положения	453
Глава 10. Эмоции, не совпадающие с целями (отрицательные)	455
Страх и тревога	456
Биологический компонент	457
Противотревожные препараты	458
Префронтальная область коры и регуляция эмоций	459
Компонент научения	460
Условные стимулы и модель Грея	460
Фобии и панические атаки	460
Когнитивный компонент	463
Восприятие окружающего мира как угрозы	463
Непроизвольные или навязчивые мысли	465
Потеря контроля	466
Руминационные мысли о потере контроля	466
Неспособность к конструктивному реагированию	466
Теории субъективного благополучия «сверху вниз» и «снизу вверх»	466
Резюме	467
Пессимизм и депрессия	468
Современный индивидуализм и рост депрессии	470
Биологический компонент депрессии	471
Наследственная передача депрессии	471
Депрессия типа А: недостаток катехоламинов	471
Депрессия типа В: серотонин	471
Выживание и два биологических аффекта	472
Использование лекарственных препаратов для лечения депрессии	473
Стресс и депрессия	474
Компонент научения в депрессии	475
Модель выученной беспомощности, предложенная Селигманом	475
«Выученная беспомощность» у людей	477
Иммунизация	478
Когнитивный компонент депрессии	478
Пересмотренная теория «выученной беспомощности»	479
Постоянство	480
Глобальность	480
Персонализация: интернальная/экстернальная	482
Оценка теории	482
Пессимизм как причина депрессии	483

Пессимизм и руминации.	484
Пессимизм и здоровье.	484
Теория депрессии Бека	484
Перфекционизм и депрессия.	486
Резюме.	487
Вина и стыд.	489
Биологический компонент.	491
Вина и стыд как адаптивные эмоции.	491
Теория дискретных эмоций.	491
Компонент научения.	492
Методы установления дисциплины.	492
Отказ в любви и внушение.	493
Качество аффективных отношений между родителем и ребенком	493
Когнитивный компонент.	493
Связь между чувством вины и депрессией.	495
Негативные эмоции и целенаправленное поведение.	496
Резюме.	497
Основные положения.	497
Глава 11. Эмоции, совпадающие с целями (положительные).	499
Счастье.	499
Два мифа об истоках счастья.	500
Биологический компонент.	502
Счастье как адаптивное поведение.	504
Компонент научения и когнитивный компонент.	504
Победа над страхом.	504
Способность к планированию.	506
Почему у человека развилась префронтальная кора?.	507
Мотивация к составлению планов.	507
Увлеченность (переживание потока) и счастье.	507
Счастье и копинг.	508
Биологический компонент.	509
Компонент научения/когнитивный компонент.	509
Резюме.	510
Проблема неуверенности и копинг.	510
Счастье от преодоления страха и неуверенности:	
развитие установки на действие.	510
Биологический компонент.	511
Компонент научения/когнитивный компонент.	512
Мотивация к поиску острых ощущений.	513
Взаимодействие биологических, когнитивных факторов	
и факторов научения.	513
Теория самоэффективности и два способа контролировать тревогу	514
Теория самоэффективности и поиск острых ощущений.	516
Задействование активации.	516

Увеличение степени риска	517
Итоговые замечания	517
Резюме	518
Оптимизм и надежда	518
Определения	519
Оптимизм и пессимизм	519
Биологический компонент	520
Компонент научения/когнитивный компонент	520
Оптимизм как усвоенный когнитивный стиль	520
Доказательства теории Селигмана	521
Оптимизм и здоровье	522
Статус понятия «оптимизм»	523
Понятие «надежда»	523
Эмпирическое подтверждение теории Шнайдера	524
Резюме	525
Роль раннего опыта: проблема привязанности	526
Биологический компонент	526
Компонент научения/когнитивный компонент	527
Три стиля привязанности. Что происходит, когда ребенок не имеет надежной привязанности?	528
Привязанность у взрослых	529
Опыт привязанности, стресс и поиск социальной поддержки	529
Системы социальной поддержки и состояние здоровья	529
Привязанность, принадлежность к группе и вера	532
Резюме	533
Основные положения	534

Часть IV. Рост мотивации и саморегуляции

Глава 12. От любопытства к креативности	538
Любопытство и исследовательское поведение	539
Новизна, любопытство и исследовательское поведение	539
Предпочтение сложности	540
Теория исследовательского поведения (Эрл и Дембер)	540
Компетентность и исследовательское поведение	541
Что такое мотивация к исследованию?	542
Мотивация с эволюционной точки зрения	542
Мотивация в психологической перспективе	542
Понятие вызова	544
Тревога и исследовательское поведение	544
Биологический компонент	546
Компонент научения/когнитивный компонент	547
Возраст и предпочтение сложности	547
Опыт, компетентность и предпочтение сложности	547
Внутренняя мотивация	549
Теория самодетерминации	549

Резюме	551
Поиск (острых) ощущений	552
Биологический компонент	554
Моноаминоксидаза и поиск новых ощущений	554
Наследственность и поиск новых ощущений	555
Тендерные и возрастные различия	555
Компонент научения/когнитивный компонент	555
Спорт	555
Поиск опыта	556
Употребление наркотиков, сексуальное поведение и невоздержанность	556
Открытость, нетрадиционность и независимость	556
Стили мышления и креативность	556
Стили принятия решения и поиск новых ощущений	557
Поиск новизны и постоянство	557
Резюме	557
Креативность	558
Биологический компонент	560
Интеллект и креативность	560
Личность и креативность	561
Компонент научения/когнитивный компонент	561
Гнет старых привычек	561
Креативность как раскрепощенность	562
Психологический климат и креативность	562
Неблагоприятный психологический климат и креативность	563
Поощрение и креативность	563
Я-образ и креативность	563
Ранний опыт и креативность	564
Опыт взрослой жизни и креативность	564
Порядок рождения и креативность	565
Процесс творчества	565
Научение творчеству	569
Креативность на протяжении всей жизни	570
Резюме	571
Основные положения	572
Глава 13. Потребность в контроле, овладении навыками и самоуважении ..	574
Потребность в предсказуемости и контроле	575
Контроль и здоровье	575
Психическое здоровье	575
Физическое здоровье	576
Биологический компонент	576
Компонент научения	577
Когнитивный компонент	578
Контроль и овладение навыками	579

Резюме	580
Овладение навыками и мотивация достижения	580
Мотивация достижения	581
Биологический компонент	581
Теории компетентности	581
Выводы	582
Компонент научения	582
Теория социального научения	582
Воспитание, способствующее развитию независимости и овладению навыками	583
Выводы	584
Когнитивный компонент	584
Теория когнитивного выбора, предложенная Аткинсоном	584
Теория развития компетентности Двек	585
Иерархическая модель мотивации приближения и избегания	587
Выводы	589
Резюме	589
Самоуважение	590
Определение самоуважения	590
Высокое самоуважение	590
Неуважение к себе	592
Истоки самоуважения	593
Тендерные различия	594
Поддержание низкого самоуважения	594
Самоуважение и реакции на успех и неудачи	595
Развитие самоуважения	596
Биологический компонент	596
Компонент научения	597
Когнитивный компонент	601
Развитие самоуважения	601
Резюме	602
Основные положения	603
Глава 14. Саморегулирование мотивации	605
Саморегуляция поведения	605
Биологический компонент	606
Эволюция сознания	606
Компонент научения	608
Когнитивный компонент	609
Резюме	609
Постановка целей	610
Ближайшие и отдаленные цели	610
Постановка трудных, но достижимых целей	611
Обратная связь	612
Цели, поставленные самостоятельно или другими людьми, и приверженность им	613

Потребность в сложных целях	614
Гипотезы о расхождении	614
Теория самоэффективности	615
Автоматичность целенаправленного поведения	616
Иллюзия сознательного (волевого) контроля	617
Роль автоматического поведения в достижении цели	618
Воображение помогает достичь цели	618
Когда ожидания, касающиеся результатов, не совпадают с мотивацией процесса их достижения	619
Когда намерения и планы по их осуществлению не воплощаются ..	619
Преодоление сомнений в себе	620
Управление негативными мыслями	621
Контроль внутренней речи	621
Когнитивное реструктурирование	622
Замещение мыслей	622
Дистанцирование от негативных мыслей	622
Развитие полезных мыслительных привычек	623
Потребность в сознательной жизни	623
Резюме	624
Саморегуляция и Я-концепция	625
Знания о себе и функции саморегулирования	626
Два аспекта Я	627
Теория расхождения Я	627
Возможные Я	628
Возможные Я и цели	628
Развитие множества возможных Я	629
Создание возможных Я	630
ИмPLICITные теории	631
ИмPLICITные теории окружающего мира	631
ИмPLICITные теории компетентности	637
Связь между теориями мира и теориями Я	639
Развитие ориентации на процесс	640
Замена руминаций рефлексией	640
Резюме	641
Основные положения	642
Алфавитный указатель	644

Предисловие

На протяжении многих веков ученые — представители различных дисциплин и научных областей — размышляли над тем, что представляют собой мотивы человека. Они предлагали самые разнообразные объяснения — начиная от теорий, допускающих, что поведение человека полностью детерминировано, скажем нашей генетической структурой, и заканчивая теориями, гласящими, что человек полностью контролирует свою судьбу, поскольку у него есть воля. Но до начала XX в. ни одно из этих объяснений не было подвергнуто какой-либо научной проверке. Как результат к настоящему времени у нас сформировались более четкие представления о мотивации человека. Оказывается, и родились мы вовсе не для того, чтобы исполнить заранее предначертанную нам в этом мире роль, нет у нас и абсолютной свободы, позволяющей нам делать все, что мы ни захотим. Наши биологические возможности ограничены, но интересно, что мы ограничены также и недостатком фантазии, связанным с нашими мыслями. Иногда, сами немного изменяясь, мы тем самым меняем линию своего поведения и — по крайней мере слегка — меняем и линию поведения других людей. Одно из следствий этого заключается в том, что мы можем менять ход истории — идея хоть и сомнительная, но весьма привлекательная.

Книга, которую вы держите в руках, разделена на четыре части. В части I речь пойдет об основных проблемах и организующих принципах, обрисовывающих саму тему мотивации. Глава 1 начинается с обсуждения основных проблем и заканчивается кратким обзором основных теорий мотивации. Я считаю (и мое мнение основано на данных эмпирических исследований), что лучший путь к пониманию мотивации — это анализ различных систем мотивации, осуществляемый посредством обращения к ее базовым компонентам: биологическому, приобретенному (научение) и когнитивному (познание). В главе 2 мы с вами подробно обсудим вопрос, что значит использовать компонентный подход и что имеется в виду, когда мы говорим о поведении, имеющем биологическую, приобретенную или когнитивную основу. Поведение вполне можно разложить на отдельные составляющие, но поведение, которое мы наблюдаем на выходе, — нечто намного большее, чем его отдельные компоненты. Наблюдаемое нами можно сравнить с музыкальным отрывком, исполняемым несколькими талантливыми музыкантами, каждый из которых играет свою партию в гармонии с тем, что исполняют другие. Хотя во многих или даже в большинстве случаев мы не понимаем до конца, как получается, что все эти «составляющие» звучат в унисон, но, как бы то ни было, понимаем, что испол-

нителей несколько. В данной книге речь пойдет о некоторых из этих «исполнителей», что поможет нам научиться понимать причины нашего поведения, ведь это — первый шаг к его изменению.

В части II мы проанализируем несколько основных систем мотивации с точки зрения ее отдельных компонентов. В главе 3 речь пойдет не только о том, почему люди употребляют пищу, но также и о том, почему некоторые люди склонны набирать лишний вес. Мы попробуем разобраться с вопросом, вызывающим интерес и вместе с тем ставящим в тупик: а почему, собственно говоря, людям, набравшим лишние килограммы, так сложно от них избавиться? В главе 4 мы поднимем проблему сексуального поведения. Почему одни склонны к случайным половым связям, а другие — нет? Почему одни люди испытывают чувство любви на протяжении длительного периода времени, в то время как у других оно приходит и уходит? Почему одних людей привлекают представители того же пола, а других — противоположного? В главе 5 речь пойдет об анализе пиковой максимальной работоспособности. Достижение ее зачастую сопряжено с большими трудностями, поскольку это требует, чтобы мы одновременно достигли оптимального уровня возбуждения, сфокусировали внимание на решаемой задаче и освободили свой ум от мыслей, которые могут отрицательно сказаться на работоспособности. В главе 6 мы обсудим взаимосвязи между внимательностью, способностью обрабатывать информацию, качеством сна и возможностью видеть сны. Мы рассмотрим ряд вопросов, в том числе и такой: почему наша способность обрабатывать информацию зачастую страдает в случаях, когда мы недостаточно хорошо выспались, когда спали мы вроде хорошо, но сон был не таким, как надо, или когда спали, но сновидений при этом не было. В главе 7 речь пойдет об употреблении наркотиков и злоупотреблении ими, а также о зависимости от них. Употребление наркотиков, по крайней мере при поверхностном рассмотрении, кажется малоадаптивным, и поэтому мы будем разбираться, что же такого есть в наших биологических особенностях, социальном окружении, стиле нашего мышления, что заставляет людей принимать наркотики. В главе 8 речь пойдет об агрессивном поведении и насилии. Существует предположение, что одна из причин, которая способствовала выживанию нас как вида, — это наша агрессивная сущность. Как тогда можно совместить это с данными о том, что людская агрессия является одной из важнейших проблем сегодняшнего общества?

В части III мы будем изучать роль эмоций в мотивационном процессе. И хотя в прошлом эмоции рассматривались как нечто вовсе не связанное с мотивацией, современные представления определяют эмоции как неотъемлемую часть мотивации. Например, они могут как поддерживать, так и тормозить целенаправленное поведение. Это значит, что, если мы хотим достичь целей, намеченных нами самими, нам необходимо убедиться в совместимости наших эмоций с данными целями; в противном случае мы обнаружим собственную несостоятельность в их достижении.

Данный раздел, центральной темой которого являются эмоции, мы начинаем с обсуждения стресса. Психологи провели множество исследований, посвященных стрессу, и показали, что управление стрессом, быть может, то необходимое, чему нам следует научиться, если мы хотим прожить жизнь счастливо и успешно.

Эта тема была исследована в достаточной степени подробно, и выводы, сделанные из этих исследований, вполне понятны. Стресс — фактор, не только препятствующий целенаправленному поведению, но и подрывающий наше здоровье. В этой книге мы не делаем акцента на теме здоровья, но учитываем факт, что мотивация и здоровье тесно взаимосвязаны.

Кроме того, нам необходимо также научиться управлять некоторыми другими несовместимыми с достижением цели эмоциями. В главе 10 речь пойдет о страхе и тревоге, которые, как это было показано, препятствуют целенаправленному поведению. Страх и тревога часто парализуют людей, заставляя их бездействовать. Также мы будем говорить с вами о пессимизме и депрессии. В исследованиях было неоднократно продемонстрировано, что люди, настроенные пессимистично, зачастую начинают чувствовать некоторую подавленность, а когда человек подавлен, у него возникают проблемы с мотивацией. Результаты недавно проведенных исследований показали, что чувство вины и стыд — это эмоции, сильно истощающие человека и также препятствующие его целенаправленному поведению.

Главные эмоции, совместимые с достижением цели, — это надежда, счастье, оптимизм, привязанность, духовная близость и эмпатия. Когда человек счастлив, полон надежд или оптимизма, он склонен к усердной работе, направленной на достижение намеченных целей. В главе 11 будет проведен обзор исследования, показывающего, что если мы счастливы, на что-то надеемся или оптимистично настроены, то это помогает нам настойчиво добиваться поставленных целей. Как было установлено, одной из главных предпосылок достижения чего-либо и успеха является упорство в достижении цели. Занимаясь изучением целенаправленного поведения, исследователи обнаружили, что люди, успешные в достижении намеченных целей, характеризуются таким качеством, как общительность (взаимозависимость). И хотя некоторые из нас исходят из представлений о том, что они не нуждаются в других, данные проведенного исследования свидетельствуют о том, что те, кто принимает и развивает свои социальные навыки, в целом более успешны, чем те, кто этого не делает. Кроме того, люди с развитыми социальными навыками более здоровы физически и психологически. Здесь же рассматриваются мотивы рискованного поведения. Такое поведение — признак хорошего здоровья и умения приспосабливаться, а его отсутствие является признаком невроза.

В части IV речь пойдет о мотивации к развитию и саморегуляции. Идея о том, что живые организмы мотивированы на рост и развитие, завладела воображением многих теоретиков, занимающихся вопросом мотивации. По мере того как число проведенных исследований увеличивается, многим теоретикам становится все более понятно, что людям присуща врожденная предрасположенность к реализации своего потенциала.

Если мотивация к личностному росту у людей (и в некоторой степени у животных) врожденная, то почему тогда не все достигают определенного уровня? Почему одни преуспевают, а другие — нет? Почему у одних людей большие амбиции, а у других их нет? И тут же начинают прорисовываться ответы на эти вопросы. Не все люди в равной степени наделены способностью делать по крайней мере две вещи: управлять своими эмоциями и ставить цели. В области мотивации появилась новая тема, суть которой заключается в том, что людям необходимо учиться

управлять своими эмоциями (такими, например, как эмоции, связанные с неуверенностью в себе), а также учиться ставить перед собой подходящие цели. Эта новая тема получила название саморегуляции мотивации.

В главе 12 будут обсуждаться ранние представления о мотивации к развитию, основанные на данных исследования любознательности и исследовательского поведения. Такое изучение любознательности и исследовательского поведения навело теоретиков на предположение о том, что для живых организмов характерно стремление к росту. Люди изначально мотивированы на то, чтобы узнать как можно больше о мире, в котором они живут. Мы рассмотрим также понятие креативности и попытаемся показать, что она берет начало в мотивации к познанию всего того, что только может быть предложено жизнью. Есть определенная категория людей, которых называют искателями новых ощущений, рождающихся, по-видимому, с более сильными внутренними импульсами к исследовательскому поведению. В результате действия этих сильных импульсов такие люди, помимо всего прочего, более креативны и нестандартны по сравнению с другими. В главе 13 мы расскажем вам об исследовании, доказывающем, что люди имеют мотивацию к тому, чтобы становиться осведомленными — корни этого явления берут свое начало в потребности к контролю. Именно через чувство осведомленности и успеха люди развивают чувство самоуважения и собственного достоинства.

И наконец, в главе 14 мы сделаем обзор некоторых исследований, посвященных теме саморегуляции поведения. Помимо всего прочего, мы с вами рассмотрим принципы постановки целей, управления эмоциями, а также точной настройки целенаправленного поведения. В данной главе будет рассказано об исследовании способа, при помощи которого люди учатся управлять своим мышлением, для того чтобы успешно работать и полностью реализовать себя. Имея хорошо развитую и дифференцированную Я-концепцию, мы можем ставить перед собой сложные цели и поддерживать представление о том, что в нас сосуществуют разные субличности. В конечном счете именно посредством развития хорошо дифференцированной Я-концепции люди приходят к полному раскрытию своего потенциала.

Хотя данная книга писалась главным образом для психологов, я помнил о том, что мотивация — это тема, интересная практически каждому. За годы работы мой курс прослушали студенты, изучающие бизнес, консультирование, педагогику, инженерию, медсестринское дело, физическое воспитание и социальную работу; они приходили ко мне, потому что чувствовали: знания о мотивации человека будут помогать им в той профессии, которую они для себя выбрали. Были также и студенты, специализирующиеся на таких областях, как искусство, история и философия; они говорили о том, что пришли ко мне просто из желания узнать побольше о собственной мотивации. Поскольку курсы лекций по мотивации зачастую привлекают внимание самых разных слушателей, я попытался сделать так, чтобы и читатели, практически не связанные с психологией, могли легко понять книгу, и те, кто хорошо знаком с этой областью, тоже заинтересовались ею.

Многие люди прямо или косвенно способствовали написанию данной книги. Студенты различных специализаций, посещавшие мои занятия по мотивации, подсказывали хорошие идеи и давали обратную связь, что помогло мне как следует продумать структуру и содержание этой книги. Дискуссии с коллегами и аспиран-

тами также очень помогли в написании книги. Всем этим людям я хочу сказать большое спасибо.

Я благодарю рецензентов, предложивших мне множество чудесных идей. Если бы я включил в данную книгу все их идеи и предложения, то она оказалась бы в два раза толще. Это Бред Брюбейкер (*Indiana State University*); Роберт Геринг (*University of Southern Indiana*); Донна Харди (*California State University, Northridge*); Кэрол С. Хейс (*Delta State University*); Линда Хонэр (*California State University, Northridge*); Джей Си Мелоун (*University of Tennessee*); Ральф Ноубл (*Rensselaer Polytechnic Institute*); Айен Пейтон (*Bethune Cookman College*); Крайслин Е. Ренделл (*Metropolitan State College of Denver*); Джефф Свортвуд (*State University of New York, Cortland*) и Лиланд Свенсон (*Loyola Marymount University*).

Хочу поблагодарить своего издателя Вики Найт за ее помощь и поддержку, оказываемую в процессе реализации данного проекта. Также я хочу сказать слова благодарности всем тем, кто, работая в Уодсворте, принимал участие в выпуске этой книги, делая иллюстрации, обложку, занимаясь версткой, решая вопрос с авторскими правами, выпуская сигнальные экземпляры и занимаясь их корректурой. Все их усилия должным образом оценены.

В заключение я хочу выразить благодарность своей жене, Хелене, подарившей мне так много любви и поддержки.

Роберт Е. Фрэнкин

Посвящается Хелене, Райан и Таре, Рене и Кэм Медисон

Часть I

Проблемы и организационные принципы мотивации

Темы в изучении мотивации

- *Что является причиной поведения?*
- *Любое ли поведение представляет собой попытку адаптации? Что тогда можно сказать насчет употребления наркотиков?*
- *Почему одни люди упорствуют, в то время как другие легко сдаются?*
- *Почему одни люди более мотивированы, чем другие?*
- *Есть ли у людей инстинкты?*
- *Что в нашем поведении является выученным?*
- *Есть ли у людей воля?*

Крис смотрит на часы. Восемь утра. За окном светит солнце, на небе ни облачка; складывается впечатление, что сегодняшний день просто обязан быть великолепным. Неожиданно Крис начинает думать об альпинизме. Он представляет себя исполняющим сложное движение, в то время как его друг с восхищением наблюдает за ним. От этой небольшой фантазии у него появляется чувство теплоты и удовлетворенности. Но по дороге к ванной комнате Крис замечает у себя на столе стопку книг, и ощущение теплоты начинает куда-то исчезать. Экзаменационная работа по философии, которую он должен был написать, еще не готова, а между тем Крис так и не знает, чем ему следует заняться. Он начинает чувствовать напряженность. Но пока он чистит зубы, его мысли вновь обращаются к альпинизму. Если бы нужно было назвать одно действительно любимое занятие, то Крис, не раздумывая, назвал бы альпинизм. У него появляется идея: а почему бы не пойти и несколько часов не позаниматься альпинизмом? Это помогло бы сделать голову более ясной и собрать мысли «в кучку». А экзаменационную работу можно написать чуть позже. Удовлетворенный такой логикой, Крис подходит к телефону и начинает набирать номер своего друга. Ощущение теплоты потихоньку возвращается.

Мы постоянно сталкиваемся с необходимостью делать выбор. Но нужно ли следовать велениям сердца или стоит прислушиваться к голосу разума? Надо ли думать о будущем или следует наслаждаться тем, что есть сейчас? Крис принял решение следовать своим чувствам, но другой человек на его месте мог бы думать так: «Если я хорошо поработаю над экзаменационным заданием, то завтра смогу выкроить немного времени для занятий альпинизмом». А третий человек мог бы рассуждать следующим образом: «Если я буду успешно учиться, то летом у меня появится возможность заняться альпинизмом».

Этот выбор может иметь значимые последствия. Например, было проведено исследование, доказывающее, что способность откладывать получение кратковременного удовольствия является важной составляющей успеха и умения достигать

намеченных целей. В ходе одного из исследований было выявлено, что дети, которые в возрасте четырех лет обладали более развитой способностью откладывать получение непосредственного удовольствия, к подростковому возрасту накапливали больший объем знаний и умели лучше справляться со стрессом (Shoda, Mischel, Peake, 1990). По-видимому, способность откладывать на некоторое время непосредственное удовольствие связана с какими-то не совсем явными личностными качествами, имеющими генетическую основу. Одно из таких качеств — импульсивность. Слишком импульсивные люди склонны увлекаться занятиями, которые непосредственно интересны им, но это длится недолго (Zuckerman, 1994). Поэтому, скорее всего, таким людям будет сложно отложить получение непосредственного удовольствия. Помимо этого, существуют доказательства, что есть люди, которых привлекает новизна; их вниманием завладевает все новое и необыкновенное. По-видимому, эта склонность, так же как и импульсивность, врожденная. Например, было обнаружено, что дети уже в трехдневном возрасте различаются своим интересом к новизне, и это может быть связано с наличием особого фермента, унаследованного от родителей (Sostek, Sostek, Born, 1981). Основной момент здесь заключается в том, что за способностью откладывать получение непосредственного удовольствия стоит нечто большее, чем простой самоконтроль.

Та окружающая среда, в которой мы росли, также, по-видимому, оказывала влияние на формирование нашей способности откладывать получение удовольствия. В частности, из обстановки, правила которой диктовали, что выгодно откладывать получение удовольствия, выросли дети, более преуспевшие в этом занятии (например, Bandura, Mischel, 1965). Получается, что дети, которые поняли, в чем состоит преимущество откладывания удовольствия, позволяющее получить его немного позже, включали данную форму поведения в свой «арсенал».

Какую же роль во всем этом процессе играет сила воли? Результаты все большего числа исследований свидетельствуют о том, что люди могут активно обучаться контролю над собственными жизнями посредством обучения саморегуляции (Metcalfe, Mischel, 1999). Как мы увидим из последней главы, саморегуляция включает изменение паттернов мышления. Она начинается с обучения самонаблюдению — процессу, который позволяет нам корректировать ошибочные рассуждения. Давайте вновь обратимся к Крису. Он сказал себе, что лазанье по горам поможет ему сделать голову более ясной, поэтому экзаменационную работу можно будет дописать позднее. Но неужели вы на самом деле верите в то, что Крис уйдет из дома лишь на пару часов? Вернется ли он домой сразу же после того, как закончит лазать по горам, или пойдет по завершении этого мероприятия пить пиво с другом? Когда он в итоге окажется дома, как велика вероятность того, что он сразу же сядет за работу? А как насчет отрицательного влияния алкоголя на его мыслительные способности?

Если Криса научили внимательно следить за ходом своих мыслей и задумываться над возможными последствиями принимаемых решений, тогда, вероятно, он сможет обучиться, по крайней мере частично, откладывать получение удовольствия. Поскольку Крис достаточно импульсивен, ему никогда не удастся научиться контролировать себя так же хорошо, как это могут делать другие, но тем не менее он способен научиться контролировать себя намного лучше. В рубрике «Практи-

ческое применение I.1» приведено описание «горячей/холодной» теории откладывания вознаграждения. Согласно этой теории, отсроченное вознаграждение включает обучение построению планов (замыслов), позволяющих бороться с возникающими соблазнами. Данная теория иллюстрирует, как можно интегрировать биологические, социальные и когнитивные идеи, а также во многом служит прототипом того, как мы будем рассматривать в этой книге вопросы мотивации.

План этой главы

Мы начнем с рассмотрения некоторых центральных тем, интересующих теоретиков в области мотивации, а затем перейдем к краткому обзору базовых теории, предложенных психологами, занимавшимися проблемой мотивации. Если мы поймем проблемы, волновавшие теоретиков прошлого, тогда нам будет легче понять современные теоретические объяснения тон или иной формы поведения.

Теории представляют собой попытку осмысления определенного набора фактов. Цель, преследуемая любым теоретиком, заключается в возможности объяснения как можно большего числа фактов при помощи как можно меньшего числа понятий. Как мы увидим, большинство теоретиков пытаются организовать факты вокруг нескольких базовых конструкторов. Теории, представленные в данной главе, считались удачными по крайней мере на протяжении некоторого времени, поскольку с их помощью можно было объяснить имеющийся набор фактов. Однако новые исследования предлагают новые факты. Когда теория уже не может объяснить имеющихся данных, ее либо модифицируют, либо от нее просто отказываются. Некоторые теории, рассматриваемые в данной главе, уже не способны объяснить имеющиеся факты, но зато эти теории стали базой для современных психологических конструкторов. Если мы поймем классические теории, тогда нам будет понятно, почему сегодня современные теории представлены именно в той, а не в иной форме.

Что является причиной поведения?

Теоретики в области мотивации начинают с допущения, что для каждой формы поведения есть своя причина. Их цель заключается в выявлении этих самых причин. Исследователи стремятся быть эклектичными; свои выводы они основывают на открытиях и принципах, заимствуемых из различных дисциплин. В прошлом книги о мотивации писались с опорой на какую-то одну дисциплинарную концепцию. Теоретики могли пытаться объяснить поведение исходя, например, лишь из анализа биологических механизмов. Но эта традиция умерла, потому что оказалось невозможным объяснить все поведение, опираясь на какой-то один базовый механизм или систему. Например, для того чтобы понять биологические структуры, нам необходимо сначала определить ту роль, которую играет окружающая среда. Без определенного вклада со стороны окружающей среды многие структуры не смогут развиться до нужного уровня (Plomin, DeFries, 1999).

Теоретики в области мотивации стремятся узнать, что провоцирует человека на ту или иную форму поведения. Хотя важно показать и то, что изменение поведе-

ния — результат определенных интервенций (например, терапии или установления системы вознаграждений), исследователи пытаются докопаться до первопричины: что является причиной действия? Они хотят понять, какую роль в этом играют биология, научение и познание.

В 1960-70-х гг., когда теоретикам в области научения удалось показать, что разнообразные формы поведения могут быть усилены, ослаблены или изменены посредством установления системы вознаграждений, многие психологи и дилетанты стали верить в то, что в основном поведение человека может быть объяснено с точки зрения принципов научения. Лишь после того как было продемонстрировано, что существует множество ситуаций, в которых процесс научения оказывается просто невозможным, психологи умили свои экстравагантные притязания в отношении роли научения в нашей жизни. В конце концов когнитивным психологам удалось показать: размышления также становятся причиной поведения, а не просто сопровождают его, после чего предположение о том, что любое поведение может быть объяснено принципами научения, было оставлено в стороне. Процесс научения очень важен для понимания действия, но он не является его единственной причиной.

Каковы причины поведения

Психологи различают причины достижения и избегания (Higgins, 1997). Первое предполагает: люди совершают действия из-за того, что они чего-то хотят, желают или в чем-то нуждаются. Зачастую такое поведение описывается в терминах достижения конкретной цели; человек может, например, хотеть съесть сэндвич, потому что он голоден. Но бывают и ситуации, когда желание, запрос или потребность невозможно сразу же свести к какой-то конкретной цели. Если мы хотим, например, независимости, то речь не идет о какой-то одной цели; обычно в таком случае мы можем представлять сразу несколько вещей — например, что у нас есть отдельная комната, своя машина или куча денег.

Поведение избегания предполагает, что люди совершают действия для того, чтобы чего-то избежать. Такое поведение также можно описать в терминах конкретной цели. Боязнь насекомых или змей подпадает под эту категорию. Тревогу же, напротив, иногда бывает сложно свести к какой-то одной конкретной цели. Люди, испытывающие тревогу, зачастую просто не могут определить ее источник; речь идет лишь о переживании ими неконкретизированного ощущения угрозы.

Причины поведения, направленного на избегание, бывают подчас непреодолимыми; т. е. речь идет не просто о том, что они вредоносны или вызывают чувство отвращения, а о том, что их сложно (а иногда даже невозможно) игнорировать.

Например, те, кто боится насекомых или змей, ощущают сильную и резкую потребность уйти подальше от таких объектов. Поскольку зачастую люди не могут определить источник своей тревоги, они пытаются справиться с пей, находя безопасное место. Например, человек, испытывающий тревогу на вечеринке и не знающий ее источника, может принять решение уйти домой. Стремление к поведению избегания бывает столь непреодолимым, по-видимому, из-за того, что нередко оно связано с угрозой для нашей жизни. В рамках биологической концепции существу-

ют две базовые цели любого человека — выживание и воспроизведение. Если возникает ситуация, представляющая угрозу нашей жизни, то нам необходимо тут же найти какой-то выход из нее.

Бывает, что ситуации, не представляющие реальной угрозы для жизни, вызывают у нас такие же реакции избегания. Некоторые теоретики (например, LeDoux, 1996) высказывают предположение, что люди и животные устроены (или смогли развиться) таким образом, что они скорее готовы рассмотреть нечто как угрозу и выжить, чем рискнуть и потом погибнуть.

ПРАКТИЧЕСКОЕ ПРИМЕНЕНИЕ 1.1.

«Горячая/холодная» теория откладывания вознаграждения¹

Многие ученые рассуждали о том, почему в некоторых ситуациях человек не может проявить силу воли, но лишь недавно была предложена всеобъемлющая теоретическая модель, объясняющая это явление. Согласно «горячей/холодной» модели, наше поведение находится под контролем двух базовых систем (Metcalfе, Mischel, 1999). «Горячая» эмоциональная система предназначена для экстренного эмоционального реагирования на условные или безусловные стимулы. Данная система велит нам действовать тогда, когда мы думаем о чем-то приятном, например о лазанье по горам или о времени, проведенном с друзьями. Это система, основу которой составляют чувства; в целом она подконтрольна стимулам. Вот почему данная система так быстро активируется, когда мы встречаем стимул, сулящий нам получение вознаграждения. «Холодная» система предназначена для ситуаций, требующих рассуждений и построения сложных образов. Эмоции в данной системе отсутствуют, но она может их актуализировать и затем вплетать в структуру создаваемых замыслов, основу которых составляют, например, стратегии, необходимые для достижения намеченных целей. «Горячая» система более ранняя, «холодная» система появляется соответственно в жизни человека позднее, и ее необходимо дорабатывать посредством практики. Эти две системы можно свести следующим образом:

<i>«Горячая» система</i>	<i>«Холодная» система</i>
«Иди»	«Узнавай»
Простая	Сложная
Рефлексивная	Рефлексивная
Быстрая	Медленная
Развивается рано	Развивается поздно
Усиливается под действием стресса	Ослабляется под действием стресса
Подконтрольна стимулам	Самоконтроль

Одна из главных особенностей данной модели имеет отношение к той роли, которую играет научение в развитии «холодной» системы. Базовое допущение заключается в том, что если «холодную» систему использовать на постоянной основе, то в результате она станет доминирующей системой поведения. Теория признает, что наши попытки проявить силу воли зачастую оканчиваются не совсем удачно. Короче говоря, мы часто поддаемся соблазну. Чтобы успешно бороться с соблазнами, нам необходимо создавать более продуманные когниции (метакогниции), что позволит откладывать получение вознаграждения даже при столкновении с сильнодействующим стимулом.

¹ Речь идет о соотношении эмоциональной («горячая» система) и волевой («холодная» система) регуляции человеком своего поведения. - *Примеч. науч. ред.*

Не у всех одинаковый уровень тревожности; есть люди, у которых он повышен с самого рождения (Watson, Clark, 1984). Такие люди более склонны к избегающему поведению. Они могут встревожиться, просто подумав об определенной деятельности; не есть определенную пищу из-за страха заболеть; избегать путешествий из-за страха пораниться; они избегают встреч с новыми людьми, надеясь тем самым предотвратить возникновение конфликта мнений. В отличие от таких людей поведение экстравертов и искателей новых ощущений более ориентировано на достижение. Они воспринимают мир как источник благоприятных возможностей

Обратимся к примеру с Крисом. Из этого примера видно, что замысел Криса может не реализоваться. Хотя он и придумал план, который на первый взгляд кажется достаточно осмысленным, у него все же есть по меньшей мере один серьезный недостаток.

Среди всего прочего Крис весьма абстрактно рассуждал о том, что, когда он, полагаясь по горам, вернется домой и сядет дописывать экзаменационную работу, то будет вполне в состоянии этим заниматься. Вопрос в следующем: будет ли это именно так? Размышляя подобно тому, как это делал Крис, важно определить и оценить, насколько ситуация будет контролироваться действием стимулов. Результаты большого количества исследований показали, что, когда стимул отсутствует в поле зрения, откладывать получение вознаграждения становится гораздо легче, в отличие от ситуации, когда стимул непосредственно представлен в поле зрения (Metcalfe, Mischel, 1999). А это значит, что нам необходимо как на психическом, так и на физическом уровне научиться дистанцироваться от соблазнов. Иногда сделать это так же просто, как и отвлечься от выполнения какого-либо дела. Но считает ли Крис, что ему действительно удастся устоять перед соблазном пойти выпить немного пива с друзьями? Не окажется ли он под влиянием ситуации или старых привычек? Если у Криса не окажется конкретного плана решения данной проблемы, то есть все основания ожидать, что его замысел не реализуется. Вы можете подумать о ситуациях, возникавших в вашей жизни, которые иллюстрируют описываемые затруднения, и, возможно, о том, как вы научились их преодолевать. Данная модель предполагает существование двух взаимосвязанно функционирующих систем. В соответствии с обсуждаемой теорией «горячая» система ответственна за появление ошибочных рассуждений (например, речь может идти о неспособности разрабатывать ситуационные планы или следовать им). Когда мне было около тридцати лет, у меня возникли сложности, связанные с тем, что я хотел бросить курить, но мне удавалось делать это лишь на небольшое время. Окончательно бросить курить я смог лишь после того, как определил все условия, побуждавшие меня к тому, чтобы я снова и снова обращался к своей старой привычке. Для каждой ситуации мне нужно было составить план, в соответствии с которым мне удавалось ее как-то обойти. Одна из ключевых идей «горячей/холодной» модели заключается в том, что нам необходимо научиться создавать планы (замыслы), которые дадут нам возможность устоять перед возникающими соблазнами. В этом случае будет развиваться то, что называют силой воли.

И последнее. Согласно рассматриваемой теории, стресс, по-видимому, способствует передаче контроля над ситуацией «горячей» системе. Другими словами, когда мы находимся под действием стресса, увеличивается вероятность того, что мы не сможем устоять перед соблазном. По этой причине рекомендуется не пытаться, например, бросить курить, когда уровень стресса достаточно высок, поскольку в противном случае вероятность успеха чрезвычайно мала. Припомните ситуации из собственной жизни, в которых стресс стал едва ли не главной причиной того, что вы все-таки не устояли перед соблазном.

и волнений: ходят по новым ресторанам, постоянно пробуя новые блюда; заговаривают в кафе с незнакомыми людьми, желая узнать чужое мнение; рискуют, занявшись дельтапланеризмом или отправившись в путешествие (Zuckerman, 1994).

Основные темы современных теорий мотивации

В качестве введения в современные теории мотивации давайте рассмотрим некоторые основополагающие понятия, направлявшие мышление теоретиков и процесс изучения проблем, связанных с мотивацией.

Поведение как попытка адаптации

Центральная тема современных теорий мотивации — положение о том, что любое поведение представляет собой попытку адаптироваться к окружающей среде. Опираясь этим базовым предположением, теоретики в области мотивации задаются вопросом о том, что служит источником такого адаптивного поведения: какие механизмы или принципы дадут нам возможность его объяснить? Ученые часто утверждают: если они могут прогнозировать условия, при которых произойдет то или иное событие, значит, можно говорить о понимании причин этого события. За годы исследований психологи разработали чрезвычайно сложный методологический аппарат, помогающий им выявлять причины происходящего.

Эволюционная психология — это относительно молодая дисциплина, корни которой уходят в теорию Дарвина. На страницах данной книги мы будем обращаться к некоторым идеям, пришедшим из эволюционной парадигмы; эти идеи помогут нам понять, почему одни системы мозга и одни формы поведения развились, по-видимому, раньше, чем другие системы мозга и другие формы поведения. Ища ответ на вопрос, «с какими проблемами столкнулись наши предки», мы сможем сформировать некоторое представление о том, почему одни формы адаптации появились раньше других. Следуя данному контексту, мы сможем также лучше понять, почему мы такие, какие мы есть, и почему делаем то, что делаем.

Важность определения факторов, активирующих и энергетизирующих поведение

Люди взаимодействуют с окружающей средой посредством двух основных способов: с одной стороны, ими движет потребность в освоении окружающей среды, но в то же самое время, с другой стороны, ими руководит стремление выжить (например, White, 1959). Когда человек сталкивается с этими потребностями, у него часто возникает конфликт: что должно стоять на первом месте — потребность в выживании или потребность в освоении? Данные проведенного исследования свидетельствуют о том, что на первом месте будет стоять потребность в выживании: если я погружен в процесс научения чему-то новому и моя потребность в выживании вдруг оказывается под угрозой, я тут же перестаю учиться и начинаю заниматься вопросом собственного выживания.

А еще данные проведенного исследования показывают, что в этом плане у меня нет свободы выбора. Моя нервная система устроена таким образом, что я просто не могу оставаться невнимательным к своей потребности в выживании. Когда мне

что-то угрожает, та часть мозга, которая отвечает за выживание, берет руководство на себя и начинает управлять моим поведением. Сенсорная информация поступает в мозг параллельно по двум отдельным путям: по одному пути информация поступает в ту часть мозга, которая отвечает за реакцию на возникающие угрозы, а по другому — в ту часть мозга, которая отвечает за рациональный анализ. Информация быстрее доходит до той части мозга, которая имеет отношение к вопросу выживания, вот почему моя первая реакция зачастую бывает эмоциональной (LeDoux, 1992). Поскольку система, занимающаяся анализом угроз, достаточно неточна, она может допускать ошибки. Когда затем анализ ситуации производится рациональной системой, может быть принято решение о том, что моей жизни ничто не угрожает, и сделана попытка отключить эмоциональную систему. Например, если кто-то критикует написанную мною статью, то моя нервная система может среагировать таким образом, как если бы этот человек физически напал на меня. Вместо того чтобы отреагировать рационально (спокойно, хладнокровно и собранно, как мистер Спок из *Star Trek*), я просто делаю злобный выпад. На каком-то уровне осознания я могу понимать, что такое мое поведение не совсем уместно, но вместе с тем я не могу себя контролировать. Психологи обнаружили, что наша нервная система часто реагирует так, как будто нашей жизни действительно что-то угрожает.

Зная о том, какие события, происходящие в окружающей среде, активируют в мозгу структуру, отвечающую за выживание, мы можем с большей легкостью понять, почему люди реагируют именно так, как они реагируют. Активация определенных структур мозга и энергетизация поведения — это явления, тесно взаимосвязанные. После активации нервная структура, отвечающая за выживание, обычно остается в таком состоянии до тех пор, пока не поступит обратная связь, содержащая информацию о том, что угрозы больше нет. Но вместе с тем важно знать, каким образом данная структура может быть заблокирована. Все мы знаем людей, которые вот уже на протяжении многих лет сдерживают свой гнев. Данные проведенного исследования свидетельствуют о том, что такое подавление гнева не только препятствует успешному протеканию процесса приобретения новых знаний и умений, но и плохо сказывается на состоянии здоровья (LeDoux, 1996). Очевидно, что теоретику в области мотивации очень важно понимать, какие факторы активируют и энергетизируют поведение человека.

Понимание факторов, управляющих направленностью поведения

Если бы наше поведение не было направленным, мы бы не смогли выжить. Например, появление у нас чувства голода требует того, чтобы наше поведение стало целенаправленным. Мы должны сосредоточить внимание на чем-то одном и сохранять этот фокус внимания до тех пор, пока пищевая потребность не будет удовлетворена. Теория потребностей говорит о том, что направленность поведения определяется именно потребностями (Murray, 1938). В соответствии с этим объяснением сначала актуализируется потребность, а потом мы в большей или меньшей степени автоматически начинаем действовать в нужном направлении. Но данные проведенных исследований свидетельствуют о том, что это не так. Важную роль здесь играют и полученные в прошлом знания, и используемые нами стратегии мышления (наши когнитив). Например, есть люди, которые едят для того, чтобы

чем-то занять себя или от чего-то отвлечься; есть такие, которые едят, чтобы насытиться; а кто-то ограничивает себя в еде из-за того, что хочет быть стройным. В соответствии с современными представлениями потребности трактуются как диспозиции; это значит, что они могут служить толчком и даже придавать определенную направленность некоторым формам поведения, но сами по себе не являются достаточным объяснением того, почему люди поступают так, как они поступают.

Теория целей гласит, что цели — начало действий (Locke, Latham, 1990). Согласно этой теории, цели создают напряжение, в результате чего люди начинают продвигаться к ее достижению, стремясь ослабить имеющееся напряжение. Получается, что после появления цели наше поведение обретает сразу и направленность, и необходимую энергетическую подпитку. Но откуда берутся эти цели? Их истоки можно найти в наших биологических особенностях, нашем опыте или используемых нами стратегиях мышления; но дело в том, что цель, в конечном счете мотивирующая нас на что-то, обычно является сочетанием всех трех вышеописанных параметров. Хотя потребность в энергии и может создать биологический драйв, который мы называем чувством голода, решение о том, что мы будем есть (наша цель), находится под влиянием наших старых привычек и используемых стратегий мышления. Наш первоначальный импульс мог заключаться в желании съесть гамбургер (по старой привычке), но затем мы решили съесть вместо него тарелку макарон, озаботившись повышенным содержанием жиров в нашем рационе (новая когниция или новая стратегия мышления).

Понимание настойчивости

Интерес психолога, изучающего мотивацию, к проблеме настойчивости более чем что-либо другое отделяет мотивацию от других областей психологии. Например, настойчивость — один из основных предвестников успеха (см., например, Seligman, 1990); нередко она оказывается важнее, чем хорошо развитые способности к обучению. Традиционная теория вознаграждений говорит о том, что мы склонны воспроизводить те формы поведения, при которых хорошо чувствуем себя (позитивное подкрепление), и отказываться от таких, при которых чувствуем себя плохо (негативное подкрепление). Прекращение получения вознаграждений обычно становится условием, достаточным для постепенного угасания приобретенной реакции. Согласно традиционной теории вознаграждений, мы будем избегать событий, из-за которых плохо себя чувствуем (вызывающие отвращение или вредоносные стимулы). Поэтому мы могли бы предположить, что неприятные переживания и неудачи — это причины, которые приводят человека к тому, что он сдается. Интересный момент: одни люди действительно сдаются, а другие остаются настойчивыми.

За долгие годы возникло множество теорий, объясняющих, почему люди продолжают оставаться настойчивыми даже без подкреплений или при столкновении с неприятными переживаниями и неудачами. Суть одного из ранних объяснений этого феномена заключается в том, что сигнал о наличии фрустрации, появляющийся, когда мы достигли намеченной цели, но никакого вознаграждения за это не получили, на самом деле лишь обуславливает приближающуюся реакцию (Amsel, 1962). Согласно данному объяснению, негативные чувства сигнализируют

о том, что вознаграждение уже близко. Эта идея аналогична старому афоризму, популярному среди инструкторов по аэробике: «Нет боли — нет результата». Хотя это объяснение кажется достаточно убедительным, на самом деле оно основано на допущении о том, что любая форма поведения должна время от времени подкрепляться. А как тогда можно объяснить проявление настойчивости в ситуациях, где подкрепление отсутствует вообще? Объяснение рассматриваемого феномена можно дать с точки зрения когнитивной психологии. Суть его составляет предположение о том, что основой для настойчивости служит внутренняя мотивация человека (например, Deci, Ryan, 1991). В соответствии с теориями внутренней мотивации люди считают, что если они будут воспроизводить определенную форму поведения, то это приведет к определенным результатам. Многие теории внутренней мотивации основываются на том, что человек может получать вознаграждение в виде овладения новыми знаниями или в виде развития способностей, т. е. речь идет о том, что, в то время как «приманка», задающая направленность поведению, лежит в конце пути, который необходимо пройти, процесс овладения новыми знаниями или развитие способностей обеспечивает прямое подкрепление, поддерживающее целенаправленное поведение.

Но подобные теории таят в себе одну проблему: они не могут до конца объяснить, почему люди остаются настойчивыми даже тогда, когда ясно видно, что движение на пути к цели полностью отсутствует. Согласно теориям внутренней мотивации, движение на пути к цели подкрепляет или обеспечивает мотивацию той или иной формы поведения. Почему же люди продолжают упорствовать даже в том случае, когда вполне очевидно, что они никоим образом не продвигаются на пути достижения своих целей? Было высказано предположение, что люди, и в таких условиях сохраняющие настойчивость, либо оптимисты, либо не теряют надежды; это значит, что они научились или игнорировать неприятные переживания и неудачи, или справляться с ними (Seligman, 1990; Snyder et al., 1991). Тему оптимизма и надежды мы затронем в последующих главах.

Понимание истоков и основ настойчивости — это вопрос, интересный и важный не только с точки зрения теории, но и с точки зрения практики. Чтобы быть успешным, человеку необходимо научиться быть настойчивым даже перед лицом неудач и неприятных переживаний.

Понимание роли чувств

Теоретикам в области мотивации всегда было интересно, как и что чувствуют другие люди. Мы увидим, что большая часть теорий мотивации обращалась к вопросу о том, каким образом позитивная или негативная *эмоциональная реакция* связана с каким-то конкретным событием. Базовое допущение аффективных теорий строится на предположении: люди стремятся к тому, что вызывает у них положительную эмоциональную реакцию, и склонны избегать того, что вызовет негативные переживания.

Различение мотивации избегания и мотивации на достижение, как мы уже говорили ранее, основывается на идее, что чувства являются важной детерминантой поведения. Данные недавно проведенных исследований свидетельствуют: чувства зачастую бывают обусловлены химическими реакциями, протекающими в нашем

теле или мозге (например, Zuckerman, 1994). Другими словами, чувства — это не плод нашей фантазии, а нечто реальное. Некоторые теоретики советуют нам отслеживать свои чувства, полагая, что таким образом мы сможем управлять своими действиями, поскольку чувства по сравнению с рациональным мышлением более тесно связаны с проблемой выживания (LeDoux, 1992). Бак (Buck, 1999) выдвинул предположение, что эмоциональные реакции — это зов наших генов. Они дают нам информацию о том, как мы адаптируемся к окружающей среде и как с ней взаимодействуем. В то же время есть теоретики, которые утверждают, что чувства являются результатом функционирования примитивных мозговых структур, и поэтому не стоит тратить время и силы на то, чтобы к ним прислушиваться. В соответствии с этой позицией получается, что та часть мозга, которая отвечает за чувства, отстала от жизни, от эры компьютеров и поэтому нам необходимо научиться игнорировать свои чувства.

Короче говоря, так до конца и непонятно, увеличиваем ли мы свои шансы на выживание, прислушиваясь к своим чувствам, или это просто то, что делает нас более счастливыми.

Но, на мой взгляд, вполне очевидно, что негативные чувства могут препятствовать — и чаще всего так и происходит — осуществлению целенаправленного поведения, в то время как позитивные чувства могут поддерживать — и, как правило, поддерживают — целенаправленное поведение. Вот почему современные теоретики, занимающиеся проблемой мотивации, проявляют интерес к вопросу понимания чувств.

Значение индивидуальных различий

Эволюционным психологам и психологам, работающим в других направлениях, интересны лишь общие принципы поведения, но психологам, занимающимся проблемой мотивации, хочется понять, почему люди ведут себя так, как они себя ведут. Эволюционные психологи утверждают, например, что исходная мотивация сексуального поведения обусловлена биологической склонностью, позволяющей дать гарантии того, что наши гены будут воспроизведены в последующих поколениях. Прямое удовольствие или вознаграждение, которое мы получаем, реализуя сексуальное поведение, — это лишь механизм, состоящий на службе у вышеозначенной цели. Далее речь идет о том, что мужчины используют одну стратегию, а женщины — другую, для того чтобы можно было гарантировать воспроизведение своих генов у последующих поколений. В соответствии с данными эволюционного анализа в мужчинах запрограммирована большая склонность к случайным половым связям по сравнению с женщинами (Buss, 1994). Хотя данный принцип и мог бы объяснить определенные тендерные различия, он не объясняет индивидуальных различий, существующих внутри каждого пола. Если заняться анализом поведения отдельно взятых мужчин и женщин, то можно легко увидеть, что многие мужчины не склонны к промискуитету¹, и, наоборот, достаточно много женщин проявляют подобную склонность. Чем объясняются эти индивидуальные различия? В соответствии с гипотезой, выдвигаемой теоретиками, занимающимися про-

¹ Промискуитет — неразборчивость в связях.

блемой мотивации, есть ряд факторов, оказывающих влияние на определенные биологические тенденции. Это когнитивные факторы и факторы, опосредованные прошлым опытом, которые могут оказывать то или иное влияние на поведение человека. Проблема состоит в том, чтобы разобраться, как, когда и почему новоприобретенные знания и способности могут оказывать столь мощное влияние на наши биологически обусловленные механизмы поведения. В главе 4 мы с вами поговорим о том, что люди склонны к формированию долгосрочных отношений, и о том, что эта тенденция должна быть отражена в рамках любой теории, пытающейся дать объяснение сексуальному поведению людей. Ведь мы не просто живые существа, заботящиеся лишь о самих себе. Мы социальные существа, строящие отношения и создающие культуру, а это и есть та малая толика, которая делает нас счастливыми.

Проблема саморегуляции поведения

Как и клинические психологи, теоретики в области мотивации полагают, что можно вполне успешно научить человека управлять своим поведением. Но клинические психологи фокусируют свое внимание на том, как делать людей психически нормальными, в то время как психологи, исследующие мотивацию, более заинтересованы поиском ответа на вопрос, что делает людей исключительными. Как этому человеку удалось стать президентом компании или страны? Как тот стал рок-звездой? А как у этого хватило сил и ловкости, чтобы забраться на самую высокую гору в мире?

Теоретиком, изучающим мотивацию, чрезвычайно интересно разобраться в том, почему человек, обладающий средними способностями, вдруг достигает большого успеха, а исключительно талантливый неожиданно терпит провал. Он может найти ответ в мотивационных принципах. Если удастся определить базовые причины вышеописанных явлений, тогда люди смогут учиться тому, как менять ход своих жизней. Хиггинс (Higgins, 1997), например, говорил, что необходимо понимать роль внимания, сосредоточенного на самом себе в рамках оказания помощи людям в достижении намеченных ими целей (мотивация на достижения) и в избегании ими опасных или несущих вред ситуаций (мотивация на избегание). В последней главе этой книги мы обратимся к работам теоретиков по проблемам мотивации, которые верят в то, что люди могут, по крайней мере в некоторой степени, научиться саморегуляции своего поведения, а это значит, что они могут научиться контролировать также и собственные жизни.

Есть ли у людей воля?

Одно из самых спорных представлений во всей психологии — это представление о том, есть ли у людей воля (сила воли). Представление о существовании воли у людей подразумевает, что мы и есть творцы своей судьбы. Например, было выдвинуто предположение, что человек может сначала создать новый образ себя, а потом найти путь, посредством которого ему удастся достичь желаемой цели, воплотив в реальность этот образ (Markus & Nurius, 1986). Другими словами, он может мечтать (фантазировать), создавая новые образы себя, например о том, как он достигает намеченной цели, становится другим человеком или делает то, чего никогда ранее

не делал. После этого он может сделать один из таких образов своей целью и, проведя такую цель знанием о том, как достигать цели, может воплотить мечту в реальность. Суть подобных теорий состоит в том, что человек — это не просто продукт биологии или окружающей среды, в которой он живет. Вместо того чтобы быть пассивными и реагировать лишь на возникающие стимулы, люди могут активно строить мир, в котором они сами себя видят преуспевающими и успешно достигающими намеченных целей. В главе 14 будет сделан обзор исследования, дающего нам возможность поверить, что мы можем подняться над теми силами, которые стремятся нас контролировать.

Понятие силы воли подразумевает, что существует лишь несколько ограничений (если таковые вообще имеются), накладываемых на то, что мы можем сделать и на то, кем мы можем стать. Большинство психологов считают, что мы ограничены нашими биологическими особенностями, способностями к обучению, мыслительными способностями и способностями к решению возникающих проблем. Чтобы измениться, нам необходимо преодолеть эти ограничения. Но, например, несмотря на то что человек может научиться играть на фортепиано на достаточно хорошем уровне, у него могут отсутствовать способности, которые позволили бы ему стать выдающимся пианистом. Аналогично этому, человек может научиться выполнять в достаточно быстром темпе арифметические операции, но он никогда не сможет соревноваться с компьютером.

Но большинство психологов рассматривает волю более узко, обращаясь к понятию *саморегуляции поведения*. Согласно концепции саморегуляции, нам необходимо научиться делать то, что позволит определенным образом изменить свою жизнь: речь может идти о том, чтобы научиться лучше концентрировать свое внимание, намечать цели, искать пути достижения поставленных целей и избегать негативных мыслей. Короче говоря, мы можем максимально развить навыки и способности, которые у нас уже есть, а также научиться вырабатывать новые навыки посредством практики.

Теории мотивации: исторический обзор

Существует множество разнообразных теорий мотивации. Каждая такая теория разрабатывалась вокруг определенных вопросов или проблем. И хотя теории, о которых я буду рассказывать, во многих отношениях весьма сильно разнятся между собой, все они имеют одну общую особенность: служат для объяснения того, за счет чего происходит активация поведения, а также за счет чего обеспечивается его направленность и устойчивость. Эти три слова (активация, направленность, устойчивость) и являются объектом интереса психологов, занимающихся проблемами мотивации. Другие направления в психологии также обращаются к этим понятиям, но нужно сказать, что в рамках любого мотивационного анализа эти понятия надо рассматривать обязательно.

В данной главе речь пойдет об основных вопросах и проблемах, оказавших влияние на развитие современных теорий мотивации. Можно выделить шесть базовых осей, которые использовались в качестве основы при разработке концепций мотивации: 1) теории инстинктов; 2) теории потребностей/личностных особенностей;

3) теории побуждений/научения; 4) теории мотивации к личностному росту и овладению мастерством; 5) гуманистические теории; 6) когнитивные теории.

Я должен предупредить читателей, что буду представлять различные теории весьма кратко. Многие из них были видоизменены, а значит, их объяснения стали более объемными по сравнению с тем, как я описываю теории мотивации в этом разделе. Моя цель в данном случае — выделить ключевые понятия, положенные в основу каждой из представленных теорий.

Теории инстинктов

Понятие инстинкта встречается даже в трудах древних ученых, например у Фомы Аквинского (1225-1274). Чтобы объяснить, почему поведение животных зачастую имеет адаптивный характер, он предложил гипотезу о том, что животные «снабжены» инстинктами, которые обеспечивают их энергией, придают целенаправленный и устойчивый характер поведению. Инстинкты понимались как «целесообразная энергия, заложенная в животном природой или Создателем, необходимая для того, чтобы живое существо могло достигать целей, полезных для его самосохранения или сохранения его вида, и избегать обратного» (Wilm, 1925, p. 40). Сегодня мы вкладываем в понятие инстинкта немного иной смысл, но лежащая в его основе базовая идея остается неизменной.

Фома Аквинский полагал, что у животных есть инстинкты, а у людей их нет. Он утверждал, что человеческая природа имеет двойственный характер — физический и нефизический; другими словами, есть тело и разум (рассудок); при этом управление физической стороной у людей происходит в соответствии с законами, отличными от законов, управляющих животными. Причина такого различия уходила корнями в идею о том, что люди — это особое творение Бога. Среди прочего люди наделены душой и рациональным мышлением, а значит, могут отвечать за собственные действия. Проблема с теорией инстинктов заключалась в том, что причиной поведения, как тогда считалось, были инстинкты, а не душа или рациональное мышление. Поэтому Фома Аквинский предложил две различные теории мотивации: одну для животных, другую — для людей.

Многие ученые пытались объяснить, почему все-таки мотивация животных так схожа с мотивацией человека. На первый взгляд люди и животные действуют, подчиняясь одним и тем же законам. Но в то же время очевидно, что между ними существуют глубокие различия. Рене Декарт (1596-1650) предложил объяснение, позволяющее упорядочить две эти позиции: телесные проявления, не выходящие на уровень волевых действий, могут быть объяснены с помощью законов механики (инстинктов), а вот действия, имеющие отношение к таким вещам, как, например, нравственное поведение, находятся под контролем воли. Декарт утверждал, что тело и разум находятся во взаимодействии и это взаимодействие протекает в шишковидной железе. Также он полагал, что определенные физические проявления, такие как сексуальное поведение, контролируются разумом и не являются просто продуктом механической реакции.

Дуалистическая концепция оказалась привлекательной как для ученых, так и для католической церкви. В соответствии с объяснением Декарта люди могли отвечать за свои нравственные деяния, и это положение вполне подходило под идею

о том, что человек — особое творение Бога. Сначала католическая церковь, усмотрев угрозу в том, что мотивация человека могла быть объяснена с точки зрения теории инстинктов, запретила ученым заниматься дальнейшим изучением данного вопроса. Но после принятия церковными властями теории, представленной Декартом, этот запрет был смягчен.

Теория Декарта обусловила появление ряда вопросов, над решением которых ученые бьются и по сей день: каким образом в человеке осуществляется взаимодействие биологического и когнитивного? Верно ли, что в конечном счете нас контролирует наша когнитивная сторона? Бывают ли ситуации, когда наша когнитивная сторона утрачивает контроль? В криминальных разбирательствах вопрос вменяемости (установление того, понимал ли человек, что совершаемые им действия противозаконны) имеет очень большое значение. Аналогично обнаружение отклонений при медицинском обследовании (скажем, злокачественной опухоли мозга) может оказать сильное влияние на решение вопроса о том, может ли человек отвечать за собственные деяния.

Эволюционная теория

Декарт утверждал, что люди обладают инстинктами, присущими и животным, но при этом он отмечал, что первые в отличие от вторых могут эти инстинкты контролировать. Эволюционная теория вызвала гнев католической церкви: в соответствии с предложенной концепцией получалось, что мотивация человека обусловлена теми же самыми процессами, которые «запускали» поведение животных.

Чарльз Дарвин считал, что физические особенности животных и людей, а также особенности их поведения определяются спецификой их биологического строения. Также он полагал, что биологическое строение представителей каждого вида постоянно изменяется под воздействием окружающей среды. Данная идея, естественно, ставила под сомнение идею о том, что человек — это особое творение Бога. Дарвин



Чарльз Дарвин

предположил, что в основе механизма или принципа такого постоянного изменения лежит *естественный отбор*. Принцип естественного отбора гласит, что представители того или иного вида, обладающие физическими или поведенческими атрибутами, позволяющими им более эффективно отвечать требованиям, выдвигаемым окружающей средой, будут выживать и воспроизводить себе подобных; в итоге особенности их биологического строения будут переданы последующим поколениям. Напротив, представители того или иного вида, которые не смогут выжить, соответственно не будут и воспроизводиться, и поэтому те особенности биологического строения, которые были характерны для них, со временем утратятся. Например, если некоторые представители одного вида могут скрываться от хищников благодаря своей окраске и расположению узоров, дающих им возможность сливаться

с окружающей средой, то это позволит им выжить. Вместе с тем останутся и их биологические особенности. Но если в окружающей среде произойдут изменения и такие параметры, как окраска и расположение узоров, уже не смогут защитить их от хищников, то они погибнут еще до того, как воспроизведут себе подобных, и соответственно особенности их биологического строения также будут утрачены.

Грегор Мендель (1822-1884), современник Чарльза Дарвина (1809-1882), занимался развитием идей генетики. И хотя Дарвин не был знаком с теориями Менделя, идеи Дарвина могут быть объяснены посредством генетической теории. В соответствии с генетической теорией появление новых генов обусловлено действием процесса, названного мутацией. Таким образом, вид с течением времени может эволюционировать; его представители могут становиться более разумными или более агрессивными. Вполне очевидно: для того, чтобы изменение произошло, требуется время.

Следует отметить, что заслуга Дарвина состоит вовсе не в открытии закона эволюции, как зачастую думают; в его эпоху уже существовали подтверждения, что посредством селекционного разведения можно выводить животных, обладающих определенными физическими характеристиками. Заслугой Дарвина было предположение о том, что естественной отбор — это механизм, обеспечивающий действие эволюционного процесса.

Работа, проделанная Дарвином, стала поводом к коренному пересмотру причин и истоков мотивации человека. Дарвин утверждал: все то, что он наблюдал у животных, можно смело переносить и на человека; соответственно получалось, что и людьми и животными управляют одни и те же принципы (Darwin, 1872). Кроме того, эволюционная концепция предполагала, что путь к пониманию поведения человека лежит через наблюдение за тем, как это поведение обуславливается особенностями окружающей среды. Ранее считалось, что оно не зависит ни от биологического влияния, ни от влияния окружающей среды. Существовало предположение, что поведением человека управляло рациональное мышление, которое культивировалось в растущем ребенке посредством воспитания и позитивного влияния родителей и других взрослых.

Инстинкты и мотивация

Под влиянием работ Дарвина биологи стали рассматривать мотивацию с позиции теории инстинктов. Ранние теории инстинктов гласили о том, что наше поведение закреплено или предопределено особенностями нашего биологического строения. Понятие инстинкта использовалось не только для объяснения того, как происходит активация поведения, но и для объяснения таких его характеристик, как направленность и устойчивость.

Идеи Дарвина оказали также большое влияние и на психологов. Ранние психологи, к примеру Вильям Мак-Дугалл (William McDougall; 1871-1938), пытались объяснить поведение человека, используя для этой цели ограниченный набор инстинктов. В конечном счете все эти попытки оказались неудачными, но психологи тем не менее продолжали заниматься изучением биологии. Стали проводиться исследования структуры мозга и нервной системы, в результате чего родилась дисциплина, первоначально названная физиологической психологией, которая на сегод-

няшний день известна под названием нейрологии. Не так давно в рамках психологии появилось новое направление — эволюционная психология; это направление обозначило возврат к изучению биологических аспектов поведения человека с точки зрения эволюционной перспективы.

По прошествии некоторого времени и биологи и психологи пришли к выводу о том, что помимо факторов наследственности в поведении человека большую роль играют и другие моменты, такие как познание и научение. Поскольку под концепцией инстинктов зачастую понималось, что причины, обуславливающие то или иное поведение, являются врожденными, психологи в настоящее время стараются не использовать данный термин. Вместо этого они говорят о генетике или просто о биологии.

Теория инстинктов Фрейда

Зигмунд Фрейд (1856-1939) рассматривал биологическую сторону человека как источник энергии или импульсов его поведения (Freud, 1900/1953, 1911/1949, 1915/1934, 1915/1949, 1923/1947). Он выделил ряд инстинктов, у каждого из которых есть свой источник энергии и соответствующая цель. Фрейд выдвинул также предположение о том, что все они черпают энергию из общего источника, носящего название *либидо*.

В отличие от биологов, считавших, что инстинкты служат не только источником энергии для поведения, но и придают ему направленность, Фрейд определял инстинкты лишь в качестве источника энергии, полагая, что направленность поведения задается рядом принципов познания и научения. Вся эта схема работает следующим образом. Когда энергия, связанная с одним из инстинктов, возрастает до определенного предела, она становится для человека источником напряжения. Для того чтобы избавиться от этого напряжения, человек будет стремиться подобрать соответствующую цель. Фрейд предположил, что каждый из инстинктов вызывает у человека свои представления о цели. Также он выдвинул предположение о том, что люди могут замещать (и зачастую так они и поступают) цели, рассеивая, таким образом, часть энергии, принадлежащей этим целям. Например, ряд творческих устремлений (занятия танцами, рисованием, музыкой) может использоваться для символического замещения реальной цели. Вся проблема, по мнению Фрейда, заключается в том, что в ходе развития у человека может возникнуть ассоциация некоторых целей с получением наказания и поэтому, вместо того чтобы стремиться к достижению этих целей, он будет ориентирован на их избегание. Например, ребенок, которого всегда учили, что секс — это «грязное или «дурное» занятие, став взрослым, может актуализировать в себе склонность к избеганию секса; а ребенок, наученный, что показывать свой гнев — плохо, будет сдерживать естественную тенденцию к выражению агрессии.



Зигмунд Фрейд

Что может произойти в случае, если цели заблокированы? Во-первых, человек может научиться составлению альтернативных планов достижения данных целей; этот процесс ведет к развитию Эго. Во-вторых, если Эго не полностью развито или запреты, ассоциируемые с целью, чрезмерно жесткие или сильные, человек может перенаправить энергию, пустив ее путем, позволяющим снизить напряжение, но не приводящим к достижению соответствующей цели. Например, человек, испытывающий сильное сексуальное желание, мог бы перенаправить энергию на чтение литературы о сексе, а злящийся на своего босса — переадресовать ее на членов своей семьи. Хотя такое переключение энергии приводит к временному ослаблению напряжения, ассоциируемого с инстинктом, Фрейд все же считал, что подобные методы никогда не будут являться достаточными постольку, поскольку у каждого инстинкта есть своя соответствующая цель. Напряжение будет время от времени всплывать на поверхность, принимая форму невротической тревоги. По Фрейду, невротики все время находятся в страхе из-за того, что их инстинкты могут выйти из-под контроля. Задача Фрейда как терапевта состояла в том, чтобы помочь людям разобраться с тем, почему они перенаправляют энергию своих инстинктов, — короче говоря, почему они испытывают страх или вину, когда речь заходит об удовлетворении имеющихся инстинктов. Фрейд считал, что плохих инстинктов не существует, а единственный путь к счастью лежит через их удовлетворение. Он утверждал, что многих детей учат неправильным способам обращения со своими инстинктами или тому, что есть инстинкты, удовлетворение которых — «плохое» занятие. В то же время он считал, что люди смогут освободиться от вины и страха, если они осознают, какие условия сопутствовали приобретению этих чувств. Научение подобным чувствам происходит очень рано, поэтому, по мнению Фрейда, задача аналитика состоит в том, чтобы помочь своим пациентам вновь открыть для себя детство.

Хотя Фрейд полагал, что осознание истоков проблемы — другими словами, приобретение новой когний — достаточное условие для изменения поведения, многие терапевты не были согласны с такой точкой зрения. Например, Вульпе (Wolpe, 1969) утверждал, что в подобных случаях зачастую бывает необходимо провести глобальное переучивание человека.

Резюме и комментарий

Биологи использовали слово «инстинкт» для обозначения врожденной или биологической основы адаптивного поведения. Первоначально биологи понимали под инстинктом поведение, которое появляется при поступлении сигналов из мозга, запускаемых, в свою очередь, определенными событиями, происходящими в окружающей среде. Например, считалось, что миграция птиц — это форма не являющегося выученным поведения, которая приводится в действие определенными событиями, локализованными в окружающей среде, такими, скажем, как определенное время года или отсутствие корма. Биологи полагают, что миграция — это поведение, развитие которого обеспечило выживание ряда видов.

Не так давно биологами было признано, что научение зачастую играет важную роль в процессе изменения фиксированного паттерна действий или какой-либо

базовой генетической диспозиции. Но все еще остается невыясненным вопрос о том, насколько велика роль научения в реализации адаптивной реакции, такой как миграция. Будет ли такой фактор, как, например, доступность пищи на миграционном пути, влиять на изменение миграционного паттерна?

Хотя биологи продолжают широко пользоваться понятием инстинкта, психологи от него практически отказались. Причина такого различия кроется в том, что цели психологов и биологов в теоретическом плане расходятся. Психологов всегда интересовало создание базовой теории поведения человека, на основе которой можно было бы как объяснять, так и прогнозировать поведение.

Один из основополагающих принципов построения теории заключается в использовании как можно меньшего числа конструктов — в соответствии с законом экономии. Проблема с принятием понятия инстинктов в качестве базового понятийного инструмента состоит в том, что в этом случае становится необходимым придумывать все больше и больше инстинктов для объяснения всех наблюдаемых у человека форм поведения. Еще более важно то, что понятие инстинкта не очень полезно при прогнозировании новых форм поведения. Поскольку это понятие имеет отношение к конкретному поведению, обнаруживаемому в конкретном контексте, определение одного инстинкта не сможет нам помочь в предсказании того, как животное будет вести себя, оказавшись в другом контексте. В отличие от психологов биологам не очень интересно создание общей теории, которая могла бы быть применима ко всем животным. Теоретическая модель, пользующаяся популярностью среди биологов, — это эволюционная теория. Например, изучение миграции птиц является путем к пониманию того, за счет чего происходит выживание сильнейших и какова в этом процессе роль биологических факторов и роль научения. Для биологов наличие большого числа инстинктов вполне сочетается с эволюционной теорией. Каждый из видов должен выработать свой уникальный способ адаптации, который обеспечит ему выживание.

Движимый желанием следовать закону экономии, Мак-Дугалл распределил все инстинкты по нескольким достаточно объемным категориям. Ему удалось соотнести каждую из таких категорий с соответствующей эмоцией, и он выдвинул предположение о том, что эмоции служат основой для инстинктов. Биологи не видят необходимости в том, чтобы постулировать существование каких-либо базовых эмоций или мотивации. Инстинкты развиваются посредством действия эволюционного процесса. Для биологов инстинкты и эмоции были чем-то более или менее синонимичным, являющимся лишь результатом функционирования некоторых жестко закрепленных структур, имеющих генетическую основу. Введя понятие мотивационного конструкта, первичного по отношению к инстинктам, Мак-Дугалл переместил фокус внимания тех, кто занимался изучением поведения, на мотивационные конструкты. Короче говоря, термин «инстинкт» утратил свою полезность. Инстинкты теперь ничем не отличались от других форм поведения.

Психологи по большей части отказались от использования понятия инстинктов, но не отказались от эволюционной теории. Недавние работы по расширению представлений об эволюционной теории или по ее доработке показали: как людьми, так и животными движет желание убедиться в том, что их гены будут воспроизведе-

дены в последующих поколениях; данная идея привела к появлению множества разнообразных теорий и учений. В соответствии с самой последней версией эволюционной теории причина, по которой люди и животные ведут себя так, как они себя ведут, кроется вовсе не в том, что они стремятся обеспечить свое выживание, а в том, что они стремятся обеспечить выживание своих генов в последующих поколениях (например, Buss, 1994). Таким образом, причина сексуального поведения людей и животных связана в конечном счете с потребностью или желанием воспроизвести потомство, обладающее их генами. Удовольствие, которое мы можем при этом получать, — лишь механизм, позволяющий гарантировать, что мы будем вступать в сексуальные отношения, а значит, и воспроизводить себе подобных.

Важно помнить о том, что под словом *инстинкт* подразумеваются разные вещи не только в рамках различных дисциплин, но и в рамках одной и той же дисциплины в разное время. Биологи обычно понимают под инстинктами поведенческие паттерны как результат функционирования некоторых жестко закрепленных структур, располагающихся в мозге, а психологи рассматривают инстинкты скорее в качестве источников мотивации. Возможно, именно по этой причине психологи отказались от термина *инстинкт* в пользу других, таких как *потребности*, *драйвы* и *побуждения*.

Теории потребностей

По мнению теоретиков, занимающихся проблемой научения, индивидуальные различия — это результат научения. Но как такие различия появляются? Неужели наша судьба как отдельных представителей своего вида складывается вследствие того, что мы оказываемся в нужном месте в нужное время? Естественно, законы мироздания подчиняются чему-то большему, чем просто причудливому сочетанию подкреплений. Возьмем, к примеру, братьев и сестер, которые, повзрослев, начинают очень сильно отличаться друг от друга. Как такое может быть, если они в своей семье получали схожие подкрепления и схожую информацию?

Очевидно, что данный вопрос может быть решен, если будут найдены доказательства о врожденности различий. Основу теории потребностей составляет идея о том, что энергетическая заряженность, направленность и устойчивость поведения определяется существованием потребностей. Отказавшись от неподходящей идеи о том, что для каждой формы поведения должен быть свой инстинкт, теоретики, занимающиеся проблемой потребностей, выдвинули предположение, что мы рождаемся с ограниченным набором потребностей, который может быть изменен в процессе научения.

Теория потребностей Мюррея

Генри Мюррей (Henry Murray, 1938; 1893-1988) предположил, что людей можно охарактеризовать, используя ограниченный набор потребностей (табл. 1.1). Индивидуальные различия он объяснял через различия силы потребностей у отдельно взятых людей, составив оппозицию представлению о том, что причины индивидуальных различий связаны главным образом с научением.

Мюррея особо не заботил вопрос о том, являются ли потребности врожденными или приобретенными; идея о том, что потребности могут приобретаться, им принималась. Свою задачу он видел в том, чтобы понять, может ли любое поведение человека быть объяснено посредством ограниченного набора потребностей.

Таблица 1.1

Перечень базовых потребностей человека, составленный Мюрреем

Потребность человека	Описание
Унижение	Подчинение. Поиск и получение наслаждения от оскорблений, обид, обвинений, критики, наказаний. Самоуничтожение. Мазохизм
Достижение	Преодоление препятствий и достижение высоких стандартов. Конкуренция и превосходство над другими. Старание и победа
Аффилиация	Формирование близких и дружеских отношений. Вступление в контакт, общение, жизнь рядом с другими людьми. Кооперация и установление социальных контактов
Агрессия	Нападение или оскорбление другого человека. Борьба. Силовое противостояние. Унижение, причинение вреда, обинение или принижение достоинства другого человека. Мщение за нанесенные обиды
Автономность	Спротивление попыткам оказать влияние или принудить к чему-либо. Вызов условностям. Независимость и свобода действия в соответствии с импульсами
Противодействие	Стремление победить или возобновить усилия в случае неуспеха. Преодоление слабостей. Сохранение чести, гордости и самоуважения
Защита	Защита самого себя от обвинений, критики, унижений. Готовность к предоставлению объяснений и извинений. Спротивление проверке
Уважение	Восхищение и готовность следовать за лучшим, близким тебе другим человеком. Сотрудничество с лидером. Оценка, почитание или похвала
Доминирование	Влияние на других и контроль над ними. Использование убеждения, запрещений, предписаний, приказов. Ограничение других. Организация поведения в группе
Презентация	Привлечение внимания к себе. Стремление производить впечатление, побуждать к действию, веселить, поражать, удивлять, интриговать, шокировать или ужасать других людей
Избегание вреда	Избегание боли, физических повреждений, болезней и смерти. Уход от опасной ситуации, принятие мер предосторожности
Избегание «моральное»	Избегание неудач, стыда, унижения, насмешек. Отказ от действий из-за страха потерпеть неудачу
Забота	Забота, оказание помощи или защита другого. Выражение симпатии. Забота о ребенке. Кормление, помощь, поддержка, создание комфортных условий, уход, лечение
Порядок	Приводить в порядок, организовывать, убирать предметы. Быть чистым и опрятным. Быть скрупулезно точным

Окончание табл. 1.1

Потребность человека	Описание
Игра	Расслабление, отдых, развлечение, приятное времяпрепровождение. Веселье, игры. Смех, шутки, радость. Развлечение ради развлечения
Отвержение	Третирование, игнорирование или отвержение другого человека. Равнодушие и индифферентность. Дискриминация других людей
Чувствительность	Поиск впечатлений и наслаждение ими
Секс	Формирование и дальнейшее развитие любовных отношений. Занятие сексом
Получение поддержки	Поиск помощи, защиты, сочувствия. Просьбы о помощи. Мольба о пощаде. Стремление быть рядом с любящим, заботящимся родителем. Стремление к зависимости, получению поддержки
Понимание	Анализ опыта, абстрагирование, проведение различий между понятиями, определение отношений, синтез идей

Источуик: *Explorations in Personality*, by Henry A Murray. Copyright 1938, новое издание 1966, by Henry A. Murray. Использовано с разрешения Oxford University Press, Inc.

Как видно, в табл. 1.1 представлен скорее перечень психологических, нежели физических потребностей, таких как потребность в пище или воде. Мюррей провел много времени в попытках измерить эти потребности. Он разработал Тест тематической апперцепции (*ТАГ*), проективную методику, суть которой заключалась в том, что людям предлагалось сначала рассмотреть картинку, а потом составить по ней рассказ. Далее эти рассказы подвергались системному анализу, позволяющему определить степень, в которой они отражали потребности, предложенные Мюрреем.

В настоящее время главный сторонник теории потребностей — Дэвид МакКлелланд, который более сорока лет проработал над обоснованием потребности в достижении, а также потребности в аффилиации и потребности во власти; правда, две последние потребности по сравнению с первой были ему менее интересны. Он смог доказать, что потребность в достижении во многом определяет наше поведение. К рассмотрению данной темы мы обратимся в главе 13.

Иерархия потребностей по Маслоу

Абрахам Маслоу, быть может, один из самых известных теоретиков, занимающихся проблемой потребностей. Он утверждал, что базовые физиологические потребности соотносятся с некоторым дефицитом, а потребности более высокого порядка — с личностным ростом. Данное предположение хорошо сочетается с различием мотивации достижения (ориентированной на достижение) и мотивации избегания (ориентированной на избегание). По мнению Маслоу, потребности могут быть сгруппированы по отдельным категориям, располагающимся в иерархическом порядке, при этом в основании этой иерархии находятся самые базовые, или первичные, потребности (рис. 1.1). Лишь после удовлетворения потребностей низшего



Рис. 1.1. Иерархия потребностей по Маслоу. Потребности представлены в форме пирамиды, в основании которой расположены базовые, или первичные, потребности (Maslow, 1943,1970)

базового уровня может быть осуществлен переход к следующему набору потребностей, располагающемуся на чуть более высоком уровне; человек будет озабочен удовлетворением потребности в безопасности лишь после того, как будут удовлетворены его физиологические потребности (в пище, воде, тепле). Аналогично, перед тем как обращаться к потребностям в принадлежности и любви, человек должен удовлетворить свою потребность в безопасности, почувствовать себя защищенным, находящимся вне опасности. Как это видно из рис. 1.1, люди мотивированы в конечном счете потребностью в самоактуализации, но это может произойти лишь после удовлетворения всех остальных потребностей. Чуть позже мы еще вернемся к идеям Маслоу.

Интенсификация и приобретение потребностей

Ранее многие психологи полагали, что люди рождаются с определенным набором базовых потребностей, эти потребности могут быть интенсифицированы посредством использования системы вознаграждений. Они считали, что потребности, с которыми мы рождаемся, — это что-то вроде предрасположенности к действиям, а система вознаграждений может усилить такие предрасположенности и обратить их в устойчивые и стабильные потребности. Таким образом, сопоставление двух концепций — концепции потребностей и концепции системы вознаграждений — способствовало принятию идеи о том, что окружающая среда оказывается фактором,

достаточно сильно влияющим на формирование мотивации человека. Эту идею охотно разделяли психологи, полагавшие, что научение играет важную роль в процессе развития потребностей.

Некоторые психологи выдвигали предположение о существовании потребностей, которые практически полностью обусловлены влияниями окружающей среды. Работа Дэвида Мак-Клелланда (McClelland, 1985), посвященная изучению мотива достижения, была построена на основе данного предположения. Помимо всего прочего он утверждал, что дети, получающие вознаграждения за свои достижения, вырастают с сильно развитым мотивом достижения. В своем исследовании Мак-Клелланду удалось показать, что есть такие стили родительского воспитания, применение которых по сравнению с другими увеличивает вероятность формирования сильной потребности достижения; эти данные полностью сочетаются с идеей о том, что вознаграждения играют важную роль в процессе формирования и интенсификации потребностей.

Традиция факторного анализа

По мере расширения исследований в теории потребностей увеличивалось и количество предполагаемых потребностей. Теоретики в области мотивации были обеспокоены столь быстрым ростом числа потребностей, поскольку одним из основополагающих научных принципов является принцип объяснения феноменов, опирающийся на небольшое количество понятий. Они задали вопрос: не лежит ли в основе всех этих разнообразных потребностей ограниченный набор базовых потребностей или диспозиций? Ответ на данный вопрос стали искать с помощью факторного анализа — статистической процедуры, позволяющей установить, одинаково ли разные люди группируют определенный набор предметов. Если разные люди группируют предметы похожим образом, это может быть следствием того, что они действуют, испытывая на себе влияние схожих психологических структур. Применив факторный анализ, Реймонд Кеттелл (Kettell, 1971; 1905-1998) предложил шестнадцатифакторную модель. Вслед за этим Гансом Айзенком (Eysenck, 1991; 1916-1997) была предложена трехфакторная модель, а совсем недавно разработана пятифакторная модель (Costra, McCrae, 1992). Мы пришли к выводу, что разное количество факторов, обнаруженных в этих исследованиях, связано с использованием исследователями разных наборов вопросов. Вопросы, используемые в факторном анализе, обычно заимствуются из уже существующих личностных тестов. Для измерения определенной личностной черты исследователи подбирают вопросы, которые дали бы возможность измерить эту черту с различных сторон теоретического континуума, следуя от высокого уровня к низкому. Поэтому мы считаем: разное количество факторов, выявленных в исследованиях, связано с тем, что исследователи с самого начала включали в тесты, которые далее предлагались испытуемым, разные вопросы.

Костра и Мак-Крей (Costra, McCrae, 1992) полагают, что в основе личности лежит пять базовых факторов:

1. *Экстраверсия* (называемая также позитивной эмоциональностью) характеризуется коммуникабельностью, ассертивностью и тенденцией к поиску источников возбуждения.

2. *Невротизация* (называемая также негативной эмоциональностью), характеризующаяся тревогожностью, враждебностью, деирессивностью и чувством недовольности.
3. *Приятность*, характеризующаяся теплотой, участием и симпатией, в отличие от критичности, подозрительности и скептицизма.
4. *Сознательность*, характеризующаяся продуктивностью, соблюдением нравственных норм и ответственностью, в отличие от потакания собственным слабостям и неспособности отложить на некоторый срок получение вознаграждения.
5. *Открытость новому опыту* (называемая также интеллектом), характеризующаяся наличием обширного и разнообразного опыта, способностью ценить интеллектуальные занятия, эстетической восприимчивостью (в отличие от следования тендерным стереотипам, сохранения консервативных представлений и неумения искать выход из сложных ситуаций).

Если предположить, что эти пять факторов могут еще и вступать в разнообразные взаимодействия друг с другом, то тогда с помощью данной модели вполне можно объяснить сложность и многообразие поведения человека. Существуют достаточно весомые доказательства того, что каждый из вышеозначенных факторов связан с определенными биологическими системами. Короче говоря, получается, что эти пять факторов, по-видимому, отображают базовые биологические диспозиции.

Однако теоретики все еще не могут прийти к единому мнению по вопросу о том, сколько факторов необходимо для адекватного описания поведения. Не так давно Бенет и Уоллер (Benet, Waller, 1995) высказали предположение, что можно описать поведение жителей Испании, отразив имеющиеся у них кросс-культурные различия, используя семь факторов. Кроме того, между теоретиками нет согласия и по вопросу о том, как определять или называть эти факторы. Как видно из приведенного выше описания пяти факторов, достаточно сложно определить их таким образом, чтобы они были понятны для неспециалистов. Тем не менее большинство теоретиков все же согласны с тем, что поведение человека может быть описано посредством использования общего набора базовых диспозиций.

Резюме

В определенный момент умы психологов заняла проблема измерения потребностей. Представление о том, что потребности являются основой действий, уже не признавалось адекватным. В настоящее время считается, что потребности служат основой для диспозиций. Будут ли эти диспозиции реализованы в форме действий или нет, зависит от ряда обстоятельств, таких как прошлый опыт получения вознаграждений или сущность наших представлений о мире. Факторный анализ предложил психологам более практичный способ определения психологических структур, лежащих в основе мотивации человека.

В настоящее время данные проведенных исследований свидетельствуют о том, что любое поведение человека может быть объяснено в терминах 5-7 базовых потребностей или диспозиций и что каждая такая потребность или диспозиция может быть соотнесена с соответствующими биологическими структурами.

Маслоу считал, что базовые физиологические потребности имеют отношение к наличию некоторого дефицита, а потребности более высокого порядка — к личностному росту. Такая дифференциация вполне хорошо сочетается с представлением о том, что действиями человека могут руководить как потребности, нацеленные на избегание, так и потребности, нацеленные на достижение. Также Маслоу утверждал, что потребности образуют иерархическую структуру. Данное представление поддерживает идею о том, что дефицитарные потребности более сложно игнорировать, нежели потребности в личностном росте.

Теории научения

Школа бихевиоризма Уотсона

Теории научения создавались на основе гипотезы о том, что поведение лучше объяснять принципами научения, а не через понятие инстинктов. Джон Уотсон (Watson, 1878-1952), позже основавший школу бихевиоризма, сделал вывод о том, что существуют лишь три врожденные эмоциональные реакции — страх, гнев и любовь, а все остальные эмоции — производные от этих базовых (Watson, Morgan, 1917). Один из самых серьезных аргументов защиты вышеозначенной позиции, в соответствии с которой основой поведения служит научение, а не инстинкты, определяется таким фактом: люди, выросшие в разных культурах, ведут себя абсолютно по-разному. Существование культурных различий позволяет предположить, что поведенческие паттерны не жестко закрепленные, врожденные структуры, а формирующиеся под влиянием окружающей среды (например, посредством моделирования) (Boring, 1950). Хотя первые теоретики, занимавшиеся проблемой научения (например, Уотсон), не отказывались полностью от идеи, что биологические факторы также влияют на поведение, свою цель они видели в том, чтобы показать: любое поведение, в сущности, может быть объяснено через принципы классического обусловливания или инструментального научения (иногда его называют подкрепляемым научением).

Теория побуждений (драйвов) Халла

Одним из самых влиятельных теоретиков, занимавшихся проблемами научения, был Кларк Халл (Hull, 1884-1952). В основе его теории лежала идея о том, что разнообразие человеческого поведения также может быть объяснено через принципы научения. Согласно Халлу, активация драйва (влечения) ведет к случайному поведению. В ходе такого поведения организм выдает случайную реакцию, приводящую к ослаблению побуждения. Когда это происходит, поведение, которое привело к ослаблению драйва, закрепляется. Со временем в результате повторяющегося ослабления драйва формируется привычка. Например, если бездомная голодная собака обнаружит, что можно найти пищу, перевернув мусорный ящик, то у нее начнет формироваться привычка переворачивать мусорные ящики. Таким образом, в отличие от Фрейда, считавшего, что инстинкты вызывают представления о цели, Халл выдвинул предположение о том, что цель обнаруживается в ходе случайного поведения.

По мнению Халла, ослабление драйва способствует возникновению подкрепления. В соответствии с его теорией влечения активируют привычки. Он утверждал, что между драйвами и привычками существует мультипликативное отношение:

$$\text{Поведение} = \text{Влечения} \times \text{Привычки}.$$

Согласно этой формуле, если привычка слабая, она усиливает сильный драйв (такой, как чувство голода), вызывая определенное поведение (переворачивание мусорных ящиков). С другой стороны, даже слабый драйв может активировать сильную привычку. Таким образом, эта теория может объяснить, почему даже сытая собака будет переворачивать мусорные ящики и есть помои. По теории Халла, драйвы придают силы, чтобы реализовать поведение: не будь одних — не будет и другого.

В течение некоторого времени теория Халла пользовалась большой популярностью среди психологов. Данная теория заимствовала из теории инстинктов основную идею о том, что драйвы мотивируют поведение, но она также была способна объяснять и индивидуальные различия. Одна из наиболее важных заслуг Халла — объяснение того, как слабый драйв может активировать сильную привычку и привести тем самым к реализации того или иного поведения. Мы сами творим свои привычки; Халл же смог показать нам, почему так происходит.

Теория подкреплений Скиннера

В 1960-1970-х гг. разработанная Скиннером теория стала замещать теорию влечений. Скиннер (1904-1990) выдвинул предположение, что для научения нет необходимости в ослаблении драйва. Ряд экспериментов, проведенных в то время, показал, что и животные и люди научаются определенному поведению, даже если не было ослабления биологического драйва. Например, чтобы крысы могли выпить не содержащий питательных веществ раствор (раствор сахарина), их обучали толкать (открывать) засов. В соответствии с теорией Халла получалось, что крысы не могли обучиться такому поведению без подкрепления, которое происходило только в том случае, если биологический драйв ослаблялся.

В другом эксперименте крысы-самцы сохраняли высокий уровень сексуальной активности даже тогда, когда их способность к эякуляции во время спаривания была блокирована. Если цель сексуального поведения — воспроизведение, то эякуляция должна быть фактором, крайне важным для того, чтобы произошло подкрепление; по теории Халла, крысы должны были бы утратить интерес к сексуальным действиям.

Теория Скиннера во многом отступала от представлений о биологической основе поведения. По его мнению, поведение находится под контролем внешних подкреплений. Позитивные подкрепления увеличивают вероятность воспроизведения того или иного поведения, а негативные подкрепления, наоборот, снижают ее.



Б. Ф. Скиннер

Скиннер считал себя эмпириком. Он говорил, что не верит в умозрительные теории; его интересовало лишь «говорящее» поведение, которое можно наблюдать. Сознательно используя такие фразы, как «увеличение вероятности реакции», он подчеркивал, что говорит о том, что доступно для наблюдения. Такие слова, как «усиление», были для него умозрительными конструктами. Несмотря на то что базовым конструктом теории Скиннера было понятие вознаграждения, его не очень волновало, как при этом чувствуют себя люди — хорошо или плохо.

Скиннеру удалось продемонстрировать, что организм зачастую начинает проявлять большую настойчивость в том случае, если он получает подкрепление не каждый раз, когда им воспроизводится нужная реакция (речь идет о частичном подкреплении). В то время как другие психологи разрабатывали теории, объясняющие, почему частичное подкрепление приводит к появлению настойчивости в поведении (Amsel, 1962), Скиннер довольствовался доказательством того, что различные виды частичного подкрепления, производимого в соответствии с определенными закономерностями (то, что он называл *схемами подкреплений*), инициируют возникновение различных форм настойчивости, обнаруживаемой в поведении организма. Таким образом, следуя выбранному пути, Скиннер доказал, что настойчивость, например, проявляемая в поведении, может быть объяснена без обращения к биологии.

Хотя Скиннер и заявлял во всеуслышание, что он не создавал никакой теории, на этот счет существует и другое мнение. Суть его теории состоит в том, что вполне возможно радикально изменить поведение. В своих книгах *Walden II* (1948) («Уолден II») и *Beyond Freedom and Dignity* (1971) («За пределами свободы и гордости») Скиннер описывает, как люди могут быть счастливыми и как с помощью принципов подкрепления можно устранить эмоции, такие как агрессия. Главная мысль книги «За пределами свободы и гордости» заключается в том, что мы можем построить идеальное государство, если в непредвиденных обстоятельствах вознаграждение будет использоваться определенным образом. Чтобы это можно было осуществить, нам надо отказаться от определенных понятий, таких как потребность в свободе и чувство собственного достоинства, а затем передать контроль лояльной сверхдержаве.

Результаты исследования, проведенного на базе идей Скиннера, показали, что радикально изменить поведение можно посредством систематического использования вознаграждений. Это направление исследований (так называемая *модификация поведения*) показало, что возможно изменить различные поведенческие паттерны, связанные, например, с употреблением наркотиков, определенными пищевыми пристрастиями, семейными взаимоотношениями, правонарушениями и приобретением новых навыков.

По мнению Скиннера, энергичность, направленность и устойчивость поведения соответствуют подкрепляющим обстоятельствам, поэтому нет необходимости еще что-то постулировать. Но психологам за прошедшее время все же удалось доказать, что вознаграждения — это только часть дела. Тем не менее заслуга Скиннера в том, что он показал: поведение зачастую находится под контролем вознаграждений и может быть изменено просто при изменении обстоятельств, в которых получают вознаграждения.

Теории социального научения

Согласно теории Скиннера, вознаграждения исходят извне. Теоретики, занимающиеся вопросами социального научения, поставили под сомнение эту точку зрения, доказывая, что люди могут научиться также посредством моделирования поведения других людей.

Они исходили из предположения, что мы можем овладевать новыми формами поведения, просто наблюдая за тем, как другие люди, поступая определенным образом, достигают желаемого результата. Этот аргумент объясняет, почему люди реализуют то или иное поведение, за которое они сами никогда не получали никакого вознаграждения. Таким образом, теория социального научения обладает двумя особенностями, отличающими ее от теорий Скиннера и Халла, а именно: 1) поведение рассматривается как нечто независимое от влияния случайных факторов окружающей среды; 2) предполагается, что организмы могут приобретать опыт (привычки) даже при отсутствии непосредственного опыта или вознаграждения.

Теоретиков, занимающихся проблемой социального научения, большей частью не интересовало, каково инструментальное или функциональное значение формы поведения для выживания человека. Вместо этого они стремились показать, что большая часть форм поведения человека, если не все, строится на основе обработанной им информации об окружающей среде. Так, например, было проведено множество исследований, посвященных проблеме викарных¹ мотиваторов (Bandura, 1986). Результаты данных исследований показали, что человек, наблюдая за другими людьми, зачастую заранее может определить, какие из его действий приведут к боли (наказанию), а какие — к удовлетворению (подкреплению). Более того, человеку свойственно не только обучаться приемам, которые позволят избежать совершения определенных ошибок, но и вырабатывать оптимальный способ действий для достижения намеченных целей.

Теоретики, исследующие проблемы социального научения, объяснили многие формы поведения, не имеющие непосредственного значения для выживания человека. Сторонники этой теории, как правило, говорили, например, о том, что агрессия не что иное, как форма имитирующего поведения, обусловленная просмотром телевизионных программ, содержащих элементы агрессии и насилия. В этом случае прекращение показа подобных программ могло бы стать одним из возможных способов борьбы с агрессией. Но оказывается, не все так просто. По-видимому, люди уже рождаются с различными диспозициями по отношению к выражению агрессии. Тем не менее телевидение все же оказывает косвенное влияние на агрессию. (К рассмотрению данной темы мы еще вернемся в главе 8.)

В соответствии с теорией социального научения информация — это первопричина начала поведения (энергия), его направленности и устойчивости. Как и последователи теории Скиннера, теоретики социального научения не считали биологические механизмы важными для воспроизведения тех или иных форм поведения. Хотя их теории строились в основном на принципах научения, ими также были введены и элементарные когнитивные понятия (Berkowitz, 1990). В частности, они предположили, что люди формируют ожидания. В результате просмотра

¹ Замещающих. - *Примеч. науч. ред.*

агрессивных по содержанию телевизионных программ, например, у человека появляются мысли о том, что агрессивное поведение в определенных ситуациях вполне уместно. Подобные ожидания могут сформироваться к⁺ научение «если/то»: «Если у меня возникнет подобная ситуация, то мое поведение будет соответствовать ей». Согласно теории социального научения, люди обучаются посредством наблюдения не только за поведением других, но и за результатами. Например, человек, видящий, что агрессивное поведение приводит к достижению определенных желаемых результатов, может сформировать такое ожидание: «Если я буду вести себя агрессивно, то тогда получу то-то и то-то», т. е. наблюдение за определенным рода поведением другого человека и полученным желаемым результатом обеспечивает получение наблюдателем викарного подкрепления. Викарное подкрепление увеличивает вероятность того, что наблюдатель начнет имитировать увиденное поведение.

Быть может, самая большая ценность теории социального научения заключается в том, что с ее помощью была сформулирована следующая идея: наше поведение большей частью строится на основе информации, которую мы «регистраем» пассивно. В главе 14 будет показано, что мы, несомненно, используем эту информацию как руководство к действию.

Резюме и комментарий

Первые теоретики, занимавшиеся проблемой научения, такие как Уотсон и Халл, предположили, что биологические факторы служат источником энергии для поведения, но его направленность определяется главным образом научением. Они считали, что такой параметр поведения, как устойчивость, имеет биологическую основу, но даже он может быть изменен. Главное преимущество этих теорий по сравнению с теориями инстинктов в том, что они принимают во внимание фактор индивидуальных различий.

Теория бихевиоризма разработана Уотсоном, но Скиннер и Халл — два самых влиятельных ее сторонника. Халл утверждал, что влечения определяют такие параметры поведения, как его энергичность и устойчивость, а приобретенный опыт (привычки) задает поведению направленность. Скиннер же отказался от использования понятия влечений, а заодно и от идеи, что наши биологические особенности — главные детерминанты поведения. Вместо этого он даже выдвинул предположение о том, что для продуцирования адаптивных форм поведения нам просто необходимо систематизировать подкрепления в соответствии с обстоятельствами. В двух своих популярных книгах он утверждает, что можно построить утопическое общество, систематически применяя принципы подкрепления.

Теория социального научения показала, что люди получают и обрабатывают большой объем информации об окружающей среде и что подобная информация служит источником (энергией) для наших действий и определяет их направленность.

Как теория Скиннера, так и теория социального научения, по сути, представляют собой отступление от первоначального взгляда теоретиков по проблемам мотивации на поведение как попытку адаптироваться к окружающей среде. Было распространено мнение о том, что адаптивное поведение обуславливается действием биологических факторов, а этот аспект не представлял особого интереса для Скиннера или других теоретиков социального научения.

Важно помнить, что в центре всех этих теорий лежит идея о том, что та или иная форма поведения, однажды приобретенная, начинает оказывать глубокое влияние на нашу повседневную жизнь. Обычно такие формы поведения называют привычками, подчеркивая, что они — именно приобретенные формы поведения, а не существующие постоянно.

Скрытый смысл данной концепции заключается в том, что раз уж мы можем приобретать (научаться) те или иные формы поведения (привычки), то можем и изменять их. Но это отнюдь не значит, что человек может по собственной воле изменить свои реакции на некоторый стимул. Допущение, лежащее в основе рассматриваемых теорий, — это идея о том, что научение, по существу, пассивно. По мнению Халла и Скиннера, например, внешнее подкрепление может либо усиливать, либо ослаблять реакцию организма на стимул. С позиций теории социального научения мы склонны подражать (обрабатываем информацию) действиям, которые значимые для нас люди (например, родители) обычно предпринимают в определенных ситуациях. Если смотреть с этой точки зрения, то получается, что все мы движимы влечениями, потребностями, инстинктами и конфликтами, идущими из детства. А значит, мы делаем не то, что хотим делать, а то, чему были научены. Поскольку события, называемые «стимулами», и наши реакции на них — вещи взаимосвязанные, мы ведем себя определенным образом каждый раз, как появляется определенный стимул. В следующем разделе мы обратимся к рассмотрению так называемых теорий тяги (*pull theories*). Стараясь не дать себя в обиду, мы тянемся к положению, которое вызвано нашими взаимодействиями с окружающей средой и нашими потребностями адаптироваться к окружающей среде. То, что возникает в результате взаимодействия с окружающей средой и в результате реализации потребности в приспособлении к условиям окружающей среды, нас скорее не «толкает», а, наоборот, «притягивает» в том или ином направлении (Seligman, Csikszentmihalyi, 2000).

Теории мотивации к росту и овладению мастерством

Исследование, любознательность и овладение мастерством

В основе теорий мотивации к росту лежит представление о том, что люди и животные мотивированы имеющейся потребностью в успешном взаимодействии с окружающей средой (Dember, Earl, 1957; Piaget, 1970; White, 1959). Смысл одного из базовых положений теории роста заключается в том, что люди не рождаются с уже полностью развитыми способностями. Для успешного протекания процессов адаптации и приспособления людям необходимо эти способности развивать. Во всех теориях роста заложена идея о том, что людям необходимо обрабатывать информацию и приобретать навыки — другими словами, *развивать мастерство*. Чтобы успешно взаимодействовать с окружающей средой, индивиду следует получить как можно больше информации о ней и максимально развить свои навыки.

Теории роста описывают механизм мотивации к росту и овладению мастерством как расхождение между тем, где индивид находится в данный момент, и тем, где ему необходимо быть для того, чтобы адаптация к окружающей среде проходила успешно. Такое расхождение создает внутреннее напряжение. Дабы его ослабить, необходимо уменьшить имеющееся расхождение, развивая навыки и интеллектуальные способности. Напряжение — мотивационное понятие, отражаю-

щее идею о том, что умеренно негативное аффективное состояние связано с наличием расхождения, чем-то похожего на неприятные ощущения, вызываемые голодом или жаждой; и именно это негативное состояние мотивирует человека на совершение тех или иных действий. По мнению Пиаже, индивидам необходимо развивать когнитивные структуры, с помощью которых они смогут быстро и эффективно обрабатывать большие объемы информации. Термин *когнитивная структура* отражает идею о том, что способность к обработке информации зависит от уровня развития высших мыслительных процессов, например от умения мыслить категориально. Используя категории (такие, например, как пиво, фрукты, принт), люди утрачивают необходимость анализировать детали каждого встречающегося объекта, поэтому посредством использования уже существующих категорий нам удастся обрабатывать информацию достаточно быстро. Конечно же, часть информации, относящейся к деталям, теряется, но зачастую это совсем неважно. Мнения теоретиков, занимающихся проблемой роста, сходятся в следующем: животные воспроизводят исследовательское поведение по той причине, что окружающая среда является для них источником новизны. Эта новизна создает расхождение, которое, в свою очередь, создает напряжение. Для того чтобы ослабить это напряжение, животные вынуждены исследовать окружающую среду и обрабатывать всю содержащуюся в ней информацию. Когда окружающая среда уже не содержит элементов новизны, напряжение постепенно ослабевает и воспроизведение исследовательского поведения прекращается. Некоторые теоретики выдвигали гипотезу о том, что животное чувствует себя максимально хорошо, когда имеется оптимальный уровень объема поступающей информации, нуждающейся в обработке (Berlyne, 1990). Если окружающая среда не обеспечивает требуемого объема стимуляции, животному придется обратиться к поиску новой окружающей среды, которая сможет удовлетворить его потребность в соответствующей стимуляции.

Идея о напряжениях чем-то напоминает концепцию влечений (драйва), разработанную Халлом. Подобно влечениям, напряжения невозможно игнорировать, не замечать. Они мотивируют организм на совершение действий, которые позволят ему вернуться в состояние, свободное от напряжений. Если есть мотивация к росту, данные напряжения могут быть уменьшены лишь тогда, когда человек развивает навыки или когнитивные структуры, позволяющие ему вступать в эффективные взаимодействия с окружающей средой.

Между теоретиками, занимающимися проблемой роста, нет согласия по вопросу о том, какие механизмы — избегания или достижения — лучше объясняют мотивацию к росту. Многие из них считают, что мотивацию создает расхождение между требованиями, выдвигаемыми окружающей средой, и возможностями человека (определяемыми имеющимися у него знаниями или навыками). Но при этом расхождения могут восприниматься либо как основа для решения сложной задачи (состояние достижения), либо как источник напряжения (состояние избегания). Данные постоянно проводимых исследований свидетельствуют о том, что одни люди реагируют на расхождение как на сложную задачу, требующую решения (мотивация достижения), а другие — как на угрозу (мотивация избегания). На основе этих фактов теоретики проводят различие между людьми, ориентированными на овладение мастерством, и людьми, занимающими эго-ориентированную позицию

(Nicholls, 1984). Как оказывается, такое разделение людей на две категории влечет за собой серьезные последствия, позволяющие значительно продвинуться в плане объяснения разброса индивидуальных реакций на одну и ту же ситуацию.

Почему же мы так по-разному реагируем на одни и те же ситуации? Было выдвинуто предположение о том, что есть люди, которые занимают позицию, ориентированную на овладение мастерством; это означает, что ими движет стремление узнать как можно больше об окружающей среде, в которой они живут. Данные проведенных исследований свидетельствуют, что, по-видимому, такая позиция характерна для тех, кто имеет дело с поддерживающей/безопасной окружающей средой. Но если возникает обратная ситуация, когда нам постоянно что-то угрожает, то чаще всего это приводит к абсолютно другой позиции — *эго-ориентированной*. Если человек занимает такую позицию, то в широком смысле это означает: он стремится к овладению знаниями лишь о том, что в данный момент им используется или что важно для его выживания. Такие люди по сравнению с людьми, занимающими позицию, ориентированную на овладение мастерством, формируют более узкие или ограниченные представления о мире. Ученые предположили, что человек занимает подобную позицию, если ему приходится иметь дело с окружающей средой, несущей в себе угрозу.

Некоторые теоретики считают, что сам по себе фактор окружающей среды не обязательно является причиной имеющихся индивидуальных различий; более того, основа данных различий закладывается генетически, т. е. получается, что одни люди рождаются с предрасположенностью к позиции, ориентированной на овладение мастерством, а другие — с предрасположенностью к эго-ориентированной позиции. Соответственно генетические особенности создают предрасположенность, определяющую, будет ли человек реагировать на окружающую среду как на нечто благоприятное/безопасное или как на нечто, несущее в себе угрозу. Есть также теоретики, полагающие, что наши реакции обуславливаются тем, как мы обозначаем наши переживания.

В следующем разделе мы разберем с вами гуманистические теории, в рамках которых также поднималась проблема роста.

Гуманистические теории

Первыми, кто предложил использование гуманистического подхода, были Абрахам Маслоу (1943, 1970) и Карл Роджерс (1902-1987; 1959). Гуманистические психологи строят свои теории на допущении о том, что в людях заложен источник добра и что они обладают врожденным (биологическим) стремлением к росту и совершенствованию. Еще они верят в уникальность каждого человека. Базовое гуманистическое понятие — это понятие самоактуализации, в основе которой лежит высокоразвитая Я-концепция.

Карл Роджерс (1951) выдвинул предположение, что индивиды находятся под влиянием одной базовой тенденции, суть которой в том, чтобы «актуализировать, защищать и самому получать опыт». Хотя Роджерс признавал факт существования потребностей, особое внимание он обращал на то, что человеку присуще стремление координировать эти потребности с процессом развития собственной личности. По его мнению, человек строит свою личность на основе получаемого сенсор-

ного опыта и взаимодействий с окружающим миром. Несмотря на то что Роджерс считал стремление к актуализации врожденным, он также признавал, что путь к самоактуализации зачастую сопровождается болью и страданиями.

Он верил в то, что люди обладают внутренним чутьем, позволяющим определять, что для них будет хорошо, а что — плохо. Человек будет позитивно оценивать тот опыт, который, как ему кажется, сохраняет и поддерживает его личность, и негативно оценивать опыт, препятствующий росту. Таким образом, то, к чему мы стремимся, и то, чего мы избегаем, зависит от факторов, которые, по нашему мнению, способствуют личностному росту.

Роджерс также выдвинул предположение о том, что в процессе взаимодействия с окружающим миром у нас формируется *потребность в позитивном отношении* — в получении одобрения, в том, чтобы другие люди нас принимали и любили. Эта потребность делает нас чувствительными к критике и оценке других людей. Еще он выдвинул гипотезу о том, что происходит постепенная интернализация позитивного отношения, в результате чего мы развиваем *позитивное самоотношение*. Роджерс был уверен в том, что для успешной реализации своего потенциала человеку необходимо обладать позитивным самоотношением.

Однако он обратил внимание на возможность появления проблемы, связанной с интернализацией позитивного отношения: если мы будем вести себя исходя из того, что нравится другим, то утратим представление о том, что хорошо для развития личности.

Роджерс полагал, что процесс, обратный самоактуализации, — это движение в сторону общепринятых ценностей, когда происходит уход от ценностей внутренних. Людям следует прислушиваться к своему внутреннему голосу — следовать внутреннему чутью, позволяющему определять, что хорошо для их личностного развития; он называл это *процессом организмической оценки*. А родителям он давал такой совет: окружать детей не обусловленной любовью, т. е. любовью, вознаграждающей за «хорошее» (с точки зрения родителей) поведение, а любовью безусловной. Другими словами, родители должны любить своих детей за все совершаемые ими выборы и поступки, с уважением относясь к их способности делать именно то, что они считают лучшим для себя.

Несмотря на то что Роджерс и Маслоу никогда не придерживались общих канонических предписываемых эмпирической психологией, их идеи получили широкое распространение среди людей, не ограничивающих себя традиционными представлениями. Некоторое время назад, когда психологи стали заниматься изучением природы личности и возможностей человека по саморегуляции поведения, был отмечен повторный всплеск интереса к идеям Маслоу и Роджерса.

Резюме и комментарий

Теории мотивации к росту и овладению мастерством выступили в некотором смысле как бы в качестве противовеса теориям научения, утверждающим, что все поведение является выученным. В основе теорий роста лежит базовое допущение: мы обладаем биологической предрасположенностью к осуществлению успешного взаимодействия с окружающей средой. Данное допущение вполне согласуется с эволюционным подходом, суть которого заключается в том, что наши адаптационные

способности зависят не от воли случая, а, напротив, обусловлены нашими биологическими особенностями. Теоретики, занимающиеся проблемой роста, концентрировали свое внимание на поиске механизмов или процессов, управляющих стремлением к овладению мастерством. В основе большинства, а быть может, даже и всех теорий мотивации к росту и овладению мастерством лежит предположение, что тенденция к овладению мастерством развивается на базе потребности в реализации исследовательского поведения и в проявлении любознательности. Поэтому сначала внимание теоретиков было направлено на изучение любознательности и исследовательского поведения.

Те, кто только начал заниматься этой проблемой, с удивлением обнаружили, что эта самая предрасположенность к исследовательскому поведению зачастую бывает весьма нестабильной. Было замечено, что человеку не до исследований, когда он находится в стрессовом состоянии или испытывает тревогу; наоборот, он ориентирован на поиск уже знакомого. Как оказалось при обращении к эволюционной концепции, все это закономерно. Из рассуждений, опирающихся на эволюционные принципы, следует, что человек, столкнувшись с непосредственной угрозой, должен прежде всего как-то разобраться с ней для того, чтобы обеспечить свое выживание. А устранив непосредственные угрозы, он может заняться вопросами долговременной адаптации. Стресс и тревога чаще всего появляются тогда, когда человек сталкивается с какой-то непосредственной угрозой. Многие исследователи (например, Nicholls) утверждают, что всех людей можно разделить на две категории. К первой относятся люди, склонные рассматривать окружающий мир как нечто, несущее в себе угрозу, и реагировать на это соответствующим образом (эго-ориентированная позиция), а ко второй — люди, реакции которых основаны на том, что окружающий мир не представляет для них опасности (позиция, ориентированная на овладение мастерством). Другими словами, то, какую позицию займет человек — эго-ориентированную или ориентированную на овладение мастерством, — определяется посредством механизма, имеющего отношение к таким параметрам, как наличие или отсутствие тревоги, возбуждения, стресса, эмоциональных реакций. В последнее время достаточно распространенным стало представление о том, что в основе данного механизма лежат особенности мировосприятия. Если выразить это немного по-иному, пользуясь терминами эволюционной концепции, можно сказать, что одни люди более, а другие менее склонны видеть в новых событиях (новизне) источник угрозы.

Представление о том, что люди обладают предрасположенностью к овладению мастерством, было взято на вооружение гуманистами, которым удалось конкретизировать ряд идей, актуализированных в результате проведения эмпирических исследований. И хотя их теории казались весьма привлекательными и пользовались большой популярностью, они не всегда выдерживали проверки на научную обоснованность.

Когнитивные теории

Основы когнитивных теорий мотивации были заложены в работах теоретиков, занимавшихся проблемой научения, таких как Эдвард Толмен (Edward Tolman (1886-1959)(1932)), теоретиков, занимавшихся изучением личности, таких как

Курт Левин (Kurt Lewin (1890-1947)(1938)), и теоретиков, интересовавшихся вопросами развития, таких как Жан Пиаже (*Jean Piaget* (1896-1980)(1970)). Они считали, что психические образы, возникающие у людей и животных, играют центральную роль в процессе управления поведением. Традиционные теоретики, например Уотсон и Халл, также занимавшиеся проблемой научения, полагали, что любое поведение можно объяснить через принцип усиления привычек или ассоциаций, не прибегая к идее психических образов; у многих людей лишь сама мысль о том, что у животных — особенно у крыс — могут возникать психические образы, вызывала ощущение абсолютной нереальности. Когнитивные теоретики, еще только начинавшие свою работу, ставили такие эксперименты, результаты которых было невозможно объяснить с точки зрения традиционной теории научения. Например, когда изучался процесс латентного научения, одна группа животных (состоявшая из обыкновенных крыс) имела возможность исследовать лабиринт, не получая никаких подкреплений (подготовительная фаза), в то время как у второй, контрольной группы крыс, такая возможность отсутствовала. Экспериментаторы ждали, когда крысы проголодаются, после чего запускали их в лабиринт и лишь тогда, когда они полностью проходили его, давали им подкрепление. Крысы, входившие в первую группу, выполняли данное задание быстрее, чем крысы из контрольной группы. Когнитивные теоретики выдвинули гипотезу о том, что крысы во время подготовительной фазы формировали у себя что-то вроде когнитивной карты, которую они затем использовали для того, чтобы найти выход из лабиринта на фазе, когда им предлагались подкрепления.

Теории оценки вероятностей

Идея о том, что люди и животные формируют психические образы, возникла в 1950-х гг., и ее стали использовать для создания различных теорий, в том числе и никак не связанных с проблемой мотивации. Одна из разновидностей психических образов — это *ожидание* (вероятность), т. е. суждение, основанное на прошлом опыте, который позволяет предположить, какова вероятность того, что некоторое действие приведет к определенному результату. Например, если я прошу у своего босса прибавку к зарплате, то какова вероятность ее получения?

Само по себе понятие ожидания не является мотивационным конструктом; но оно образует весьма полезное сочетание с мотивационным конструктом, называемым *оценкой*. Таким образом, теории оценки вероятностей строятся на предположении: люди не только формируют ожидания в отношении того, что может произойти, если они поступят так или иначе, но и оценивают вероятность развития событий. Согласно теории оценки вероятностей, люди выбирают между различными задачами, производя одновременную оценку ценности каждой из них и своих ожиданий. Допустим, я хочу поиграть в теннис. При этом я мог бы оценить свои ожидания, прикинув, насколько велика вероятность того, что мне удастся выиграть у моей соседки, сопоставив это с вероятностью выигрыша у ее пятилетнего сына. Если бы я пришел к выводу о том, что мне не составит особого труда выиграть у них обоих, передо мной встал бы следующий вопрос: выигрыш у кого — у соседки или у ее сына — принесет мне большее удовлетворение (будет для меня более ценным, значимым)?

Теории оценки вероятностей по сути своей гедонистичны. В их основе лежит предположение, что мы предпочтем ту альтернативу, которая, вероятно, приведет к получению наибольшего удовольствия (положительных переживаний). Если все имеющиеся альтернативные варианты кажутся нам непривлекательными, то, скорее всего, мы предпочтем вариант, связанный с наименее неприятными переживаниями. Теории оценки вероятностей иногда называют также теориями когнитивного выбора, или теориями принятия решений (Edwards, 1961). Эксперименты, проводимые в отношении теории оценки вероятностей, строятся на определении того, какой из двух альтернатив или более испытуемый отдаст предпочтение, учитывая вероятность получения определенного результата (скажем, выигрыша в лотерею) и его значимость (количество денег). Другими словами, речь идет об определении того, на какой компромисс готов пойти человек, имеющий дело с двумя этими переменными.

Теории постановки цели

Представление о том, что люди могут формировать ожидания относительно будущего, сыграло ключевую роль в развитии теорий постановки целей. Некоторые теоретики (Locke, Latham, 1990) полагают, что люди могут сами себя мотивировать, намечая цели на будущее. Они выдвигают предположение о том, что существуют четыре возможных варианта влияния целей на поведение: 1) они управляют вниманием; 2) мобилизуют силы человека, направляя их на решение некоторой задачи; 3) помогают человеку быть настойчивым; 4) облегчают процесс выработки стратегии действий (Locke, 1968). Данные проведенных исследований свидетельствуют о том, что намечаемые цели должны быть, с одной стороны, труднодостижимыми, а с другой — конкретными; поэтому высказывание: «Неважно, каким образом ты это сделаешь, но сделай как можно лучше» будет не очень эффективным способом мотивирования людей. Важный механизм регуляции процесса постановки целей заключается в прояснении вопроса о том, насколько мы принимаем намечаемые цели. Если мы их не принимаем и они не представляют для нас интереса, то соответственно мы и не будем прикладывать усилия, необходимые для их достижения. Психологи обнаружили, что можно увеличить мотивацию человека к достижению целей, дав ему возможность намечать собственные цели.

Социально-когнитивные теории постановки целей

Ставят ли люди перед собой труднодостижимые цели (или готовы ли они к достижению подобных целей) зависит от того, считают ли они, что у них есть способности (или они могут их развить), необходимые для достижения этих самых целей. Альберт Бандура (Bandura, 1991a, 1991b) пишет о *самоэффективности* человека, определяя ее как ожидания, основанные на убеждении в его способности организовать и реализовать поведение, необходимое для достижения результата. Следует отметить, что в теориях оценки вероятностей ожидание имеет отношение к получению результатов, соответствующих определенному уровню прикладываемых усилий, в то время как ожидания, связанные с самоэффективностью, фокусируются на нашей вере в собственные способности. В конечном счете в основе данных представлений лежит наша Я-концепция. Другими словами, в соответствии с теорией,

разработанной Бандурой, в процессе постановки целей большое значение имеют личностные особенности. Обратившись к главе 14, мы увидим, что визуализация личностных возможностей может играть важную роль в определении того, какие цели люди ставят перед собой.

Резюме

Основу когнитивных теорий составляет представление о том, что люди могут формировать психические образы, отражающие особенности окружающей среды, и использовать их затем для управления собственным поведением. Более того, люди могут отдавать предпочтение какой-то одной из нескольких имеющихся альтернатив. Мнения когнитивных теоретиков сходятся на том, что наше поведение не является лишь результатом действия силы привычки, слепо толкающей нас вперед.

Теории когнитивного выбора были разработаны для объяснения того, как и почему люди делают тот или иной выбор. Одной из самых известных мотивационных теорий была теория оценки вероятностей, в основе которой лежало предположение, что люди не только ожидают результатов, но и определяют для себя их значимость. Теории оценки вероятностей допускают многообразие ожиданий и выносимых оценок, касающихся значимости некоторых результатов.

Теории постановки целей создавались на базе представлений о том, что люди формируют ожидания в отношении будущего, и единственный способ проверить правомочность этих ожиданий — наметить цели, которые должны быть достигнуты. По мнению некоторых теоретиков (Locke, Latham, 1990), данные цели обеспечивают устойчивость и направленность поведения, что характерно для процесса достижения целей.

Суть социально-когнитивных теорий постановки целей заключается в следующем: люди формируют представления не только об уровне развития своих навыков, но и о способности заниматься развитием этих навыков. Таким образом, цели, которые мы ставим перед собой, зависят от особенностей развития Я-концепции.

Биологические, когнитивные факторы и факторы научения

Из обзора некоторых основополагающих теорий мотивации мы увидели, что теоретики, занимающиеся проблемой мотивации, объясняют поведение исходя из биологических концепций, принципов научения и когнитивных принципов. В данной книге мы разберем несколько систем мотивации. Вы сможете убедиться в том, что в рамках любой рассматриваемой системы научение и когнитивные процессы способствуют изменению базовых биологических механизмов. Давным-давно Фрейд пришел к выводу о том, что биологические особенности человека не толкают его автоматически на совершение действий в нужном направлении. Большое значение имеют также социальные факторы. Например, существуют доказательства того, что одной из причин распространенности булимии в Северной Америке (склонность сначала переесть, а затем вызывать рвоту для избавления от перееданной пищи) является наша озабоченность соблюдением диет и стремление во

что бы то ни стало быть стройными. Существуют и доказательства того, что научение может вызывать блокирование адаптивного поведения. Например, люди иногда употребляют алкоголь для того, чтобы не чувствовать боль одиночества или собственную неполноценность.

Данная книга ориентирована не только на объяснение того, почему люди делают то, что они делают, но и того, как они могут измениться с помощью саморегуляции. Результаты проводимых исследований свидетельствуют о том, что человек может изменить свое поведение, если научится ставить перед собой цели и избавляться от неуверенности в себе. На страницах последующих глав вы найдете предлагаемые на основе проведенных исследований советы о том, как можно изменить себя; большинство из них следует когнитивным принципам и принципам научения.

Работа с Интернетом

В прошлом, если нам нужно было получить информацию по той или иной теме, мы обращались к чтению соответствующих книг, особенно учебников. Но так было до тех пор, пока не произошел информационный взрыв, после чего ситуация изменилась: большинство учебников может предложить нам весьма поверхностную информацию. Один из способов быть всегда в курсе происходящего, идти в ногу со временем — это научиться тому, как постоянно иметь доступ ко всему новому и не совсем обычному. Очевидно, что для большинства из нас такой доступ к новой информации может быть обеспечен через Интернет. По этой причине я решил сделать использование Интернета частью работы над данной книгой. По мере знакомства с предлагаемой книгой вы будете встречать в ней различные вопросы, ответы на которые вам, быть может, захочется поискать в Интернете. Мне кажется, что это весьма забавно и будет для вас хорошей практикой.

Но когда речь идет о поиске в Интернете ответов на некоторые вопросы, то возникает одна проблема, связанная с отсевом всего ненужного (того, что мы более формально называем «мусором»). Для того чтобы помочь студентам быстро и эффективно получать интересующую их информацию, *Thomson Learning* создал постоянно обновляемую информационную базу. При помощи этой базы данных вы сможете найти ответы не на все, но на большинство вопросов, задаваемых мною или возникающих у вас самих.

Основные положения

1. Выделяют два вида мотивации: мотивация достижения и мотивация избегания.
2. В современных теориях мотивации затрагиваются восемь основных тем: поведение как попытка адаптации; важность определения факторов, активирующих и энергетизирующих поведение; необходимость понимания факторов, управляющих направленностью поведения; важность понимания того, что стоит за настойчивостью; важность понимания роли чувств; необходимость признания факта существования индивидуальных различий; вопрос саморегуляции поведения; ограниченность силы воли, присущей людям.

3. Дарвин выдвинул предположение о том, что особенности поведения людей и животных определяются спецификой биологического строения.
4. Первые психологи, к примеру Мак-Дугалл, пытались объяснить поведение человека, используя для этой цели ограниченный набор инстинктов, считая, что именно инстинкты не только активируют поведение, но и придают ему направленность.
5. Теоретики, занимавшиеся проблемой потребностей, к примеру Мюррей, выдвинули предположение о том, что людей можно охарактеризовать посредством использования ограниченного набора потребностей, которые, по их мнению, выступают в качестве факторов, как энергетизирующих поведение, так и придающих ему направленность.
6. По мнению Маслоу, потребности могут быть сгруппированы по отдельным категориям, располагающимся в иерархическом порядке.
7. Результаты недавно проведенного исследования, осуществленного с использованием процедур факторного анализа, показали, что в основе личности лежат пять базовых факторов: экстраверсия, нейротизм, готовность к согласию, сознательность, открытость новому опыту.
8. Халл выдвинул предположение о том, что влечение служит источником энергии для поведения, а реализация той или иной его формы обусловлена сложным взаимовлиянием влечений и привычек (что может быть выражено при помощи следующей формулы: Поведение = Влечения \times Привычки).
9. Скиннер отказался от понятия драйва, но при этом был сторонником концепции подкреплений.
10. Теоретики, занимавшиеся вопросами социального научения, выдвинули предположение о том, что многие формы поведения (привычки) могут приобретаться и при отсутствии соответствующего подкрепления: например, человек может научиться быть агрессивным, просто смотря телевизионные передачи, содержащие элементы агрессии и насилия, и видя, к каким результатам приводит такое поведение (викарное подкрепление).
11. В основу теорий мотивации к росту легла идея о том, что люди и животные мотивированы потребностью в успешном взаимодействии с окружающей средой.
12. Теоретики, занимающиеся проблемой роста, считают: причина, по которой животные занимаются исследованием окружающей среды, кроется в том, что ими движет стремление успешно к ней адаптироваться.
13. В соответствии с теориями постановки целей люди занимают по отношению к окружающей среде различные позиции в зависимости от того, реагируют ли они на нее как на нечто, несущее в себе угрозу, или нет. Когда человеку кажется, что окружающая среда таит в себе угрозу, он занимает эго-ориентированную позицию, в обратном случае — ориентированную на овладение мастерством.
14. В основе теорий оценки вероятностей лежит предположение о том, что организмы формируют ожидания в отношении вероятности достижения ими

некоторых целей. Люди обычно предпочитают тот вариант (из нескольких имеющихся), который объединяет наилучшее сочетание двух факторов — вероятности получения определенного результата и его значимости.

15. Социально-когнитивные теории постановки целей базируются на допущении о готовности людей ставить перед собой конкретные достижимые цели, которая зависит от того, каковы их представления о собственной эффективности.

Компоненты мотивации

- *Каковы компоненты мотивации?*
- *Почему необходимо говорить о мотивации и о ее компонентах?*
- *Почему ученые изучали поведение, основываясь лишь на одном подходе?*
- *К чему может привести такое положение?*
- *В чем преимущества многокомпонентного подхода к изучению поведения (обращение к биологическому, когнитивному компоненту, а также компоненту научения)?*
- *Каким образом многокомпонентный подход может помочь понять, например, почему люди бегают?*

Теоретики, занимающиеся изучением мотивации, работают над поиском истоков или причин действий. Их интересует, почему люди делают что-то: едят, ищут сексуальных партнеров, принимают наркотики, становятся агрессивными, когда чувствуют угрозу, заводят друзей, заботятся о детях, ставят перед собой цели, решают проблемы, творят. Сначала эти ученые полагали, что действия обусловлены потребностями (например, Митгау, 1938). Свою главную задачу они видели в определении и измерении этих самых потребностей. Однако вскоре стало очевидно, что два разных человека, имеющих одинаковую потребность (скажем, потребность в достижении) тратят на ее удовлетворение разное количество энергии, при этом один из них может проявлять большую, а другой — меньшую настойчивость. Стало видно, что здесь оказывают влияние и другие факторы. За годы работы ученые обнаружили существование многих факторов, как усиливающих, так и ослабляющих имеющиеся потребности. Например, самоуважение — это фактор, играющий важную роль в том, будет ли человек сопротивляться невзгодам или легко сдастся. Открыв эти закономерности, ученые пересмотрели свои взгляды и пришли к выводу о том, что потребности не являются прямыми причинами действий, а выступают в качестве диспозиций, предрасположенности к действиям (Atkinson, Birch, 1978; de Rivera, 1982; Raynor, 1974; Weiner, 1974). Потребности дают толчок, побуждение к тому, чтобы следовать в определенном направлении, но не являются полноценным источником энергии для реализации той или иной формы поведения и не придают ему конкретную, узкую направленность. Энергия для действий и их окончательная направленность зависят от других процессов или систем.

Эти другие процессы или системы могут быть обозначены следующим образом: биологические, когнитивные процессы и процессы научения. Сначала происходит активация некоторых структур головного мозга, затем запускаются уже усвоенные, закрепленные реакции или же мы устанавливаем контроль над ситуацией, состав-

для план действий. Данные процессы я отношу к *компонентам поведения* или *компонентам мотивации*. Результаты проведенных исследований свидетельствуют о том, что поведение обуславливается действием не какого-то одного процесса — когнитивного, биологического или научения, а взаимодействием всех трех вышеозначенных компонентов (Kleinginna, Kleinginna, 1981b). Таким образом, суть главного подхода, о котором я веду речь в данной книге, состоит в том, что при изучении мотивации мы сталкиваемся с необходимостью разобраться, как диспозиции, предрасположенности, опосредованные взаимосвязанным влиянием биологического, когнитивного процессов и процесса научения, приводят к реализации тех или иных действий.

Биологический компонент

При обсуждении биологического компонента наше внимание будет обращено прежде всего на структуру и особенности функционирования головного мозга. Наш мозг во многом ответствен за наше выживание, счастье, состояние здоровья, способность достигать успехов, а также за то, что мы делаем то, что делаем. Со временем исследователи стали лучше разбираться в различных аспектах его структуры и особенностей функционирования, и это дает нам возможность лучше понять, почему мы делаем то, что делаем.

В наши задачи не входит детальный разбор особенностей организации головного мозга. Тем не менее мы рассмотрим его структурные и функциональные особенности, имеющие отношение к мотивации. Кроме того, мы обратимся к теории и данным исследований, касающихся ответа на вопрос, почему наш мозг устроен так, а не иначе. А начнем мы с обсуждения того, почему исследователи считают, что наш мозг устроен так, как они думают.

Как протекало развитие головного мозга

Новая отрасль психологии, получившая название эволюционной психологии, появилась некоторое время назад; в ее задачи входит поиск ответа на вопрос о том, почему наш мозг устроен так, а не иначе. Основы данной дисциплины были заложены эволюционной теорией Дарвина, а ее суть может быть выражена четырьмя базовыми допущениями (Nicholson, 1997).

Смысл первого допущения состоит в том, что человеческое сообщество, каким мы знаем его сегодня, — это результат длительной эволюции. Следы первых представителей семейства гоминид — наших предков — были оставлены 4-5 млн лет назад, а нашему человеческому роду около 250 тыс. лет. Важно отметить тот факт, что эволюция рода не протекает равномерно: сначала он развивается достаточно быстро, а затем наступает период стабилизации, когда не происходит практически никаких изменений (Eldridge, Gould, 1972). Суть второго допущения заключается в том, что наша адаптация протекала на нескольких уровнях — как на физическом, так и на психическом, связанном с развитием способностей к научению и решению возникающих проблем, задач. Развитие психики было обусловлено потребностью в выживании и воспроизведении. Термин *разум* (*mind*), противопоставляемый термину *мозг* (*brain*), часто используется эволюционными психологами для акцента на

том, что наш мозг состоит из нескольких «интеллектуальных» систем, которые, производя совместную с телом работу, помогают нам выполнять определенные действия. Смысл третьего допущения в том, что наше тело и мозг приспособлены для жизни в том мире, в котором мы уже не живем. Наше тело и мозг сформировались тогда, когда происходило глобальное похолодание, превратившее тропические леса в саванну с более низким уровнем влажности. Два изменения — приспособление к прямохождению и появление первобытного сообщества, состоявшего из охотников и собирателей, — позволили нашим предкам адаптироваться к смене климата и к новой пище как следствию этой смены. Четвертое допущение заключается в том, что в новых условиях жизни адаптационные изменения мозга могут использоваться для целей, отличных от тех, ради которых эти изменения происходили. Эта «расширенная» адаптация позволяет нам использовать мозг, который стал таким, как сейчас, около 150-250 тыс. лет назад, для того чтобы успешно справляться с требованиями современной окружающей среды.

Взять, к примеру, нашу способность запоминать телефонные номера или водить машину. Как было доказано, мы успешно справляемся с данными заданиями не потому, что наш мозг адаптирован к запоминанию телефонных номеров или вождению машины, а потому, что примерно 150-250 тыс. лет назад наш мозг совершил адаптацию, которая позволяет нам сейчас успешно справляться с подобными задачами (Sherry, Schacter, 1987).

В рамках эволюционной психологии существует одно интересное и в то же время важное предположение: люди — преимущественно социально-ориентированные существа; это обусловлено тем, что наши предки становились охотниками и собирателями, для того чтобы выжить. Было доказано, что такие условия жизни вынуждали наших предков к сотрудничеству друг с другом, в результате чего наш мозг приспособился к требованиям окружающей среды, сделав человека социальным существом.

Следует отметить (если это еще не стало очевидно), что для понимания особенностей организации мозга нам необходимо обратиться к рассмотрению проблем, с которыми сталкивались наши предки. Если мы будем следовать данному пути, то сможем разобраться с тем, почему одна система мозга появилась раньше, а другая — позже. Важно помнить: эволюция не имеет возможности заглядывать вперед, а также готовить нас к тому, что будет потом (Nicholson, 1997). Эволюция помогает нам выживать в настоящем и таким образом предоставляет возможность нашему мозгу развиваться. Будут ли определенные особенности организации головного мозга воспроизведены в будущем, зависит от того, насколько успешно они помогают нам справляться с возникающими проблемами.

Данную теорию не следует путать с теорией генетического эгоизма (*selfish gene theory*), которую также называют социобиологической теорией (см. Richard Dawkins's, 1990, *The Selfish Gene*). Согласно этой теории, мы мотивированы на передачу своих генов будущим поколениям, поскольку это дает нам возможность в некотором смысле частично сохранить себя. Эволюционные психологи считают, что не люди эгоистично распространяют свои гены, а гены распространяют себя сами. «Они делают это через "создание" нашего мозга. Делая так, что мы наслаждаемся жизнью, получая удовольствие от здоровья, секса, общения с друзьями и детьми, они

"покупают" лотерейный билетик для того, чтобы быть представленными в следующем поколении, тем самым создавая для себя выгодные условия в рамках окружающей среды, в которой мы живем (а все потому, что здоровые, долго живущие, любящие родители обычно передают последующему поколению большее число своих генов)» (Pinker, 1997, p. 94). Линкер также обращает внимание на тот факт, что «иногда ген делает самую эгоистичную вещь, на которую он только способен, — создает альтруистичный, начисто лишенный эгоизма мозг, и тогда у нас появляются основания говорить о человеке как о любящем родителе или преданном друге, например» (Pinker, 1997, p. 94).

Некоторые теоретики (Buck, 1999) выдвигают предположение о том, что люди находятся под влиянием двух базовых комплементарных побуждений (систем мозга): одно связано со стремлением к самосохранению, а другое — со стремлением к сохранению своего вида. Имея такую двойственную натуру, иногда мы ведем себя эгоистично, а иногда — неэгоистично. Но это не значит, что мы непредсказуемы. Далее будет показано, что существует ряд ситуаций, в которых нам уместнее всего вести себя эгоистично, но есть и такие ситуации, когда наиболее оправданным является неэгоистичное поведение. Бак обращает наше внимание на то, что именно гены обуславливают уместность поведения в той или иной ситуации. Наши гены оказывают влияние, убеждают и даже иногда обманным путем вынуждают нас действовать определенным образом.

Примеры темперамента

Понятие темперамента связано с тем, как мы реагируем на окружающий мир (реактивность), и с тем, насколько успешно протекает наша саморегуляция (самоконтроль) при столкновении с определенными требованиями, выдвигаемыми окружающей средой (Rothbart, Ahadi, Evans, 2000). Если говорить непрофессиональным языком, то мы замечаем, что одни люди склонны к весьма эмоциональным, бурным реакциям, в то время как реакции других отличаются некоторой сдержанностью. Самое интересное заключается в том, что мы приходим в этот мир уже с предрасположенностью к реакциям того или иного типа (Kagan, Shidman, 1991; Rothbart, Ahadi, Evans, 2000) и сохраняем ее на протяжении всей своей жизни (McCrae et al., 2000). Но это не значит, что мы вообще не меняемся: конечно же, имеют место весьма незаметные, но достаточно значимые изменения. В целом психологи согласны с тем, что темперамент обуславливает предрасположенность к определенному типу реакций, хотя другие факторы в какой-то степени изменяют эту тенденцию. Совокупность таких факторов мы называем личностными особенностями (Rothbart, Ahadi & Evans, 2000).

Лучше всего темперамент может быть описан в виде трех общих факторов. Первый связан со склонностью к высокой активности, предпочтением интенсивной стимуляции (например, громких шумов) и с тенденцией к риску. Как было обнаружено, дети, обладающие такими качествами, обычно не испытывают сложностей, оказываясь в разных социальных ситуациях. Второй фактор определяется наличием или отсутствием диспозиции к воспроизведению негативных реакций, например реакции страха и/или досады, а также вспышек злости в состоянии фрустрации. Дети, обладающие пониженной склонностью к негативным реакциям, обычно

более любопытны, более открыты для получения нового опыта, более счастливы и нелегко поддаются фрустрации. Третий фактор связан со способностью управлять вниманием и поведением — это то, что называют «контролем, требующим усилий воли». Дети, умеющие фокусировать свое внимание, обычно более легко достигают желаемого, преодолевают возникающие препятствия и вследствие этого чаще испытывают положительные эмоции (Rothbart, Ahadi & Evans, 2000).

Задумайтесь на минуту над тем, как вы могли бы описать себя и других людей, используя вышеозначенные факторы, а также над тем, как с помощью данных факторов можно было бы объяснить ваши предпочтения. Если вы любите рисковать, не склонны волноваться по пустякам (не боитесь или не замечаете в чем-то негативного), умеете фокусировать внимание и управлять своим поведением, то у вас есть все шансы стать альпинистом или, быть может, начать собственное дело. В ином случае, если вы не любите рисковать, склонны волноваться по мелочам (замечать негативные стороны), но при этом умеете фокусировать внимание, вы могли бы увлекаться шахматами или написанием статей об окружающей среде, используя свою склонность прогнозировать негативное развитие событий.

Не так давно исследователями было доказано, что личность в общих чертах может быть описана тремя-пятью базовыми факторами: экстраверсии (позитивной эмоциональности), невротизации (негативной эмоциональности), готовности, сознательности, открытости новому опыту (см. главу 1). Данные кросс-культурных исследований показывают, что этих факторов достаточно для объяснения широкого ряда индивидуальных различий (McCrae et al., 2000), появляющихся в течение жизни человека (Caspi, 2000) независимо от места рождения и особенностей воспитания (Plomin & Daniels, 1987). Но это не значит, что воспитание ни на что не влияет. Очевидно, что цель его заключается в том, чтобы помочь ребенку (независимо от его темперамента) научиться как можно успешнее взаимодействовать с окружающим миром, учитывая особенности своего темперамента (McCrae et al., 2000). Но в рамках данного контекста особенностями темперамента объясняется лишь 40-50 % от общего объема всех индивидуальных различий. Это еще раз подчеркивает важность той роли, которую играют научение и познавательные процессы. Если все вышеозначенные факторы объединить, то тогда с их помощью можно объяснить, почему люди такие разные.

Было доказано, что каждый из пяти выделенных факторов имеет свое представление в наших генах. Вот почему описания различных темпераментов и описания пяти базовых личностных факторов могут совпадать. Более того, если вы измеряете их по отдельности, то можно выявить высокую корреляцию между определенными типами темперамента и одним или более пяти типами личности (Rothbart, Ahadi & Evans, 2000).

Думая об эволюции, можно предположить (представьте наших предков, живущих во враждебной окружающей среде), какой бы была адаптация, если бы мы все имели темпераменты, сделавшие нас склонными избегать риска, быть настороже и четко контролировать то, что мы делаем. Но психологам удалось доказать, что наше выживание зависело от того, были ли мы готовы к риску (например, на охоте), могли ли на некоторое время забывать об осторожности (что позволяло нам исследовать окружающий мир и находить новую для себя пищу) и не всегда осуществ-

лять полный контроль (мы становились открытыми для новой информации или идей, а также для творчества). Суть одного из базовых принципов эволюционной теории заключается в том, что разнообразие и есть адаптация (Wilson, 1994). Благодаря тому что все мы разные, каждый из нас обладает уникальными качествами, полезными при поиске партнеров и друзей в социальном окружении (Nicholson, 1997).

Как я уже сказал, эволюция не готовит нас к будущему. И это правда, но вместе с тем важно помнить одно: в процессе эволюции, если мы выживаем как вид, мы не приспособляемся к каким-то определенным условиям, поскольку в таком случае при изменении условий окружающей среды весь вид окажется неспособным к адаптации. Данные исследований, посвященных изучению темперамента и личностных различий, свидетельствуют о том, что люди обладают весьма обширным и достаточно разнообразным генофондом. Именно это разнообразие генов и определяет возможность выживания нас как вида.

Монозиготные и дизиготные близнецы

Одна из основных техник, используемых учеными для определения, обусловлена ли та или иная форма поведения влиянием генов, заключается в сравнении монозиготных близнецов с дизиготными близнецами. Монозиготные близнецы появляются при делении на две части одной яйцеклетки и соответственно обладают идентичными наборами генов. А дизиготные близнецы рождаются при оплодотворении двух различных яйцеклеток двумя различными сперматозоидами. В результате дизиготные близнецы похожи друг на друга, как похожи друг на друга дети одних родителей; это связано с тем, что часть у них генов одинаковая, а часть — разная. Сравнивая между собой монозиготных и дизиготных близнецов, можно выявлять влияние среды, поведения двух детей одного возраста, а также тендерные различия. Обычно близнецы растут практически в одинаковых условиях. Различия между сиблингами могут определяться опытом родителей в воспитании детей, стрессом, связанным с работой, семейным конфликтом, политическим климатом общества и т. д. А тендерные различия могут быть обусловлены разным набором генов в X- и F-хромосомах и различиями в социализации. Наконец, существуют доказательства, что близнецы по-разному реагируют друг на друга и на старших или младших сиблингов, и это тоже важно учитывать как влияние.

Чтобы определить, имеют ли индивидуальные различия генетическую основу, вычисляется, например, степень ожирения для монозиготных и дизиготных близнецов. Если ожирение обусловлено влиянием генетических процессов, то различия в весе монозиготных близнецов должны быть более незначительными, чем различия в весе дизиготных близнецов. Естественно, именно такая закономерность и была выявлена. Но вместе с тем у монозиготных близнецов могут быть значительные различия, особенно если они росли в разных условиях. Это позволяет сделать предположение о том, что важную роль играют не только генетические процессы, но и факторы среды. Одна из важных экспериментальных процедур, позволяющих понять роль научения и познавательных процессов, заключается в наблюдении за монозиготными близнецами, которые растут и воспитываются не в одинаковых условиях.

Строение головного мозга и мотивация

Структура мозга и области мозга

Наш мозг состоит из ряда отдельных структур, соединенных между собой нервными проводящими путями. Если наши сенсорные рецепторы стимулируются, то по этим проводящим путям поступающая информация передается в различные отделы мозга. Обычно такая стимуляция «запускает» воспоминания, которые позволяют нам узнавать уже знакомые и важные для нас вещи; они «рассказывают» нам, как реагировать в соответствии с ситуацией или определенным набором требований.

Структуры головного мозга обычно функционируют совместно друг с другом. Если разные структуры мозга вместе со связующими нервными проводящими путями активируются одновременно, то мы говорим о них как о *мозговых цепях* (*brain circuits*). В настоящее время общепринятым считается представление, что они обуславливают появление эмоций. Например, активация одной мозговой цепи приводит к возникновению чувства страха, активация другой — к появлению гнева, а третьей — к эйфории. Другими словами, каждая эмоция имеет свою мозговую цепь.

Обычно активация той или иной мозговой цепи не является причиной определенного поведения или действия, скорее она создает предрасположенность к действию. То, как человек поступит на самом деле, будет зависеть от его прошлого опыта, будет обусловлено влиянием познавательных процессов. Например, если я испытываю чувство гнева, то моя предрасположенность отвечать агрессией на обиду может быть изменена под влиянием воспоминаний о том, как мой отец реагировал на провокации, или при обращении к правилам поведения, которые я сам для себя выработал, исходя из личного опыта.

Примеры организации головного мозга

Многие системы головного мозга человека — это общие системы. Возможно, они развились как следствие специфической адаптации; тем не менее это хороший повод поверить в то, что они имеют широкое предназначение, т. е. могут использоваться и для многого другого. Эта идея получила название *расширенная адаптация*; она имеет важное значение для понимания того, почему люди могут делать ряд вещей, в том числе, например, строить высокоразвитое общество (Nicholson, 1997). В этом разделе мы обратимся к рассмотрению ряда систем головного мозга, что поможет нам понять, почему мы занимаемся самой разной деятельностью, включая и то, почему мы склонны к употреблению наркотиков.

Предрасположенность к получению удовольствия: мозговые системы подкрепления

Как существуют мозговые цепи для отдельных эмоций, точно так же существуют и мозговые цепи, способствующие усвоению адаптивного поведения. Более сорока лет назад Джеймс Олдс (Olds, 1955) обнаружил, что животные научаются воспроизведению самых разнообразных реакций при условии, что имеет место электрическая стимуляция определенных зон их мозга, первоначально названных центрами удовольствий. В настоящее время система центров удовольствий носит

название *путь подкрепления* (*reward pathway*) (рис. 2.1). Опыты, проводимые с вживленными электродами, целью которых было лечение депрессии, свидетельствуют о том, что электростимуляция пути подкрепления, как правило, но не всегда, приводит к тому, что у человека появляются очень позитивные чувства. Наркотики, такие как амфетамины, которые активируют данную систему, хорошо известны своей способностью вызывать ощущение эйфории. Соответственно есть множество доказательств того, что активация этих самых путей способствует закреплению определенных форм поведения; т. е. организмы будут очень быстро усваивать то поведение, которое ведет к активации данной системы (Olds & Milner, 1954; Panksepp, 1981).

Суть одного из самых главных принципов психологии заключается в том, что люди (и животные) мотивированы к совершению тех действий, которые приводят к переживанию позитивных чувств (позитивного воздействия).

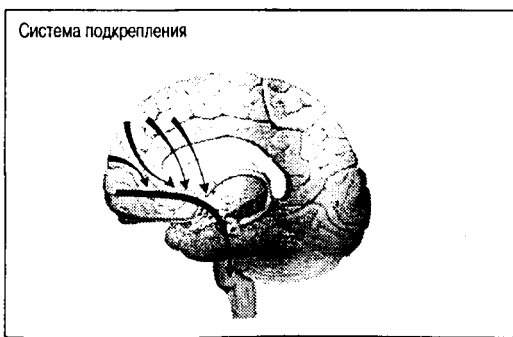
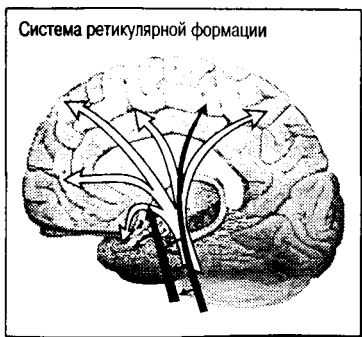
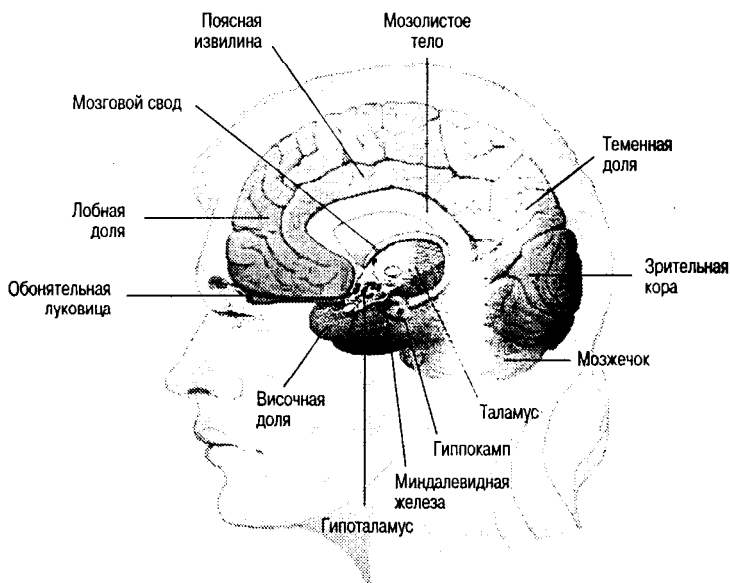


Рис. 2.1. Базовые структуры головного мозга человека и их взаимосвязь с путем подкрепления и системой ретикулярной формации

Данный механизм помогает людям усваивать высокоадаптивные формы поведения, связанные, например, с поиском пищи, а также и некоторые менее адаптивные формы поведения. Так, применение лекарственных средств приводит к позитивному воздействию, но не является адаптивным (см. главу 7).

Путь подкрепления — это не единственная система, отвечающая за получение удовольствия. В настоящее время считается, что *лимбическая система*, состоящая из ряда взаимосвязанных структур головного мозга и управляющая такими эмоциями и чувствами, как страх, любовь и гнев, принимает участие не только в активации поведения (предрасположенности), но и в его подкреплении. Следует отметить, что действие лимбической системы запускается механизмами, отличными от механизмов, запускающих систему путей подкрепления. Другими словами, одна система помогает нам адаптироваться к одним требованиям среды, другая — к другим. (Более подробно лимбическая система будет разбираться в главе 5.)

Выделять и понимать особенности функционирования этих биологических систем важно потому, что очень многие действия человека обусловлены, по-видимому, стремлением к переживанию позитивных чувств (Watson, Wiese, Validya & Tellegen, 1999). Разобравшись в том, как функционируют данные системы, психологи будут в состоянии помочь людям избавляться от неадаптивных форм поведения, обучая заменять их более адаптивными. Гораздо лучше не говорить подросткам о том, чтобы они перестали принимать наркотики, а обучить их тому, как получать удовольствие, занимаясь тем, что имеет менее деструктивные последствия. Чаще всего это означает, например, что надо найти для себя такое занятие, которое содержало бы в себе элементы риска и вызова (более подробно эта тема будет обсуждаться в последующих разделах данной книги). Исследователи выдвинули предположение о том, что поведение, содержащее элемент риска (скажем, во время охоты), для наших предков было адаптивным и что мозговые структуры и цепи, подобно центру удовольствия, развились, чтобы обеспечить нашим предкам возможность охотиться (Buck, 1999). И действительно, когда мы учим людей подбирать для себя занятия, позволяющие «ловить кайф» (испытывать позитивные переживания), мы на самом деле предлагаем им найти для себя занятие, содержащее те же самые элементы, которые давали возможность «ловить кайф» нашим предкам (Higgins, 1997). Поскольку механизмы адаптации имеют обычно общий, неспециализированный характер, нам вовсе не обязательно идти на охоту, чтобы испытать те же самые захватывающие ощущения, которые испытывали во время охоты наши предки. Вместо этого мы можем заняться, например, альпинизмом.

Предрасположенность к обработке информации: ретикулярная активирующая система

Для выживания нам необходимо быть бдительными, чтобы обнаружить то, что нам угрожает. Нам следует также освоить окружающую среду. Мы делаем это, обрабатывая информацию и развивая свои навыки. Например, преодолевая трудности, мы учимся находить пищу и воду, а также приобретаем благоприятную возможность для воспроизводства. Считается, что бдительность и взаимодействие с окружающей средой очень плохо сочетаются друг с другом. Мы не обладаем ресурсами, достаточными для того, чтобы заниматься одновременно устранением потенциаль-

ных угроз и обработкой новой информации, поскольку наша способность обрабатывать информацию весьма ограничена. Кроме того, количество находящейся в нашем распоряжении энергии также не безгранично. А поддержание обеих систем все время в активном состоянии потребовало бы огромных затрат энергии. Теоретически системы мозга, обрабатывающие информацию, должны реагировать лишь на непосредственные потребности, а затем отключаться для того, чтобы сохранять энергию и заниматься рутинными делами, такими как восстановление клеток и восполнение истощенных биохимических соединений.

Такая система экономии энергии обеспечивается за счет существования ретикулярной формации (РФ), расположенной в стволе мозга (Moguzzi & Magoun, 1949). Когда поступление информации отсутствует, РФ затормаживает работу мозга. Однако когда имеет место стимуляция сенсорных рецепторов, РФ активизирует мозг и делает все необходимое для анализа поступающей информации. РФ не всегда активизирует мозг полностью. Если, например, поступающая информация хорошо известна, то мозг активизируется лишь частично. Но если возникает какая-либо угроза, то мозг активизируется на все 100 % для того, чтобы можно было от нее избавиться.

Любая новая информация практически всегда активизирует мозг. Мозг анализирует новую информацию, стремясь обнаружить в ней признаки какой-либо угрозы, а также делая это с целью более успешного взаимодействия с окружающей средой. Функционируя таким образом, мозг максимизирует наши шансы на выживание.

В мозге есть еще одна структура, отвечающая за его активацию — лимбическая система, но считается, что эта система принимает участие в подкреплении определенных форм поведения, в то время как РФ задействована в нейронной организации (Routtenberg, 1966).

Роль медиаторов в процессе обработки информации

Информация передается в мозг по нервным путям. Интересно то, что эти нервные пути не цельные, непрерывные, а состоят из не очень длинных нервных волокон, соединенных между собой так называемыми *синапсами*. Для того чтобы информация проходила по нервному пути, она должна каким-то образом проходить через синаптические щели. Исследователи обнаружили, что когда нервный путь активирован, происходит высвобождение химических соединений, называемых медиаторами, которые и переносят информацию через синаптическую щель (рис. 2.2).

На рис. 2.3 представлена классификация различных медиаторов, находящихся в мозге. Наиболее распространенными медиаторами считаются органические амины. Обратите внимание на то, что для каждого вида медиаторов существует несколько различных видов рецепторов. Например, для серотонина — десять видов рецепторов, для дофамина — по крайней мере пять, для норэпинефрина — несколько рецепторов типа альфа и несколько — типа бета. Многообразие сочетаний, обеспечиваемых за счет множества различных медиаторов и различных рецепторов, объясняет способность нашего мозга выполнять разнообразные сложные функции (Kalat, 1995).

Важная отличительная особенность медиаторов заключается в том, что после передачи ими информации через синаптическую щель они обычно инактивируются.

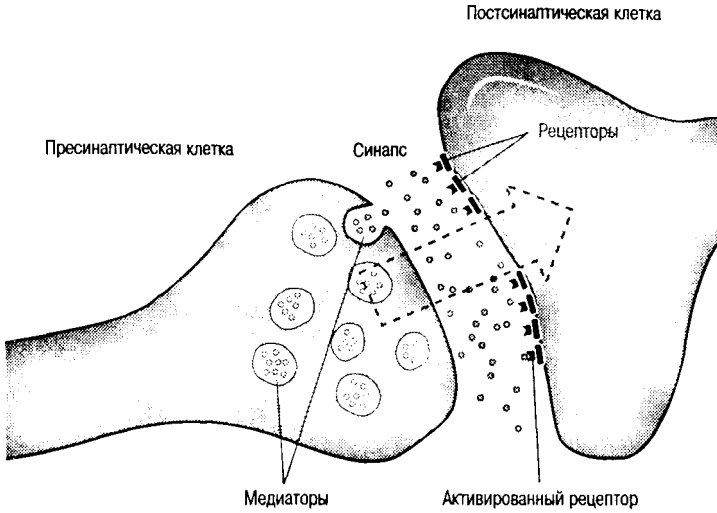


Рис. 2.2. Медиаторы высвобождаются из пресинаптической клетки и поступают в синапс, обеспечивая стимуляцию рецепторов, располагающихся на постсинаптической мембране

ся; таким образом, можно гарантировать, что они не будут постоянно активировать постсинаптический нейрон. Инактивированный медиатор забирается обратно пресинаптическим нейроном, вновь приводится в активное состояние и загоняется в специальную капсулу — место хранения медиаторов. В некоторых случаях в синтезе медиатора участвуют протеины, поступающие из употребляемой нами пищи.

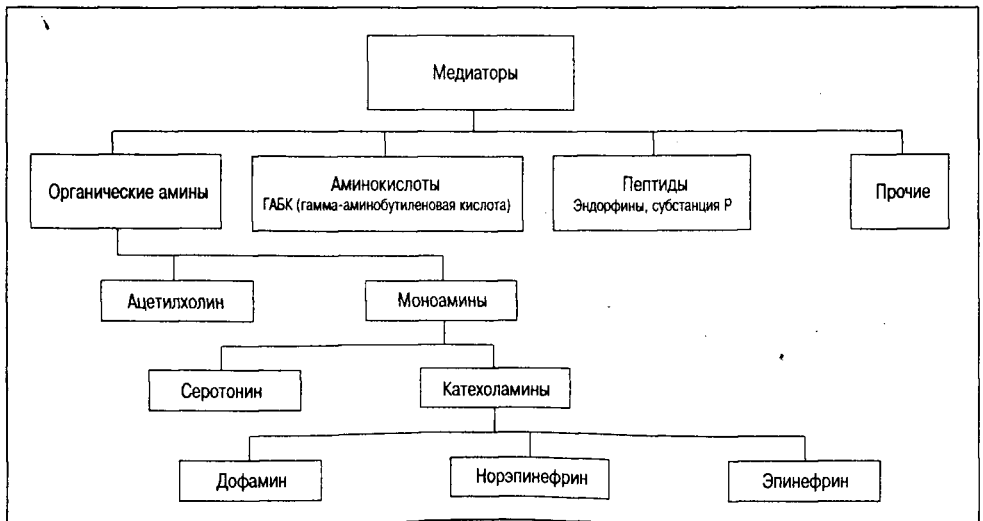


Рис. 2.3. Классификация медиаторов

Другими словами, диета, которую мы соблюдаем, может значимо влиять на возможность синтеза медиаторов.

Медиаторы и наше настроение

Многие медиаторы принимают участие также и в процессе регуляции настроения. Норэпинефрин связан, например, с возникновением как эйфорического, так и депрессивного состояния. Когда содержание норэпинефрина в синапсах достаточно высоко, у нас возникает эйфорическое состояние; но когда его содержание снижается до определенного уровня, мы чувствуем себя подавленными. Различные наркотики, такие как трициклические антидепрессанты и кокаин, создают хорошее настроение, поддерживая содержание норэпинефрина в синапсах на высоком уровне. В табл. 2.1 представлено описание того, какое влияние оказывают некоторые медиаторы на настроение.

Таблица 2.1

Влияние некоторых медиаторов на настроение

Медиатор	Влияние на настроение
Серотонин	Низкое содержание данного медиатора вызывает пониженное настроение (депрессию); высокое содержание создает повышенный эмоциональный фон (эйфорию)
Дофамин	Низкое содержание данного медиатора вызывает пониженное настроение (депрессию); высокое содержание создает повышенный эмоциональный фон (эйфорию). Многие из принимаемых в нелечебных целях наркотиков (например, амфетамины) стимулируют высвобождение дофамина
Норэпинефрин (известный также как норадреналин)	Низкое содержание данного медиатора вызывает пониженное настроение (депрессию); высокое содержание создает повышенный эмоциональный фон (эйфорию)
Эпинсфрин (известный также как адреналин)	Высокое содержание данного медиатора вызывает активацию мозга; прямое влияние на настроение отсутствует

ГАБК (гамма-аминобутиленовая кислота) — аминокислотный медиатор, играющий важную роль в процессе управления возникающей тревогой и в процессе обработки информации. (Взаимосвязь этих двух процессов будет обсуждаться в главе 5). Два пептидных медиатора — эндорфины и субстанция *P* — играют важную роль в обеспечении переживания боли. Эндорфины обладают анальгетическими (транквилизирующими) свойствами и также способствуют созданию повышенного эмоционального фона. Героин и морфин запускают высвобождение и активацию эндорфина (см. главу 7). Субстанция *P* принимает участие в процессе передачи информации о боли; транквилизаторы блокируют ее действие.

Мы только-только начинаем разбираться в том, каким образом настроение и адаптивные формы поведения связаны между собой. В целом плохое настроение ассоциируется с обращением к стимулу (или воспоминанием о нем), несущему в себе угрозу, в то время как хорошее настроение — с обращением (или воспоминанием)

нением) к каким-либо возможностям и удобным случаям (например, имеющим отношение к реализации исследовательского поведения). Какое настроение — хорошее или плохое — возникает раньше, исследователи не знают. Возможно, обе эти системы запускаются в результате активации какой-то определенной мозговой цепи (Buck, 1999).

Поскольку настроение — это то, что легко поддается отслеживанию, оно может стать фактором, помогающим нам понимать и корректировать свое поведение. Способность улавливать оттенки настроения играет важную роль, например, при управлении стрессом. Улавливая свое настроение и понимая, чем оно обусловлено, мы можем научиться, меняя либо свое поведение, либо что-то в окружающей среде, управлять своим настроением и вниманием. Говоря иначе, настроение может оказывать содействие в процессе саморегуляции. Таким образом, вместо того, чтобы проклинать свое плохое настроение, лучше отнестись к нему как к чему-то ценному, поскольку оно дает нам обратную связь: что-то не так (Buck, 1999).

Резюме

Мотивация связана с пониманием того, каким образом диспозиции, предрасположенности приводят к действиям посредством влияния трех взаимодействующих процессов — биологического, когнитивного и процесса научения. Как известно, эти процессы являются компонентами мотивации. Данные, полученные из различных источников, свидетельствуют, что репертуар поведения человека не безграничен, как считали некоторые теоретики, занимавшиеся проблемой научения, но и не полностью запрограммирован, предопределен заранее.

Эволюционные психологи выдвинули предположение о том, что наше поведение обусловлено особенностями строения нашего мозга, — особенностями, позволившими нашим предкам, жившим 150-250 тыс. лет назад, адаптироваться к условиям окружающей среды, в которых они оказались.

В настоящее время в соответствии с принципом расширенной адаптации у нас есть возможность использовать этот мозг «старого образца» для того, чтобы адаптироваться к современным условиям существования.

Темперамент служит хорошим примером, иллюстрирующим то, что понимается под особенностями устройства головного мозга. Темперамент первоначально был адаптацией, позволившей нашим предкам более успешно взаимодействовать с враждебной окружающей средой. Из результатов проведенных исследований мы знаем: то, что «стартует» как темперамент, становится личностью. Несмотря на то что личностные особенности определяются особенностями темперамента, чем и объясняется некоторое сходство между ними, личность — образование более сложное, чем темперамент, и именно благодаря этой сложности мы обладаем более развитой способностью к воспроизведению реакций, адекватных тем условиям, в которых живем.

Система подкреплений и система активации — две важные неспециализированные системы мозга, участвующие в реализации разнообразных форм целенаправленного поведения. Существование таких неспециализированных систем позволяет нам говорить о том, что люди способны усваивать новые формы поведения, генетически изначально не заданные. Кроме двух этих систем есть еще и медиаторы. Установлено, что медиаторы принимают участие в обеспечении возможности вое-

производить ряд разнообразных целенаправленных действий, и поэтому нам важно знать, какое влияние они могут оказывать.

Компонент научения

Внимание и научение

Внимание во многом предопределяет то, чему мы научаемся. Психологи считают, что внимание состоит из трех взаимосвязанных процессов. Во-первых, сначала человеку необходимо направить свои сенсорные рецепторы на источник информации (стимуляции) для того, чтобы эту информацию можно было анализировать. Такой тип внимания мы иногда называем *реагированием на стимул*, или *рецепторной ориентацией*. Во-вторых, даже если человек и сфокусировал свое внимание на каком-то источнике информации, он все равно обрабатывает лишь часть ее. Это то, что называется *избирательным вниманием*; данный вид внимания связан с установкой человека. Если я, например, голоден, то, вероятно, буду воспринимать и обрабатывать лишь информацию, имеющую то или иное отношение к пище, даже если при этом представлена информация и другого характера. В-третьих, из-за того, что мы обладаем ограниченной способностью к обработке информации, зачастую нам не удается быстро и эффективно перерабатывать большие ее объемы или сложные информационные блоки. Один из способов, с помощью которого можно перерабатывать большие объемы информации, заключается в обращении к поиску более высоких принципов организации материала.

Среди прочего мы обращаем внимание на то, что может быть сгруппировано или выделено в более крупные блоки. Во время путешествий мы берем гида, рассчитывая на то, что он поможет нам справиться со сложностями в новой, незнакомой для нас среде. Гид помогает сфокусировать внимание на том, что, по его мнению, нам было бы полезно увидеть и узнать (речь идет об избирательном внимании). Кроме того, он часто предоставляет данные, помогающие организовывать и осмысливать ту информацию, которая поступает к нам через рецепторы. Обычно, стремясь подчеркнуть, что мы улавливаем общие организационные характеристики некоторой ситуации, мы используем такие слова, как *восприятие*, *значение* и *понимание*. Чаще всего нам вспоминаются картинки, какие-то сюжеты, истории; гораздо реже мы вспоминаем о случайных, вырванных из контекста кусках информации (Kahneman, 1973; Navon, Gopher, 1979; Norman, Bobrow, 1975; Wickens, 1984).

Если речь идет о хорошем, качественном обучении, то оно должно задействовать все три вида внимания. Во-первых, сначала преподаватель специально расставляет нарты в аудитории так, чтобы можно было гарантировать, что сенсорные рецепторы будут ориентированы на тот материал, с которым студентам предстоит познакомиться. Во-вторых, преподаватель сообщает студентам о том, на что те должны обращать внимание, а что — игнорировать. И в-третьих, преподаватель помогает студентам организовать материал, предлагая им, например, схемы или таблицы, соединяющие воедино тем или иным образом различные элементы изучаемого материала. Преподаватель может также ориентировать студентов на то, чтобы те сами организовывали изучаемый материал, находя в нем какой-то личный

смысл. Есть один хороший прием, при помощи которого можно соединять различные элементы таким образом, чтобы их можно было легко вспомнить, — это придумать на их основе какую-то историю или небольшой рассказ.

Ассоциативное и когнитивное научение

Когда мы говорим о научении, чаще всего имеем в виду то, что психологи называют ассоциативным научением. Исторически сложилось так, что психологи относят данные процессы к *научению типа S—R*, где речь идет о связи или ассоциации стимулов и реакций. Такие процессы научения основываются на первых двух видах внимания; рассмотрением этих процессов мы и займемся.

А в следующем разделе мы будем обсуждать с вами проблемы когнитивного научения как процессы организации материала в смысловые значения. В основе этого вида научения, представляющего интерес для когнитивных психологов, лежит третий вид внимания. Зачастую мы начинаем познавать мир посредством процессов ассоциативного научения, но по мере того как его элементы становятся все более усложненными, у нас возникает необходимость все чаще и чаще обращаться к когнитивным процессам.

Сейчас нам предстоит обратиться к рассмотрению принципов ассоциативного научения и тех видов внимания, от которых оно зависит, а именно рецепторной ориентации и избирательного внимания.

Можно ли произвольно управлять вниманием?

Внимание поддается произвольному контролю лишь частично. Когда, например, в окружающей нас среде появляется что-то новое, незнакомое, наше внимание обычно переключается на этот новый источник информации. Если мы не можем обрабатывать информацию из-за неспособности понять ее, вероятно, фокус нашего внимания сместится на что-то иное. Точно так же фокус нашего внимания сместится на что-то иное, если представляемая информация какое-то время назад уже была обработана нами. Когда это происходит, у нас возникает субъективное ощущение скуки. Если наше внимание неустойчиво, то это соответствующим образом сказывается на качестве нашего обучения. Таким образом, управление вниманием — ключ к эффективному обучению.

Для того чтобы сделать обучение максимально эффективным, учителя пытаются излагать материал, придерживаясь оптимального темпа: не слишком быстро, чтобы «не потерять» медлительного учащегося, и не слишком медленно, чтобы «не потерять» быстрого. Дети с расстройствами дефицита внимания/гиперактивностью отвлекаются чрезвычайно легко. Кроме всего прочего, они, по-видимому, неспособны игнорировать большинство стимулов, поступающих извне. В результате они зачастую не могут обучаться в обычных школьных условиях. Дети с блестящими способностями также иногда сталкиваются с проблемой сохранения внимания во время занятий: очень быстро обработав представленную информацию, они теряют к ней интерес и переключаются на что-то другое.

Психологи проводят различие между двумя видами научения, так как мы не всегда можем произвольно управлять своим вниманием: научением сознательным

(намеренным) и научением случайным (пассивным). Иногда мы специально, сознательно настраиваем себя на то, что нам нужно что-то выучить. Например, я могу специально обратить внимание на то, по какому пути человек идет до гольф-клуба; могу повторить несколько раз телефонный номер для того, чтобы через некоторое время припомнить его. Но есть и другие ситуации, в которых научение имеет случайный характер. Например, удобно устроившись перед телевизором, я могу узнать, как спасти человека, попавшего в стремительный водный поток, или как готовить кабачки. Ни та ни другая информация может не представлять для меня непосредственного интереса; но тем не менее я мог бы ее зафиксировать, а позже, когда в этом возникла бы необходимость, — воспроизвести ее.

Объем информации, который мы можем обработать, ограничен, поэтому для того, чтобы узнать одновременно о двух вещах, мы чаще всего переключаем внимание с одного на другое. Например, в разговоре мы можем переключить внимание на человека, входящего в помещение, а затем вновь обратить его на собеседника, о чем-то рассказывающего. На короткий период времени мы можем «выпасть»

ПРАКТИЧЕСКОЕ ПРИМЕНЕНИЕ 2.1

Как прийти к осознанию собственных биологических процессов

Люди могут научиться осознавать многие свои биологические процессы. Питер Сьюдфилд (Peter Suedfeld, 1975) обнаружил, что люди, проводившие много времени в условиях сенсорной депривации, зачастую начинают осознавать некоторые свои физиологические реакции, такие как частота сердечных сокращений и дыхания (см. главу 3). Он предположил, что, находясь в условиях сенсорной изоляции, люди начинают обращать внимание на собственные физиологические реакции постольку, поскольку больше обращать им внимание не на что. Но, быть может, еще более важно (как он обнаружил), что люди, получившие опыт пребывания в условиях сенсорной изоляции, менее подвержены действию стресса. По его мнению, объясняется это тем, что они научаются контролировать свои реакции. Короче говоря, такие люди успешно овладевают техниками релаксации - одним из основных путей борьбы со стрессом. Данные проведенных исследований свидетельствуют: первым шагом в обучении управлению собственными физиологическими реакциями должно быть обращение к их осознанию. На тренингах релаксации, например, людей часто обучают сначала напрягать определенную группу мышц (например, руки), а затем расслаблять ее. Сокращая и расслабляя определенную группу мышц, люди обычно начинают чувствовать эти мышцы, а также узнают, как их можно контролировать, управлять ими. В результате, когда люди испытывают напряжение, они могут сфокусировать свое внимание на этих мышцах и затем волевым усилием расслабить их. Можно научиться отслеживать волновую активность своего мозга и даже управлять ею. Прикрепив датчики устройства, позволяющего регистрировать волновую активность мозга (речь идет об электроэнцефалографе, или ЭЭГ) и отслеживать ее на специальном экране, человек может научиться продуцировать альфа-волны, характерные для состояния осознанной расслабленности. Научившись вызывать по собственному желанию альфа-волны, люди тем самым вызывают у себя то психологическое состояние, которое связано с появлением альфа-волн. Таким образом, пребывая в состоянии осознанной расслабленности, человек на основе своего прошлого опыта знает о том, что его мозг в данный момент, скорее всего, занят производением альфа-волн.

из разговора и не уловить какую-то его часть. В этом случае у нас есть два варианта: либо додумать пропущенную часть, либо извиниться перед собеседником и попросить его еще раз повторить сказанное. Но мы не всегда осознаем, что наше внимание таким вот образом переключилось на что-то иное.

Используя данную технику, в определенной степени можно научиться обращать внимание одновременно на два различных источника стимуляции. Например, мы сфокусируем внимание на чем-то, находящемся на переднем плане, следя в то же время за чем-то другим на заднем плане; мы можем также сфокусировать взгляд на каком-то объекте, одновременно слушая что-то.

Наша способность следить в одно и то же время за двумя источниками стимуляции ограничена главным образом объемом информации, содержащимся в этих источниках, а также количеством времени, находящимся в нашем распоряжении. Если, например, нам необходимо обработать большой объем информации, источником которой является передний план, то мы уже не сможем обратиться к источнику стимуляции на заднем плане. Если мы встречаемся со сложной зрительной инфор-

Мы можем непосредственно осознавать частоту сердечных сокращений, дыхания, напряжение мышц, но есть и другие биологические процессы, протекание которых мы осознаем лишь косвенно. Возьмем, к примеру, тонизирующие проводящие пути мозга. Они связаны с нашим настроением: когда они активированы, мы пребываем в прекрасном расположении духа (у нас возникает ощущение эйфории), но если они находятся в дезактивированном состоянии, то настроение у нас обычно портится (мы можем испытывать даже некоторую подавленность). Суть одного из приемов, позволяющих прийти к косвенному осознанию особенностей функционирования нервных путей подкрепления, состоит в том, чтобы обращать внимание на то, какое у вас настроение - хорошее или плохое.

Химические соединения, называемые медиаторами, отвечают за перенос информации через синаптические щели между нейронами головного мозга. Если бы медиаторов не было, то мы не могли бы ни думать, ни обрабатывать поступающую информацию. Интенсивная умственная деятельность, стресс и даже употребление алкоголя приводят к тому, что запас данных медиаторов начинает истощаться. Когда это происходит, мышление становится вялым и инертным. Отслеживая свою способность ясно мыслить, вы можете определять косвенным образом уровень медиаторов в мозге. Попробуйте на протяжении дня несколько раз оценить, насколько легко вам думать или обрабатывать информацию.

Есть еще одно интересное упражнение: можно попытаться активировать нейроны мозга посредством создания зрительных образов (Slick & Coch, 1992). Поскольку активация нейронов происходит лишь после преодоления определенного порога электрического напряжения, то увеличить вероятность того, что нейроны, располагающиеся в зрительной коре головного мозга, будут активированы, можно, создав достаточно подробный образ, содержащий множество мелких деталей. Для начала создайте образ, расслабляющий вас: например, представьте, что вы сидите летом на берегу реки, а потом обратите внимание на частоту сердечных сокращений, частоту дыхания, свое настроение. Затем представьте себе ситуацию, которая могла бы вызвать у вас стрессовую реакцию; представьте, например, паука, ползущего по вашей руке, или то, как вы перевешиваетесь через балкон, находящийся на сороковом этаже здания. Снова обратите внимание на частоту сердечных сокращений, дыхания, на свои чувства. Попробуйте несколько раз перейти от одного образа к другому - от расслабляющего к стрессовому - и наблюдайте за

[продолжение на следующей странице]

мацией, то слуховой стимуляции можем уделить лишь незначительную часть своего внимания. Но в условиях отсутствия временных ограничений люди зачастую способны заниматься одновременно двумя делами (и даже более).

Здесь я хочу акцентировать, что основу научения составляют процессы внимания; следовательно, для того чтобы понять, как происходит процесс научения, нам необходимо знать, что управляет вниманием и что его ограничивает. Поскольку внимание в некоторой степени управляется мотивационными процессами, то процесс научения частично по крайней мере может быть объяснен с использованием понятий мотивации (Simon, 1994).

А сейчас давайте обратимся к рассмотрению теорий научения, и начнем мы с классической работы Павлова.

Классическое обусловливание

Иван Павлов (1849-1936; 1927) открыл феномен классического обусловливания, обнаружив, что у собак происходит усиление слюноотделения при звуке колокольчика, если раньше этот звук сопровождал процесс принятия пищи (рис. 2.4).

ПРАКТИЧЕСКОЕ ПРИМЕНЕНИЕ 2.1 (продолжение)

изменениями своих реакций. Выполняя данное упражнение, вы не только активируете нейроны мозга, но и инициируете процесс высвобождения различных химических соединений, связанных с реакцией расслабления и реакцией на стресс. Чем больше вы практикуетесь, тем лучше начинаете осознавать те биологические процессы, которые протекают внутри вас.

Воспитание людей на Западе строится на том, что их учат не обращать внимания на собственные биологические процессы или относиться к ним как к чему-то такому, что не имеет никакого отношения к психическим процессам. Это то, что иногда называют дуалистической парадигмой (Langer, 1989). Мы начинаем лучше осознавать свои биологические реакции тогда, когда понимаем, что они напрямую связаны с психическими процессами.

Способность отслеживать собственные аффективные состояния (свои чувства) - это то, что свойственно людям. Бак (Buck, 1999) выдвинул предположение, что аффективные состояния можно расценивать как «голоса генов». Он считает, что вызывая аффект, гены оказывают на нас влияние, убеждают и даже иногда обманым путем вынуждают нас действовать определенным образом. Обычно мы не обращаем внимания на эти аффективные состояния в силу их низкой интенсивности, но тем не менее можем их отслеживать. Бак указывает: мы не можем игнорировать аффективное состояние, когда его интенсивность возрастает, и вынуждены в связи с этим предпринимать какие-то активные действия. Если аффекты и в самом деле «голоса генов», то мы можем узнать очень много о наших генах, сознательно фокусируя свое внимание на аффективных состояниях. Бак предположил, что существует два класса аффектов: аффекты эгоистические (selfish affect) и аффекты просоциальные (*prosocialaffecti*). Попробуйте сфокусировать внимание на своих эгоистических аффектах и посмотрите, можете ли вы определить некоторые из своих чувств. Можно ли сказать, что вы, к примеру, опечалены, счастливы, испытываете фрустрацию, довольны или энергичны? А затем попробуйте сфокусировать внимание на своих просоциальных аффектах. Просоциальный аффект обычно возникает при наличии социального контекста. Посмотрите, удастся ли вам обозначить некоторые из своих эмоций. Спросите у себя, испытываете ли вы чувство вины, стыда, эмпатию, зависть или ревность.

* Говоря о чувствах, автор не отделяет их от эмоций. - Примеч. науч. ред.

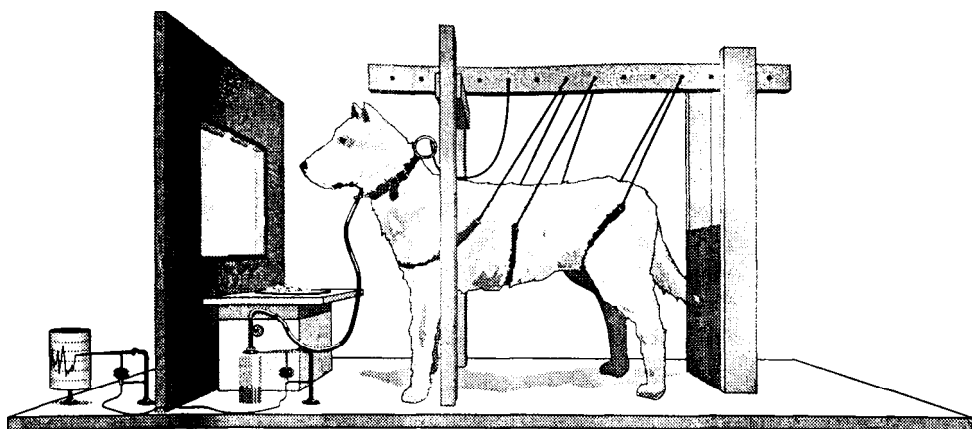


Рис. 24. Типичная установка Павлова

Представления Павлова заключались в следующем: пища рассматривалась в качестве безусловного стимула (БС), действие которого естественным образом приводило к появлению безусловной реакции (БР) слюноотделения. При обычных условиях звон колокольчика не вызывает слюноотделения, но, сочетаясь с подачей пищи (лучше всего звонить за полсекунды до того, как будет дана пища), он обретает эту способность, так как становится надежным признаком появления еды. Павлов обнаружил, что после нескольких одновременных предъявлений пищи и звона колокольчика последний начинал вызывать у собаки слюноотделение даже тогда, когда никакая еда не давалась. В таких обстоятельствах мы можем сказать, что звон колокольчика стал условным стимулом (УС). Реакция, вызываемая УС, называется условной реакцией (УР). Обычно УР не такая стойкая, как БР. Если УС (звон колокольчика) постоянно предъявляется в отсутствие БС (пищи), то он постепенно утрачивает свою способность вызывать определенную реакцию. Когда УС постоянно предъявляется без подкреплений или БС, начинается так называемый процесс *угасания условного рефлекса*.

Заметим, что лабораторные эксперименты, демонстрирующие классическое обусловливание, были построены таким образом, чтобы можно было увеличить вероятность того, что подопытное животное (собака) обратит внимание на соответствующие стимулы (на звон колокольчика и предлагаемую пищу). Для этого животных ограничивали в действиях так, чтобы они находились в определенном положении, а все внешние стимулы устранялись. Подумайте, как можно было бы воспроизвести описанный эксперимент, скажем, в лесу с кроликами, которые постоянно бегают и прыгают.

Обусловливание и адаптивное поведение

Классическое обусловливание необходимо для реализации адаптивного поведения. Жизнь многих организмов, в том числе и людей, зависит от того, будут ли они обращать внимание на относительно безобидные сигналы, предупреждающие о потенциальной угрозе их существованию. Таким образом, крайне важно уметь

точно распознавать эти сигналы. Современные представления строятся на том, что классическое обусловливание включает в себя больше, чем просто ассоциации *S-R* (например, Rescorla, 1988). Данные, полученные при изучении поведения животных и людей, указывают на то, что организмы зачастую выступают в роли сложно функционирующих оценщиков информации; при этом внимание обращается прежде всего на те аспекты ситуации, которые позволяют сделать вывод о наличии или отсутствии других значимых событий (см., например, Basic Behavioral Task Force, 1966).

Обусловливание обладает одной интересной особенностью — так называемой *блокадой*. Если животное слышит звук, сигнализирующий о том, что сейчас будет разряд электрического тока, то оно быстро научается связывать звук с ударом электрического тока. Животное также научается воспроизводить реакцию избегания, когда ему подается звуковой сигнал. Если затем экспериментаторы начинают сочетать звуковой сигнал со световой вспышкой, то животное обычно расценивает световую вспышку как нечто излишнее, и когда данный стимул предъявляется отдельно, оно на него никак не реагирует. Другими словами, уже сформированная ассоциация «звуковой сигнал — удар током» будет блокировать формирование другой ассоциации — «световой сигнал — удар током» (Kamin, 1968). Это вполне согласуется с данными других исследований, результаты которых свидетельствуют о том, что информационная ценность стимула является основой научения (Rescorla, 1988). Простого совпадения во времени двух событий недостаточно для того, чтобы произошло классическое обусловливание. Чтобы объяснить, как протекает научение, нам необходимо обратиться к дополнительным понятиям, таким как внимание или обработка информации. С их помощью можно описать, каким образом организмы избирательно направляют свое внимание на какие-либо стимулы или избирательно обрабатывают информацию (например, Kahneman, 1973; Navon, Gopher, 1979; Norman, Bobrow, 1975; Wickens, 1984).

Контекст и обусловливание

Ассоциации формируются не только между имеющими первостепенное значение стимулами (такими, как БС и УС), предъявляемыми психологами, но и между данными стимулами и той ситуацией, в которой происходит обусловливание. Это открытие помогло нам понять множество других закономерностей, связанных в том числе и с наркозависимостью. Возможно, одно из самых интересных открытий, сделанных в отношении наркомании, заключается в том, что действие наркотиков во многом определяется ситуационным влиянием. Например, тяга к употреблению наркотиков, по-видимому, запускается условиями ситуации. Измените условия окружающей среды — и тяга к наркотикам ослабнет. После окончания Вьетнамской войны лишь 15% американских солдат, пристрастившихся к героину, вновь начали употреблять его по возвращении домой (Basic Behavioral Task Force, 1966). Также известно, что если употребляющие наркотики находятся в знакомой обстановке, то им требуется большая доза для «кайфа» по сравнению с тем, если бы они находились в новой, незнакомой для себя обстановке. Действительно, зафиксированы случаи смерти от передозировки, когда наркоманы принимали обычную для себя дозу героина в незнакомой обстановке. Теория оппонентного процесса объясняет такие случаи тем, что героин и аналогичные ему наркотики запускают оппо-

нентный процесс, функция которого состоит в нейтрализации действия наркотиков. Данные проведенных исследований указывают, что оппонентный процесс может быть обусловлен факторами окружающей среды. Таким образом, человек, употребляющий героин в знакомой обстановке, запускает тем самым оппонентный процесс. Для того чтобы перебить действие оппонентного процесса, ему придется принять большую дозу героина. Если тот же самый человек примет дозу в незнакомой для себя обстановке, то первоначальный эффект от приема героина может оказаться более сильным, так как оппонентный процесс еще не запущен. Постепенно героин инициировал бы действие оппонентного процесса, но, возможно, уже было бы слишком поздно и имела бы место передозировка.

Инструментальное научение

Говоря об инструментальном научении, мы имеем в виду то, что организмы узнают о непосредственной связи предпринимаемых ими действий с определенными внешними событиями, такими как получение подкрепления или наказания. Животное воспринимает пищу в качестве подкрепления (вознаграждения), если оно голодно или если пища стимулирует одну из его сенсорных систем, ассоциируемых с приемом пищи. На рис. 2.5 представлено сравнение двух процессов — классического обусловливания и инструментального научения. Особенно интересным в рамках инструментального научения является факт, что во многих случаях заученная форма поведения будет воспроизводиться даже тогда, когда она уже ничем не подкрепляется. Но постепенно неподкрепляемая реакция будет становиться все менее и менее выраженной либо по скорости, либо по интенсивности. Данный процесс называется процессом угасания условного рефлекса. Один из

Классическое обусловливание

Выделение слюны у собаки при звоне колокольчика

БС (пища) → БР (слюноотделение)

УС (звон колокольчика) → УР (слюноотделение)

1. При условиях, оптимальных для формирования обусловливания, УС (условный стимул) предъявляется примерно за полсекунды до предъявления БС (безусловного стимула)
2. Данный тип научения предполагает, что УС становится сигналом о том, что сейчас появится БС. БР (безусловная реакция) возникает автоматически при предъявлении БС. УС (условная реакция) обычно слабее БС, но по характеру она такая же
3. Если БС (пища) не предъявляется, то будет наблюдаться постепенное угасание реакции

Инструментальное научение

Обучение собаки команде «сидеть»

S («Сидеть») → R (собака садится), награда

1. При условиях, оптимальных для проведения инструментального научения, награда следует непосредственно после воспроизведения желаемой R (реакции)
2. Данный тип научения предполагает, что S (стимул) становится сигналом о необходимости воспроизведения R. Если мы хотим добиться конкретной реакции, то, возможно, нам нужно будет ее формировать (например, менять позу собаки таким образом, чтобы она оказывалась в сидячем положении)
3. Если награда не дается, то будет наблюдаться постепенное угасание реакции

Рис. 2.5. Классическое обусловливание и инструментальное научение

способов противодействия этому процессу — обеспечить лишь *частичное подкрепление* поведения, т. е. давать вознаграждение за воспроизведение определенной формы поведения не каждый раз, а лишь время от времени.

Вторичное подкрепление и инструментальное научение

Для того чтобы подкрепление было эффективным, его необходимо обеспечивать сразу же после воспроизведения требуемой формы поведения. Очень хорошо подкреплять поведение *естественными наградами*, например пищей, особенно если речь идет о дрессировке животных. Естественная награда — это нечто такое, что обладает способностью усиливать реакцию независимо от какого бы то ни было прошлого опыта научения, т. е. нас не нужно учить (особенно если мы голодны), что пища как награда представляет собой ценность. Однако использование естественных наград для подкрепления многих форм поведения человека — занятие не очень практичное. Сложно представить себе, как профессор университета дает студенту небольшие кусочки пирожного каждый раз, когда тот правильно отвечает на вопросы теста. Доказано, что полученная человеком *символическая*, или *вторичная, награда* — например, в виде надписи: «Отлично» или большой буквы «А» на бланке теста — зачастую является более значимой и эффективной, нежели естественная награда.

Интересно, а почему, собственно, получение символической, или вторичной, награды способствует успешному научению? На этот счет существует два варианта объяснений. Суть первого варианта сводится к тому, что различные формы оценки обретают подкрепляющую значимость вследствие того, что они соотношены с представлением о естественной награде. Например, вы можете говорить: «Хорошая собака», когда ваша собака садится по команде и вы дадите ей кусочек мяса. По прошествии какого-то времени фраза: «Хорошая собака» обретет подкрепляющие свойства в силу действия принципов классического обусловливания, поскольку она была соотношена во времени с предоставлением естественной награды. По этой причине исследователи выдвинули предположение о том, что мы можем воспринимать вторичные награды в качестве «условных побудительных стимулов» (White, 1996). Когда вы были ребенком, ваши родители поступали аналогичным образом, когда кормили вас. В результате сейчас, когда они вас хвалят, у вас возникают приятные ощущения, похожие на те, которые вы испытывали в детстве во время еды. Но есть и другое объяснение, которое сводится к следующему: люди как разумные существа знают о том, что оценка «Отлично» или буква «А» на бланке их теста означает, что они приобретают навык, имеющий определенную значимость, ценность. Этот навык можно будет использовать для того, чтобы заработать деньги или просто заслужить любовь и уважение других людей.

Теория социальных побуждений

Принципы классического обусловливания и инструментального научения заложили основу так называемой теории социальных побуждений. Суть ее заключается в том, что мы зачастую испытываем позитивные (подкрепляющие) переживания, если наши действия совпадают с желаниями окружающих. Например, мы можем чувствовать одобрение, связанное с получением таких естественных наград, как

деньги, пища, одежда, любовь (выражаемая в объятиях, например), разрешение смотреть телевизор. Другими словами, одобрение приобретает для нас очень большое значение; оно становится признаком того, что вот-вот появятся и остальные естественные награды. Неодобрение приобретает для нас большое значение аналогичным образом. Обычно неодобрение связано с лишением денег, обеда, привилегий (например, запрещение смотреть телевизор), с физическим наказанием. В результате этого мы научаемся избегать неодобрения, поскольку оно сигнализирует о том, что мы будем лишены определенных естественных наград (Bandura, 1991b). Считается, что стремление к получению одобрения и избегание неодобрения — это два базовых мотиватора, во многом определяющие поведение людей.

ПРАКТИЧЕСКОЕ ПРИМЕНЕНИЕ 2.2

Потребность в целеполагании и планировании при работе над избавлением от нежеланных привычек: управление поведением посредством саморегуляции

В рамках мотивации очень часто обсуждается тот факт, что привычные формы поведения (привычки) очень плохо поддаются коррекции. Для этого есть три основные причины. Во-первых, старые привычки не только хорошо актуализируются, но и хорошо реализуются. Во-вторых, они зачастую запускаются факторами окружающей обстановки; это значит, что старые привычки автоматически актуализируются и реализуются, когда мы оказываемся в определенных условиях. В-третьих, привычки чаще всего совмещаются с действием краткосрочной мотивации (Ouellette, Wood, 1998). Например, мы чувствуем себя очень хорошо, выкуривая сигарету. Таким образом, даже имея благие намерения, мы, как правило, обнаруживаем, что все-таки являемся рабами своих привычек.

Для того чтобы изменить свое поведение, нам необходимо придумать что-то, что препятствовало бы реализации уже существующих привычек, пока идет процесс формирования новых привычек, которые должны будут постепенно заменить старые. В противном случае окажется, что мы автоматически реализуем старую привычку, не успев даже попрактиковаться в новом образе действий (Ouellette & Wood, 1998). Возьмем что-нибудь простое, например привычку снимать обувь при входе в дом. Если ранее вы не делали этого, то пройдет какое-то время, прежде чем вы заметите, что ходите по дому в уличной обуви. Один из путей создать препятствие для реализации старой привычки - положить что-нибудь, скажем зонтик, на пол у входа. Не перешагнуть через него будет сложно, и это напомнит вам о необходимости переобуться.

Многие привычки мы реализуем не думая, автоматически. Процесс, когда мы научаемся управлять своим поведением, называется саморегуляцией. В понятие саморегуляции входит постановка новых целей. Для достижения намеченного нам приходится формировать новые привычки, что означает помимо всего прочего отказ от старых. Более обстоятельный разговор о том, как достичь намеченных целей, у нас еще впереди (см. главу 14). А сейчас давайте просто отметим для себя, что целеполагание может играть (и чаще всего играет) важную роль в процессе научения; это как раз то понятие, которое на данный момент все более и более охотно принимается психологами.

Факт, что мы можем вмешиваться в процесс нашего научения, - хорошая иллюстрация взаимодействия различных компонентов мотивации, а также их совместного функционирования, благодаря чему становится возможной реализация адаптивных форм поведения.

Устойчивость во времени этих стремлений как мотиваторов объясняется в том числе и тем, что их нельзя спрогнозировать (Bandura, 1991a). Данные проведенных исследований свидетельствуют о том, что стимулы сохраняют свою способность выступать в качестве мотиваторов, даже если получение подкреплений на некоторое время приостанавливается. Наша жизнь проходит, а мы все стремимся к получению одобрения и избеганию неодобрения. Неодобрение может вызывать в нас страх потерять работу или лишиться привилегий, а одобрение соотносится с представлением о скором получении награды, такой, например, как продвижение по службе или прибавка к зарплате.

Многое из того, что мы обозначили в качестве компонента научения в рамках мотивации, определяется принципами теории социальных побуждений. Например, некоторые дети едят больше других потому, что тем самым они заслуживают одобрение своих родителей. Кто-то привык применять физическую агрессию, потому что такое поведение одобрялось, когда он был ребенком. Мы научаемся контролировать свои сексуальные влечения, исходя, по крайней мере отчасти, из желания угодить родителям или значимым другим нашего социального окружения.

Если уж мы чему-то научились, то изменить это, как правило, становится очень сложно. Прочитав Практическое применение 2.2, вы сможете понять некоторые причины того, почему так сложно изменить какое-то свое привычное поведение, а также то, как целеполагание может все-таки помочь осуществить задуманное.

Научение и память

Уже достаточно давно ученых интересует проблема определения связей между научением и памятью. Они поставили следующие вопросы: сколько всего существует систем памяти — одна или несколько; где эта (-и) система (-ы) располагается в мозге; если все же таких систем несколько, то как устроена связь между ними; каковы взаимоотношения между процессами памяти и научением; каковы взаимоотношения между процессами памяти и познавательными процессами?

Системы памяти

Данные проведенных исследований свидетельствуют, что существуют по крайней мере три системы памяти и что они могут быть связанными друг с другом. Кроме того, по-видимому, каждая из этих систем выполняет свою функцию. В соответствии с моделью, разработанной на основе результатов эмпирических исследований, было выдвинуто предположение: поступающая информация переходит от одной системы к другой и каждая из них извлекает и сохраняет лишь определенную информацию в зависимости от того, какую функцию эта система выполняет (White & MacDonald, in print), т. е. каждая система обрабатывает информацию по-своему, и этот фиксированный стиль обработки и определяет, что может храниться в той или иной системе. В соответствии с описываемой моделью все три системы памяти могут производить совместную друг с другом работу, направленную на удовлетворение требований, выдвигаемых конкретной ситуацией. В результате люди оказываются готовыми к встрече с самыми разнообразными ситуациями.

Система гиппокампа (S-S научение)

Данная система принимает участие в формировании взаимосвязей между отдельными стимулами или событиями. Она позволяет человеку соотносить между собой различные характеристики стимулов, такие как цвет, размер, запах, вкус, местоположение, временные параметры. В результате функционирования этой системы мы получаем возможность формировать представление об окружающем пространстве (иногда это называют картой пространства). Такая форма научения первоначально относилась к «когнитивному» научению, поскольку она не требовала формирования способности к определенной реакции (Tolman, 1948). Научение типа s-s традиционно относят к научению, связанному с овладением умением выстраивать ассоциации или связи между несколькими стимулами, как это делается при создании карты пространства.

С точки зрения теории мотивации данная система представляет ценность потому, что она позволяет нам реализовывать поведение, обозначаемое как «сменил и победил». Если, например, еда закончилась в одном месте, то я запросто могу перейти в другое или, если один путь к бегству оказался отрезан, использовать другой путь. В отличие от научения, связанного со вторичным подкреплением, в рамках которого человек стремится ходить все время в одно и то же место до тех пор, пока не произойдет угасание такой формы поведения, научение типа s-s предполагает, что человек может достаточно быстро менять направленность своего поведения, используя сохраненную информацию, имеющую отношение к определенной источнику различных побуждений.

В основе рассматриваемой теории лежит предположение о том, что организмы способны делать выбор между альтернативными вариантами, оценивая их относительную побудительную ценность. Таким образом, система гиппокампа не только выступает в качестве хранилища информации, но и помогает человеку совершать тот или иной выбор.

Дорзально-стриатумная система (научение типа S-R)

Эта система играет важную роль в формировании привычек (речь идет об инструментальном научении). Психологи долгое время считали, что формирование привычек — условие, обеспечивающее выживание. Формируя привычки, мы практикуем и оттачиваем новые формы поведения, что приводит к резкому увеличению вероятности их воспроизведения. После повторного воспроизведения одной и той же реакции при определенном стимуле данная реакция становится более или менее автоматической (т. е. независимой от нашего сознания). Изучением этого типа научения занимался Халл (Hull, 1943), позднее он описал его в своей теории.

С точки зрения теории мотивации формирование привычек имеет адаптивный характер. Когда то или иное поведение становится автоматическим, человек может уже не задумываться о нем и даже заниматься чем-то другим. Более того, привычки гарантируют воспроизведение человеком адаптивной реакции при предъявлении соответствующего стимула. Привычки обеспечивают не только реализацию адаптивных форм поведения, направленных на достижение (например, «если

голоден, нужно идти к холодильнику»), но и реализацию адаптивных форм поведения, направленных на избегание (например, научение тому, что нельзя дотрагиваться до горячей конфорки). В отличие от предыдущего типа научения («сменил и победил») данный тип может быть охарактеризован как «остался и победил». Этот тип научения был действенным в прошлом, таковым он остается и сейчас.

Система миндалевидной железы (научение типа *S-Rf*)

Данная система играет важную роль в обусловливании как реакций достижения, так и реакций избегания. Это соответствует системе Павлова (1927), известной как классическое обусловливание. Рассматриваемая система отличается от научения, протекающего по типу *S-R*, так как реакцию не нужно ни заучивать, ни совершенствовать. Кроме того, она отличается от научения, протекающего по типу *s-s*, потому что в нее всегда включены единичные стимулы, и даже если стимулов много, они все равно обрабатываются как единичные.

Как было отмечено исследователями, обусловливание по Павлову — это форма научения типа *s-s*, которое сведено к формированию ассоциаций между нейтральными стимулами и подкреплениями (Rescorla, 1988). Вот почему такое научение носит название научения типа *Rf* (от *reinforcer*, что обозначает «подкрепление»). При таком научении игрушечный зверек из меха (5), если его предъядвление сопровождать очень громким шумом, вызывающим страх (*Rf*), способен запускать ответную реакцию в виде чувства страха.

С точки зрения проблем мотивации данная система служит гарантией того, что человек сможет быстро научиться воспроизводить реакции, ориентированные либо на достижение, либо на избегание. Миндалевидная железа задействована в быстром усвоении тех форм поведения, в основе которых лежат биологически значимые события. Более подробно эта тема будет обсуждаться далее (см. главу 8), а сейчас лишь отметим, что миндалевидная железа — «быстрая и грязная система», активация которой происходит, когда возникает вопрос выживания; она помогает нам решить его, указывая, что нужно делать — застыть или бежать.

Память и когнитивные процессы

Рассматриваемая в данном контексте память — это не пассивный, а, напротив, активный процесс. Память не просто регистрирует события/информацию — она принимает участие в фильтрации, сортировке и воспроизведении этой самой информации в той или иной форме. Все это делает память похожей скорее на когнитивный процесс. Помимо всего прочего, память так или иначе участвует также в определении того, что является значимым, что — нет, а следовательно, и в определении, что нам делать и чего не делать. В результате различие, которое мы зачастую проводим между научением и познанием, становится все более и более расплывчатым. И по этой причине я, как правило, провожу исследования, в которых изучаю одновременно как научение, так и когнитивные процессы, хотя между ними традиционно принято проводить различие. Такое различие мы будем делать до тех пор, пока данные исследований, позволивших нам сделать вышеозначенный вывод, а также другие теоретические построения не будут признаны традиционной психологией. В следующем разделе мы рассмотрим с вами некоторые общепринятые представления о том, что имеется в виду, когда речь заходит об использовании термина *когнитивный*.

Резюме

Большинство теоретиков, занимающихся проблемой научения, согласны с тем, что любым научением управляет внимание. Мы не можем уделять внимание всему подряд, поэтому каким-то вещам научаемся, а каким-то — нет. Мы не можем полностью контролировать свое внимание; мы в некоторой степени запрограммированы обращать внимание на то, что может представлять угрозу для нашего существования.

Научение — это ассоциативный процесс. Классическое обусловливание и инструментальное научение — две основные формы ассоциативного научения. В противовес предположению о том, что лишь временная близость между стимулом и реакцией определяет успешность классического обусловливания, было выдвинуто другое предположение, подтвержденное данными проведенных исследований: решающее значение имеет не временная близость между стимулом и реакцией, а их информационная ценность. Это хорошо согласуется с представлением о том, что внимание играет важную роль в процессе научения. Однако тот факт, что контекст влияет на силу условной реакции, позволяет допустить, что формирование этой самой реакции обусловлено всей ситуацией в целом, а не отдельно взятыми стимулами или какой-то частью ситуации.

Успешность инструментального научения определяется подкреплением, предоставляемым в виде наград. Многие вещи обретают способность создавать эффект подкрепления (т. е. становятся вторичными наградами или условными побудительными стимулами) в силу своей соотнесенности с получением естественных наград, таких, например, как пища.

Принципы классического обусловливания и теорий социального научения заложили основу теории социальных побуждений. Суть ее сводится к тому, что стремление к получению социального одобрения — мощный мотиватор для человека. Тем не менее результаты множества проведенных исследований свидетельствуют также о том, что мы научаемся, реализуя кроме всего прочего и какие-то свои внутренние мотивы.

Если мы выработали определенные привычки, то нам сложно заменить эти старые привычки новыми, более уместными или более желательными. Мы не приходим к желанному результату, просто поставив цель избавиться от старой привычки.

Данные проведенных исследований позволяют выдвинуть предположение о том, что три системы памяти отвечают не только за обработку, но и за хранение информации. Считается, что эти системы памяти — активные системы, обладающие множеством когнитивных свойств.

КОГНИТИВНЫЙ КОМПОНЕНТ

Когнитивные процессы в рамках психологии ассоциируются со знанием. Следовательно, познание включает мышление, восприятие, абстрагирование, синтез, формирование или какую-то иную форму образования понятий, дающую возможность объяснять сущность внешнего мира и сущность самого человека. Когнитивные теории обычно строятся на представлении о наличии или развитии когнитивных структур, позволяющих нам успешно ориентироваться в этом сложном мире.

При анализе когнитивных процессов зачастую имеет место обращение к третьему виду внимания, что мы уже обсуждали. Люди не могут обрабатывать слишком большие объемы информации. По этой причине нам необходимо развивать когнитивные структуры, которые избавят нас от излишней сложности воспринимаемой информации. Делаем мы это посредством нахождения отношений, структур, принципов и правил более высокого порядка. Другими словами, мы обрабатываем вовсе не «сырую» сенсорную информацию, поступающую на наши рецепторы, а внутреннюю структуру, организующую эту самую информацию. Следовательно, запоминаем мы не нечто конкретное, а структуру и порядок.

Откуда же берется эта организация и структура? Некоторые структуры обеспечены непосредственно нашей сенсорной системой; например, мы рождаемся уже со способностью выделять фигуру из фона. Есть также и структуры, наличие которых обеспечивается за счет научения; т. е. мы научаемся тому, что существуют определенные отношения, структуры и правила. Однако источник, благодаря которому мы находим большинство структур, — это наш личный опыт. У нас есть, например, все необходимое для того, чтобы обнаруживать избыточность информации; поэтому мы можем отбрасывать все, за исключением главного. Кроме того, мы способны придумывать небольшие истории, рассказы, связывающие воедино отдельные элементы нашего опыта. Кажется вполне очевидным, что после того как рассказ придуман, нам уже не нужно помнить о мелких деталях; если они нам понадобятся, мы с легкостью их восстановим, обратившись к схеме, хранимой в наших воспоминаниях.

Когнитивные теории

Теория развития Жана Пиаже (Piaget, 1896-1980) — хороший пример когнитивной теории. Пиаже утверждал, что дети мотивированы на развитие когнитивных структур только потому, что им необходимо взаимодействовать с окружающим



Жан Пиаже

миром. Он выдвинул предположение о том, что дети начинают обрабатывать информацию, просто используя те структуры, которые у них уже есть. Пиаже назвал этот процесс *ассимиляцией*. Когда эти структуры перестают быть достаточно сложными для того, чтобы ребенок мог полностью разбираться в том, как протекают его взаимодействия с окружающим миром, у него появляется смущение или недопонимание, — состояние, которое Пиаже называл состоянием *неравновесия*. Он считал, что состояние неравновесия мотивирует ребенка на развитие новых когнитивных структур, которые позволили бы ему вновь обрести равновесие; этот процесс Пиаже назвал *аккомодацией*. По мнению Пиаже, развитие — длящийся всю жизнь процесс, задающий постоянные колебания между неравновесием и равновесием.

В основе большей части когнитивных теорий, а может быть, и во всех, содержится явное или неявное утверждение: развитие когнитивных структур связано с мотивационными процессами. В рамках большинства таких теорий мотивация трактуется как определенное расхождение между тем, что человек способен понять в настоящий момент, и тем, что ему необходимо понять для того, чтобы разобраться с происходящим в окружающем мире или просто получить конкретные представления о какой-то вещи. Раньше умы когнитивных теоретиков занимала проблема того, как происходит познание окружающего мира, а сейчас они сфокусировали внимание на том, как мы познаем себя и как это может отражаться на возможности саморегуляции поведения (вопрос, который затрагивался нами в конце главы 1).

Сущность когниций

За последние годы появилось множество доказательств того, что наши мысли о себе и об окружающем мире оказывают сильное влияние на наше поведение. Здесь мы, конечно же, не будем делать полный обзор проведенных исследований, но тем не менее в данном разделе вы сможете найти несколько важных примеров влияния когниций на поведение.

Обратите внимание на тот факт, что зачастую когниций определяются прошлым опытом научения. В детском возрасте мы научаемся создавать отдельные мыслительные категории, усваиваем установки и убеждения на основе подражания и копирования поведения родителей. По мере своего развития мы зачастую изменяем данные когнитивные структуры. Используя свой прошлый опыт, обращая внимание на опыт других людей или знакомясь с подробно изложенным ходом рассуждений (например, читая книгу или слушая лекцию), мы меняем свои убеждения. Данные изменения обычно становятся результатом действия когнитивного процесса. Когниций содержат в себе одну интересную особенность: они обладают тенденцией согласовывать вещи между собой. Мы меняем убеждения и установки таким образом, чтобы они были согласованы с нашими ценностями. В результате формируется новый набор когнитивных структур, инкорпорирующий эти самые ценности. И хотя данные когнитивные структуры могут очень сильно походить на те, которые были у нас в детском возрасте, они, как правило, все же отличаются от родительских структур, пусть несильно, но достаточно значимо.

В основе данного раздела лежит представление о том, что люди склонны организовывать информацию в соответствии с определенными правилами, принципами и теориями, дающими им возможность рассматривать мир как нечто согласованное и предсказуемое. С точки зрения теории внимания мы видим мир как нечто согласованное и предсказуемое в силу того, что развили структуры, позволяющие обрабатывать всю поступающую информацию. Просыпаясь каждый раз утром, мы не пробуем смотреть на мир через призму необработанной сенсорной информации, оказавшейся в соприкосновении с нашими рецепторами; вместо этого обращаемся к такой информации точно так же, как обращались к ней вчера, на прошлой неделе, в прошлом году. В окружающем мире должно многое измениться, прежде чем мы изменим свои представления о нем. Иногда нам нужно столкнуться с какими-то неприятностями, для того чтобы пересмотреть свои

представления. Я говорю об этом, стараясь донести до вас мысль о том, что если уж когнитивные структуры сформированы, то они очень плохо поддаются какой-либо коррекции. В некотором смысле мы научены быть ленивыми. Мы доверяем своим когнитивным структурам даже тогда, когда они уже не находятся в гармонии с окружающим миром.

Категории и обозначения

Наш мозг устроен так, что мы можем выделять основные параметры поступающей информации. На основе данного процесса младенцы, например, научаются узнавать лица своих родителей. Чтобы мы могли ориентироваться, понимать тот сложный мир, в котором живем, наш мозг устроен или организован таким образом, что мы можем выделять не только отдельные детали (например, фигуру на фоне), но и абстрактные качества, определяющие некоторый предмет или группу предметов. Например, определяющие характеристики категории животных включают такие понятия, как жизнь, лапы, организм. Лошади, коровы и собаки — это животные, входящие в подгруппы вышеозначенной категории, у каждой из которых есть свои собственные определяющие характеристики. Нейробиологи, изучающие поведение, выдвигают предположение о том, что если происходит постоянная активация определенной комбинации нейронов, то в мозгу формируется констелляция (или паттерн), которую мы соотносим с некоторым обозначением. Такие паттерны являются не просто продуктом влияния событий окружающей среды, в них задействованы также и воспоминания. Если мы не можем чего-то увидеть — скажем, из-за того, что вид загорожен другим объектом, — то восполняем недостающую информацию, используя для этого память (хранилище различных схем), которая содержит основные или определяющие особенности категории (Crick & Koch, 1992). Другими словами, категории позволяют нам преобразовывать сложную информацию в более простые, общие формы, что освобождает нас от необходимости держать в голове кучу разной отрывочной информации. Каждой из категорий мы присваиваем соответствующее обозначение, скажем, дом, собака, горы и т. д. Именно здесь происходит совмещение процесса научения с обращением к образам.

Категории и обозначения помогают нам идентифицировать не только объекты или предметы, но и предрасположенности, поведение и чувства, например гнев, счастье, печаль, агрессию. Задумайтесь на минутку над тем, как важно уметь это делать. Представим ситуацию: я стою в прихожей и вдруг вижу, что кто-то надевает мои ботинки. Я спрашиваю себя, как мне следует классифицировать такое поведение. Если я посчитаю его проявлением рассеянности, то об этом эпизоде вполне можно забыть. Но если я расценю его как проявление агрессивности, то это будет уже совсем другая история. По большей части люди убеждены в том, что на агрессию необходимо отвечать агрессией. Если я не отомщу за нанесенную обиду, возможно, мне придется рассматривать себя в качестве жертвы. Таким образом, то, как я расцениваю поведение другого человека, сильно влияет на мою реакцию. Если я характеризую поведение другого человека скорее как эгоистичное, а не альтруистичное, то такому человеку я, возможно, дам не очень хорошую рекоменда-

цию, особенно если дело касается работы с детьми, имеющими нарушения. Но если тот же самый человек устраивается работать на стройку, его поведение, которое кажется мне эгоистичным, а не альтруистичным, вероятно, никак не отразится на моей рекомендации.

Но, быть может, еще более важно то, как я классифицирую и обозначаю собственное поведение. Есть ученые (Stanton Peele, 1989), которые утверждают: когда люди сами себя называют алкоголиками, они начинают вести себя соответствующим образом (начав пить, не могут остановиться). В соответствии с этим получается, что вышеописанное поведение формируется не под влиянием алкоголя, а под влиянием того, как мы такое поведение обозначаем. Результаты проведенных исследований показывают, что люди, много пьющие, но не называющие себя алкоголиками, ведут себя по-иному; например, выпив, они не теряют контроль над собой. Было выдвинуто предположение, что в нашей культуре существует взаимосвязь между представлением о себе как алкоголике и склонностью терять контроль при употреблении алкоголя. Таким образом, рассмотрение обозначения, используемого мною для описания самого себя, может оказаться весьма важным в силу того, что за ним стоят определенные формы поведения, которые я буду непроизвольно воспроизводить.

Когнитивные психологи считают, что у людей есть возможность выбора этих самых обозначений, т. е. нам вполне под силу определить, что стоит за тем или иным обозначением, а потом решить, будет ли это для нас полезно. Таким образом, когнитивная психология отнюдь не отрицает важности прошлого опыта научения, но вместе с тем ее позиция состоит в том, что нам не следует руководствоваться лишь этим опытом. Мы можем, например, пересмотреть, что стоит за каким-либо обозначением, точно так же, как мы можем пересмотреть свои убеждения и установки.

Убеждения, установки и ценности

Большую часть своих убеждений, установок и ценностей мы заимствуем по мере своего развития от родителей. Например, мы убеждены в том, что определенная политическая партия лучше как для нас, так и для всей нашей страны, а все потому, что мы прислушивались к аргументам своих родителей и видели, за кого они отдали свой голос. Семейный очаг или церковь могут стать нашими ценностями, если они были ценностями наших родителей.

Однако стоит отметить, что в основе большинства наших убеждений, установок и ценностей лежит наш прошлый опыт и желания. Возьмем, к примеру, проблему ценностей — то, что, по нашему мнению, важно для достижения успеха, обретения счастья, здоровья и благополучия. Поэкспериментировав с ценностями своих родителей, мы можем решить, что их стоит пересмотреть. Например, мы начинаем верить, что гораздо важнее жить полной жизнью, нежели просто долго жить. Если мы выработали для себя такой новый жизненный принцип, то наше поведение изменится и мы будем вести себя иначе.

Существует множество доказательств того, что дети и подростки активно участвуют в собственном развитии (Lerner, 1984). Например, подросток может решить, что его поведение способствует разрушению окружающей среды, а это

в конечном счете отрицательным образом скажется на продолжительности или качестве жизни. В результате он начинает вести такой образ жизни, который оказывал бы меньшее негативное влияние на окружающую среду, например сдает банки и бутылки во вторичную переработку, покупает лишь продукты, выпускаемые компаниями, которые следят за поддержанием экологического баланса, или употребляет продукты лишь органического происхождения. Изменяя свои ценности, человек надеется на достижение новых целей, причем не только на личном уровне, но и на уровне всего общества в целом.

Одни убеждения, установки и ценности — результат научения (подражания и копирования поведения других людей), а другие — действия когнитивных процессов (речь идет об активном построении). Такое разделение имеет большое значение, хотя применение его на практике иногда бывает затруднено. Для изменения поведения зачастую необходимо изменить убеждения, установки и ценности. Это можно осуществить, например, через более полное осознание того, почему мы что-то делаем или говорим (Langer, 1989). В частности, со временем мы можем научиться проводить все более и более тонкие различия. Например, вместо того чтобы говорить: «Ненавижу я этого X», можно попытаться выяснить, что же такого есть в этом X, что мне так сильно не нравится. Я могу обнаружить, что мне не нравится в нем лишь две вещи: скажем, привычка все время жевать жвачку и то, как он укладывает волосы. Проанализировав все это один раз, я мог бы заметить, что X обладает и такими чертами, которые мне, в общем-то, нравятся, например добротой и чувством юмора.

У научения есть одна важная особенность, которую можно обозначить как тенденцию обобщать и распространять реакцию, усвоенную в одной ситуации, на другие ситуации. Генерализация, очевидно, полезна в плане адаптации, но вместе с тем она может оказываться чрезвычайно неадаптивной. Мы можем использовать когнитивные процессы для устранения неадаптивных генерализаций. Стереотипы — это классические примеры генерализации реакции (все афроамериканцы — хорошие танцоры; все мужчины агрессивны; женщины любят пожаловаться; все итальянцы — мафиози). Стереотипы возникают в том случае, когда мы пытаемся произвести генерализацию на основе весьма небольшого числа примеров. Если Майкл Джексон хорошо танцует, то это еще не значит, что все афроамериканцы обязательно будут хорошими танцорами. Если нам дали почитать подборку газетных статей, центральный сюжет которых — убийство, совершенное мужчиной, то еще это не значит, что все мужчины — убийцы. Если женщины, которых показывали в каком-то телевизионном шоу, много жаловались, то это еще не значит, что все женщины любят пожаловаться. Если мафия состоит преимущественно из итальянцев, то это еще не значит, что все итальянцы — преступники. Иначе говоря, стереотипы выступают в качестве отдельного подкласса категорий.

Стереотипы обычно появляются при отсутствии лично полученных соответствующих знаний. Мы просто принимаем на веру убеждения и установки других людей. Многие наши стереотипы пришли к нам от родителей, учителей и значимых для нас людей. У нас есть стереотипы, сформированные в отношении многих феноменов, например: как людям необходимо вести себя (или как они будут вести

себя) в соответствии со своим возрастом; как будут вести себя религиозные люди; как будут вести себя бедные или богатые.

Были получены данные, показывающие, что стереотипы все же поддаются коррекции, несмотря на то что они относительно устойчивые образования. Они разрушаются, если мы сталкиваемся с новыми примерами, не подпадающими под категорию, под которую они должны были подпадать. Как раз в этом случае нам приходится делать проводимые различия все более и более тонкими. Если имеет место вышеозначенное событие, то тогда исходный стереотип (категория) доказывает свою абсолютную неадекватность, и мозг его отвергает. Более конкретное описание происходящего вы сможете найти, обратившись к работам Лейнжера (Langer, 1989). Ломка стереотипа — всегда хорошая иллюстрация теории когнитивного развития Пиаже.

Теория когнитивного диссонанса

В основе теории когнитивного диссонанса лежит идея о том, что люди испытывают потребность в переживании когнитивной согласованности (Festinger, 1957). Данная теория позволяет нам понять, почему категории, убеждения, установки, ценности и стереотипы так плохо поддаются коррекции. Суть теории когнитивного диссонанса можно свести к следующему: люди склонны обрабатывать информацию таким образом, чтобы она согласовывалась с уже существующими категориями, убеждениями, установками, ценностями, стереотипами, привычным поведением; иначе говоря, люди, как правило, не обращают внимания на информацию, не соответствующую уже сформированным убеждениям, и выискивают информацию, им соответствующую. Если у нас сформирован какой-то стереотип, например в отношении пожилых людей, то мы склонны не обращать внимания на исключение и воспринимать лишь то, что не противоречит нашим убеждениям.

На базе теории когнитивного диссонанса было проведено множество исследований, касающихся поведения людей в ситуациях, когда они уже совершили какое-то действие, не согласующееся с их когнициями. Например, что делают люди, когда обнаруживают кое-какие дефекты в машине, которую они купили? Данные проведенных исследований показали, что люди, скорее всего, будут либо пропускать такую информацию, либо ориентироваться на поиск более позитивной информации. Другими словами, они будут стремиться сделать все необходимое для того, чтобы согласовать свои убеждения и установки с действиями. В качестве примера можно привести исследование, целью которого было изучение реакций курильщиков на предъявленные им доказательства взаимосвязи курения и появления раковых заболеваний. Некурящие были готовы посчитать приведенные им доказательства вполне разумными и закономерными, курильщики же с ними не согласились (Festinger, 1957).

С помощью теории когнитивного диссонанса можно объяснить, например, и то, почему люди преданы организации или другим людям, даже несмотря на обращение с ними не лучшим образом. Было проведено исследование, результаты которого показали, что чем сложнее процедуры посвящения новичков в члены студенческого братства, тем оно более притягательно для студентов. Если человек

согласен вести себя так, что это противоречит его представлениям о самом себе и о том, как другие люди должны с ним обращаться, значит, ему нужно как-то объяснить для себя, почему он все же стремится вступить в братство (например, Aronson & Mills, 1959). Было выдвинуто предположение, что ход рассуждений может строиться, например, таким образом: «А почему, собственно, я должен носить эту дурацкую одежду, есть сырые яйца, овсянку и горячее фруктовое пюре и выслушивать при этом все эти оскорбления? Должно быть, все это потому, что братство, в которое я хочу вступить, того стоит».

ИмPLICITНЫЕ ТЕОРИИ

Было выдвинуто предположение о том, что люди создают *имплицитные теории* — гипотезы, модели и убеждения в отношении природы внешнего мира (теории об устройстве мира) и в отношении того, что необходимо делать, если хочешь, чтобы твои желания в этом мире были удовлетворены (теории об устройстве себя) (Dweck, 1991; Epstein, 1990). Такие теории получили название имплицитных потому, что они часто существуют на предсознательном уровне. С точки зрения психологии мы полностью осознаем причины наших действий, если действуем на сознательном уровне. Но если мы действуем на уровне предсознания, то, напротив, могли бы прийти к осознанию причин наших действий, заданных нам определенными установками или обстоятельствами (Epstein, 1990).

В отличие от рациональных научных теорий, служащих для объяснения определенного набора фактов, имплицитные теории часто включают элементы иррациональных и интуитивных рассуждений. Эпштейн предположил, что появление имплицитных теорий связано с так называемой *экспириенциальной системой* обработки информации.

В прошлом психологи использовали понятие ожиданий, чтобы объяснить, почему люди с разными желаниями, потребностями, переживаниями по-разному воспринимают одно и то же (Bruner, 1992). Но со временем стало очевидно, что понятие ожиданий слишком узкое, чтобы с его помощью можно было объяснять сложные мыслительные паттерны, связывающие действия человека с его представлениями об окружающем мире и о своих умениях и способностях. Поэтому психологи переключили свое внимание с понятия ожиданий на понятие имплицитных теорий.

Несмотря на то что имплицитные теории могут быть усвоены по крайней мере частично, если моделировать поведение других людей, прислушиваться к чужому мнению, читать написанное другими, все же многие из них мы создаем исходя из личного опыта, взаимодействий с окружающим миром, своих успехов и неудач. Короче говоря, имплицитные теории очень личные. Но, быть может, еще более важно то, что такие теории конструируем мы сами. А если мы их конструируем, это значит, что мы можем изменять их.

ПРивЫЧКИ, АВТОМАТИЧЕСКОЕ ПОВЕДЕНИЕ И КОГНИЦИИ

Психологи проводят различие между привычками и автоматическим поведением. Привычка закрепляется, если постоянно воспроизводить одну и ту же реакцию или последовательность реакций. Некоторые теоретики (например, Халл) считают, что

для подкрепления привычки необходимо, чтобы стоящее за ней побуждение было ослаблено. Но на этот счет есть и другое мнение: привычка — просто результат повторения одной реакции, а подкрепление — всего лишь акт, выступающий как мотив, побуждающий человека к повторению (Hull, 1943).

Откуда же берутся привычки? Теоретики, занимающиеся проблемой научения, считают, что привычки формируются на основе уже существующих форм поведения. Например, можно предположить, что способность находить пищу появилась в результате воспроизведения случайных форм поведения. Если организм все время находит пищу в одном и том же месте, происходит постепенное закрепление реакций, приводящих к такому результату, и соответственно имеет место формирование привычки.

В отличие от привычек *автоматизированное поведение* уходит своими корнями в целенаправленное, или преднамеренное, поведение (например, Bargh & Gollwitzer, 1994; Langer, 1989). Если мне нужно найти дорогу, чтобы проехать в определенную часть города, то я могу сверяться со своей внутренней картой или даже написать для себя набор инструкций, которые помогут мне добраться до нужного места. Тут есть один интересный момент: если я постоянно воспроизвожу одно и то же поведение, то через какое-то время мне уже не нужно задумываться о том, что я собираюсь сделать; т. е. оно становится автоматическим. Аналогичным образом я могу сформулировать для себя определенный набор имплицитных правил, которым буду следовать при встрече с новым для меня человеком, чтобы его не обидеть. Точно так же по прошествии некоторого времени мне уже не нужно будет задумываться о своих намерениях.

Автоматизированное поведение высокоадаптивно. Оно позволяет использовать ограниченный объем внимания для того, чтобы можно было заниматься и другими делами. Скажем, пока я еду на машине в какое-то место, я могу обдумать, что мне нужно будет сказать, когда доберусь туда. Иногда автоматическое поведение приводит к разным забавным историям. Например, со мной произошел такой случай: я выехал из дома, собираясь прокатиться по окрестностям города, но, полностью погрузившись в свои мысли, пришел в себя лишь тогда, когда понял, что припарковываю машину на университетской стоянке. Сначала я ехал по дороге, которая вела как к университету, так и туда, куда нужно было приехать, но потом, когда я задумался, мое автоматическое поведение привело меня к университету.

Многие теоретики используют термин «адаптивное поведение» в более широком смысле, обозначая с его помощью как привычки, так и автоматизированное поведение, источником которого является целенаправленное поведение. Что касается нервной системы, согласно современным концепциям, в основе обоих типов поведения лежит активация и последующее закрепление нервных цепей, располагающихся в головном мозге. Современные технологии не позволяют проводить различия между нервными цепями, стоящими за воспроизведением целенаправленного или преднамеренного поведения, и нервными цепями, формирование которых происходит в результате повторяющегося воспроизведения определенной реакции; быть может, это одни и те же структуры.

Тем, кто только начинает заниматься психологией, может показаться, что проводить различие между привычкой и автоматизированным поведением вовсе не обязательно. Однако такое разделение было результатом спора ученых о том, могут ли люди действительно создавать новые формы поведения или вся их жизнь строится на обусловливании. Понятие автоматизированного поведения, включающее такие параметры, как планирование и целеполагание, подразумевает, что люди могут выбирать собственное поведение и создавать для себя новую жизнь (Higgins, 1997). В данной главе, в разделе, посвященном компоненту научения, мы уже говорили о том, что целеполагание в сочетании с планированием может стать эффективным путем осуществления замены старых привычек на новые. Выражаясь иначе, роль целеполагания и планирования заключается в создании условий для научения, а не в предоставлении гарантий того, что это научение действительно произойдет.

Пример: что такое счастье?

Исследователи выдвинули предположение: счастливы мы или нет, зависит от того, насколько окружающая среда может обеспечить нас подкреплениями, которые будут нас удовлетворять. В соответствии с данным представлением для того, чтобы в нашем мире было больше счастья, необходимо создать идеальную среду. Это одно из базовых допущений теории научения Скиннера. Но что понимается под идеальной средой? Чтобы ответить на данный вопрос, надо спросить у людей, что могло бы сделать их счастливыми. Однако мнения на этот счет расходятся.

ПРАКТИЧЕСКОЕ ПРИМЕНЕНИЕ 2.3

Осознание ваших когнитивных процессов

Эллен Лейнжер в книге *Mindfulness* («Осознанность»; Langer, 1989) поднимает вопрос о неосознанности нашего поведения. Вы оказываетесь на работе, даже не задумываясь над тем, как до нее добрались, если только по дороге с вами ничего не случилось и вы приехали вовремя. Хотя неосознанное или автоматическое поведение бывает полезным, поскольку оно освобождает наше сознание для того, чтобы мы могли думать о других, более важных вещах, нередко это значит, что мы попадаем в привычную колею и не меняем свои привычки даже тогда, когда наступает пора это сделать. Если мы хотим измениться, нам нужно прийти к осознанию своих когнитивных установок. Когда мы становимся более «осознанными», то обретаем силу что-то менять и чем-то управлять. Как мы еще увидим, способность управлять или просто вера в то, что мы можем управлять своей судьбой, - важное условие нашего физического и психологического здоровья.

Как же мы можем прийти к осознанию своих когниций? Это просто: каждый раз, когда вы решаете что-то сделать, спрашивайте у себя, а есть ли что-то еще, чем вы могли бы в это время заняться. Выполнение данной инструкции повлечет за собой ряд последствий:

1. Вы научитесь находить альтернативные варианты. Поиск альтернатив - это креативный процесс, лежащий в основе любого изменения поведения. В этом случае вы будете приходить к осознанию того, что у вас есть из чего выбирать.
2. У вас появится чувство контроля. Принимая решения, вы приходите к осознанию: происходящее в вашей жизни случается не само по себе, а именно вы создаете необходимые для этого условия.

Когнитивные теоретики не сосредоточиваются на изменениях окружающей среды. Они считают, что изменить среду зачастую оказывается очень сложно, а подчас невозможно, хотя это действительно важно. Лучший выход из такой ситуации — пересмотреть свои взгляды, представления об окружающей среде. Эта идея была высказана еще много веков назад римским императором Марком Аврелием, сказавшим: «Если что-то причиняет вам боль, то источник ее находится не вовне, а в том, как вы смотрите на это. И пересмотреть свои взгляды вы можете прямо сейчас».

Согласно когнитивным теориям, то, что вы видите или чувствуете, во многом зависит от ваших убеждений, установок, ценностей, имплицитных теорий. В нашем обществе мы чаще всего придерживаемся мнения (имплицитной теории) о том, что человек не может быть счастливым, если у него пустой желудок. Но в странах, где постоянно не хватает пищи, люди научаются быть счастливыми подчас даже с пустыми животами. Они получают удовольствие, например, от того, что находятся рядом со своими семьями или от шуток своих детей.

Другими словами, счастье — это нечто очень субъективное. Люди часто возводят преграды, ограничивающие их способность быть счастливыми. В таких случаях они говорят себе: «Я буду счастлив, когда уйду на пенсию», или «Я буду счастлив, когда куплю спортивную машину», или «Я буду счастлив, когда женюсь».

Многие люди явно хотят чувствовать себя счастливыми как можно чаще. В результате они находят счастье даже в простых вещах: кот, охотящийся за своим хвостом;

3. Вы узнаете, как принимать решения. Обучение принятию решений требует практики. Научившись принимать решения в отношении простых вещей, вы сможете постепенно развить способность принимать решения и в отношении важных для вас вещей.
4. Вы научитесь управлять своими мыслительными процессами. Чем больше вы будете анализировать собственный процесс мышления, тем больше будете контролировать его.

Концентрируясь на принятии сознательных решений в отношении того, чем вы будете заниматься, вы постепенно начнете осознавать причины, вынуждающие вас предпринимать те или иные действия. В следующий раз, когда вы включите телевизор, спросите себя: «Зачем я включил телевизор? Есть ли что-то еще, чем я могу сейчас заняться?» Вы можете применять эту технику во всех жизненных ситуациях. Если вы выносите оценочное суждение - например: «Я просто ненавижу жить в этом городе», - спросите себя, что именно вам в нем не нравится и есть ли у вас желание изменить сложившуюся ситуацию. Занимаясь подобной практикой, со временем вы научитесь проводить все более и более тонкие различия. Кроме того, вы научитесь распознавать то, что вам действительно не нравится. Используя данный подход, вы могли бы, например, понять: вам не то чтобы не нравится жить в этом городе - просто вам не нравится тот район, где вы живете, или ваш дом, а может быть, всего лишь слишком оживленное движение транспорта. Если вы поймете, что ненавидите район, в котором живете, а не весь город, то у вас сразу же появится масса возможностей. Теперь, для того чтобы быть счастливым, вам не нужно увольняться с работы, отказываться от всех своих друзей, вместо этого вам надо переехать в новый дом или квартиру. То, что казалось непреодолимым препятствием, может очень просто превратиться в легко решаемую проблему. И это становится возможным благодаря тому, что вы научились объяснять свои когнитив.

дикий цветок; ливень; игра детей; хороший ночной сон. Некоторые из самых счастливых людей, побывав в серьезной аварии или оправившись после тяжелой болезни, пришли к осознанию ценности жизни и возможности ощущать окружающий мир.

С точки зрения когнитивных теорий счастье рассматривается как состояние сознания, результат принимаемых нами решений. Мы знаем, например, что оптимисты в целом более счастливы по сравнению с пессимистами. Оптимисты склонны обращать внимание на все хорошее, а пессимисты — присматриваться ко всему плохому. Данные проведенных исследований позволяют предположить, что оптимизм — это то, чему можно научиться. Известный психолог Мартин Селигман (Seligman, 1990) в книге *Learned optimism* («Обретенный оптимизм») описывает, как можно стать более оптимистичным. Вполне вероятно, что оптимизм, согласно представлениям Селигмана и других психологов, — это следствие научения новому способу объяснения самому себе разных событий; использование этого способа приводит к тому, что плохие результаты не подрывают нашего самоуважения, а хорошие укрепляют его еще больше.

Значит ли это, что происходящее в окружающем мире не имеет никакого значения? Как раз наоборот. Мы становимся счастливыми, испытывая различные переживания, практикуя имеющиеся навыки, развивая свои умения, вступая в разнообразные социальные взаимодействия. Но каждый из нас решает сам, какие стороны внешнего мира сделают его счастливым. Существует множество способов, посредством которых можно стимулировать наши переживания, практиковать умения и чувствовать радость от социальных контактов. Если мы воспринимаем рекламу, суть которой сводится к тому, что наше счастье зависит от того, носим ли мы нужную одежду, ездим ли на нужной машине, пьем ли нужные напитки, то тем самым мы отгораживаемся от многих источников счастья. Многие люди считают, что счастье не требует обилия материальных благ. Они научились находить счастье, например, в наслаждении природой, поддержании дружеских отношений, оказании помощи другим людям (Myers, 2000).

Индивидуальные различия

Основной недостаток большинства теорий мотиваций, популярных в прошлом, заключался в том, что они не принимали во внимание фактор индивидуальных различий. Многие теории, созданные в 50-х гг. XX в., были подведены под так называемого усредненного человека. (Исключение из этого правила — теория мотивации достижения Аткинсона; см. главу 13.) Усредненные данные, полученные на случайных выборках крыс, голубей и людей, были использованы для описания научения «среднего» человека. С тех пор многое изменилось; в частности, теперь мы понимаем, что большинство людей ведет себя не по установленным таким образом правилам. Люди отличаются друг от друга по ряду признаков, например по полу, возрасту, особенностям темперамента, прошлому опыту обусловливания, когнитивным структурам, по уровню испытываемого на данный момент стресса, актуальным целям, прошлым успехам и неудачам. Это факторы следует учитывать, если мы хотим объяснить, почему разные люди, оказавшись в одинаковых условиях, ведут себя по-разному.

Теория атрибуции: представление о причинах поведения

Теория атрибуции связана с формированием людьми представлений о причинах поведения. Какой причиной человек объясняет то или иное поведение? С чем он соотносит свою неудачу? Успех? Когда человек замечает, что его сердце начало биться быстрее, как он объясняет это? Повлияет ли данное им объяснение на его дальнейшее поведение? Если наши представления (интерпретации) о причинах поведения оказывают влияние на последующее поведение, значит, у нас есть хорошее доказательство того, что когнитивные факторы не просто вторичны или, скажем, случайны, но играют важную роль в определении таких параметров поведения, как его активация, направленность и устойчивость.

Эксперимент, который провели Нисбетт и Шехтер (Nisbett & Schachter, 1966), — прекрасная иллюстрация влияния когнитивных факторов на поведение. Они показали, что люди могут выдерживать достаточно сильные удары электрошока, если убедить их, что их автоматические реакции (например, учащение сердцебиения) вызваны не ударами электрического тока, а воздействием веществ, находившихся в принятой ими таблетке. В своем эксперименте Нисбетт и Шехтер просили испытуемых, подвергающихся серии постепенно увеличивающихся по силе ударов электрошока, указать: 1) момент, когда электрошок будет вызывать болевые ощущения; 2) момент, когда удары электрошока станут настолько сильными, что их невозможно будет больше переносить. До воздействия электрическим током испытуемые принимали таблетки. При этом одной части испытуемых было сказано, что таблетки спровоцируют появление ряда автоматических реакций, например тремора рук, усиленного сердцебиения, а другой — что таблетки вызовут формирование некоторых симптомов, не автоматических по своему характеру. На самом деле это были плацебо-таблетки, не оказывающие никакого физиологического воздействия.

В основе теории атрибуции лежит предположение о том, что люди склонны давать разумные объяснения своего поведения, в том числе и автоматизированных реакций. Если это предположение верно, то испытуемые, полагавшие, что таблетка будет способствовать увеличению их автоматической активности, припишут появление автоматических реакций действию таблетки, а все остальные испытуемые соотнесут свои автоматические реакции с ударами электрическим током. Испытуемые, не соотносящие свои автоматические реакции с ударами электрическим током, должны быть к ним менее чувствительны, а также быть готовыми к тому, чтобы выдерживать разряды, более интенсивные по своему действию. Нисбетт и Шехтер обнаружили: испытуемые, которым было сказано, что принятая ими таблетка спровоцирует появление автоматических реакций, выдерживали удары током, большие по своей силе в 4 раза, чем удары, выдерживаемые остальными испытуемыми.

Данные результаты свидетельствуют о том, что когнитивные факторы играют важную роль даже в чем-то таком значимом, как восприятие боли.

Вследствие того, что люди имеют разное происхождение и разный опыт, научены по-разному думать, они соответственно и по-разному реагируют на одни и те же события. Например, то, что человек — оптимист или пессимист, уже будет оказывать существенное влияние на его реакции. В этой книге мы постоянно будем

обращаться к вопросу индивидуальных различий. Давайте начнем с отличий между так называемыми интерналами и экстерналами.

Теория локуса контроля: интернальные и экстернальные причины

Хайдер (Heider, 1958) выдвинул предположение о том, что всех людей можно разделить на две категории: те, кто склонен искать причины своего поведения вовне (экстерналы), и те, кто стремится искать эти причины внутри себя (интерналы). Эти две категории людей отличаются друг от друга локусом контроля.

Между экстернальными и интернальными детерминантами поведения существует одно важное различие: преднамеренными можно считать лишь те действия, которые обусловлены интернальными причинами. Например, если я надеваю ваши тапочки, то вы можете сделать два разных вывода: решить, что я сделал это специально, преднамеренно (нахождение интернальной причины), либо нечаянно (нахождение экстернальной причины). То, как вы оцените сложившуюся ситуацию, конечно же, повлияет на вашу реакцию.

Экстерналы для обозначения некоторого события будут использовать скорее экстернальную систему отношений, а интерналы — интернальную систему отношений. Вследствие этого различия интерналы и экстерналы часто по-разному реагируют на одни и те же события, происходящие в окружающей среде. К данной теме мы еще вернемся немного позже.

Контекст и когнитивные процессы

Люди проявляют высокую сензитивность по отношению к ситуации или контексту (Bargh & Gollwitzer, 1994). Например, даже то, о чем я говорю, как правило, обуславливается ситуационными особенностями. То, что я рассказываю своим родителям, чаще всего очень сильно отличается от того, о чем я говорю друзьям. В подростковом возрасте я мог испытывать удовольствие, провоцируя родителей. Позже я решил занять по отношению к родителям более лояльную позицию исходя из того, что у них есть право на свое мнение, так же как и у меня есть право на свое. Почему бы не попытаться сделать наши отношения как можно лучше? Интересно, что мое новое поведение со временем становится автоматическим. И несмотря на то что я могу возвращаться к старой привычке и снова провоцировать родителей, постепенно я начинаю все более последовательно придерживаться своего первоначального намерения, связанного с желанием улучшить наши отношения. В соответствии с когнитивными принципами мое поведение могло измениться, поскольку я выработал новый взгляд на ситуацию (новую имплицитную теорию).

Ранее, обсуждая компонент научения в рамках мотивации, мы видели, что эффект от действия наркотиков и само употребление наркотиков обусловлены контекстуальными особенностями, и это вполне можно объяснить исходя из принципов классического обуславливания. А можно ли мои установки по отношению к родителям точно так же объяснить с помощью принципов классического обуславливания? Нет, потому что между намеренным и ненамеренным (или пассивным) научением существует значительное различие. В примере с родителями

научение изначально имело намеренный, целенаправленный характер, в то время как в случае с употреблением наркотиков научение намеренным не было.

Не все люди одинаково чувствительны к ситуационным или межличностным особенностям. Снайдер (Snyder, 1979) предположил, что некоторые люди (с так называемым *высоким самоконтролем*) более восприимчивы к ситуационным и межличностным особенностям, поэтому они склонны приспосабливать свое поведение к требованиям ситуации. Но есть также и люди с *низким самоконтролем*, которые, напротив, не обращают должного внимания на ситуационные или межличностные особенности; такие люди обычно рассказывают не вполне уместные истории или до смерти надоедают вам своими проблемами. Мы не уверены в том, что лежит в основе двух этих подходов к окружающему миру; но зато точно знаем: свойство либо высокого, либо низкого самоконтроля — это что-то привычное или автоматическое; это то, что люди делают не задумываясь. Согласно теориям саморегуляции, мы усваиваем либо один паттерн, либо другой (Bandura, 1991a).

Теория социальных побуждений и когнитивная теория

Между теорией социальных побуждений и когнитивной теорией существует очень четкое различие. Поиск одобрения — базовый теоретический конструкт теории социальных побуждений — рассматривается как пассивно обусловливаемый или усваиваемый, а не преднамеренный. Бандура выдвинул предположение о том, что люди имитируют или копируют поведение других людей просто потому, что такое поведение подкрепляется. Когнитивные теоретики, напротив, предполагают, что люди предусматривают свои действия (Bandura, 1991a); они думают, анализируют, создают гипотезы, составляют планы и намечают цели.

В целом мы определяем эти действия как деятельность по целеполаганию. Поведение, в основе которого лежит некоторое намерение, принято называть когнитивным.

Резюме

Познание включает мышление, восприятие, абстрагирование, синтез, организацию или какую-то иную форму образования понятий, дающую возможность объяснять сущность внешнего мира и сущность самого человека. Согласно теории внимания, одна из причин, заставляющих нас развивать когнитивные структуры, заключается в том, что мы обладаем ограниченной способностью к обработке информации.

Когнитивные процессы приводят нас к созданию категорий, с каждой из которых мы соотносим то или иное обозначение. Когнитивные процессы также способствуют формированию убеждений, установок и ценностей. Стереотипы — это категории, развивающиеся при условии ограниченного доступа к информации или стремлении к заимствованию чужих убеждений и установок, особенно ролевых моделей. Убеждения, установки, ценности и стереотипы очень плохо поддаются коррекции. Одно из объяснений этого можно найти в теории когнитивного диссонанса, которая утверждает: люди склонны обрабатывать поступающую информа-

цию таким образом, чтобы она согласовывалась с уже существующими когнициями и поведением.

Было выдвинуто предположение о том, что люди создают имплицитные теории — гипотезы, модели и убеждения в отношении природы внешнего мира (теории об устройстве мира) и того, что необходимо делать, если хочешь, чтобы твои желания в этом мире были удовлетворены (теории об устройстве себя). Они управляют нашим поведением, хотя мы часто полностью не осознаем их. Имплицитные теории могут играть важную роль, например, в нашем ощущении счастья или удовлетворения.

По теории атрибуции, люди обладают естественным стремлением к поиску причин своего поведения. Нисбетт и Шехтеру удалось проиллюстрировать важность процесса атрибуции в ходе исследования, посвященного изучению боли (реакции на удар электрическим током). Они показали, что неправильное определение причины усилившейся автономной активности стало условием, достаточным для снижения чувствительности человека к восприятию боли (к своей реакции на удары электрическим током). По сравнению с испытуемыми, входящими в контрольную группу, испытуемые, считавшие, что их повышенный уровень возбуждения обусловлен ранее принятой плацебо-таблеткой, а не тем, что они получали удары электрическим током, выдерживали удары током, которые были по своей силе в 4 раза больше выдерживаемых испытуемыми из контрольной группы.

Людей можно поделить на две категории: на тех, кто склонен соотносить события с действием внутренних факторов, и на тех, кто склонен соотносить их с действием внешних факторов. Это объясняет разнообразие индивидуальных различий. Обозначения, которые использует человек, как правило, служат ключом к определению или интерпретации им причин происходящих событий. Исследование показывает, что наше обозначение события (ситуация, когда кто-то надел вашу обувь) влияет не только на то, что мы чувствуем, но и на нашу реакцию.

Пример использования многокомпонентного подхода

Чтобы проиллюстрировать многокомпонентный подход к мотивации, давайте рассмотрим, что мотивирует людей заниматься бегом.

Мотивация к бегу

На первый взгляд бег кажется очень простым занятием. Люди утверждают, что они решили бегать для того, чтобы поддержать свою форму, сбросить вес или поправить здоровье. Однако существуют и менее очевидные причины. Например, некоторые признаются, что бег для них — возможность какое-то время побыть без супруга или супруги; избежать ланча с коллегами; выйти за пределы офиса или дома.

Заметьте, что все эти объяснения выражают избегание. А как насчет позитивных причин? В первое время большинству людей сложно находить удовольствие в том, чтобы потеть и задыхаться в жаркий день и мерзнуть в холодный, но если им удастся продержаться какое-то время, то потом они говорят, что бег позволяет им хорошо себя чувствовать и доставляет удовольствие. Сам собою напрашивается вопрос: каким образом занятие, требующее стольких усилий — и даже иногда вызывающее болезненные ощущения, — может доставлять удовольствие?



Что мотивирует людей заниматься бегом?

Чтобы ответить на него, нам необходимо понять, почему человек начал чем-то заниматься и почему он продолжает это делать, хотя первое и второе может быть не связано. Например, у многих из нас есть хорошие намерения, которые почему-то никак не удается перевести в долгосрочное поведенческое намерение. Я называю это феноменом «С понедельника начинаю новую жизнь». Люди могут изменить свое поведение на день, неделю или даже месяц, а затем вернуться к предшествующим поведенческим паттернам. Как только первоначальная мотивация ослабевает, не остается ничего, что поддерживало бы новый поведенческий паттерн.

Что же мотивирует людей продолжать заниматься бегом, если это отличается от мотивации, побудившей их начать бегать? Хотя не все, кто пробовал бегать, продолжают это занятие, у некоторых появляются признаки того, что они делают это по привычке. Если они не бегают несколько дней, то у них развивается негативное физиологическое или психологическое состояние, аналогичное состоянию, которое возникает при прекращении употребления наркотиков наряду с принуждением практиковать вышеозначенное занятие на постоянной основе (Conboy, 1994). Тут же возникает вопрос: неужели бег способствует тому, что у этой группы людей начинают вырабатываться химические вещества, оказывающие мотивирующий эффект и обладающие наркотическими свойствами?

Ответом на данный вопрос будет твердое «да». По-видимому, бег или любые другие аэробные упражнения, такие как плавание, езда на велосипеде, ходьба, гребля, катание на горных лыжах, стимулируют выброс в кровь определенных химических веществ. Например, при беге выброс норадреналина в 4,5 раза превышает его обычный уровень (Davis, 1973; Howley, 1976). Повышенный уровень норадреналина приводит к появлению приподнятого настроения и эйфории, в то время как его пониженный уровень способствует возникновению депрессивных состояний (Buck, 1999), поэтому можно предположить, что люди бегают для того, чтобы усилить выброс в кровь этих или схожих химических веществ. Может ли у человека сформироваться зависимость от норадреналина? И снова ответом будет твердое «да». Какое-то время назад был зафиксирован факт формирования зависимости от амфетаминов, вызывающих появление возбуждения и эйфории. Среди всего прочего амфетамины также стимулируют выброс в кровь норадреналина и дофамина, и была выдвинута гипотеза о том, что люди принимают амфетамины как раз для этой цели. Разумно предположить, что люди будут продолжать воспроизводить поведение (такое, как бег), стимулирующее выброс в кровь одного из видов вышеозначенных химических веществ (Pedersen & Hoffman-Goetz, 2000).

Результаты нескольких исследований показывают, что аэробные упражнения снижают тревогу (Leedy, 2000; Raglin, 1977) и депрессию (Leedy, 2000; Martinsen & Morgan, 1997).

Несмотря на доказательства, подтверждающие, что для многих людей бег — это «подкрепление», которое помогает справиться с тревогой, депрессией, стрессом, усталостью и другими негативными состояниями, остается неясным, можно ли классифицировать его как пагубную привычку (Leedy, 2000). Кажется, что некоторые люди, перестав бегать, испытывают что-то вроде ломки (отмечают пониженное настроение), но они необязательно выражают готовность заниматься бегом, если это будет отрицательно сказываться на здоровье, работе, семье, социальных отношениях (Leedy, 2000). Одна из главных характеристик любой пагубной привычки — стремление к какому-либо определенному поведению, наносящему вред здоровью, работе, семье, социальным отношениям. Тем не менее факты говорят о том, что бег помогает справиться с различными негативными психологическими состояниями. Так, абсолютно понятно: бег может быть хорошим подкреплением в силу того, что способствует устранению негативных эмоциональных состояний и благоприятствует появлению позитивных. Таким образом, бег можно рассценивать как выученное поведение, основу которого составляет определенный набор мощных биологических механизмов подкрепления. Его можно рассматривать как привычку, запускаемую и внутренними (например, подавленное настроение) и внешними факторами (например, время дня).

Итак, мы с вами обсудили два аспекта занятий бегом: биологический и связанный с научением. Как насчет когнитивного аспекта? Многие люди начинают заниматься бегом или другими аэробными упражнениями исходя из когнитивных причин, например желая извлечь пользу для своего здоровья. Результаты все большего числа исследований указывают на то, что мы можем снижать вероятность появления или прогрессирования определенных проблем со здоровьем, таких как

сердечные заболевания (Gottlieb, 2000) и рак (Hoffman-Goetz & Husted, 1995). Исследователи считают, что состояние иммунной системы играет важную роль в процессе развития ракового заболевания. Данные проведенных исследований свидетельствуют о том, что физические нагрузки способствуют укреплению иммунной системы и что такого эффекта нельзя добиться, используя витаминные добавки (Pedersen & Hoffman-Goetz, 2000). Установлено, что высокие уровни адреналина и норадреналина способствуют образованию противораковых клеток (Pedersen & Hoffman-Goetz, 2000). Физические упражнения также положительно влияют на сердце. Иметь хорошую иммунную систему важно, особенно если учитывать тот факт, что некоторые сердечные заболевания имеют бактериальное происхождение. Неоспоримые доказательства свидетельствуют о том, что высокий уровень холестерина приводит к возникновению определенных сердечных заболеваний, а физические упражнения способствуют его снижению (Rimmer & Looney, 1997).

Результаты все большего числа исследований показывают также, что занятия спортом замедляют процесс старения. В одном из исследований, например, обнаружили, что у мужчин старше 33 лет, регулярно выполняющих физические упражнения, гораздо меньше сердечно-сосудистых заболеваний (Karsch et al., 1999). Как мы уже говорили ранее, основу одной из форм научения, называемого автоматическим, составляет целеполагание. Поскольку у нас есть когнитивная цель, мы намерены что-то сделать, так как убеждены в том, что это приведет к каким-либо позитивным результатам. Мы будем делать это даже в том случае, если не будет никакого непосредственного биологического подкрепления. Ну а если такое непосредственное подкрепление все-таки есть, то наши действия становятся еще более когнитивными по своей природе, вызывая чувство «выполненного долга»; такое чувство может появиться, например, потому что я, как мне кажется, занимаюсь чем-то важным. Мы чаще всего называем автоматическим поведением целенаправленное поведение, ставшее следствием привычки. И спустя какое-то время «втягиваемся» в определенное поведение, уже не задумываясь над тем, почему мы это делаем.

Кстати — я хочу подчеркнуть это, ибо у нас есть исследования, указывающие на адаптивность определенных форм поведения, — мы учимся воспроизводить какое-либо поведение, даже если нет непосредственного биологического подкрепления. Многие люди занимаются физическими упражнениями, но многие, к сожалению, — нет. Более 60 % американцев делают это нерегулярно, а 25 % не делают совсем (Harvard Heart Letter, 2001). Короче, нельзя однозначно утверждать, что на биологическом уровне мы запрограммированы на ведение активного образа жизни. Возможно, причиной отменного здоровья наших предков, несмотря на все опасности, их подстерегавшие, было то, что окружающая среда постоянно требовала быть активными. Без таких требований мы становимся неактивными.

Почему же люди не занимаются физическими упражнениями, если это так поддерживает и приносит нам такую огромную пользу? Начнем с первой части вопроса. Результаты проведенных исследований убедительно подтверждают существование целого ряда индивидуальных различий, связанных с переживанием положительных эмоций, возникающих при занятиях бегом. Выявлено среди всего прочего, что некоторые люди рождаются с пониженным уровнем содержания фер-

мента, называемого моноаминовой оксидазой, поэтому они по сравнению с другими получают от бега гораздо больше приятных переживаний (Zuckerman, 1994). Есть также люди с изначально низким уровнем тревоги и беспокойства; это означает, что бег не будет доставлять им такого удовольствия и, следовательно, их негативное состояние не улучшится.

А вот ответ на вторую часть вопроса до конца неясен. Мы только-только начинаем понимать, почему одни люди менее, а другие более способны к восприятию информации и извлечению из нее пользы. Как уже говорилось ранее, люди, не склонные по той или иной причине заниматься физическими упражнениями, подобным же образом игнорируют информацию, не согласующуюся с их поведением; это происходит под влиянием когнитивного диссонанса. Но есть и такие, кто, по-видимому, лучше понимает, что нужно делать, если хочешь реализовать свои намерения. Это связано со способностью к саморегуляции.

В конечном счете, увидев бегущего человека, мы не скажем с полной уверенностью, почему он это делает, если только не спросим о его мотивах у него самого. Если мы потратим какое-то время на выяснение, почему люди бегают, то окажется, что одни делают это чисто из удовольствия, получаемого при занятии бегом (следствие выброса в кровь определенных химических веществ); другие — из-за влияния, которое оказывает сам бег (снижение тревоги и беспокойства, улучшение самочувствия или внешнего вида); а третьи считают, что бег укрепит здоровье и продлит их жизнь.

Опираясь на представление о том, что лучший способ сохранить определенную форму поведения — найти ей подкрепление, психологи часто ищут пути, посредством которых можно сделать так, чтобы люди наслаждались тем, что для них полезно. Иногда они сами понимают, что начинают получать удовольствие от выполнения каких-то действий. Тут есть один интересный и любопытный момент: мы нередко начинаем наслаждаться тем, что выполняется нами на постоянной основе. Как уже говорилось ранее, когда речь шла о теории когнитивного диссонанса, люди склонны искать и находить причины того, почему они делают то, что в соответствии с их первоначальными представлениями не стоило затрачиваемых усилий. Например, те, кто занимается бегом, говорят, что получают наслаждение от пребывания на свежем воздухе, от живописных пейзажей или от компании тех, с кем они бегают. Возможно, в этом и заключается причина сохранения автоматизированного поведения даже при отсутствии осознаваемых установок, давших начало такому поведению. Действительно, если приглядеться, то фактически в любом занятии можно найти что-то хорошее.

Резюме

Данный пример показывает, почему необходимо обращаться к рассмотрению всех трех компонентов — биологического, когнитивного и компонента научения, — если мы хотим объяснить конкретное поведение. Хотя практически любое поведение предполагает наличие биологических факторов, их никогда нельзя рассматривать в качестве единственных детерминант поведения человека. Люди получают также разнообразные внешние подкрепления, что, как мы знаем, оказывает очень сильное влияние на изменение направленности их поведения. Кроме того, мы должны

признать: биологические факторы часто проявляют себя в силу того, что люди могут научиться определенным реакциям, стимулирующим биологические механизмы. Они также могут усваивать новые формы поведения на основе когнитивного анализа того, что для них хорошо и полезно. Реализация намерений, как правило, приводит к появлению автоматического поведения.

Основные положения

1. Занимаясь изучением мотивации, нам необходимо понять, каким образом диспозиции, предрасположенности могут воплотиться в действии посредством взаимодействия трех процессов, или компонентов, — биологического, когнитивного и научения.
2. Эволюционные психологи пытаются найти ответ на вопрос, почему мозг устроен так, как он устроен.
3. В отличие от социологов эволюционные психологи считали, что наша социализация выполнила роль адаптации, когда люди стали делиться на охотников и собирателей.
4. Предрасположенность к получению удовольствий была соотнесена с располагающимися в головном мозге системами подкреплений.
5. Ретикулярная формация — эта система, участвующая в процессе обработки информации, важной для нашего выживания.
6. Медиаторы играют важную роль не только в процессе передачи информации, но и в создании нашего эмоционального фона.
7. Внимание во многом предопределяет то, чему мы научаемся.
8. Внимание не находится полностью под нашим контролем, его объем ограничен.
9. Существуют два типа научения: классическое обусловливание и инструментальное научение.
10. Когнитивные процессы в рамках психологии — это процессы, ассоциируемые со знанием. Следовательно, познание (*cognition*) включает мышление, восприятие, абстрагирование, синтез, организацию или какую-то иную форму образования понятий, дающую возможность объяснять сущность внешнего мира и самого человека.
11. Многие свои убеждения, установки и ценности мы заимствуем у родителей; но вместе с тем в их основе могут лежать также наш личный опыт и наши желания.
12. Теория когнитивного диссонанса берет начало в идее о том, что люди испытывают потребность в переживании когнитивной согласованности. Суть теории когнитивного диссонанса сводится к следующему: люди склонны обрабатывать информацию таким образом, чтобы она согласовывалась с уже существующими убеждениями, установками, ценностями и привычным поведением.
13. Было выдвинуто предположение о том, что люди создают имплицитные теории — гипотезы, модели и убеждения в отношении природы внешнего мира

(теории об устройстве мира) и в отношении того, что необходимо делать, если хочешь удовлетворить свои желания (теории об устройстве себя).

14. Под автоматическим поведением понимается ставшее привычным целенаправленное, преднамеренное поведение.
15. Анализ причин, по которым люди занимаются бегом, указывает, что все три компонента — биологический, когнитивный и научения — могут быть важны для создания мотивации к воспроизведению определенной формы поведения.

Часть II

**Анализ основных
мотивационных систем**

Голод и принятие пищи

- *Как люди научились избегать потребления тех продуктов, которые могут их отравить?*
- *Почему беременные женщины испытывают отвращение к определенным видам пищи?*
- *Почему одни виды пищи кажутся нам более привлекательными по сравнению с другими?*
- *Из-за чего после еды у нас возникает чувство удовлетворения или насыщения?*
- *Почему так много людей склонно к полноте?*
- *Почему полным людям сложно сбросить лишние килограммы?*
- *Почему еда зачастую ассоциируется с празднованиями и прочими мероприятиями, имеющими социальный характер?*

С точки зрения биологических принципов едим мы по трем основным причинам. Во-первых, нам нужен источник энергии. Один из главных источников энергии — жиры, которые мы получаем при употреблении таких продуктов, как молоко, мясо, масла. Другой источник энергии — это углеводы (иногда их называют просто крахмалами и сахарами); мы получаем их с хлебом, макаронными изделиями, пирожными, десертами, фруктами. И наконец, необходимо упомянуть белки, также важный источник энергии; белки мы извлекаем из таких продуктов, как мясо, бобы, орехи, злаковые.

Во-вторых, мы испытываем потребность в элементах, необходимых для построения новых клеток и выработки различных химических соединений, гормонов и ферментов, без которых организм не может выполнять разнообразные функции. Основные элементы, используемые для образования клеток и выработки медиаторов, — аминокислоты, в обилии содержащиеся в мясе, а также в бобах и злаковых, правда, в меньших количествах. Белки, кроме того, служат источником витаминов, минералов и прочих микроэлементов, но их можно найти также в углеводах и даже в жирах. В-третьих, нам необходимо уметь выводить токсины — побочные продукты, образующиеся при употреблении различных видов пищи. Не так давно были получены доказательства, позволившие нам признать, что некоторые продукты, такие как фрукты красного цвета и зеленый чай, играют важную роль в процессе выведения токсинов из организма. Высокий уровень содержания токсинов связан, например, с образованием рака (Weil, 2000).

Пища выполняет биологические функции, но мы едим также по различным социальным и психологическим причинам. Например, во время еды может иметь место социализация. Исторически сложилось так, что еда была и остается неотъемлемой составляющей процесса празднования некоторых событий, будь то свадьба, рождение, какое-то достижение или преодоление определенной жизненной вехи. Еда — это неотъемлемый элемент установления взаимоотношений, формирования дружеских отношений и принятия на себя некоторых обязательств. Хотя основной акцент в данной главе будет сделан на психологии еды, наиболее важные социальные и психологические аспекты еды мы все же затронем в конце главы.

В целом данная глава посвящена рассмотрению четырех базовых проблем:

1. Почему люди редко умирают от пищевых отравлений, даже несмотря на то, что в окружающей среде полно токсичных веществ? Как, например, дети научаются избегать токсинов? Установлено, что многие виды продуктов, которые мы едим, — скопище токсинов, либо абсорбированных растениями или животными, либо перенесенных с почвой. Как же мы избавляемся от них?
2. Как люди выбирают именно те виды пищи, которые обеспечивают их необходимой энергией и снабжают составляющими, нужными для роста и повседневного функционирования? Кроме того, как получается, что мы начинаем употреблять именно ту пищу, которая способствует выведению токсинов?
3. Почему некоторые люди склонны к тучности, полноте? Одна из самых больших проблем, связанных с едой сегодня, — это проблема тучности. Следует отметить, что если уж человек набрал лишний вес, то ему очень сложно от него избавиться. Почему же людям так непросто скинуть лишние килограммы?
4. Еда чаще всего находится в центре различных семейных встреч и празднований. Каково социальное значение еды?

Как людям удается избегать токсинов?

Существуют токсины, созданные самими людьми, но, кроме того, естественные токсины, которые могут стать причиной заболевания и даже смерти человека, вырабатывают также различные растения и животные. С точки зрения эволюционных принципов было доказано, что некоторые растения и животные вырабатывают токсины для того, чтобы обеспечить собственное выживание (Buss, 1999). Короче говоря, если вас не съели, значит, у вас есть возможность воспроизвести потомство и передать свои гены последующим поколениям.

Биологический компонент

У людей развился ряд механизмов, защищающих от естественных пищевых токсинов. Первая линия защиты — это запах и вкус. Плохо пахнущие или имеющие плохой вкус продукты часто становятся источниками токсинов; в качестве примера можно привести отбросы или испорченную пищу (Rozin, 1996). Вторая линия защиты — это отрыжка, отплевывание, рвотная реакция, которые возникают неслу-

чайно (Buss, 1999). Дети не просто так не любят некоторые овощи, как, например, брокколи или брюссельская капуста. Дело в том, что они содержат *allylisothiocyanote*, — вещество, токсичное для маленьких детей (Nesse & Williams, 1994).

Во время беременности женщины испытывают тошноту при употреблении определенных продуктов, поэтому начинают их избегать. Было доказано, что тошнота — защитная реакция, препятствующая употреблению токсинов. Вместо того чтобы переваривать пищу, которая может стать причиной нашего заболевания, мы непроизвольно выводим ее из желудка еще до того, как она успевает причинить нам какой-то вред. Посредством простого обусловливания мы научаемся избегать схожей пищи и в будущем. С данной точки зрения возможная причина тошноты беременных женщин при употреблении определенных видов пищи заключается в том, что это является способом защиты развивающегося плода от тех веществ, которые могут не причинить вреда матери, но оказаться токсичными для ее будущего ребенка (Pinker, 1997).

Данные проведенных исследований поддерживают эту гипотезу. В результате обобщения результатов нескольких сотен исследований доказано:

1. Растительные токсины, не оказывающие на взрослых людей никакого негативного воздействия, провоцируют самопроизвольные аборт и формирование у эмбрионов пороков развития.
2. Тошнота во время беременности достигает своего апогея во время закладки внутренних органов эмбриона и идет на спад, когда этот процесс близок к завершению.
3. Женщины, испытывающие во время беременности тошноту, стремятся избегать горькой, острой, сильно пахнущей и новой пищи, поскольку очень велика вероятность того, что такая пища будет содержать токсины.
4. Обоняние женщин становится сверхчувствительным во время беременности.
5. Тошнота женщин во время беременности — универсальное явление для всех культур.
6. Чем больше тошнит женщину во время беременности, тем больше вероятность рождения здорового ребенка (Profet, 1992).

Эволюционные теоретики считают, что защита будущего потомства имеет первостепенное значение, поскольку тем самым обеспечивается выживание вида или, точнее, выживание генов конкретных особей. В рамках данного контекста стоит обратить внимание на одну интересную деталь: у многих млекопитающих новорожденное потомство все питание получает из молока матери; этот механизм защищает их от употребления пищевых токсинов.

Компонент научения

Много лет назад Джон Гарсия вместе с коллегами (Garcia, Koelling, 1966; Garcia, McGowan, Ervin, Koelling, 1968) провел ряд исследований, изучая, как живые организмы научаются избегать пищи, вызывающей у них тошноту. В этих исследованиях животным предъявлялись разнообразные стимулы, вызывавшие у них тош-

ноту вследствие содержания высоких доз радиации (X-лучей). Было известно, что когда людей лечили от рака с использованием X-лучей, они испытывали при этом тошноту. Используя X-лучи, исследователи могли вызывать у животных тошноту безопасным для их жизни образом. В ходе исследования лабораторную крысу помещали в специальный аппарат, где ей предъявлялись стимулы — либо зрительные, либо слуховые, либо вкусовые (пища с определенным вкусом). Затем крысы получали большую дозу облучения X-лучами, и примерно через шесть часов они начинали испытывать тошноту. На следующий день проводилась проверка. Целью ее было определить, научились ли крысы избегать стимулов, предъявление которых сопряжено с действием X-лучей. Было обнаружено, что та группа крыс, которой предъявлялись вкусовые/пищевые стимулы, научилась их избегать уже сразу же после первой экспериментальной серии, в то время как у всех остальных крыс (им предъявлялись зрительные и слуховые стимулы) научение не происходило вообще. Этот факт в принципе не удивителен. Для того чтобы произошло обусловливание, необходимо совместить по времени реакцию с демонстрируемым стимулом (если отсрочка есть, она должна быть минимальной). При наличии шестичасовой отсрочки сложно говорить о каком-либо временном совмещении. На самом деле удивительно то, что при предъявлении вкусовых/пищевых стимулов научение происходило столь быстро. Данное открытие позволяет предположить, что животные обладают биологической готовностью (проще говоря, запрограммированы) к тому, чтобы образовывать какие-то ассоциации, а какие-то — нет (Garcia & Koelling, 1966; Garcia et al., 1968).

Обычно в нашем распоряжении есть лишь один шанс, если говорить о нашем выживании. Люди, так же как и животные, обладают естественной склонностью к избеганию новой или незнакомой пищи, но тем не менее будут ее время от времени пробовать, особенно в тех случаях, когда чувство голода очень сильно (Rozin, 1976). Такое поведение высокоадаптивно. Если съесть небольшое количество пищи, содержащей токсины, то это вызовет лишь рвотную реакцию, и тогда посредством простого обусловливания произойдет научение избеганию такой пищи в будущем. Но если съесть большое количество токсичной пищи, то это может привести к смерти. Собаки часто едят испортившуюся пищу в больших количествах, но зато они способны быстро очищать от нее свой желудок.

А зачем вообще нужно это научение? Может, было бы лучше, если бы животные были изначально запрограммированы на избегание тех видов пищи, которые могут оказаться токсичными? С точки зрения принципов эволюции важно, чтобы объем доступной пищи не был слишком ограниченным. И это обеспечивается как раз посредством биологического программирования животных. Таким образом, мы взяли лучшее от двух миров. Мы обладаем относительно неограниченным объемом доступной пищи, но вместе с тем у нас есть и механизмы, дающие нам возможность научиться избеганию тех видов пищи, которые могут оказаться токсичными. Многие из того, что мы едим, готовится, подвергается температурной обработке. И основания для такой обработки достаточно серьезны, хотя некоторые слишком усердствуют в этом. Многие корнеплоды, семена, стебли и листья содержат токсины, нейтрализующиеся во время приготовления (Weil, 2000). Как мы знаем, сырое

мясо, оставленное даже ненадолго, быстро становится рассадником бактерий. Однако правильная термическая обработка, как правило, позволяет избавиться от этих бактерий. Хотя чрезмерная термическая обработка имеет свои недостатки (в частности, овощи теряют витамины; происходит образование токсинов, которые могут вызывать раковые заболевания, — скажем, подгорелое мясо является канцерогеном), с точки зрения принципов эволюции кажется очевидным, что польза ее с лихвой перекрывает все недостатки (Weil, 2000).

Мы считаем, что наши предки учились готовить именно так, как это описал Гарсия со своими коллегами. Суть данного процесса состоит в том, что люди научились готовить потому, что они начинали болеть, когда этого не делали. Причина, по которой люди продолжают готовить и сегодня, — это, вероятно, результат так называемого культурного обусловливания. Используя этот термин, я хочу сказать о том, что наши пищевые предпочтения формируются в процессе научения, и вкус служит механизмом, управляющим данными предпочтениями. Мы научаемся есть лишь ту пищу, что давали нам люди, заботившиеся о нас, благодаря чему у нас появляется возможность избежать риска съесть такую пищу, которая могла бы нас убить. Выражаясь иначе, знакомый путь точно безопасен. Очевидно, основу культурного обусловливания составляет процесс имитации, но далее имеет место выход за рамки простой имитации в силу того, что мы начинаем использовать вкус в качестве главного ориентира. Короче говоря, мы формируем вкусовое предпочтение, являющееся чем-то более общим по сравнению с той конкретной едой, которой нас кормили когда-то в детстве.

Однако мы не полностью привязаны к своему прошлому. Люди, переехавшие на новое место жительства, часто начинают формировать новые вкусовые предпочтения, но это процесс, на который подчас уходит много времени. Лучше всего объяснить данное явление тем, что мы ограничены чем-то наподобие нашего эволюционного прошлого. Если говорить более конкретно, то нам необходимо пройти через процесс выбора (*sampling*). Данный механизм служит гарантией того, что мы сами себя не отравим. Если мы не заболеваем, поев новой пищи, и она обеспечивает нас необходимыми питательными веществами, то мы начинаем ее употреблять и по прошествии какого-то времени можем даже отдавать предпочтение именно ей. Во многих частях мира представители различных культур тесно общаются между собой, и, естественно, представители одних культур охотно едят пищу, считающуюся традиционной для других культур, т. е. люди могут, например, попробовать новую для себя еду, посетив недавно открытый по соседству ресторан, или узнать о какой-то неизвестной для себя пище, отведав блюда, приготовленные новыми друзьями. Со временем люди могут получать наслаждение и даже отдавать предпочтение новой или ранее незнакомой пище, которой они, быть может, сначала избегали.

Когнитивный компонент

Бурное развитие химической отрасли и создание разнообразных химикатов, в том числе пестицидов и гербицидов, привело к тому, что животным и людям необходимо решать, как избегать тех химических соединений, которые могут их убить.

Эволюция не подготовила нас к решению такой задачи. Например, антифриз имеет приятный вкус, но он токсичен. Как результат, мы ежедневно сталкиваемся со множеством различных предостережений, привлекающих наше внимание к тому, что определенные химические соединения опасны не только для приема внутрь, но даже для дыхания или при попадании на кожу. До сих пор продолжаются исследования, цель которых — обеспечить защиту людей, используя предупреждения или плотные крышки, не дающие детям возможности открыть емкости, содержащие опасные для их здоровья химические соединения. Поскольку в цепи питания задействуются все большие и большие объемы токсинов, то регулярная проверка пищевой продукции на их содержание становится все более актуальной. Проблема заключается в том, что потребляемая нами пища нередко содержит малые дозы токсинов, которых недостаточно для активации одной из наших естественных систем защиты. Но если токсинов много, то они накапливаются в организме, и когда их количество достигает определенного уровня, они дают свой эффект. Исследователи выдвигают предположение, что данную проблему можно решать, употребляя в больших количествах природные антиоксиданты (Weil, 2000).

Резюме

Множество доказательств свидетельствует о том, что люди выработали у себя ряд механизмов, которые помогают им защищаться от действия различных токсинов. Самые убедительные доказательства были получены при исследовании беременных женщин, которых часто начинает тошнить от определенных видов пищи, содержащих токсины, вредные для эмбриона. Как было показано, важна также и роль научения. Интерес представляет тот факт, что человек может научиться избегать токсичной пищи, приобретя лишь однажды опыт ее употребления, приведший к возникновению рвотной реакции. Данное открытие позволяет предположить, что эволюция подготовила нас к тому, чтобы мы научились ассоциировать определенный вкус с рвотной реакцией. Однако эволюция не подготовила нас к тому, чтобы мы могли эффективно решать проблемы со всеми новыми токсинами, которые становятся частью пищевой цепи. Как результат, возрастает наша зависимость от данных исследований, содержащих информацию о том, можем мы или нет съесть тот или иной продукт, не нанеся вреда здоровью.

Какую пищу мы выбираем

Люди едят не только для того, чтобы получать необходимую энергию, но и для того, чтобы строить новые клетки и создавать все сложные химические соединения, которые требуются для повседневной жизни. Люди всеядны; это значит, что мы можем есть любую пищу. В данном разделе кроме всего прочего речь пойдет также и о том, почему мы всеядны.

Как мы увидим, важно проводить различие между пищей как источником энергии и пищей как источником питательных веществ. Все это взаимосвязано, поэтому давайте начнем с рассмотрения основ.

Пища и энергия: жиры, углеводы и белки

Когда мы перевариваем пищу, наш желудок и кишечник — кишечный тракт — расщепляют пищу на основные элементы, которые можно использовать и для извлечения энергии, и для образования новых клеток, и для создания химических соединений, необходимых для обеспечения жизнедеятельности организма (табл. 3.1).

Углеводы, называемые иногда просто крахмалами или сахарами — мы получаем их при потреблении хлеба, макаронных изделий, пирожных, десертов, фруктов, — распадаются на глюкозу, фруктозу (фруктовый сахар) и галактозу (молочный сахар), которые служат источником сразу же извлекаемой энергии. Глюкоза может быть окислена (в результате метаболического процесса) и использована в качестве источника энергии или может быть превращена в гликоген, сохраняющийся в печени или в мышцах в качестве источника энергии краткосрочного пользования. Если в рационе отсутствуют углеводы, то гликоген может на протяжении 48 часов поддерживать нужный уровень сахара в крови при условии, что человек ведет сидячий образ жизни. Физическая нагрузка приводит к быстрому истощению этих запасов, в результате чего спортсмены испытывают то, что называется «ударом об стену» (*hitting the wall*), когда их организм переходит от гликогенового метаболизма к метаболизму жировому.

Следует отметить, что специализированные клетки мозга предпочитают глюкозу и что организм будет вырабатывать глюкозу из белков в том случае, если ее будет невозможно получить из углеводов ввиду их отсутствия (например, если человек сидит на малоуглеводной диете). К сожалению (мы будем еще об этом говорить), для добывания глюкозы наш организм готов истощать собственные мышцы, даже если в пищеварительном тракте есть белки. *Жиры*, получаемые нами при потреблении молока, мяса, зерна/семечек (на основе которых изготавливаются растительные масла), распадаются на жирные кислоты. Жирные кислоты превра-



Люди едят не только для утоления голода, но и для получения приятных ощущений

Таблица 3.1

Железы внутренней секреции и системы мозга, связанные с голодом, едой и энергетической мобилизацией

Железа	Гормон	Действие/Функция
Железы внутренней секреции		
Желудок	Гастрин	Стимулирует выработку хлористой кислоты (<i>Hydrochloric acid</i>). Увеличивает желудочную активность
Двенадцатиперстная кишка (тонкая кишка)	Секретин Холецистокинин	Запускает выработку панкреатического сока. Участвует в пищеварении, всасывании питательных веществ и метаболизме. Влияет на появление ощущения сытости
Поджелудочная железа	Инсулин	Поджелудочный сок необходим для переваривания пищи Вырабатывается при поступлении в организм углеводов. Увеличивает уровень глюкозы в крови, превращает ее в гликоген и затем «отправляет» на хранение в обычные клетки. Участвует в синтезе жиров и белков. Влияет на появление ощущения сытости
Кора надпочечников	Глюкокортикоиды	Превращают имеющиеся жиры и протены в углеводы. Увеличивают уровень глюкозы в крови. Играют важную роль в процессе энергетической мобилизации, особенно в условиях стресса
Мозговое вещество надпочечников	Эпинефрин (адреналин)* Норэпинефрин (норадреналин)*	Увеличивает частоту сердечных сокращений, объем потребляемого кислорода, усиливает мобилизацию гликогена. Таким образом, участвует в процессе мобилизации энергии Увеличивает уровень кровяного давления, сужает просветы сосудов
Щитовидная железа	Тироксин (Т4)	Регулирует клеточный рост. Регулирует уровень метаболизма
Мозг		
Гипоталамус	Разнообразные	Гипоталамус управляет и контролирует ряд функций желез внутренней секреции
Латеральная часть		Контролирует вкус и качество пищи. Приятный вкус и хорошее качество пищи способствуют усилению аппетита
Вентромедиальная часть		Контролирует уровень содержания глюкозы (имеются глюкорцепторы). По-видимому, ее повреждение негативно сказывается на способности определять пониженный уровень содержания глюкозы

* Вырабатывается также в мозге, где они выступают в качестве медиаторов. Повышенный уровень норадреналина способствует созданию позитивного эмоционального фона.

щаются в энергию в результате процесса окисления; данный процесс не столь действителен, как процесс превращения гликогена в глюкозу. Жирные кислоты, не являющиеся источником энергии для непосредственного пользования, хранятся под кожей как энергетический резерв, который может потребоваться в случае наступления тяжелых времен; они скапливаются на желудке, бедрах, руках. Глюкоза очень легко превращается в жир: так происходит, когда мы потребляем больше калорий, чем тратим; но превратить жир обратно в глюкозу не так-то просто. Это значит, что как только излишки глюкозы превратились в жир, они перестали быть источником энергии, пригодной для непосредственного использования.

Данный факт имеет большое значение для тех, у кого есть проблемы с лишним весом. Грамм жира содержит в два раза больше калорий, чем грамм углеводов (Weil, 2000). Это значит, что жиры могут служить превосходным источником энергии длительного использования. *Белки*, которые мы извлекаем из таких продуктов, как мясо, бобы, орехи и злаковые, расщепляются на аминокислоты, многие из них, в свою очередь, могут распасться на глюкозу, превращаемую далее в гликоген или в жир, что зависит от потребностей в энергии.

Только что мы описали основные элементы, на которые распадается пища; эти элементы всасываются затем в кровяное русло. После обильного обеда должно пройти несколько часов, прежде чем вся пища, оказавшаяся в кишечнике, будет переварена и абсорбирована. Таким образом, кишечник выступает в качестве отличного «склада», где хранится энергия.

Аминокислоты и сахара поступают прямо в печень, которая обладает приоритетным правом выбора нужных ей питательных веществ, после чего оставшиеся питательные вещества переходят к остальным частям тела. Печень регулирует уровень аминокислот в крови. Существует 20 различных аминокислот, используемых организмом для роста, восстановления и в качестве источника энергии. Аминокислоты образуются из белков, лучший источник которых — мясо. Большинство растений содержит малые количества аминокислот, как правило, не образующие полного набора из 20 аминокислот, который требуется организму для нормального функционирования.

То, что мясо — хороший источник аминокислот, создает некоторые проблемы для вегетарианцев. Если человек вегетарианец, то важно, чтобы в его рационе присутствовали бобы, орехи, семечки и овощи, поскольку лишь таким образом можно обеспечить получение всех необходимых аминокислот. Есть люди, считающие, что из чисто вегетарианского рациона питания невозможно получить все необходимые аминокислоты и, следовательно, без мяса никак не обойтись, но есть также и такие, которые ставят данный вывод под сомнение (Weil, 2000).

Пища и питательные вещества

А еще едим мы для того, чтобы получить все питательные вещества, необходимые для полноценного функционирования. Однако обзор всех исследований, посвященных данной теме, в наши планы не входит. Нам известно, что люди нуждаются в сбалансированном рационе питания, состоящем на 50-60% из углеводов, на 10-20% — из жиров и на 10-20% — из белков. Если такой баланс будет соблюден, то пища станет для нас не только источником энергии — мы получим возможность

вырабатывать ферменты, гормоны, химические соединения, необходимые для полноценного повседневного функционирования.

Люди эволюционировали как плотоядные

Люди, как и большинство приматов, всеядны (это значит, что мы можем питаться как мясом, так и растениями). В данном случае интерес представляет тот факт, что у нас есть резцы, похожие на резцы плотоядных, но также у нас есть и коренные зубы, которые очень напоминают зубы травоядных. Этот факт позволяет выдвинуть предположение, что мы стали всеядными лишь какое-то время назад (Buss, 1999). С точки зрения эволюционных принципов нашим предкам всеядность была выгодна; это значит, что они не были зависимы от какого-то одного источника пищи. Если один вид пищи заканчивался, у них была возможность перейти на другой вид питания. Но не все так просто: если ты всеяден, то вероятность отравиться увеличивается (Rozin, 1996). Чем более разнообразную пищу ест человек, тем больше вероятность отравления. Как уже говорилось, в процессе эволюции мы выработали ряд защитных механизмов, позволяющих нам успешно избегать токсинов. Некоторые теоретики считают, что причина, по которой люди обрели определенную гибкость, став всеядными, не связана с проблемой токсинов. Если говорить более конкретно, то исследователи утверждают, что у нас выработалась повышенная зависимость от мяса. По имеющимся оценкам, наш рацион на 20-40% состоит из мяса, так много мяса не употребляет ни один из 222 видов приматов (Tooby & DeVore, 1987). По мнению диетологов, наш рацион должен включать лишь 10-20% мяса. Сама собой напрашивается мысль о том, что это скорее предпочтение, нежели необходимость. Однако имеющиеся доказательства свидетельствуют, что мясо (или по крайней мере белки) должно быть неотъемлемой частью нашего рациона. В основе данного аргумента лежит несколько фактов. Во-первых, людям сложно добывать все необходимые питательные вещества, например цианокобаламин, из рациона, не включающего никаких мясных продуктов (Tooby & DeVore, 1987). Во-вторых, человек не может вырабатывать витамин *A* и витамин B_{12} ; эти витамины обеспечивают наше выживание, а найти их можно в мясе (Allman, 1994). Наш организм испытывает также потребность в тиамине (мы получаем его из свинины и мясных субпродуктов); в витамине *K* (содержится в мясе); в витамине *A* (получаем из молока и масла) и в витамине *D* (рыбий жир). В-третьих, аминокислоты, содержащиеся в белках, обеспечивают наш организм всеми элементами, необходимыми для выработки, например, медиаторов (таких, как норадреналин и серотонин), которые требуются для полноценного функционирования нашего мозга (Wurtman, 1982). Аминокислоты содержат также компоненты, необходимые для восстановления поврежденных клеток. В-четвертых, кишечник человека состоит преимущественно из тонких кишок, и это отличает нас от всех остальных приматов. В тонких кишках белки быстро распадаются на отдельные составляющие и питательные вещества, затем всасываются в кровь (Allman, 1994). Кишечник обезьяны, напротив, состоит преимущественно из толстых кишок, подходящих для переваривания вегетарианской пищи. В-пятых, результаты археологических раскопок дают возможность утверждать, что наши предки были плотоядными. В-шестых, различные исследователи, занимавшиеся изучением костей животных, возраст кото-

рых около 2 млн лет, независимо друг от друга подтвердили: поскольку изучаемые кости сохранили следы ножа, вполне вероятно, что наши предки были плотоядными (Leaky, Lewin, 1992). Это идею взяли в качестве доказательства того, что употребление мяса — часть нашего эволюционного прошлого, но она не отражает развития современных тенденций, которые иногда путают с развитием вкусовых предпочтений.

Почему же мы стали плотоядными? Было ли это нам просто удобно или за этим скрывается что-то еще? Стенфорд выдвинул гипотезу: причина возникшей большей зависимости людей от мяса заключается в том, что такая зависимость связана с эволюционным преимуществом, которое отразилось в развитии более крупного головного мозга (Stanford, 1999). Хотя большинство эволюционных биологов согласны с тем, что уникальными нас делают возможности нашего мозга, гипотеза Стенфорда кажется одновременно и привлекательной, и противоречивой. Она привлекательна, поскольку объясняет как тенденцию к развитию более крупного мозга, так и тенденцию к увеличению доли мяса в рационе человека. Она противоречива, поскольку предполагает, что мясо — источник силы и что у мужчин силы больше, ибо они — охотники. Но к более подробному рассмотрению данного вопроса мы вернемся позже.

Биологический компонент

Роль вкуса в выборе пищи

Как мы уже говорили, вкус играет важную, если не сказать, решающую роль в определении непривлекательных для нас видов пищи. Вкус также играет важную роль и в выборе пищи, которую мы будем есть охотно. У человека есть два основных вкусовых предпочтения, которые изначально в нем заложены: это предпочтение, отдаваемое сладкому, и предпочтение, отдаваемое жирному; возможно и третье — это соленая пища; но, скорее всего, выбор соленой пищи обусловлен научением. По-видимому, мы рождаемся с уже сформированными предпочтениями, отдаваемыми сладкой и, быть может, жирной пище (Rozin, 1976). С точки зрения эволюции в этом есть свой смысл независимо от того, рождаемся ли мы с такими предпочтениями или они формируются позднее, как, возможно, это произошло в случае с жирной пищей. Например, пища со сладким вкусом менее токсична (Rozin, 1976) и, скорее всего, будет прекрасным источником калорий (Weil, 2000). Сладкая пища чаще всего содержит углеводы — ценный источник глюкозы, эффективный и предпочитаемый вид топлива для нашего организма. На самом деле наш мозг потребляет лишь глюкозу, но на этом моменте мы остановимся чуть позже. Углеводы содержат также множество важных питательных веществ, в том числе витамины и минералы. Материнское молоко имеет сладкий вкус (поскольку содержит лактозу). Если сочетаются два условия — сладкий вкус и сосательный рефлекс, — то вы можете быть уверены, что младенец быстро получит питание, которое ему нужно.

У людей, сознательно ограничивающих объем потребляемых углеводов (например, как в случае с малоуглеводной диетой), зачастую возникает состояние, называемое кетозом. Это происходит, когда организм оказывается не в силах обеспечивать мозг глюкозой и начинает окислять кетоновые соединения. Организм может

вырабатывать глюкозу из белка, но данный прием не очень эффективен. Быть может, вследствие того что мы развили высокоспециализированный мозг (из всех видов топлива отдающий предпочтение именно глюкозе), нам пришлось пожертвовать некоторой своей гибкостью, благодаря которой мы могли с легкостью заменять один вид пищи на другой, как это принято у всеядных. Вместо этого у нас сформировалась зависимость от сбалансированного рациона питания.

Как уже говорилось ранее, если люди сидят на диете, то большую часть своего веса они теряют за счет мышц, а не жира. Даже когда их рацион содержит большое количество белка, данная тенденция все равно сохраняется. Почему это происходит, так до конца и непонятно. Возможно, когда начинает использоваться гликоген, организм начинает работать как своего рода аварийная система, включающая помимо всего прочего и истощение мышц; тем самым обеспечивается наличие аминокислот, необходимых для полноценного функционирования нервной системы и выработки энергии. Выражаясь иначе, даже если в нашем кишечнике будут находиться белки (мясо), организм все равно будет вести себя так, как если бы мы голодали. Есть еще одно объяснение того, почему у нас сформировалась зависимость от углеводов. Его суть состоит в том, что углеводы выступают в качестве катализаторов процесса пищеварения, т. е. возможно, что углеводы содержат какие-то элементы, помогающие нам расщеплять белки, находящиеся в кишечнике, на аминокислоты. Данную идею подтверждает одно наблюдение: когда люди снижают объем потребляемых углеводов, они утрачивают способность к полному перевариванию мяса. Независимо от того, какое из объяснений правильное, важно, чтобы в наш рацион входили углеводы, и вполне понятно, почему диетологи считают, что их доля должна быть не менее 50-60 %. Мы испытываем потребность в углеводах, и этот факт вполне согласуется с представлением о том, что наша система пищеварения также претерпела ряд изменений, необходимых для управления всей этой усложненной нервной системой, когда наш мозг укрупнился (Stanford, 1999). Здесь я хочу обратить ваше внимание на то, что в результате многовековой эволюции мы стали организмами, испытывающими потребность как в белках, так и в углеводах. Немного позже я расскажу о том, как данный факт можно использовать для объяснения некоторых ритуалов приема пищи, характеризующих наше поведение сегодня.

Диетологи считают, что на 15 % наш рацион должен состоять из жиров. Жиры содержат ряд важных элементов, необходимых для поддержания здоровья в хорошем состоянии (Weil, 2000). Как я уже говорил ранее, грамм жира содержит в два раза больше калорий, чем грамм углеводов. Уже это было важным для наших предков, которые тратили большое количество энергии лишь на то, чтобы выжить. Жиры содержатся в мясе, поэтому, отдавая предпочтение жирам, мы получаем двойную выгоду — обеспечиваем наличие в нашем рационе как жиров, так и белков. А это значит: обладая двумя базовыми предпочтениями — к сладкому и жирному, — мы будем отдавать предпочтение в еде всем трем основным пищевым группам, т. е. в силу того, что углеводы имеют сладкий вкус, мясо — вкус жира и содержит жиры, мы, следуя своим вкусовым предпочтениям, придем к рациону, который будет включать углеводы, белки и жиры.

Компонент научения

Вкусовые предпочтения различных этнических групп неоспоримо доказывают, что научение играет важную роль в определении рациона. Так, итальянцы известны своей любовью к макаронам, французы — к чесноку, мексиканцы — к красному перцу, японцы — к сырой рыбе и т. д. Как же происходит формирование таких предпочтений?

С точки зрения принципов эволюции поведение будет высокоадаптивным, если люди могут научиться есть различную пищу в зависимости от того, что на данный момент доступно. Но чтобы такое стало возможным, людям надо уметь определять не только то, какие виды пищи содержат питательные вещества, но и то, от какой пищи они могут заболеть. Множество доказательств свидетельствует о том, что люди, как и многие другие организмы, быстро научаются избегать видов пищи, содержащих минимум питательных веществ и токсичных (вызывающих заболевания); однако на научение тому, какие виды пищи содержат питательные вещества в достаточном количестве, времени требуется гораздо больше. Результаты исследований, проведенных Гарсией и его коллегами, позволяют предположить: чтобы организм мог убедиться в том, что данная пища не содержит питательных веществ, ему нужно заболеть. Другими словами, процесс выбора пищи обусловлен научением избеганию всей пищи, которая способствует возникновению каких-либо болезненных состояний (Garcia & Koelling, 1966; Garcia et al., 1968; Nachman, 1970). При данных обстоятельствах развитие вкусовых предпочтений на начальных этапах определения подходящего рациона питания было бы высокоадаптивным приемом. Если говорить более конкретно, люди, подражая своим родителям и развивая, таким образом, вкусовые предпочтения, минуют необходимость проходить через долговременный процесс научения на основе собственных ошибок, который сопряжен также с рядом опасностей.

Поскольку какая-то пища сегодня может быть доступной, а завтра уже нет, то вышеозначенный процесс научения должен способствовать сохранению определенной гибкости, позволяя при отсутствии той пищи, которой отдается наибольшее предпочтение, пробовать что-то новое. То, что люди могут развивать новые для себя вкусовые предпочтения (хотя на это и уходит много времени), вполне соответствует этой идее. Но стоит отметить тот факт, что многие из вновь сформированных предпочтений связаны скорее со вкусом и качеством пищи, нежели с ее питательной ценностью.

Людам, по-видимому, нравится вкус соли. Многие источники это подтверждают. Чтобы понять, насколько мы любим соль, надо лишь обратить внимание на то, в каких объемах используют соль производители, специализирующиеся на быстром питании. Результаты исследований, проведенных на крысах, показывают, что данное предпочтение является приобретенным (Rozin, 1976, 1996). Если из рациона крыс на некоторое время исключить соль, то впоследствии они будут отдавать предпочтение соленой пище. Любопытным кажется то, что столь же быстрое научение не происходит, если из их рациона исключается витамин А и прочие важные питательные вещества. Мы знаем, как важно наличие соли в нашем рационе: если ее не хватает, то у нас очень быстро развивается состояние недомогания. Если мы лишены тиамина, то времени на то, чтобы у нас также развилось общее недомо-

гание, требуется гораздо больше. Кроме того, у соли есть свой вкус, а у тиамина — нет. Для того чтобы определенное внутреннее состояние было соотнесено с конкретным стимулом, необходимо, чтобы были какой-то отдельный стимул и какое-то отдельное внутреннее состояние. У соли есть свой особый вкус, помимо этого, ее нехватка быстро приводит к появлению общего недомогания и затем угрозы для жизни. Таким образом, абсолютно понятно, почему мы так быстро научаемся распознавать нехватку соли. С данным объяснением хорошо согласуется и такой факт, хотя крысы, используя в качестве ориентира вкус, и могут научиться есть пищу, содержащую те питательные вещества, которых им не хватает (например, тиамин), в ситуации, когда вкус, на который они ориентируются, придается пище, не содержащей данного питательного вещества, крысы отдадут предпочтение пище, не обладающей этим питательным веществом, а не пище, его содержащей (Rozin, 1976, 1996).

Пища, которую нам обычно предлагают во всякого рода закусочных и которая нам нравится, содержит много сахара, жиров и соли. Мы склонны употреблять ее даже тогда, когда она не насыщена питательными веществами. В свете всего вышесказанного это не удивительно. По-видимому, эволюционное прошлое predisposed нас к тому, чтобы мы определяли, что для нас хорошо, исходя из вкуса пищи. Данный факт хорошо известен производителям, специализирующимся на быстром питании. В результате нас соблазняют пищей, в которой отсутствуют необходимые питательные вещества.

Когнитивный компонент

Некоторое время назад было проведено большое исследование с целью определить с научной точки зрения, что надо есть, а что — не надо. Внимание исследователей было сфокусировано на вопросе о том, что для нашего здоровья хорошо: например, что следует есть для профилактики сердечно-сосудистых заболеваний или снижения риска заболеть раком. В нашу задачу не входит подведение итогов данного исследования, но описание его результатов можно найти в нескольких хороших научно-популярных книгах. Например, Эндрю Вейл в своей книге «Правильное питание — залог хорошего здоровья» (Weil, 2000. *Eating Well for Optimum Health*) пишет о том, какие жиры есть надо, а какие не надо, какая пища способствует снижению риска заболеть раком или профилактике сердечно-сосудистых заболеваний.

Здесь я просто хочу обратить ваше внимание: если возникает вопрос о том, что нам есть, а что — не есть, мы, находясь в рамках современного общества, начинаем все больше и больше полагаться на собственную способность думать и рассуждать (опираясь, например, на данные научных исследований). Хотя наше эволюционное прошлое обеспечило нас механизмами, которые мы можем использовать при выборе пищи в качестве ориентира, их развитие не «идет в ногу» с развитием современной практики производства пищи. Например, использование гербицидов и пестицидов (а это токсичные вещества), очевидно, не запускает данные механизмы; вероятно, это происходит потому, что мы потребляем их в очень маленьких количествах.

Еще одну проблему представляет развитие сетей закусочных, ресторанов быстрого питания. Пища, предлагаемая в таких местах, почти всегда обладает приятным вкусом, так как она сладкая, жирная или соленая, но обычно питательные ве-

щества в ней отсутствуют. В начале 70-х гг. XX в. исследователи обнаружили, что во многих видах хлопьев для завтрака, заливаемых молоком, практически полностью отсутствуют питательные вещества. Этот факт был предан общественной огласке, в результате чего правительство было вынуждено обязать производителей писать на упаковках хлопьев для завтрака их состав. Таким образом, потребители получили возможность принимать решение о покупке, исходя из знания о том, что входит в состав продукции, а не просто из того, что у нее приятный вкус. Реакция производителей была достаточно быстрой, прошло немного времени, и они начали добавлять в свою продукцию различные витамины, пытаясь заполучить обратно недовольных потребителей, у которых сложилось впечатление, что их ввели в заблуждение.

Резюме

Результаты проведенных исследований свидетельствуют: выбирая пищу, мы руководствуемся главным образом ее вкусом. Люди уже с рождения отдают предпочтение сладкому, что помогает им не только избегать токсинов (имеющих обычно горький вкус), но и включать в свой рацион углеводы — главный источник топлива для нашего мозга и вообще всего организма. Люди также отдают предпочтение вкусу жира; в результате чего мы насыщаем свой рацион не только жирами, но и белками.

Данные исследований указывают также на то, что мы можем научиться выбирать пищу для своего рациона, используя механизм вкусового восприятия. Одним из лучших доказательств этого служит наблюдение, что мы развиваем вкусовые предпочтения, отражающие особенности той культуры, в которой мы воспитывались.

Эволюция не подготовила нас к решению проблем, связанных с тем, что в наше время пища содержит небольшие объемы токсинов, которые накапливаются в организме, или с тем, что пища может обладать приятным вкусом, но вот питательные вещества в ней отсутствуют.

Различия между голодом и потреблением пищи

Существует множество психологических причин, побуждающих нас есть. Есть мы можем по привычке, — например, наступило время для обеда; или потому, что мы хотим получить удовольствие от еды; или потому, что другие едят; или потому, что нам просто скучно.

Большинство исследователей считают, что важно проводить различие между понятием голода и понятием еды. Голод — биологическая потребность. Если есть слишком много и не то, что надо, то это скажется в появлении лишних килограммов и не лучшим образом отразится на состоянии здоровья; поэтому еда становится проблемой.

Данное разделение предполагает также и вопрос о контроле. Если мы говорим, что едим только потому, что голодны, то мы не берем на себя ответственность за собственное поведение, а перекладываем ее на свои биологические особенности. Когда мы соглашаемся с тем, что едим не только из-за чувства голода, то неявно предполагаем, что какой-то контроль у нас все же есть. Но в то же самое время нас

подстерегает и другая опасность: нам может показаться, что мы обладаем абсолютным контролем над ситуацией. Важно знать о том, что мы можем изменить, а что — нет.

Принято считать, что люди прекращают есть тогда, когда насыщаются: т. е. состояние сытости — причина, заставляющая нас заканчивать еду. Так же как и голод, сытость — это биологическое состояние. Его появление связано с такими химическими соединениями, как инсулин и холецистокинин, вырабатываемыми в процессе пищеварения (табл. 3.1). Как мы увидим, люди часто продолжают есть и после возникновения ощущения сытости. Они продолжают есть, например, до тех пор, пока тарелка, находящаяся перед ними, не окажется пустой.

Еда как сенсорный опыт

Еда — это процесс получения сенсорного опыта. Некоторые продукты мы едим не только из-за того, что нам нравится их вкус, но и из-за того, что нам нравится их текстура. Такие продукты мы едим даже тогда, когда они лишены питательных веществ (Schachter, 1971a). Было обнаружено, что стремление выбирать пищу исходя из того, какими сенсорными качествами она обладает, присуще людям, склонным к тучности. Роль сенсорных стимулов в образовании паттернов пищевого поведения людей с лишним весом была продемонстрирована в исследовании, в ходе которого сравнивали чрезвычайно полных мужчин и женщин с мужчинами и женщинами с нормальным весом из контрольной группы (Hashim & Van Itallie, 1965).

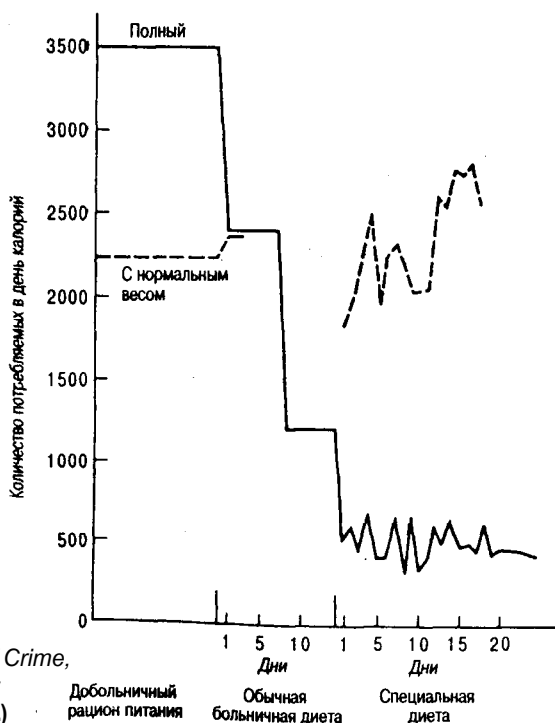


Рис. 3.1. Влияние специальной диеты на пищевое поведение испытуемого полного и испытуемого неполного.

(Источник. *Emotion, Obesity and Crime*,

by S. Schachter. Copyright © 1971 by

Academic Press. Перепечатано с разрешения.)

Исследователи предложили испытуемым посидеть на диете, в которую входил лишь густой, однородный жидкий раствор, по вкусу и составу напоминающий пользующуюся коммерческим успехом продукцию с запахом ванили, такую как «Нутрамент» (*Nutrament*) и «Метрекал» (*Metrecal*). Испытуемые на время эксперимента были помещены в больницу, где им разрешалось есть столько, сколько им хотелось, но при условии, что в это время они ни с кем не общались. Неполные люди придерживались своей дневной нормы, состоящей примерно из 2400 калорий, но полные испытуемые снизили свою дневную норму до 500 калорий, что было примерно на 3000 калорий меньше по сравнению с тем, сколько они потребляли до начала эксперимента (рис. 3.1).

Хотя результаты, полученные в ходе других исследований, не были столь же наглядными, одни и те же закономерности прослеживаются даже в очень тщательно контролируемых исследованиях. В эксперименте, в ходе которого испытуемых просили оценить вкус какого-либо продукта (Nisbett, 1968), полные испытуемые ели намного больше по сравнению с неполными и худощавыми испытуемыми, когда пища имела приятный вкус, но если у пищи был неприятный вкус, они ели примерно столько же. И снова эти данные свидетельствуют о том, что на полных людей сильное влияние оказывают позитивные сенсорные качества употребляемой пищи (рис. 3.2). Подобные результаты были получены в экспериментах, где испытуемым требовалось пробовать пирожные и молоко (Schachter, 1971b).

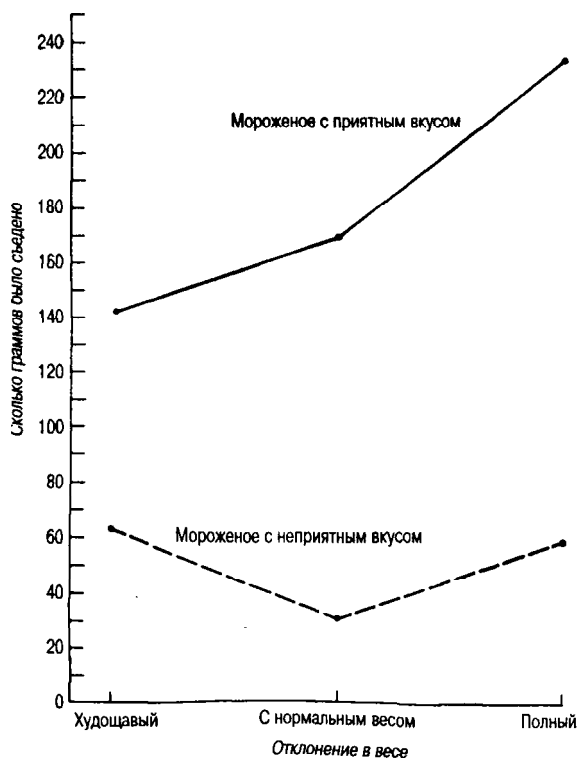


Рис. 3.2. Влияние специальной диеты на пищевое поведение испытуемого полного и испытуемого неполного. (Источник: *Emotion, Obesity and Crime*, by S. Schachter. Copyright © 1971 by Academic Press. Перепечатано с разрешения.)

Проблема лишнего веса и полноты

Сегодня одна из самых больших проблем в Северной Америке, связанных с едой, — проблема полноты. К сожалению, дать определение полноте не так-то просто. Этот термин используется как для описания людей не слишком тучных, так и для описания людей с очень большим лишним весом. В рамках многих исследований людей считают полными, если их вес на какой-то определенный процент — например, на 25 % — превышает средний вес человека такого же пола, роста, телосложения, возраста. Это значит, что если человек, который должен весить 150 фунтов, весит 180¹, то его можно отнести к числу полных людей. Таким образом, часть людей, с которыми мы каждый день общаемся, относится к числу полных людей. Многие из нас в определенные периоды своей жизни набирают лишний вес. Внутри каждого из нас живет потенциально полный человек, готовый проявиться, если представится удобный случай.

Чтобы понять суть столь сложной проблемы лишнего веса и полноты, нам необходимо понять роль, которую играет в процессе принятия пищи и пищеварения инсулин; вопрос об уровне инсулина — в центре нашего следующего обсуждения.

Когда мы потребляем углеводы, то кислоты, вырабатываемые нашим желудком, расщепляют их на отдельные составляющие, после чего в дело вступают ферменты, которые превращают углеводы в глюкозу. Когда уровень глюкозы в крови начинает расти, поджелудочная железа начинает вырабатывать инсулин для поддержания оптимального уровня глюкозы. Если уровень глюкозы в крови становится слишком высоким, у человека развивается состояние, называемое гипергликемией; это токсичное состояние, которое должно быть быстро устранено для обеспечения нормальной жизнедеятельности человека. Людей, у которых инсулин вырабатывается в недостаточном количестве, называют диабетиками; диабет — это серьезное заболевание, которое может привести к повреждению сосудистой системы.

В отсутствие инсулина уровень глюкозы в крови увеличивается, почки начинают перекачивать большее количество воды, что сказывается на выработке очень большого объема малоконцентрированной мочи. Для компенсации недостатка глюкозы происходит мобилизация жиров, жирные кислоты окисляются, и белки начинают использоваться в качестве источника энергии. В результате нехватки белков замедляется восстановление поврежденных тканей, снижается сопротивляемость инфекциям. Диабетиками имеют проблемы с расщеплением углеводов; но данная проблема с легкостью может быть решена посредством ежедневных инъекций инсулина и снижения объема потребляемых углеводов (Sherman & Sherman, 1989).

Одной из главных причин полноты является не нехватка инсулина, а скорее, наоборот: слишком высокий уровень инсулина — состояние, называемое гипергликемией. При повышении уровня инсулина происходит следующее: снижение уровня глюкозы в крови, большое количество глюкозы начинает переводиться в гликоген, и большее количество глюкозы начинает превращаться в жир (Rabinowitz & Zierler, 1962). Ученые согласны с тем, что появление чувства голода связано со снижением содержания глюкозы в крови, поэтому люди с высоким уровнем инсулина будут

¹ Примерно 68 и 82 кг соответственно. — *Примеч. ред.*

постоянно испытывать чувство голода и соответственно есть. В то же время они будут переводить все больше и больше глюкозы в жир и, естественно, становиться все полнее и полнее. Когда такие люди набирают лишний вес, у них появляется хроническое состояние, называемое гиперинсулинемией. В результате пониженного содержания глюкозы в крови они постоянно хотят есть (Williams, 1960).

Чтобы изменить это состояние, можно, во-первых, начать вести активный образ жизни, во-вторых — подобрать соответствующую диету. Давайте начнем с рассмотрения общего вопроса, связанного с использованием энергии.

Биологический компонент

Генетический фактор

Для того чтобы провести различие между врожденным и приобретенным опытным путем, необходимо определить либо влияние окружающей среды, либо влияние наших генов. Обычно сложно проконтролировать, какое влияние оказывают факторы окружающей среды, поэтому ученые традиционно занимаются изучением и сравнением детей родных и детей приемных, а также монозиготных и дизиготных близнецов. Результаты проведенных исследований свидетельствуют, что по такому параметру, как вес, приемные дети больше похожи на своих биологических родителей, нежели приемных (Stunkard et al., 1985). Также они показывают, что однойцевые близнецы, даже если воспитывались отдельно друг от друга, различаются по весу меньше, нежели двуйцевые близнецы или сиблинги (например, Stunkard, Foch & Hrubec, 1985). Другими словами, гены, по-видимому, играют в данном вопросе важную роль.

Есть один параметр, который может быть врожденным, — это уровень метаболизма; человек с высоким уровнем метаболизма не склонен к полноте. О том, что существуют и другие врожденные факторы, можно судить и по данным исследования, в ходе которого было выявлено, что дети родителей, страдающих от лишнего веса, не только предпочитают более сладкую пищу, но и сильнее реагируют на экстернальные, внешние стимулы внешней среды (Milstein, 1980). Люди-экстерналы более чувствительны к вкусу и текстуре пищи; но к данной теме мы вернемся чуть позже.

Расход энергии

Три компонента. Расход энергии определяется тремя основными компонентами: *базальным уровнем метаболизма* (БУМ) (*basal metabolic rate*), *физической активностью* и *специфическим динамическим воздействием* (СДВ) (*specific dynamic action*), оказываемым пищей. БУМ — это количество энергии, расходуемой за определенный временной промежуток с учетом размера нашего тела. БУМ измеряется как количество сжигаемых нами за час калорий на квадратный метр поверхности нашего тела во время отдыха. Примерно треть энергии расходуется за счет физической активности и около двух третей — за счет БУМ (Rodin, 1981). СДВ — это увеличение расхода энергии, происходящее по окончании приема пищи. На несколько часов после еды СДВ может увеличивать БУМ на целых 20 %. Некоторые виды пищи, например с большим содержанием белков, вызывают наибольшее увеличение БУМ (Powers, 1982). Реальное соотношение энергии, затрачиваемой на физи-

ческую активность, и энергии, расходуемой в ходе метаболизма, определяется индивидуальными особенностями каждого отдельно взятого человека. Интерес представляет тот факт, что в течение первых 20 лет жизни наблюдается быстрый спад базального уровня метаболизма (рис. 3.3) и что в этом вопросе существует достаточно большой разброс индивидуальных различий (Rose & Williams, 1961).

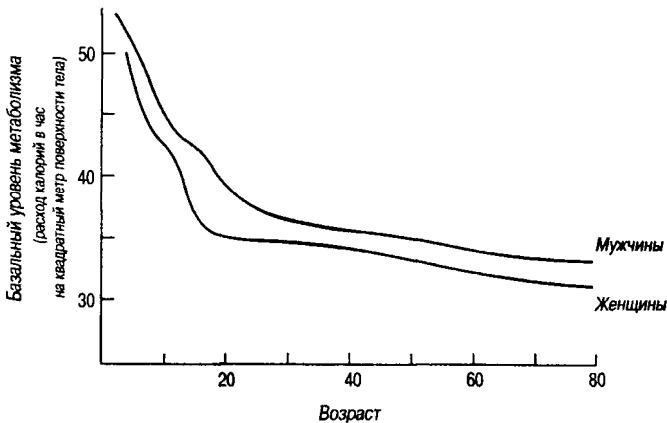


Рис. 3.3. Возрастные изменения базального уровня метаболизма.

(Источник: *Slim Chance in a Fat World*, by R. B. Stuart, B. Davis. Copyright © 1972, by the Research Press Company. Перепечатано с разрешения.)

Полнота и анорексия как дисфункции гипоталамуса

В нашем мозге есть совсем крошечная структура, участвующая в реализации целого ряда мотивационных функций, к числу которых относится голод и еда (см. рис. 2.1). Две области гипоталамуса связаны с пищевым поведением: повреждение вентромедиального нервного центра гипоталамуса вызывает переедание, приводящее к полноте (Teitelbaum, 1961), а повреждение латеральной зоны гипоталамуса приводит к возникновению проблем, связанных с приемом пищи, в результате чего формируется состояние, называемое *анорексией*.

Повреждение вентромедиального нервного центра. Тейтельбаум (Teitelbaum, 1961) отметил, что животные, у которых был поврежден вентромедиальный нервный центр (ВНЦ), проявляли следующие особенности:

1. Они были нечувствительны к признакам появления ощущения сытости, опосредованного повышением уровня глюкозы в крови.
2. При добывании пищи они не были столь же усердными, как другие животные.
3. Они быстрее по сравнению с животными, у которых не был поврежден ВНЦ, прекращали есть, если им предлагалась смешанная пища (например, пища с добавлением хинина).
4. Они были готовы потреблять в огромных количествах вкусную пищу.

Результаты недавно проведенных исследований показывают, что повреждение ВНС вызывает гиперинсулинемию — то, что предшествует развитию полноты (Suga et al., 1999). Данное открытие согласуется с наблюдением, что полным людям свойственна хроническая гиперинсулинемия. Когда такие люди переедают, их мозг не обращает на это никакого внимания, считая, что все нормально. Почему так происходит?

Принято считать, что ощущение сытости связано с высоким уровнем лептина (переносимого кровью белка, секретируемого из жировой ткани) в ВНС. Было выдвинуто предположение о том, что повреждение ВНС приводит к разрушению рецепторов лептина, которые отвечают за то, чтобы человек не переедал. Обнаружили, что у людей с хронической гиперинсулинемией повышен уровень содержания лептина в головном мозге. Это наводит на мысль о том, что высокое содержание инсулина в головном мозге, предшествующее развитию полноты, может каким-то образом снижать восприимчивость рецепторов лептина, чем и объясняется появление хронической полноты. Но если согласиться с этими рассуждениями, то придется признать, что с полнотой крайне сложно и даже невозможно бороться (Sorensen, Echwald & Holm, 1996).

Исследователи выделили ген полноты, который был назван геном лептина (Cago, Sinha, Kolaszynski, Zhang & Considine, 1996). Особенно интересно то, что данный ген способен мутировать; этим и объясняется проблема лишнего веса и полноты, спонтанно возникающая в некоторых семьях. Есть доказательства, что люди рождаются с различным уровнем метаболизма, вот почему некоторые остаются стройными даже тогда, когда они едят очень много.

Повреждение латеральной зоны гипоталамуса. Было продемонстрировано, что повреждение латеральной зоны гипоталамуса (ЛЗГ) приводит к эффекту, одновременно аналогичному и комплементарному эффекту при повреждении ВНС. Если говорить более конкретно, то повреждение ЛЗГ приводит прежде всего к тому, что животное перестает есть. После значительной потери массы тела животное начинает есть снова, правда, уже гораздо меньше. Такой пониженный уровень потребления пищи отличается стабильным характером. Если животным, не имеющим повреждений ЛЗГ, предлагать очень вкусную пищу, то они будут охотно ее есть и набирать дополнительный вес, в то время как животные с поврежденным ЛЗГ будут сохранять свой вес на более низком уровне по сравнению с тем, каким он был до повреждения вышеозначенной зоны гипоталамуса. Выраженность проявляемой животными анорексии зависит от того, насколько велик поврежденный участок ЛЗГ (Keesy & Powley, 1975).

Результаты, полученные при проведении исследований, в ходе которых изучались эффекты, возникающие при повреждении определенных участков гипоталамуса, не свидетельствуют о том, что такие повреждения являются причиной булимии и анорексии у людей. Данные исследований позволяют говорить лишь о том, что эти участки мозга, возможно, играют некоторую посредническую роль в появлении этих и, быть может, других проблем, связанных с приемом пищи.

Теория весовой нормы

На основе данных, полученных при проведении исследований, в ходе которых производилось повреждение определенных участков гипоталамуса, была сформулирована теория весовой нормы (Keezy & Powley, 1975). Суть ее заключается в том,

что наш вес задается гипоталамусом, поэтому одни будут иметь вес, близкий к среднему, другие будут склонны к полноте, а третьи — демонстрировать признаки анорексии. В обобщенном виде эта гипотеза представлена на рис. 3.4.

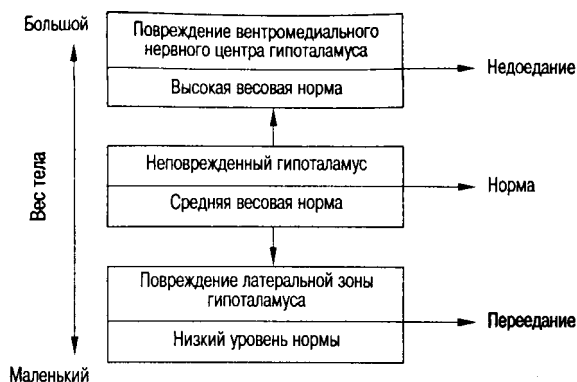


Рис. 3.4. Повреждение вентромедиального нервного центра гипоталамуса приводит к увеличению весовой нормы, в то время как повреждение латеральной зоны гипоталамуса приводит к ее снижению. (Источник: R. E. Keazy, T. L. Powley, *Hypothalamic Regulation of Body Weight*, *American Scientist*, 1975,63, 558-565.)

Создатели данной теории считают, что с ее помощью можно объяснить, почему все попытки людей, склонных к полноте, как-то изменить данную ситуацию, сидя на диетах, оказываются неудачными. Поскольку у таких людей высокая весовая норма, они постоянно испытывают чувство голода и поэтому, стремясь от него избавиться, проявляют склонность к перееданию. В конце концов они придут к тому, что их вес будет соответствовать их норме, и когда это произойдет, они начнут есть меньше. Сбросить вес они смогут лишь в том случае, если будут сознательно ограничивать себя в еде. Любая неудачная попытка ограничения себя в еде незамедлительно отразится на проявлении склонности к перееданию.

Эффект йо-йо и гипотеза о нехватке пищи

Люди, соблюдающие диету с целью приобретения стройной фигуры, заслуживающей социального одобрения, часто испытывают на себе действие феномена, известного под названием *эффекта йо-йо*. Как только им удастся достигнуть желаемого результата и сбросить лишний вес, оказывается, что они не могут удержать его на нужном уровне и через короткий промежуток времени снова набирают лишние килограммы, по крайней мере в соответствии с их стандартами. Движимые желанием быть стройными, они снова садятся на диету, но опять набирают лишние килограммы после того, как им удастся их сбросить. К своему сожалению, такие люди, как правило, обнаруживают, что после каждой диеты по прошествии какого-то времени их вес становится еще больше, чем был до диеты. С каждым разом они медленно, но верно полнеют и полнеют. Почему же после диеты такой человек снова набирает лишние килограммы? Никто не знает этого наверняка, но одно из объяснений данного явления можно найти в гипотезе о нехватке пищи.

Согласно этой гипотезе, полнота может быть понята как адаптивный механизм нашего эволюционного прошлого, который в общем-то потерял свою значимость, поскольку мы практически не сталкиваемся с проблемой периодической нехватки пищи. Суть данной теории сводится к тому, что жировая ткань у нас образуется для защиты самих себя в случае возникновения проблем с питанием (Margules, 1979; Margules, Moisset, Lewis, Shibuya & Pert, 1978), и даже сейчас, когда подобные проблемы стали редкостью, мы все равно стремимся к созданию и постоянному пополнению уже существующего резерва. Другими словами, мы склонны к переходу от нормального резерва к полноте. Развивая данную гипотезу, можно вывести и объяснение эффекта йо-йо: когда человек соблюдает диету, его организм воспринимает эту ситуацию так, как если бы имела место нехватка пищи. Если в этом случае человек худеет и начинает весить меньше своей весовой нормы, то по окончании диеты его организм говорит сам себе: «Я не запасся в достаточном количестве жиром, чтобы можно было успешно справиться с последней голодовкой, но в следующий раз я не подкачаю». Когда человек снова садится на диету, сбрасывает лишний вес и достигает желаемого результата (весит меньше своей нормы), его организм говорит: «В прошлый раз я думал, что сделал хорошие запасы, но, видимо, ошибся, поэтому к следующему разу я точно подготовлюсь как следует». В результате каждый раз, когда вес человека снижается настолько, что выходит за рамки весовой нормы, его организм начинает прикладывать все большие усилия для того, чтобы в будущем это не повторилось, и в конце концов человек снова набирает вес. Конечно же, организм сам с собой не разговаривает. Но все же существуют определенные механизмы, которые дают ему сигнал о том, что необходимо поднабрать вес.

Эффект йо-йо и пониженный уровень метаболизма

Если человек начинает есть меньше, то это приводит к снижению уровня метаболизма. Было доказано, что такая реакция на уменьшение количества съедаемой пищи имеет высокоадаптивный характер, поскольку позволяет человеку выжить во время голода. А эффект йо-йо может быть просто следствием повышенного уровня метаболизма. Другими словами, люди по окончании диеты могут есть столько же, сколько они ели до нее, но из-за того, что метаболизм у них был замедлен, то же количество съедаемой пищи вызывает прибавку в весе.

Компонент научения

Статистические данные свидетельствуют о том, что у полных детей родители также окажутся полными (Garn & Clark, 1976). Более того, существуют доказательства, что полные дети, скорее всего, так и останутся полными, когда вырастут (Eden, 1975; Hirsch, Knittle, & Salans, 1966). Несмотря на то что открытые закономерности поддерживают идею о генетически запрограммированной полноте, есть причины, позволяющие ставить такой вывод под сомнение. Во-первых, вес ребенка больше коррелирует с весом матери, нежели с весом отца (Garn & Clark, 1976). Если бы вес обуславливался исключительно генетикой родителей, то корреляции должны были бы быть одинаковыми. Во-вторых, со временем сиблинги и даже однопяцевые близнецы начинают все больше отличаться друг от друга по весу. Это

позволяет предположить, что за весовые паттерны отвечают факторы, отличные от факторов генетических.

Как можно объяснить обнаруженные закономерности? Причина, по которой вес ребенка сильно коррелирует с весом матери, может определяться тем, что именно мать управляет пищевым поведением своего ребенка или тем, что она регулирует доступность еды. Если мать склонна, например, к перееданию, то она может класть на тарелку своего ребенка еды больше, чем ему требуется, или просто оставлять пищу в доступном месте. Если ребенка поощряют за то, что он съедает все находящееся на тарелке, или за то, что он постоянно перекусывает, то такой ребенок начнет постепенно переводить излишки пищи в жир. Абсолютно ясно, почему ребенок, вырастая, сохраняет склонность к перееданию: такое поведение стало привычным.

Есть еще один вариант объяснения: полные матери любят вкусно готовить. Дети, которые такую пищу едят, могут научиться соотносить процесс приема пищи с определенными стимулами. Таким образом, пища с каким-то определенным вкусом, текстурой или запахом может автоматически вызывать в них пищевой рефлекс. Наличие или отсутствие такой пищи определяет, станет ли данный отдельно взятый человек полным. Если он окажется там, где эта пища будет все время доступна, то очень велика вероятность переедания.

Также было обнаружено, что некоторые люди едят больше, когда они расстроены или находятся в стрессовом состоянии; данная закономерность может быть объяснена аналогичным образом. Если мать, пытаясь успокоить, например, расстроенного чем-то ребенка, кормит его, то он приучается есть тогда, когда возникают схожие ситуации. Вырастая, такие люди для самоуспокоения едят; точно так же в детстве они прибегали к матери.

И наконец, склонность к перееданию постепенно приводит к появлению гиперинсулинемии. Чтобы справиться с избытком пищи, организм научается вырабатывать в большем объеме инсулин в ответ на постоянно повторяющееся переедание.

Когнитивный компонент

Едим ли мы больше, когда мы подавлены, встревожены или находимся под действием стресса? Между эмоциональными проблемами и перееданием не было найдено прямой связи. Обычно подавленность характеризуется потерей в весе, а не склонностью к перееданию. Однако если состояние подавленности было вызвано у испытуемых, стремящихся к сильному самоограничению, они ели больше по сравнению с испытуемыми с маловыраженным стремлением к самоограничению (Frost, Goolkasian, Ely & Blanchards, 1982). Данная закономерность будет иметь смысл, если мы предположим, что способность контролировать количество съедаемой пищи лучше развита у людей, обладающих более высоким уровнем самоконтроля, и что они утрачивают эту способность или желание осуществлять контроль в подавленном состоянии. Людям в таком состоянии обычно кажется, что они утратили контроль над своей жизнью.

Существует множество доказательств того, что люди с лишним весом пребывают в более подавленном, депрессивном состоянии по сравнению с людьми с нормальным весом. Однако из результатов проведенных исследований нельзя сделать вывод о том, что подавленность становится причиной полноты, лишнего веса.

Люди с лишним весом могут быть более склонны к подавленности просто из-за своих избыточных килограммов. Депрессия может быть вызвана, например, ощущением потери контроля; данное ощущение — один из явных предвестников депрессии. Есть лишь один путь, следуя которому можно доказать, что депрессия ведет к избыточному весу, — это проведение лонгитюдного исследования. Для реализации задуманного необходимо взять выборку, состоящую из людей с нормальным весом, у которых оценивается уровень подавленности. Затем, по прошествии какого-то времени, определяют, набрали ли наиболее подавленные из них лишние килограммы. Было проведено исследование с использованием данного подхода, и его результаты не подтвердили весьма распространенную гипотезу о том, что депрессия приводит к появлению проблемы лишнего веса. В действительности же было обнаружено, что люди с избыточным весом, как правило, изначально менее подавлены по сравнению с людьми с нормальным весом (Smoller, Wadden, & Stunkard, 1987). Обнаруженная закономерность соответствует общему представлению о том, что депрессия ведет к снижению мотивации вообще и к снижению мотивации к еде в частности.

Резюме

Полнота традиционно определяется как избыток веса, примерно на 25 % превышающий некоторую норму. Склонность к полноте, по крайней мере отчасти, запрограммирована генетически. Во-первых, люди с избыточным весом нередко имеют родителей, для которых актуальна та же самая проблема. Во-вторых, результаты проведенных исследований свидетельствуют о том, что по такому параметру, как вес, приемные дети больше похожи на своих биологических родителей, нежели родителей приемных, и о том, что однойцевые близнецы, даже если они воспитывались отдельно друг от друга, различаются по весу меньше, нежели двуяйцевые. Существуют два объяснения данных закономерностей. Первое: речь идет о примерно одинаковых уровнях метаболизма; второе: вся суть заключается в схожем реагировании на определенные внешние стимулы.

Интенсивность расходования энергии также может определять склонность человека к переяданию. Расход энергии задается тремя основными параметрами: базальным уровнем метаболизма (БУМ), физической активностью и специфическим динамическим воздействием (СДВ). Со временем интенсивность метаболизма (БУМ), на который уходит две трети всей энергии, снижается. Метаболизм резко замедляется, когда мы достигаем примерно двадцатилетнего возраста, чем и объясняется то, что некоторые люди начинают в этом возрасте набирать лишние килограммы.

В основе теории весовой нормы лежит предположение о том, что вес каждого человека регулируется его весовой нормой, задаваемой гипоталамусом. Данная теория основана на результатах исследований, в ходе которых было продемонстрировано, что повреждение гипоталамуса у животных может вызывать анорексию или, наоборот, приводить к появлению лишних килограммов.

Весьма распространено представление о том, что выработка лептина во многом способствует возникновению ощущения сытости. Результаты недавно проведенных исследований указывают: некоторые люди начинают полнеть из-за того, что их лептиновые рецепторы теряют чувствительность к вырабатываемо-

му лептину; возможно, такая нечувствительность обуславливается генетическими факторами.

Некоторые ученые (Margules) считают, что полнота — это адаптивный механизм, утративший свою значимость: с его помощью мы готовим себя к наступлению голодных времен, которые, возможно, никогда не наступят. Гипотезу о нехватке пищи можно использовать для объяснения эффекта йо-йо. Каждый раз, когда человек худеет и начинает весить меньше своей так называемой весовой нормы, его организм воспринимает эту ситуацию так, как если бы имела место нехватка пищи. Если пищи предостаточно, а так оно и есть на территории Северной Америки, то по прошествии какого-то времени у человека, сбросившего лишние килограммы, будет сформирована повышенная мотивация к еде, определяемая стремлением как следует подготовиться к следующей голодовке.

Считается, что избыточность веса обусловлена несколькими факторами, в том числе и фактором научения. Вследствие того что вес ребенка больше коррелирует с весом матери, нежели с весом отца, можно предположить, что дети матерей с избыточным весом не только учатся перееданию, но и привыкают к высококалорийной пище.

Исследователи пришли к выводу, что люди с избыточным весом склонны к депрессии, но данные лонгитюдных исследований указывают на то, что депрессия является скорее следствием, нежели причиной проблем лишнего веса.

Теории, объясняющие избыточный вес и полноту

Интернально-экстернальная теория голода и процесса питания

В основе одной из базовых теорий, объясняющих возникновение проблемы избыточного веса, лежит наблюдение, что люди делятся на тех, кто приступает к еде, реагируя на *внешние* (экстернальные) стимулы, такие как вид или запах пищи, и на тех, кто, по-видимому, реагирует на *внутренние* (интернальные) стимулы, такие как желудочные спазмы, уровень глюкозы в крови, уровень содержания жиров. Данное наблюдение позволило Стэнли Шехтеру (Stanley Schachter) разработать интернально-экстернальную теорию, объясняющую избыточный вес и полноту. На основе его теории были проведены исследования, для многих из которых она оказалась своего рода краеугольным камнем проводимых исследований.

Работа желудка и чувство голода

Станкарду удалось одним из первых продемонстрировать, что люди полные и люди неполные реагируют на разные стимулы (Stunkard, 1959). В его исследовании участвовали и полные испытуемые, и неполные. Он попросил их с вечера ничего не есть и прийти в лабораторию к 9 часам утра на голодный желудок. Каждого испытуемого попросили проглотить специальный пузырек (наполненный водой), соединенный с механическим устройством, с помощью которого регистрировали желудочные сокращения. Каждые 15 минут на протяжении четырех часов испытуемых просили сообщать о том, испытывают ли они чувство голода. Было обнаружено, что неполные испытуемые чаще по сравнению с полными сообщали о чувстве голода, когда их желудок находился в активном состоянии. Из этого можно

сделать вывод: чувство голода для неполных ассоциируется с влиянием внутренних (интернальных) стимулов. Поскольку мы предполагаем, что чувство голода ассоциируется с влиянием внутренних стимулов, то возникает вопрос: а почему полные люди не реагируют адекватно на данные стимулы? И если они не реагируют на внутренние стимулы, то какие тогда стимулы вызывают у них чувство голода?

Шехтеру (Schachter, 1971a) удалось показать, что в то время как люди худые реагируют на внутренние стимулы, такие как интенсивность желудочных сокращений или гипогликемия (пониженный уровень содержания глюкозы в крови), полные люди склонны обнаруживать реакции на внешние (экстернальные) стимулы. Полный человек, привыкший, например, есть в определенное время, почувствует себя голодным, когда стрелки часов покажут на обеденное время. Худой человек менее зависим от времени, если только это не совпадет с воздействием его внутренних стимулов. Для того чтобы проверить оправданность данного прогноза, Шехтер попросил добровольцев прийти в лабораторию для проведения исследования, якобы посвященного «изучению связи между физиологическими реакциями и психологическими особенностями, требующему измерения частоты сердечных сокращений и определения активности сальных желез» (Schachter & Gross, 1968, p. 99). К испытуемым были прикреплены электроды, будто бы необходимые для измерения частоты сердечных сокращений и кожно-гальванической реакции. Затем половину полных и половину худых испытуемых оставили одних (им было сказано, что это время необходимо для подготовки), заведя будильник, который прозвенел не через 50 минут, как было сказано, а на 15 минут раньше. Всех остальных испытуемых также оставили одних, и будильник прозвенел не через 50 минут, как они думали, а через 1 час 20 минут. В итоге первая группа закончила прохождение данной фазы эксперимента, когда часы показывали 17 часов 20 минут, а вторая — в 18 часов 05 минут. Затем шла вторая фаза эксперимента, когда в помещение заходил экспериментатор с коробкой крекеров, которые он ел сам и предлагал испытуемым. Экспериментатор также просил испытуемых заполнить опросник, вопросы которого вообще к делу не относились. Если полные люди находятся под большим влиянием не реального времени, а показываемого на часах, то можно предположить, что в ситуации, когда стрелки часов движутся быстрее, они будут есть больше, чем в ситуации, когда стрелки часов идут медленнее, а поскольку время на часах идет быстрее, полному человеку кажется, будто прошло много времени и пора садиться есть. Полученные результаты (табл. 3.2) подтвердили данную гипотезу. Полные испытуемые съедали в среднем больше крекеров в экспериментальной ситуации, когда стрелки часов шли быстрее, чем обычно, по сравнению с ситуацией, когда стрелки часов шли медленнее; худые испытуемые, наоборот, съедали больше крекеров тогда, когда время шло медленнее, чем обычно. Почему же картина так менялась, когда речь заходила о худых испытуемых? Шахтер отмечает, что когда худые испытуемые отказывались от крекеров в ситуации, когда стрелки часов шли быстрее, чем обычно, они говорили при этом: «Нет, спасибо. Я не хочу испортить себе аппетит перед едой». По-видимому, в данном случае оказывали влияние когнитивные факторы.

Таблица 3.2

Количество крекеров (в граммах), съеденных испытуемыми Шехтера

Вес	Время	
	С замедлением	С убыстрением
Полные	199	37,6
Худые	41,5	16,0

Источник. *Emotion, Obesity and Crime*, by S. Schachter. Copyright © 1971 by Academic Press. Перепечатано с разрешения

Исследование, проведенное с участием сотрудников компании Air France. Закономерности, открытые при проведении данного исследования, согласуются с теми результатами, которые были получены с использованием более естественных методов (Goldman, Jaffa, & Schachter, 1968). Во время полета Париж — Нью-Йорк самолет пересекает несколько часовых поясов, поэтому по окончании его у пассажиров должно возникнуть несоответствие между внутренними стимулами и тем, сколько времени показывают часы. В силу того что полные люди реагируют не на внутренние стимулы, а на время на часах, их адаптация к местному времени должна протекать достаточно быстро. Худые люди, напротив, должны сталкиваться с большими сложностями при упорядочивании своего ритма приема пищи с местным временем. Результаты интервью, проведенных с участием сотрудников компании *Air France*, указывают, что те, у кого есть проблемы с лишним весом, испытывают меньше сложностей с приспособлением к местному времени приема пищи в отличие от тех, у кого такие проблемы отсутствуют (рис. 3.5).

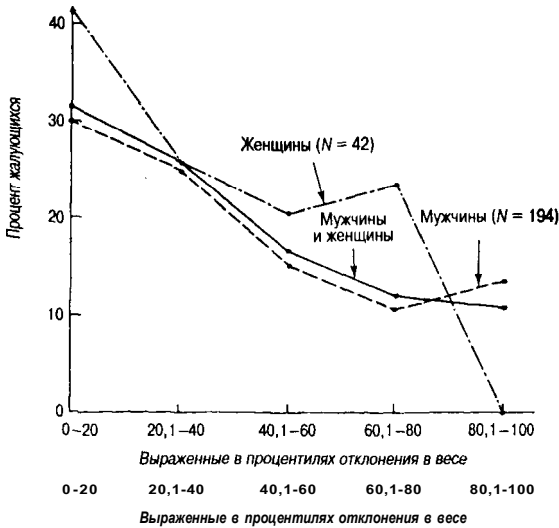


Рис. 3.5. Соотношение отклонений в весе сотрудников компании *Air France* и жалоб на проблемы с определением того, когда нужно садиться есть, появление которых связано со сменой часовых поясов. (Источник: *Emotion, Obesity and Crime*, by S. Schachter. Copyright © 1971 by Academic Press. Перепечатано с разрешения.)

Виды экстернальности

Является ли экстернальность врожденной или приобретенной? Согласно теории Шехтера, люди делятся на тех, кто определяет время еды, ориентируясь на внешние (экстернальные) стимулы, и на тех, кто определяет время еды, ориентируясь на внутренние (интернальные) стимулы. Но так до конца и не ясно, являются ли такие поведенческие паттерны врожденными или приобретенными. Принцип работы многих диетологических клиник строится на том, что клиентов просят прислушиваться к потребностям организма (интернальным ориентирам) и не разрешать себе оказываться во власти сенсорных качеств пищи (следовать экстернальным ориентирам). Несмотря на распространенность подобных практик, имеющиеся доказательства свидетельствуют о том, что если человек экстернал, то ему очень сложно переучиться и стать интерналом.

Экстернальность и люди, не имеющие проблем с лишним весом. Из исследований, проведенных Шехтером, мы можем сделать вывод о том, что лишь полные люди проявляют сензитивность в отношении стимулов окружающей среды, ассоциируемых с приемом пищи. Но результаты исследований, проведенных Родин (Rodin) и ее коллегами, указывают на то, что это не всегда так. Им удалось продемонстрировать, что многие люди, не имеющие проблем с лишним весом, также проявляют сензитивность по отношению к экстернальным стимулам и что те, для кого данная проблема лишнего веса актуальна, вообще не реагируют на подобную стимуляцию (например, Rodin, 1981; Rodin & Slochower, 1976). Более того, им удалось показать, что процесс похудения не сопровождается снижением чувствительности к восприятию экстернальных стимулов (Rodin, Slochower & Fleming, 1977). Полный человек, у которого при виде куска жареного мяса начинается слюноотделение, сохранит эту реакцию и после того, как сбросит лишние килограммы. Результаты проведенных Родин исследований свидетельствуют о том, что хотя экстернальность и может быть соотнесена с мотивацией к еде, между такой мотивацией и весом человека однозначного соответствия нет. Отсутствие однозначного соответствия обусловлено, несомненно, влиянием трех факторов: различиями в интенсивности протекания метаболических процессов; различиями в уровне самоконтроля; различиями в доступности пищи, особенно очень аппетитной.

Сенсорные стимулы, экстернальность и инсулиновая реакция. Родин (Rodin, 1981) провела серию исследований с целью проверки гипотезы о том, что сенсорных стимулов, таких как вкус и запах, достаточно для стимуляции выработки инсулина у людей с экстернальной направленностью. Как мы уже говорили ранее, высокое содержание инсулина в крови связано с появлением чувства голода, вероятно, в силу того, что повышение уровня содержания инсулина приводит к снижению уровня содержания глюкозы в крови. Если сенсорные стимулы способны запустить выработку инсулина у людей с экстернальной ориентацией (но не у людей с ориентацией интернальной), тогда это и есть механизм, объясняющий, почему экстерналы обычно едят больше и полнеют. Для проверки данной гипотезы Родин сначала оценила степень экстернальности испытуемых, проведя ряд измерений, не связанных с процессом принятия пищи. Затем она попросила испытуемых не есть в течение 18 часов. Когда испытуемые пришли в лабораторию, экспериментаторы

в это время жарили кусок мяса. Испытуемые могли смотреть на него, чувствовать его запах, слышать, как он тихонечко шкворчит. На данном этапе эксперимента у испытуемых взяли кровь для измерения уровня содержания инсулина. Испытуемые с экстернальной направленностью, как полные, так и худые, продемонстрировали самую сильную инсулиновую реакцию в ответ на вид, запах и звук жарящегося мяса. Проводя другое исследование, Родин пыталась определить, будет ли меняться инсулиновая реакция в зависимости от вкусовых качеств пищи. Как и ожидалось, инсулиновая реакция была сильнее у испытуемых с экстернальной направленностью.

Полевые исследования, проводимые в поддержку инсулиновой теории. По теории Родин, разная пища способствует выработке разного количества инсулина и соответственно люди смогут научиться контролировать свой вес и не испытывать чувства голода, если будут правильно подходить к выбору продуктов питания. Поскольку было обнаружено, что при потреблении глюкозы вырабатывается больше инсулина, нежели при потреблении фруктозы, то из этого следует: если человек будет есть пищу, содержащую фруктозу (например, фрукты), а не пищу с высоким содержанием глюкозы (скажем, хлеб), то по прошествии какого-то времени он будет чувствовать себя менее голодным. В исследовании, проведенном Спицером (Spitzer) (данное исследование описано у Родин (Rodin, 1984)), испытуемых попросили выпить лимонный напиток, содержащий либо фруктозу, либо глюкозу, но на вкус такую же сладкую, как и фруктоза. Через 2 часа 15 минут испытуемых пригласили к столу, где было очень много всякой еды, и попросили есть все, что им хочется, до тех пор, пока они не почувствуют себя сытыми. Испытуемые, выпившие напиток с глюкозой, в обоих случаях съели намного больше по сравнению с испытуемыми, которым был предложен напиток с фруктозой. Родин подсчитала, что если бы испытуемые ели бы точно так же, как они ели в ходе эксперимента, то за год они набрали бы (или сбросили) 50 фунтов.

Данные результаты неоспоримо доказывают, что уровень содержания инсулина играет важную роль в процессе регуляции количества съедаемой пищи. Чем насыщеннее инсулином наша кровь, тем больше еды мы положим на тарелку.

Теория голода, насыщения и тучности

Дженет Поливи и Питер Херман (Polivy & Herman, 1983; Herman & Polivy, 1984) предложили модель, в которой голод и процесс принятия пищи разграничены. Данная модель предполагает, что процесс принятия пищи и голод находятся под контролем двух самостоятельных механизмов: один из них отвечает за возникновение чувства голода, другой — за возникновение ощущения сытости (рис. 3.6, а). Считается, что оба этих механизма имеют физиологическую основу. Вслед за другими теоретиками Поливи и Херман полагают, что если мы едим слишком много или не едим вообще, то у нас формируется болезненное состояние. Между двумя этими пограничными точками располагается пространство, не находящееся под прямым контролем физиологических механизмов. Когда, проголодавшись, мы начинаем есть, количество съеденного будет определяться такими факторами, как социальные ожидания, вкус и текстура пищи. Вышеупомянутые теоретики считают,

что в рамках данных границ процесс принятия пищи находится под контролем скорее когнитивных, нежели биологических факторов.

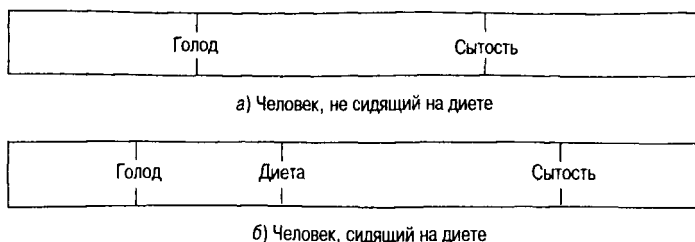


Рис. 3.6. Границы голода и сытости у людей, соблюдающих диету, и у людей, не соблюдающих ее. (Диетологическая граница имеет чисто когнитивное происхождение). (Источник. *A Boundary Model for the Regulation of Eating*, С. Р. Herman, J. Polivy. Напечатано у А. J. Stunkard, E. Sreellar (Eds.), *Eating and Its Disorders*. Copyright © 1984 Raven Press. Перепечатано с разрешения.)

Поливи и Херман выдвигают также предположение о том, что местоположение верхних и нижних границ задается индивидуальными особенностями человека. Они считают, что у тех, кто сидит на диете, в отличие от тех, кто на диете не сидит, нижняя граница голода будет ниже (рис. 3.6, а), а верхняя граница сытости — выше (рис. 3.6, б). Далее они выдвигают предположение о том, что поскольку люди, сидящие на диете, стремятся контролировать свой вес, они «накладывают» на себя еще одну верхнюю границу, располагающуюся гораздо ниже биологической границы сытости. Эта граница имеет чисто когнитивное происхождение. Данная идея стала результатом исследований, в которых участвовали как соблюдающие, так и не соблюдающие диету, и, опираясь на нее, Поливи и Херман поделили людей на тех, кто ограничивает и не ограничивает себя в еде.

Люди, ограничивающие и не ограничивающие себя в еде

Поливи и Херман обнаружили, что те люди, которые сидят на диете, склонны к тому, чтобы *ограничивать себя в еде*. Хотя такие люди часто испытывают чувство голода, много думают о еде, легко соблазняются, видя пищу, чувствуя ее запах, они все же стремятся к удержанию сознательного контроля над своими импульсами. Если они переедают или съедают какую-то высококалорийную пищу (это запрещено соблюдающим диету), то у них возникает чувство вины. Те люди, которые не сидят на диете, напротив, обычно никак *не ограничивают себя в еде*. У них нет постоянного чувства голода, они не думают столь же много о еде, как те, кто ограничивает себя в этом, и не так-то просто соблазняются видом или запахом пищи. Еще важнее, что такие люди не пытаются постоянно контролировать количество съедаемой пищи и не испытывают чувства вины, если съедают слишком много.

Поливи и Херман разработали шкалу для определения того, ограничивает человек себя в еде или нет (т. е. ест нормально). Они считают, что идеальный вес, предписываемый нам обществом, часто находится ниже той весовой нормы, которая устанавливается естественным путем. Если человеку удастся достичь идеального веса, то для его сохранения ему необходимо постоянно контролировать и

ограничивать себя. Другими словами, у людей, ограничивающих себя в еде, существует проблема: им более или менее постоянно приходится бороться с чувством голода и с привлекательностью предлагаемой пищи. Если вы хотите определить, ограничиваете ли вы себя в еде, ответьте на вопросы приведенного ниже теста (табл. 3.3). Чем больше баллов вы наберете, тем больше вы ограничиваете себя в еде.

Таблица 3.3

Шкала ограничения в еде

1. Как часто вы сидите на диете? Никогда; редко; иногда; часто; всегда. (Баллы 0-4)
2. Каков максимальный вес (в фунтах), который вам удавалось скинуть за месяц? 0-1; 1,1-2; 2,1-3; 3,1-5; 5,1+. (Баллы 0-4)
3. Какой максимальный вес вы набирали за неделю? 0-1; 1,1-2; 2,1-3; 3,1-5; 5,1+. (Баллы 0-4)
4. На сколько обычно колеблется ваш вес в течение недели? 0-1; 1,1-2; 2,1-3; 3,1-5; 5,1+. (Баллы 0-4)
5. Если ваш вес изменится на 5 фунтов, то повлияет ли это на ваш образ жизни?
Вовсе нет; слегка; в общем говоря, да; очень сильно. (Баллы 0-3)
6. Бывает ли, что, находясь среди людей, вы едите нормально, а когда остаетесь одни, то чрезмерно? Никогда; редко; часто; всегда. (Баллы 0-3)
7. Много ли времени вы уделяете еде, часто ли о ней думаете? Никогда; редко; часто; всегда. (Баллы 0-3)
8. Если вы съели слишком много, возникает ли у вас чувство вины? Никогда; редко; часто; всегда. (Баллы 0-3)
9. Осознаете ли вы во время еды, что именно вы едите? Вовсе нет; слегка; в общем говоря, да; очень хорошо. (Баллы 0-3)
10. Насколько отличался ваш максимальный вес от того, который вы считаете идеальным для себя? 0-1; 2-5; 6-10; 11-20; 21+. (Баллы 0-4)

Источник: Breaking the Diet Habit: The Natural weight Alternative, J. Polivy, C. P. Herman. Copyright © 1983 by J. Polivy, C. P. Herman. Перепечатано с разрешения авторов.

Исследования с предварительной нагрузкой

Наиболее убедительные доказательства в пользу теории Поливи и Хермана были получены при проведении так называемых исследований с предварительной нагрузкой. В процессе исследования людям, как сидящим, так и не сидящим на диете, предлагалось выпить один или два молочных коктейля (это и было предварительной нагрузкой), после чего их просили оценить вкус трех различных мороженых. Группе контрольных испытуемых молочный коктейль не давали. Испытуемым, входящим в экспериментальную группу, было сказано, что цель проводимого исследования заключается в определении влияния предшествующего вкуса на последующее вкусовое восприятие. Но на самом деле данное исследование проводилось для того, чтобы определить, повлияет ли предварительная нагрузка на количество мороженого, которое будет съедено соблюдающими и не соблюдающими диету людьми. Поскольку люди, сидящие на диете, — это те, кто ограничивает себя в еде и старается не есть такой пищи, как мороженое, то можно предположить, что

у них возникнет чувство вины и впоследствии они попробуют по сравнению с теми, кто на диете не сидит, меньше тестовых образцов. Первые полученные результаты (рис. 3.7) показали, что по мере увеличения предварительной нагрузки количество мороженого, съедаемого людьми, сидящими на диете, также увеличивалось (Herman & Mack, 1975). При проведении последующих исследований испытуемым сообщалось о том, много или мало калорий содержится в употребляемой ими пище. Когда им сообщалось, что в пище содержится много калорий, эффект был даже еще более выраженным (Polivy, 1976). Данные результаты могут противоречить тому, на что мы интуитивно рассчитывали. Однако, как мы увидим чуть позже, они согласуются с теорией Хермана и Поливи.

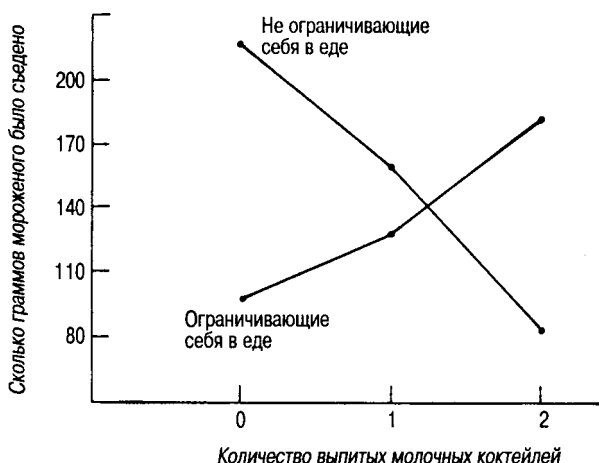


Рис. 3.7. Влияние предварительной нагрузки (предлагаемой в виде молочного коктейля) на количество мороженого, съеденного ограничивающими и не ограничивающими себя в еде людьми. (Источник: Perception of Calories and Regulation of Intake in restrained and Unrestrained Subjects, J. Polivy, *Addictive Behavior*, 1976,1, 237-243. Печенечано с разрешения автора.)

«Расторможенный едок»

Херман и Поливи выдвинули предположение: когда попытка человека, сидящего на диете, ограничить себя в еде терпит провал (в данном случае из-за того, что он дал согласие на участие в эксперименте, требующем нарушения привычных строгих правил), он дает себе установку «А какого черта».

Он становится расторможенным. Он говорит сам себе: «Раз уж я утратил контроль, то теперь я буду есть столько, сколько захочу». По мнению Херман и Поливи, в такой ситуации происходит следующее: человек, убравший на какое-то время диетологическую границу, остается наедине лишь с биологической границей сытости, которая располагается у него выше, чем у человека, не сидящего на диете. Усиление наблюдаемого эффекта при сообщении, что предварительную нагрузку составляет пища, богатая калориями, служит неоспоримым доказательством того, что диетологическая граница имеет скорее когнитивный, нежели биологиче-

ский характер. Как долго человек, сидящий на диете, остается в таком расторможенном состоянии? Обычно он берет себя в руки утром следующего дня и вновь начинает ограничивать себя в еде. Однако эффект растормаживания может быть значительно снижен в том случае, если «расторможенный» человек обратит внимание на свое поведение (либо сам, либо с помощью кого-то еще) (Polivy, Herman, Hackett, Kuleshnyk, 1986).

Результаты проведенных исследований указывают на то, что стресс может влиять на количество съедаемой пищи; но на людей, ограничивающих себя в еде, он оказывает одно воздействие, а на людей, не ограничивающих себя в еде, — другое. Было проведено исследование, в ходе которого одной группе, состоящей из мужчин и женщин, показывался фильм о несчастных случаях на производстве (стрессовые условия), а второй группе был показан приключенческий фильм (контрольные условия); все это время у испытуемых была возможность есть еду соленую, сладкую или с нейтральным вкусом. В то время как мужчины, оказываясь в стрессовой ситуации, сразу же начинали есть намного меньше, женщины, оказываясь в аналогичных условиях, съедали в два раза больше сладкого по сравнению с женщинами из контрольной группы, а также съедали больше пищи с нейтральным вкусом (Grunberg, Straub, 1992). Тот факт, что женщины, оказавшись в стрессовой ситуации, начинали есть больше по сравнению с мужчинами, может объясняться тем, что женщины более склонны ограничивать себя в еде. Если все их внимание обращено на стрессовую ситуацию, то они перестают следить за процессом принятия пищи или просто утрачивают мотивацию к контролю за количеством съедаемого. В итоге они становятся «расторможенными едоками».

Хотя теория границ, по-видимому, позволяет объяснить поведение людей, сидящих на диете (в особенности появление характерного эффекта растормаживания), в то же время ее много критикуют, поскольку она не объясняет, почему люди на самом деле полнеют (Ruderman, 1986).

Резюме

Интернально-экстернальная теория была создана на основе наблюдения, что полные люди зачастую начинают есть, реагируя на внешние (экстернальные) стимулы, в то время как люди худые реагируют на внутреннюю (интернальную) стимуляцию. Результаты нескольких проведенных исследований указывают на то, что полные люди обычно обнаруживают реакции на время суток, на сенсорные качества пищи и прочие внешние стимулы, а люди худые реагируют на внутренние стимулы. Родин удалось показать, что инсулиновая реакция, возникающая при виде и запахе пищи, проявляется сильнее у людей с экстернальной направленностью, нежели у людей с интернальной направленностью. Результаты полевых исследований также свидетельствуют о том, что инсулиновая реакция, бесспорно, определяет количество съедаемой нами пищи.

В основе теории границ лежит предположение о том, что у нас есть две границы: одна — для чувства голода, другая — для ощущения сытости. Поливи и Херман убеждены в том, что у тех, кто ограничивает себя в еде, граница сытости располагается очень высоко, вследствие чего такие люди склонны к перееданию. Для поддержания своего веса в норме люди, сидящие на диете, устанавливают для себя

когнитивную границу. Если обстоятельства вынуждают их переступить через свои когнитивные границы, то на какое-то время они становятся «расторженными едоками», обычно до наступления следующего дня.

Сложности, с которыми сталкиваются люди, сидящие на диете

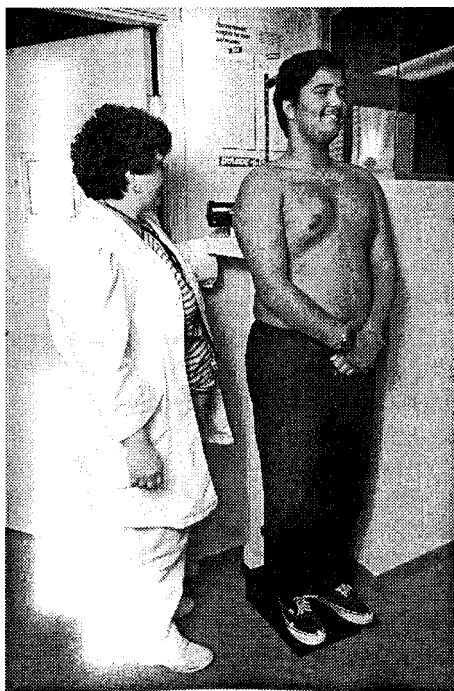
Любой, кто попытается скинуть лишние килограммы, сможет понять, с какими сложностями и фрустрациями сопряжено данное занятие. Почему же сидеть на диете так сложно? Чтобы найти ответ на этот вопрос, давайте вновь обратимся к последовательному рассмотрению трех компонентов: биологического, когнитивного и компонента научения.

Биологический компонент

Анаболизм (экономия калорий) и катаболизм (трата калорий)

Согласно теории о нехватке пищи, люди выработали несколько механизмов, позволяющих обеспечивать выживание, если возникают проблемы с пищей:

1. Механизм, позволяющий справляться с нехваткой пищи. Данный механизм отключает термостат, в результате чего происходит сокращение расхода энергии (Apfelbaum, 1975; Garrow, 1978). Замедление протекания метаболических процессов называется анаболизмом, или экономией калорий.



Многие люди уже в самом начале своей жизни сталкиваются с проблемой лишнего веса

2. Механизм, обеспечивающий возможность делать запасы в условиях наличия свободного доступа к пище. В данном случае чрезмерное употребление пищи приводит к накоплению жира.
3. Механизм, позволяющий не допустить скопления излишков жира. Излишки жира ограничивают подвижность человека и соответственно не имеют адаптивного характера. Действие данного механизма проявляется в том, что происходит ускорение протекания метаболических процессов; такое ускорение называют *катаболизмом*, или *тратой калорий*. Человек, у которого метаболические процессы протекают в ускоренном режиме, легко тратит энергию (Polivy & Herman, 1983).

Вышеописанные механизмы могли бы иметь адаптивный характер в мире, где актуальна нехватка пищи, но для полного человека, желающего похудеть, они становятся самым настоящим препятствием. Когда человек, сев на диету, начинает есть меньше, его организм выдает свою реакцию, выражаемую в замедлении протекания метаболических процессов (речь идет об анаболизме), что соответственно мешает сбрасыванию лишних килограммов. Для того чтобы нивелировать действие данного регуляторного механизма, человек должен еще больше сократить количество съедаемой пищи. А его организм реагирует на это еще большим замедлением протекания метаболических процессов. Более того, полные люди обычно едят много, но благодаря действию катаболических процессов, несильно прибавляют в весе, поэтому, если уж они сели на диету, то им необходимо избавляться от старых привычек, сформированных в отношении еды.

Люди, севшие на диету, вынуждены также как-то справляться с изменениями, происходящими с количеством вырабатываемого инсулина. Как уже говорилось ранее, у полных людей может развиваться гиперинсулинемия.

Компонент научения

Культурный идеал

Многие исследователи отмечают, что в соответствии с современными культурными нормами идеальным считается худощавое тело. Модные журналы, такие как, например, *Vogue*, представляют идеальную женщину очень худой; обычно модели, которых фотографируют для подобных журналов, весят гораздо меньше нормы. Поэтому вовсе не удивительным кажется то, что около 70 % женщин Северной Америки считают себя полными, при том что лишь у 23 % на самом деле имеются проблемы с лишним весом. Идеал худого тела активно отстаивается и пропагандируется диетологической промышленностью, оборот которой оценивается более чем в 30 миллиардов долларов, предлагающей желающим похудеть различные книги, программы, видеофильмы, специальное питание, таблетки и прочие разнообразные приспособления (Brownell, Rodin, 1994). Такая озабоченность собственной стройностью появилась лишь после промышленной революции. А до этого считалось, что чем крупнее у мужа жена, тем он лучше обеспечивает свою семью. Во время Промышленной революции стройность, граничащая с худобой, была для женщин средством выделиться на фоне более низких социальных слоев (Brumberg, 1989).

В настоящее время западные культуры распространяют такую озабоченность собственной стройностью по всему миру (McLean's, 2000).

Может ли человек действительно избавиться от ненужных килограммов и сбросить вес, соответствующий культурным идеалам? И если это возможно, то безопасно ли это с медицинской точки зрения? Как мы уже видели, существует множество доказательств того, что, когда мы рождаемся, в нас уже заложена определенная весовая норма, которая плохо поддается коррекции.

Поведенческое изменение и контроль за весом

Хотя представители антидиетологического движения, сформировавшегося к началу 90-х гг. XX в., утверждают, что диеты ни к чему хорошему не приводят (например, Garner & Wooley, 1991; Wooley & Garner, 1991), имеющиеся доказательства указывают на то, что некоторые диеты все же могут быть эффективными. По-видимому, наибольшую эффективность обнаруживают диетологические программы, сочетающие потребление малокалорийной пищи с интенсивным обучением и поведенческими изменениями (например, Jeffery et al., 1993)

Практики, занимающиеся реализацией поведенческих изменений, утверждают, что главная проблема для полного человека заключается в том, что ему необходимо усвоить новые паттерны пищевого поведения, которые не только приведут к избавлению от лишних килограммов, но и будут способствовать поддержанию новоприобретенного веса. Людям, решившим похудеть, необходимо составить для себя план, следование которому даст возможность усвоить новый набор привычек. Многие диеты помогают избавиться от лишних килограммов, но задача состоит также в том, чтобы не набрать их снова. «Следящие за весом» (*Weight Watchers*), быть может, самая известная поведенческая программа, была разработана на основе убежденности в том, что наилучшим путем избавления от лишних килограммов является научение новым привычкам.

Для иллюстрации данного подхода мы приводим Практическое применение 3.1, где представлен набор правил, которым должен следовать человек, участвующий в подобной программе, и где подытожены причины, объясняющие, почему такие правила способствуют не только избавлению от лишних килограммов, но и выработке со временем новых привычек, позволяющих зафиксировать достигнутые результаты. Данные правила, являющиеся логическими экстраполяциями из научной литературы, посвященной проблемам голода и приема пищи, похожи в некотором отношении на правила, описываемые в книгах, предназначенных для желающих изменить свои пищевые привычки (например, Jeffrey & Katz, 1977; Mahoney & Mahoney, 1976; Stuart, 1978). Эти правила не таят в себе никакого волшебства; они лишь показывают то, как мы можем, используя имеющиеся знания, держать свой вес под контролем. Однако стоит обратить внимание на тот факт, что наши знания в отношении контроля за весом все еще далеко не полны. Не все люди, для которых актуальна проблема лишнего веса, весят много по одной и той же причине, — на этом постоянно делают акцент Родин и другие ученые (Rodin, 1981). Тем не менее большинство ученых согласны с тем, что какой бы ни была истинная причина проблемы, полные люди, если они действительно хотят избавиться от лишних килограммов и поддерживать вес в норме, должны научиться реорганизовать свою жизнь.

Когнитивный компонент

Хотя человека нельзя считать полностью ответственным за свой вес и за свою фигуру, имеющиеся данные служат доказательством того, что независимый человек — т. е. человек с развитым чувством автономности — более успешен в плане реализации своего желания похудеть. Например, человек с развитым чувством автономности более точно следует программам избавления от лишнего веса, скидывает за курс больше количество килограммов и дольше сохраняет свой вес в норме (Williams, Grow, Freedman, Ryan, & Deci, 1996).

Следовательно, независимость — это качество, играющее важную роль в процессе следования диете и определяющее, какие результаты будут достигнуты. Также было доказано, что постановка целей является эффективным приемом, помогающим людям сбрасывать лишние килограммы (Bagozzi & Edwards, 1998). Людей, участвующих в программах снижения веса, необходимо информировать о том, каков их вклад в данное дело. Зачастую люди, сидевшие на диете, приписывают свою неудачу тому, что программа была неэффективной, а не тому, что они не прикладывали достаточных усилий ради достижения намеченной цели или не верили в то, что изменение действительно может произойти.

Как отражается на здоровье похудание и полнота

Излишняя полнота связана с диабетом, повышенным кровяным давлением, сердечно-сосудистыми заболеваниями и раком (Bray, 1992). Полнота определяет 5,5 % всех расходов, идущих на систему здравоохранения в США, что составляет около 39 миллионов долларов, расходуемых ежегодно (Colditz, 1992). В то же время большинство исследователей согласны с тем, что современные культурные нормы, сформированные в отношении того, каким должно быть идеальное тело, оказываются серьезным прессингом для людей, побуждающим их к тому, чтобы становиться стройными или худощавыми. Вполне очевидно, что в Северной Америке начинает складываться предвзятое отношение к тучным людям (Crandall, 1994). Для многих людей, стремящихся похудеть, достижение культурного идеала является очень сложным, а быть может, даже и невозможным, и соответственно они начинают испытывать на себе действие достаточно сильного физического и психологического стресса.

Постепенно психологи начинают занимать все более активную позицию: они информируют людей о вопросах, связанных с похуданием, а также о том, какие существуют поведенчески-ориентированные методы избавления от лишних килограммов (Brownell, Rodin, 1994). Ниже мы приводим выводы, сделанные после ряда исследований:

1. Обществу необходимо развивать большую терпимость в отношении разнообразия веса и форм.
2. Потеря веса обычно, но не всегда способствует продлению жизни.
3. Постепенное избавление от лишних килограммов может очень положительно отразиться на состоянии здоровья.
4. Людям, сидящим на диете, следует избегать резких колебаний веса.

Резюме

Существуют два основных препятствия, мешающих тем, кто собрался худеть. Во-первых, когда организм лишается пищи, активность метаболических процессов обычно снижается, что и затрудняет реализацию желания избавиться от лишних килограммов. Во-вторых, если человек сидит на диете, то зачастую у него возникает буквально непреодолимое желание съесть что-то, чего есть ему нельзя, поскольку обычно это пища, богатая калориями.

В рамках современных культурных норм идеальным телом считается худощавое, что для большинства людей является недостижимым. Правда, в определенных пределах, худеть все же можно. Если вы хотите похудеть, то лучше всего заняться выполнением физических упражнений, сочетающихся с постепенным изменением пищевых привычек. Независимость — это качество, играющее важную роль в процессе похудения.

Обществу следует принимать людей такими, какие они есть, и ценить их различия. Если полный человек избавляется от лишних килограммов, то обычно, правда не всегда, состояние его здоровья улучшается. Тем не менее поддержание нормального веса всегда хорошо отражается на состоянии здоровья. Имеются некоторые данные о том, что резкие колебания веса оказывают негативное влияние на состояние здоровья, но результаты недавно проведенных исследований указывают на то, что это не всегда так.

ПРАКТИЧЕСКОЕ ПРИМЕНЕНИЕ 3.1

Несколько правил для тех, кто сидит на диете

Правило 1: *Ешьте только в одном месте и в одно и то же время.* Введение данного правила необходимо для того, чтобы вы могли перестать «кусочничать», ели только в специально отведенном для этого месте, в определенное время, а не следовали мимолетному порыву. Люди обычно не обращают внимания на то, как они едят; для многих людей проблема лишнего веса стала актуальной из-за наличия привычки «кусочничать». Если вы едите в определенное время, то ваш организм получает все питательные вещества и калории, необходимые для полноценного функционирования. *Ничего* не ешьте в перерывах между приемами пищи.

Правило 2: *Ешьте с маленьких тарелок.* Полные люди не только любят накладывать много всякой пищи на свои тарелки, но и есть все то, что на них оказывается. Поэтому, если вы возьмете тарелку поменьше, то и съедите вы наверняка меньше.

Правило 3: *Ешьте медленно.* Если вы едите медленно, то во-первых, вы сможете получить максимальное удовольствие от самого процесса приема пищи. Во-вторых, поскольку наш рот дает обратную связь в отношении количества съеденного, мы можем посылать сигналы головному мозгу о том, что съели уже много, тщательно пережевывая пищу и максимально растянув процесс ее приема. В-третьих, когда мы едим медленно, наша пищеварительная система получает время на то, чтобы можно было абсорбировать часть питательных веществ и обеспечить тем самым активацию механизма создания ощущения сытости. Это я называю феноменом «фондю» (*fondue*). Мясо «фондю» готовится прямо на обеденном столе, а не на кухне. Каждый человек, принимающий участие в обеде, берет кусочек мяса и погружает его в горшочек с практически кипящим маслом. Данная процедура может длиться до нескольких часов. Люди при этом часто говорят о том, что почувствовали себя сытыми задолго до того, как мясо закончилось, даже когда количество съеденной пищи оказывается совсем небольшим.

Процесс еды как событие, имеющее социальное значение

Еда зачастую, хоть и не всегда, является социальным событием. Для нас вполне привычно делить трапезу с другими людьми — будь то члены семьи, друзья, коллеги по работе или по бизнесу. Свадьба, окончание учебы, продвижение по службе и даже смерть — все это поводы для того, чтобы собраться вместе поесть и попить. Когда мы собираемся на подобные мероприятия, зачастую какую-то еду мы приносим с собой. Такого поведения не наблюдается у животных, что и навело психологов на мысль, что еда — это нечто большее, нежели просто пополнение запасов топлива и питательных веществ (McGrew & Feistner, 1992).

Биологический компонент

Главная идея, которую можно извлечь при проведении эволюционного анализа поведения, заключается в том, что такое явление, как дележка еды, становится для людей очень значимым преимуществом. Давайте начнем с того, что биологи говорят по поводу наших предков. В соответствии с общепринятыми представлениями наши предки были охотниками и собирателями. На основе имеющихся данных

Правило 4: *Ешьте в компании других людей.* Когда мы находимся в компании других людей, обычно мы едим медленнее и меньше. Кроме того, много времени у нас уходит на разговоры, в результате чего процесс принятия пищи растягивается, что является важным фактором, позволяющим снижать количество съедаемого (см. правило 3).

Правило 5: *Когда вы едите одни, не читайте и не смотрите телевизор.* Если вы следуете данному правилу, то учитесь реагировать на внутренние стимулы и отсуживать то, что и как вы едите. Когда вы во время еды заняты чем-то еще, не связанным с едой, то вы не только не следите за количеством съедаемого, но и едите быстрее, чем обычно.

Правило 6: *Ограничьте доступ к пище, богатой жирами.* Если вы не можете устоять перед пирожными, конфетами, тортами и прочей высококалорийной пищей, то хотя бы сделайте так, чтобы она не была доступна в больших количествах. Помните о том, что полные люди зачастую являются экстерналами, и выработка инсулина у них может начинаться уже тогда, когда они просто смотрят на такую пищу.

Правило 7: *Сделайте свой рацион разнообразным.* Когда мы исключаем из своего рациона определенные виды пищи, зачастую у нас возникает непреодолимое желание съесть именно то, чего нельзя. Когда такое желание становится действительно непреодолимым, обычно мы съедаем очень много такой пищи, если она оказывается доступной. Поэтому, если вы привыкли есть макароны, то не исключайте их полностью из своего рациона; просто ешьте их меньше.

Правило 8: *Не стремитесь похудеть слишком быстро.* Если мы пытаемся достичь такой цели, то наш организм реагирует снижением интенсивности протекания метаболических процессов. Данная реакция не только мешает нам худеть, но и создает проблемы, которые проявят себя после того, как мы сбросим лишние килограммы и достигнем идеального веса. Стремление похудеть за очень короткий временной промежуток имеет еще один недостаток, выражающийся в том, что если нам не удастся достичь своей краткосрочной цели, мы просто-напросто сдаемся.

(продолжение на следующей странице)

мы можем предположить, что такое разделение труда было связано с потребностью в обоих видах пищи. Данные, полученные из разнообразных источников, указывают на то, что у людей появилась зависимость от наличия сбалансированного рациона, состоящего из трех основных групп питательных веществ. В рамках эволюционного анализа поведения общепринятым считается тот факт, что охотниками были мужчины, а собирательством занимались женщины. Вследствие такой специализации труда, а также того, что мужчинам были нужны плоды труда женщин и наоборот, у людей сформировалась потребность в научении тому, как делиться друг с другом пищей (Tooby & DeVore, 1987). В результате возникло то, что изменило ход развития истории человечества, а именно готовность делиться.

Некоторые ученые считают, что делиться мы стали из-за того и после того, как приучились есть мясо (Stanford, 1999). Такую точку зрения подтверждает тот факт, что когда мы стали есть мясо, возможно в результате адаптации, связанной с появлением более развитого мозга, мужчины приобрели преимущество, выражаемое в наличии большей силы и власти. Развивая эту мысль дальше, можно сказать: мясо было ценным продуктом питания, поэтому мужчины смогли занять более выгод-

ПРАКТИЧЕСКОЕ ПРИМЕНЕНИЕ 3.1 (продолжение)

Правило 9: *Сделайте свой рацион питания хорошо сбалансированным.* Смысл сидения на диете должен заключаться не только в похудении, но и в сохранении полученных результатов. Иногда удается сбросить лишние килограммы очень быстро, следуя диете, предполагающей исключение из рациона питания определенных видов пищи. Такие диеты не только служат причиной возникновения проблем со здоровьем, но и не могут нам ничем помочь, когда речь заходит о научении тому, как мы должны питаться, скинув лишние килограммы и достигнув желаемого веса. Смысл следования диете заключается в том, чтобы просто научиться есть меньше, оставаясь при этом здоровым.

Правило 10: *Сочетайте свою диету с выполнением физических упражнений.* Поскольку расход нашей энергии на одну треть определяется базальным уровнем метаболизма, а физические упражнения способствуют увеличению его интенсивности, физическая нагрузка позволяет нам не только избавляться от излишков жира, но и поддерживать желаемый вес. Самые эффективные программы похудения предполагают занятия спортом 3 раза в неделю, каждый раз по крайней мере в течение 20 минут; такие занятия должны сопровождаться тратой 300 калорий и увеличением частоты сердечных сокращений до 60-70% от возможного максимума (McArdle, Katch & Katch, 1991). Идеальным вариантом являются занятия бегом, плаванием, катанием на велосипеде, спортивной ходьбой или любые другие аэробные занятия, предполагающие возможность поступления в организм больших объемов кислорода. (Кислород необходим для сжигания калорий). Длительные физические нагрузки (речь идет о нескольких часах) - это идеальный способ избавления от жира. Помните о том, что жир является топливом, рассчитанным на долговременное пользование, поэтому перед тем, как сжигать жир, нам необходимо сначала избавиться от прочего доступного топлива, такого как, например, гликоген.

Очень важно, сидя на диете, заниматься при этом выполнением физических упражнений, поскольку при отсутствии физической нагрузки наш организм в качестве топлива будет использовать мышцы. Физическая нагрузка, по-видимому, помогает нашему организму научиться тому, чтобы в ситуации ограниченности доступа к пище сжигать не мышцы, а жир. Короче говоря, ключевая идея заключается в следующем: если вы хотите избавиться от ненужного жира, вам необходимо выполнять физические упражнения.

ную позицию, позволяющую им получать желаемое независимо от того, идет ли речь о других видах пищи, сексе или выборе работы. Другими словами, как раз с этого и началось развитие патриархального общества. На мой взгляд, факты, которыми мы располагаем, можно трактовать и иначе. Как мы уже видели, наш рацион состоит преимущественно из углеводов. Если мужчины много охотились, то соответственно времени на сбор пищи у них не должно было оставаться, поскольку это занятие долгое. Следовательно, вполне можно сделать вывод о том, что преимущество находилось как раз в руках женщин. И если женщины занимались приготовлением пищи, то это, бесспорно, еще больше усиливало их преимущество. Но что мы знаем наверняка, так это то, что у людей какое-то время назад была сформирована потребность в наличии сбалансированного рациона питания. Соответственно для удовлетворения данной потребности им было необходимо учиться делиться едой друг с другом (Tooby & DeVore, 1987). Быть может, появление патриархального общества было результатом какой-то другой адаптации.

Компонент научения

Оснований для того, чтобы люди начали делиться друг с другом едой, могло быть несколько. Было доказано, что сначала люди делились лишь с членами своей семьи. Только после удовлетворения потребностей своей прямой (генетической) семьи пищу начинали передавать прочим родственникам (Isaac, 1978). Имеются также и доказательства того, что наши предки делились пищей не только с родственниками: им удавалось убивать больших животных, и вполне может быть, что излишки ими просто раздавались. Мясо портится быстро, поэтому вполне разумно было делиться им не только со своими родственниками, но и с теми, кто составлял ближайшее окружение.

Обилие мяса могло служить также, например, поводом к тому, чтобы много людей собралось вместе. Дележка еды в данном контексте обозначает вашу принадлежность к более широкому семейному кругу или сообществу; сообществу, члены которого будут готовы прийти вам на помощь в дни лишений и невзгод. Сейчас у нас принято организовывать торжественные обеды, приемы, банкеты. Как для наших предков, так и для нас подобные мероприятия служат символом принадлежности к более широкому семейному кругу.

Наша готовность делиться едой резко контрастирует с тем, как ведут себя наши ближайшие сородичи по линии приматов — шимпанзе, которые едят то, что собирают (Silk, 1978). Исследователи выдвигают предположение: поскольку шимпанзе не нуждаются во включении в их рацион питания мяса, соответственно вопрос о том, чтобы с кем-то делиться продуктами питания, не был для них никогда актуален. Если уж шимпанзе делится своей едой, то обычно все ограничивается передачей пищи матерью своему отпрыску (McGrew, Feistner, 1992).

Какое-то время назад дележка едой стала событием, выходящим за рамки простого обеспечения членов семьи энергией и питательными веществами, необходимыми им для выживания. Поскольку мы являемся социальными существами, нам доставляет удовольствие общение с другими людьми, и в данном случае мы используем еду в качестве способа, позволяющего формировать и поддерживать подобные отношения. Еду мы также используем для создания и укрепления социальных

связей, альянсов. Даже если люди не являются «близкими» друзьями, они все равно будут собираться вместе для того, чтобы поесть, как это происходит во время торжественных обедов, устраиваемых для соседей, или во время банкетов, проводимых политическими организациями. В данном случае разделение еды зачастую ассоциируется с разделением общих ценностей.

Можно привести множество исторических примеров того, как люди делили друг с другом еду. Вот уже более ста лет люди, живущие на северо-западном побережье Северной Америки, принадлежащие к различным сообществам, собираются вместе для того, чтобы разделить общую «трапезу». Исторически сложилось так, что подобные собрания помимо всего прочего являлись тем, что укрепляло соседские отношения. Считалось, что хозяин должен был предложить своим гостям еды больше, чем те могли съесть (Pidcocke, 1965). Для описания подобных мероприятий зачастую прибегают к употреблению слова «пиршество». Исследователи выдвинули предположение о том, что если человек предлагает пищу в больших количествах другим людям, то этот жест является демонстрацией уважения и наличия близких отношений (Peabody Museum, 1999).

КОГНИТИВНЫЙ КОМПОНЕНТ

Время от времени исследователи выдвигают предположение о том, что такое явление, как разделение еды между несколькими людьми, — это не что иное, как выражение инстинктивного альтруизма или эмпатии (см. Cosmides & Tooby, 1992). Однако данное объяснение не подходит для ответа на вопрос, почему мы делимся едой для того, чтобы завести себе новых друзей или укрепить социальные связи. То есть речь идет о наличии еще одной цели, не связанной с потребностью в энергии и питательных веществах, но которую можно соотнести с потребностью в дружбе и в установлении социальных отношений. Пища способствует созданию общего ощущения благополучия и доверия, и мы можем извлечь из этого пользу. Кроме того, пища может способствовать возникновению чувства обязанности по отношению к кому-либо. Здесь я просто хочу обратить ваше внимание на тот факт, что люди систематически используют пищу для целей, не имеющих ничего общего с извлечением энергии и питательных веществ.

В основе когнитивной революции, происшедшей в 60-70-х гг. XX в., лежало допущение, что люди — это прежде всего умеющие думать «машины». Они обрабатывают информацию и занимаются созданием моделей и стратегий; т. е. они обладают качествами, позволяющими справляться с решением задач (Pinker, 1997). Исследователи выдвинули предположение о том, что такое явление, как готовность делиться едой, обозначает появление думающей машины, — машины, способной конструировать абстрактные модели и разрабатывать стратегии (Fiske, 1991). Вспомните о том, что вместе с формированием большого, развитого мозга у нас возникла также и зависимость от наличия сбалансированного рациона питания. Именно благодаря развитому мозгу у нас появилась возможность стать думающими машинами.

Возможность создавать в уме модели или стратегии была адаптацией, позволившей нам научиться не только делиться едой с другими, но и принимать участие в

различных обменах; в качестве примера можно привести обмен пищи на орудия труда. Одно из следствий, вытекающих из теории о том, что готовность делиться сформировалась на основе более абстрактных стратегий и моделей, создаваемых в уме, заключается в следующем: готовность делиться может выражаться в нескольких формах, в зависимости от степени сложности конкретной ситуации (Cosmides & Tooby, 1992). Наше решение делиться или не делиться могло быть связано, например, с доступностью пищи в настоящем или в будущем; в данном случае речь идет действительно о двух разных вещах. Наше решение делиться или не делиться могло быть связано также с тем, возникали ли у нас в прошлом проблемы с питанием. И наконец, мы могли начать использовать имеющиеся излишки пищи в качестве предмета обмена, что позволило бы нам взять власть и контроль над другими в свои руки и заработать высокий социальный статус (Barkow, 1992).

Если следовать данной теории, то надо признать, что готовность делиться пищей напрямую связана с отношениями между людьми. Стремясь к установлению хороших и прочных отношений, мы прибегаем к использованию тех моделей или стратегий, возникновение которых позволило нам когда-то начать делиться едой с другими. Быть может, такая модель или стратегия все-таки соотносится с готовностью делиться едой больше, чем думают некоторые теоретики. В результате когда мы используем подобную модель или стратегию, то невольно задействуем и готовность к использованию пищи. Другими словами, готовность делиться пищей является отголоском нашего прошлого. В субъективном плане для нас вполне естественно давать еду тогда, когда мы хотим установить хорошие человеческие отношения, и получать еду тогда, когда другие люди хотят завязать хорошие отношения с нами.

Резюме

Исследователям удалось доказать, что появление готовности делиться пищей было важным шагом в плане приобретения человеком эволюционного преимущества и что сначала было принято делиться пищей лишь с членами своей семьи. Однако с какого-то момента дележка едой приобрела более экстенсивный характер и пищу стали распределять уже между членами более широкого семейного круга, каковым являлось непосредственное окружение. На сегодняшний день дележка едой служит приемом, позволяющим устанавливать дружеские отношения и укреплять социальные связи. Эволюционные психологи выдвинули предположение о том, что готовность делиться сформировалась в результате появления у нас более крупного мозга. Благодаря новому, более крупному мозгу люди научились конструировать в уме модели или стратегии, позволявшие разрешать сложности, сопряженные с процессом дележки едой. Создаваемые в уме модели или стратегии, которые сделали возможным формирование готовности делиться едой, — это те же самые базовые модели, опираясь на которые мы участвуем в разнообразных социальных взаимодействиях.

Поэтому вовсе не удивительно то, что для нас вполне естественно использовать еду, когда заходит речь о желании установить хорошие социальные отношения или участвовать в некотором социальном взаимодействии.

Основные положения

1. Люди обладают врожденными механизмами защиты от действия токсинов.
2. Мы можем также научиться избегать токсинов, поскольку у нас есть возможность сопоставлять определенный вкус с возникновением рвотной реакции.
3. Сбалансированный рацион питания должен включать: белки (10-20%), углеводы (50-60%) и жиры (10-20%).
4. Люди отдают предпочтение пище со вкусом сладкого, жирного и соленого.
5. Имеющиеся данные позволяют предположить, что одна из причин, побуждающих нас есть, заключается в наличии возможности насладиться сенсорными качествами пищи.
6. Полнота определяется как избыток веса, превышающий некоторую норму на 25 % или более.
7. Примерно на две трети расход нашей энергии определяется базальным уровнем метаболизма и на одну треть — физической активностью.
8. В основе теории весовой нормы лежит предположение о том, что наш вес программируется гипоталамусом.
9. В соответствии с интернально-экстернальной теорией одна из причин, по которой люди набирают лишние килограммы, заключается в том, что процесс принятия пищи у таких людей контролируется действием внешних стимулов.
10. В основе теории границ лежит предположение о том, что процесс принятия пищи и голод находятся под контролем двух самостоятельных механизмов, один из которых отвечает за возникновение чувства голода, другой — за возникновение ощущения сытости.
11. Люди, сидящие на диете, обычно склонны ограничивать себя в еде посредством установления когнитивной границы.
12. Интенсивность метаболических процессов обычно замедляется (анаболизм), когда имеет место нехватка пищи, и убыстряется (катаболизм), когда организм начинает активно набирать вес.
13. Независимые люди более успешны в плане следования диете.
14. Избыток веса связан с появлением таких проблем со здоровьем, как диабет, повышенное кровяное давление и сердечно-сосудистые заболевания.
15. Исследователи считают, что готовность делиться пищей — это важная адаптация, которая произошла благодаря появлению у нас более крупного головного мозга.

Влечение, любовь и сексуальное поведение

- *Что физиологически обуславливает сексуальное возбуждение или влечение?"*
- *Чем вызвано сексуальное возбуждение женщин и мужчин?*
- *Какова функция сексуальных фантазий?*
- *Чем любовь отличается от сексуального возбуждения или сексуального влечения?*
- *Почему люди влюбляются?*
- *Можем ли мы научиться влюбляться или это не в нашей власти?*
- *Чем различаются брачные стратегии мужчин и женщин?*
- *Насколько важна роль гормонов? Зачем они нужны?*
- *Обусловлена ли гомосексуальность биологически, приобретается ли она или это просто результат выбора, который сделал человек?*
- *Может ли человек изменить свою сексуальную ориентацию?*

Сексуальное поведение — это область многочисленных дискуссий. Существование спорных точек зрения обусловлено влиянием традиционных ценностей: можно ли открыто обсуждать тему секса? Только ли в деторождении заключается его роль? Или секс направлен исключительно на укрепление брака? А быть может, это всего лишь забава? Не менее активно обсуждаются и другие вопросы: в самом ли деле мужчины и женщины беспристрастны? Сохранятся ли стереотипы, касающиеся поведения мужчин и женщин? Здесь уместно рассмотреть и то, как женщины бросают вызов старым мужским догмам и устанавливают свои собственные. Следует также обратить внимание на споры, предметом которых является вопрос о роли биологических факторов и окружающей среды.

Данная глава посвящена четырем главным темам. Во-первых, мы рассмотрим физиологию влечения. Во-вторых, чем оно отличается от любви, а также почему люди влюбляются и сохраняют взаимоотношения на протяжении долгого времени. В-третьих, мы постараемся разобраться в том, какова роль гормонов как в сексуальном поведении, так и в создании различий между мужчинами и женщинами. В-четвертых, дадим обзор исследований, касающихся вопроса о происхождении сексуальной ориентации.

Сексуальное возбуждение (влечение)

До выхода в свет книги Мастерса и Джонсон «Сексуальная реакция человека» (*Human Sexual Response*, Masters, Johnson, 1966), которая оказалась первым исследованием, посвященным данной теме, невозможно было найти серьезную научную

информацию о сущности сексуального возбуждения человека, — того, что мы и называем влечением. Сейчас это кажется удивительным, потому что существует огромное количество публикаций, которые информируют как специалистов, так и простых читателей о сексуальной мотивации человека. Например, в учебнике по медицине, пользовавшемся в свое время огромной популярностью, было сказано, что у женщин оргазма не бывает, а сексуальные ощущения возникают редко, а может быть, их вообще никогда не бывает (приведено у Мастерса и Джонсон (Masters & Johnson, 1966)). Две книги, написанные Альфредом Кинси и его коллегами — «Сексуальное поведение мужчины» (*Sexual Behavior in the Human Male*; Kinsey, Pomeroy & Martin, 1948) и «Сексуальное поведение женщины» (*Sexual Behavior in the Human Female*, Kinsey et al, 1953), — вызвали бурю критики и возражений. В них ученый привел объективные результаты интервью, проведенных с мужчинами и женщинами, которые согласились на это. Выяснилось, что женщины, как и мужчины, получают удовольствие от занятий сексом; более того, и тех и других одинаково сильно привлекает сексуальное разнообразие, т. е. им нравится заниматься сексом в различных местах и позициях. Было время, когда многим людям сама мысль о сексуальном разнообразии уже казалась извращением. Помимо всего прочего работы Кинси подвергались критике за неправильную выборку. Главный аргумент — то, что она не была репрезентативной: если человек охотно рассказывает незнакомым о своей сексуальной жизни, его поведение ненормально. Хотя выборка Кинси была не совсем репрезентативной, время все расставило по своим местам. Сейчас ни для кого не секрет, что люди получают удовольствие от секса, а большинство людей — и от сексуального разнообразия.

Биологический компонент

Общепринятой считается работа Мастерса и Джонсон, согласно которой сексуальное поведение человека состоит из двух главных фаз: сначала — нетактильной, а затем и тактильной. С гетеросексуальной точки зрения это означает, что кто-то интересуется представителем противоположного пола, воспринимая визуальные, слуховые, обонятельные или даже когнитивные сигналы. Женщина вызывает интерес у мужчины, например, формами своего тела, одеждой, улыбкой, особенностями голоса, специфическим запахом или тем, что она говорит. Если женщина, в свою очередь, найдет мужчину привлекательным, то она какое-то время проведет вместе с ним. Двое могут ходить в кино, обедать, гулять и т. д. Когда подобная близость удовлетворит обоих, наступит вторая фаза, включающая тактильную стимуляцию. Обычно она начинается с прикосновения, с того, что мужчина и женщина держат друг друга за руки, потом приходит черед петтингу — прикосновения становятся все интимнее, если только внутренние запреты одной из сторон не прервут естественный ход вещей. Конечная цель — половой акт, вызывающий оргазм.

Мастере и Джонсон сфокусировали свое внимание на изучении тактильной фазы. Они придерживались той точки зрения, что сексуальное поведение может быть описано как определенное сенсорное событие. Ученые показали, что секс — это своеобразное вознаграждение, поскольку благодаря ему человек получает приятный чувственный опыт. Необходимо более детально разобраться в том, каким образом структура данной системы способствует возникновению сенсорных событий, мотивирующих сексуальное поведение человека.

Сексуальная реакция мужчины и женщины во многом сходна. Выражаясь иначе, она протекает примерно одинаково. По-видимому, появление различий обусловлено по преимуществу когнитивными факторами и факторами научения.

Сексуальная реакция женщины

Мастере и Джонсон (Masters & Johnson, 1966) показали неверность некоторых представлений о сексуальной реакции женщин: о том, что во время секса у них не возникает никаких приятных ощущений и нет оргазма. И на самом деле, не было обнаружено ни одного случая, когда женщина при соответствующей стимуляции не испытывала бы его. Неправильное представление было вызвано тем, что женскую сексуальную реакцию сравнивали с мужской. Существующие различия не означают, что она слабее или в меньшей степени доставляет удовлетворение, чем мужская.

Описывая модель того, как протекают физиологические и психологические реакции, Мастере и Джонсон разделили сексуальную реакцию женщины на четыре фазы:

1. Появление возбуждения.
2. Нарастание возбуждения.
3. Оргазм.
4. Расслабление.

Сексуальная реакция женщины — это физиологические изменения, происходящие:

1. Вне гениталий.
2. С клитором.
3. Во влагалище.

На рис. 4.1 представлено строение тазовой области женщин.

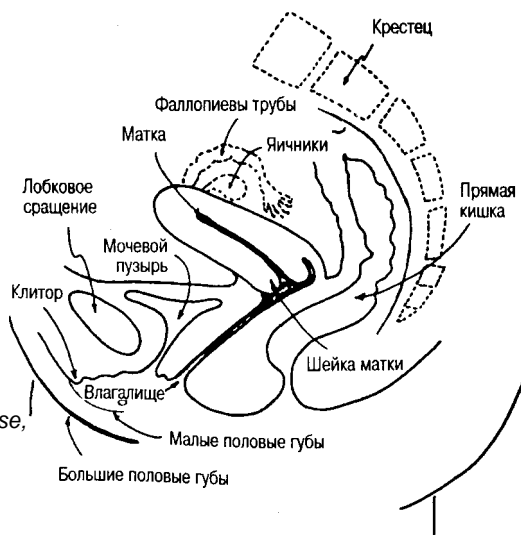


Рис. 4.1. Тазовая область у женщин: нормальное строение.

(Источник: *Human Sexual Response*,
W. H. Masters, V. E. Johnson. Copyright
© 1966 by Little, Brown and Company.
Перепечатано с разрешения издателя
и авторов.)

Таблица 4.1

Сексуальная реакция женщины

Фаза	Вид реакции		
	Экстрагенитальная	Клиторная	Вагинальная
Возбуждение	Набухание сосков. Увеличение грудных желез. Прилив крови к различным органам (к соскам). Непроизвольные мышечные сокращения. Сокращения сфинктера прямой кишки	Увеличение размера клитора (возможны индивидуальные различия)	Выделение смазки. Увеличение и растяжение влагалища. Сокращение шейки матки и самой матки
Наращение возбуждения	Продолжается набухание сосков. Увеличение грудных желез. Кровь может начать приливать к низу живота, бедрам, ягодицам. Непроизвольные мышечные сокращения (рук и ног). Гипервентиляция легких. Увеличение частоты сердечных сокращений. Повышение кровяного давления	Происходит сокращение клитора, он меняет свое нормальное положение	Отмечаются сокращения стенок влагалища вблизи влагалищного отверстия
Оргазм	Продолжается набухание сосков. Продолжается увеличение грудных желез. Резко прекращается прилив крови к различным частям тела. Непроизвольные мышечные сокращения. Продолжается гипервентиляция легких. Увеличение частоты сердечных сокращений достигает своего пика. Повышение кровяного давления также достигает своего пика	Клитор остается в сокращенном состоянии	Ритмические сокращения, происходящие около влагалищного отверстия (сокращения стенок влагалища)
Расслабление	Все перечисленные проявления начинают постепенно исчезать; также возникает реакция потоотделения	Клитор возвращается к нормальному положению	Быстрое прекращение влагалищных сокращений. Расслабление влагалища

Источник: W. H. Masters, V. E. Johnson, *Human Sexual Response*, 1966.

В этой главе не будет описываться все множество вариантов стимуляции, приводящих к оргазму у женщин. Для большинства из них наиболее эффективна тактильная стимуляция половых органов. Она порождает психологические и физиологические реакции, которые представляют собой общий паттерн, данный в табл. 4.1.

Мастере и Джонсон (Masters & Johnson, 1966) утверждают, что клитор — это уникальный орган человека, функция которого — доставлять удовольствие. По их мнению, он существует лишь для того, чтобы получать и трансформировать чувственную информацию. Хотя никто не спорит с тем, что его стимуляция доставляет удовольствие, существуют исследователи, видящие в нем аналог пениса (например, Morris, 1969). Мастере и Джонсон полагают, что этот женский орган уникален потому, что никоим образом не связан с функцией деторождения и необязателен в плане переживания оргазма, но очевидно, что он играет важную роль в получении сексуального удовольствия и, как правило, оргазма.

Сексуальная реакция мужчины

На рис. 4.2 показано строение тазовой области у мужчин; в табл. 4.2 обобщены фазы сексуальной реакции у мужчин.

Хотя пенис и клитор — важные рецепторные системы, обеспечивающие прием соответствующей сенсорной информации, мужской орган выполняет также и ряд других функций, не имеющих ничего общего с теми, какие существуют у клитора: он необходим для деторождения, а также играет важную роль в сексуальной стимуляции женщины.

Один из первых признаков сексуального возбуждения мужчины — это эрекция, возникающая, когда пенис наполнится кровью. Структура ткани последнего такова, что обеспечивает усиление ее прилива, а это увеличивает его объем и длину. Длительная стимуляция пениса обычно вызывает эякуляцию.

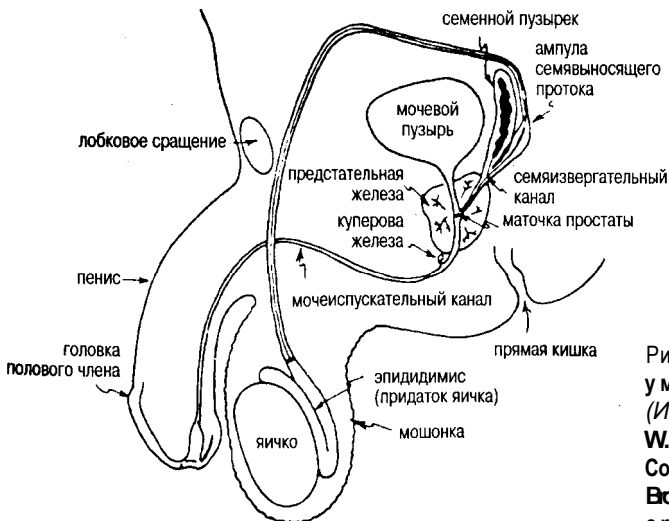


Рис. 4.2. Тазовая область у мужчин: нормальное строение. (Источник: *Human Sexual Response*, W. H. Masters, V. E. Johnson. Copyright © 1966 by Little, Brown and Company. Перепечатано с разрешения издателя и авторов.)

Сексуальная реакция мужчины

Фаза	Вид реакции		
	Экстрагенитальная	Пенис	Яички и мошонка
Возбуждение	Набухание сосков (у 60% мужчин). Прилив крови к некоторым частям тела. Непроизвольные мышечные сокращения. Непроизвольные сокращения сфинктера прямой кишки	Эрекция полового члена(происходит расширение сосудов). Удлинение мочеиспускательного капала	Локализованное расширение сосудов. Сокращение волокон гладких мышц. Утолщение стенок мошонки. Поднятие яичек
Нарастание возбуждения	Набухание сосков. Продолжающийся прилив крови к некоторым частям тела (у 25% мужчин). Непроизвольные мышечные сокращения. Непроизвольные сокращения сфинктера прямой кишки. Гипервентиляция легких. Увеличение частоты сердечных сокращений. Повышение кровяного давления	Благодаря расширению сосудов происходит увеличение пениса в диаметре. Расширение мочеиспускательного капала	Все, как и во время предыдущей фазы; кроме того, яички еще больше поднимаются и увеличиваются в размере
Оргазм	Продолжается набухание сосков. Продолжается прилив крови к некоторым частям тела. Непроизвольные сокращения сфинктера прямой кишки. Увеличение частоты сердечных сокращений. Повышение кровяного давления	Эякуляция (обеспечивается за счет ритмических мышечных сокращений). Выброс семенной жидкости, осуществляемый посредством непроизвольных мышечных сокращений. Ритмические сокращения уретры	Все, как и во время предыдущей фазы
Расслабление	Постепенно набухание сосков ослабляется. Быстрое прекращение прилива крови к различным частям тела. Реакция потоотделения	Пенис возвращается к своему нормальному состоянию (две стадии): сначала быстро прекращается расширение сосудов, а затем этот переход становится более плавным	Либо быстрый, либо отсроченный возврат к обычному состоянию

Компонент научения

Некоторое время назад исследователи заинтересовались вопросом, что же такое сексуальное возбуждение. Они выяснили, что, разглядывая фотографию, изображающую обнаженного человека противоположного пола, можно сексуально возбуждаться. Кроме того, они обнаружили, что если человек рассматривает фотографии, где запечатлены представитель другого пола, сексуально возбужденный или пара, занимающаяся сексом, то его возбуждение будет сильнее, чем если бы он разглядывал картинки просто обнаженных людей (например, Griffith, May & Veitch, 1974; Mosher & Abramson, 1955).

Результаты нескольких исследований дают понять, что стимуляция не обязательно должна быть визуальной; словесных описаний сексуального поведения вполне достаточно, чтобы у большинства испытуемых, добровольно участвовавших в исследовании, возникло сексуальное возбуждение (например, Heiman, 1977). Способность фантазировать, по-видимому, выступает в качестве важного посредника, позволяющего данному феномену реализоваться, поскольку испытуемые благодаря этому могут сексуально возбуждаться (например, Heiman, 1975, 1977; Masters & Johnson, 1966). У людей, склонных воображать или обладающих некоторым сексуальным опытом, легко возникают сексуальные фантазии (Carlson & Coleman, 1977).

Романтические сюжеты или сюжеты, где присутствует тема страсти, по-видимому, способны вызывать столь же сильное возбуждение (например, Fisher & Vugne, 1978; Heiman, 1977; Osborn & Pollack, 1977). Долгое время считалось, что женщин, в отличие от мужчин, непосредственно эротические материалы не возбуждают (например, Abelson & Cohen, Heaton & Suder, 1971) и что, опять же в отличие от мужчин, они сексуально более возбуждаются от романтических образов. Проведенные исследования эти убеждения не подтвердили. Скорее всего, в прошлом женщины просто не решались признаться, что порнография их возбуждает, поскольку тогда действовали культурные запреты (Gebhard, 1973).

По-видимому, тема случайной связи усиливает влечение, которое появляется как реакция на порнографический материал. Это вполне согласуется с теми данными, что приведены в литературе, посвященной вопросам романтической привлекательности и притягательности; к этой теме мы вернемся чуть позже.

Почему нагота, романтические рассказы и тема случайной связи действуют на людей столь возбуждающе? Ганьон (Gagnon, 1974, 1977) предположил, что эти реакции заучены, т. е. приобретены благодаря созданию сценариев сексуального поведения. Согласно результатам анализа, который провел Ганьон, они регулируют вообще все сексуальное поведение человека.

Сценарии сексуального поведения

Сценарии сексуального поведения — это составляемые в уме схемы того, как должно разворачиваться взаимодействие сексуального характера между двумя людьми (Gagnon, 1974, 1977; Simon & Gagnon, 1986). Они аналогичны сценарию фильма, У героев которого есть свои мотивы и чувства. Последний требует, чтобы актеры, разыгрывающие роли главных персонажей, произносили определенные слова и совершали ряд действий (Gagnon, 1974). Выходит, в каждой сексуальной связи любой человек руководствуется своим личным сценарием.

Саймон и Ганьон полагают, что последние формируются на основе информации, получаемой в детстве, благодаря получаемым подкреплениям и наказаниям, а также благодаря процессу имитации и моделирования поведения других людей. До подросткового возраста эти сексуальные сценарии — по преимуществу набор паттернов тендерных моделей. Они подсказывают мальчикам и девочкам, как тем следует реагировать друг на друга, обращаться друг с другом в рамках отношений несексуального характера.

Когда дети подрастают и становятся подростками, их сценарии включают сексуальные чувства. Ганьон предположил, что, мастурбируя, юноши учатся соотносить эти чувства и действия со своей тендерной ролью или сблизить их. Это порождает сценарий сексуального поведения, который будет подсказывать юноше, как тот должен вести себя при настоящем половом акте. Проходя каждую из фаз сексуальной реакции (возбуждение, нарастание возбуждения, оргазм и расслабление), юноши соотносят определенные сексуальные действия (физические) с коммуникацией (соответствующие вербальные и невербальные реакции). Постепенно сценарий сексуального поведения все более усложняется, а каждая его фаза дифференцируется, в результате чего определенные сексуальные действия (физические) и соответствующие коммуникативные паттерны теснее связываются с конкретными фазами сексуальной реакции.

Как предположили исследователи, девушкам немного сложнее интегрировать и координировать сексуальные чувства, труднее вписать их в сценарий своего поведения, поскольку в раннеподростковом возрасте лишь немногие из них мастурбируют. Кроме того, в отличие от мужских женские сценарии, составленные в том же возрасте, содержат меньше чисто сексуальной информации. В них обычно превалирует тема влюбленности, в то время как мужские ориентированы на сексуальные действия. Хотя подобная влюбленность может означать и саму сексуальную реакцию, обычно она не предполагает включения других фаз, которые непосредственно связаны с половой активностью. Но по мере взросления женщины ее сценарии учитывают полноценную сексуальную реакцию, состоящую из всех четырех фаз.

Ганьон (Gagnon, 1974) считал, что, когда подростки начинают взрослеть, их сценарии меняются: от таких, которые основаны на возникающих во время мастурбации фантазиях, к тем, что носят межличностный характер и в большей мере ориентированы на партнера.

Петтинг позволяет добиться того, что молодые пары познают сексуальное возбуждение, прикасаясь друг к другу, но оставаясь при этом полностью одетыми. Такое поведение способствует возникновению возбуждения, хотя обычно не приводит к оргазму. На этой стадии юноши и девушки учатся соотносить чувства, возникающие при прикосновениях другого человека, с фазой возбуждения, которая входит в их сексуальную реакцию. Другими словами, фантазия подстегивает возбуждение от прикосновений. Со временем сценарий сексуального поведения девушки предполагает сексуальное возбуждение как необходимое, что позволяет ощутить оргазм.

По мере дальнейшего взросления партнеры овладевают и рядом других навыков: как раздеть друг друга, добиться уединенности, сконцентрироваться на дру-



По мере усиления сексуального влечения в подростковом возрасте повышается и интерес к материалам сексуального характера. Было обнаружено, что мужчин особо привлекают визуальные материалы

гом человеке. Ганьон указывает, что на данной стадии сексуальные действия партнеров зачастую бывают довольно неуклюжими, неловкими, нервными. Однако с опытом и благодаря лучшему восприятию друг друга юноши и девушки учатся координировать свои сценарии сексуального поведения, чтобы оба смогли получить сексуальное удовольствие. Если удается хотя бы раз достичь обоюдного совпадения, само сексуальное поведение зачастую становится как бы ритуалом действий (Simon & Gagnon, 1986).

Взаимодействие факторов биологических и научения

Поскольку сценарии сексуального поведения очень важны, можно говорить, что удовольствие — следствие взаимодействия факторов биологических (сенсорных) и научения. Изначально возникающее лишь при самостимуляции, оно постепенно соотносится с другим человеком. Согласно данной интерпретации, сексуальное возбуждение зависит от сенсорного знания о сексуальном партнере. Оно вызывается благодаря виду, запаху, прикосновению последнего. Процесс генерализации приводит к тому, что другие люди оказываются источниками сенсорного возбуждения. Поскольку образы, фантазии и сценарии связываются с сексуальным возбуждением, степень, в которой другой человек способен их проявить, определяется, в частности, его возможностью сексуально возбудиться. В этом смысле последнее — взгляд со стороны; люди возбуждаются от того, что может произойти.

Подкрепляющая ценность секса

Подкрепляющая ценность секса определяется, по-видимому, тем, что он связан с реализацией сценария сексуального поведения, которая доставляет удовлетворение. Действия мужчин и женщин, ведущие к коитусу, состоят из примерно оди-

наковой последовательности. Определили четырнадцать таких действий, которые являются частью сексуального сценария; к их числу относятся поцелуи, ласки, мануальная и оральная стимуляция, проникновение. Мужчины и женщины отличаются друг от друга разной степенью возбуждения, возникающей от каждого из способов, содержащихся в сценарии. Обычно возбуждение мужчины усиливается от фазы к фазе, достигая кульминации при проникновении, а женщины протекает по-другому и, кроме того, может быть весьма разнообразным. Женщин больше всего возбуждает стимуляция со стороны мужчины, но не само проникновение. Таким образом, хотя сценарии сексуального поведения мужчин и женщин по большей части совпадают, их реакции на одни и те же действия обычно разнятся (Geer & Broussard, 1990). Этим и объясняется та закономерность, что женщины по сравнению с мужчинами менее интересуются сексом (Hite, 1976; Zilbergeld, 1978).

Многие годы продолжаются споры о природе женского оргазма и о том, почему сексуальное возбуждение мужчин и женщин так различается. Ученые, отстаивающие теорию научения, предположили, что эта несхожесть связана с фокусом внимания. Женщины обычно сосредоточены на ощущениях, которые возникают при стимуляции мужчинами, испытывая от этого самое сильное возбуждение, в отличие от мужчин, для которых оргазм связан с проникновением.

Когнитивный компонент

На сценарии сексуального поведения взрослых влияют установки и убеждения, которых те придерживаются. Но откуда берутся эти самые установки и убеждения? В частности, они возникают в процессе социализации, заимствуются у сверстников, появляются в процессе интернализации ценностей и идеалов. Не углубляясь в анализ всех данных, касающихся этих убеждений, остановимся на самых интересных моментах.

Либеральные и консервативные установки в отношении секса

С 1950-х по начало 1980-х гг. североамериканское общество свободнее смотрело на сексуальные отношения, особенно добрачные (D'Emilio & Freedman, 1988). Однако с середины 1980-х гг. установки стали консервативнее, что, возможно, было вызвано угрозой заражения болезнями, передаваемыми половым путем, и консервативными тенденциями в культуре (Gerrard, 1987). Период 1950-1980-х гг. отличался также двойным стандартом в отношении секса, т. е. считалось, что до брака он социально приемлем, если речь идет о мужчинах, но не о женщинах (Brooks-Gunn & Furstenberg, 1989). В результате, несмотря на консервативные тенденции, пары стали заниматься сексом раньше и делать это чаще. Кроме того, их установки оказались более свободными.

Представления о сексуальном влечении

Как мужчины, так и женщины склонны считать, что сексуальное влечение проявляется сильнее у мужчин (например, Вугне, 1977) и, следовательно, секс более важен и приносит большее наслаждение именно им. Такое представление можно объяснить, в частности, двойственным стандартом относительно того, что промискуитет скорее приемлем для мужчин, нежели для женщин. В качестве упражнения подумайте, где отражается это представление.

Значение сексуальных переживаний

Быть может, самое сильное различие между мужчинами и женщинами заключено в том, какое значение они придают сексу. Если женщинам свойственно связывать его с чувством любви и близости, то мужчины видят в нем некое достижение, приключение, возможность продемонстрировать свою силу и власть или получить чисто физическую разрядку. С этим вполне согласуется та закономерность, что, по сравнению с женщинами, они реже романтически увлечены своим первым сексуальным партнером. Женщин секс обычно привлекает потому, что позволяет почувствовать эмоциональную теплоту, свою желанность, разделить чувства. Мужчинам же, напротив, свойственно отделять его от прочих аспектов взаимоотношений. Например, они более склонны фокусировать внимание на возникающем сексуальном возбуждении (Basow, 1992).

Однако помните о том, что эти общие тенденции отражают лишь статистически значимые различия. Подобно мужчинам, женщины иногда воспринимают секс как некоторое достижение, приключение, возможность показать свою силу и власть или как чисто физическую разрядку; а мужчины, подобно женщинам, связывают его с любовью и близостью. Естественно, большинство мужчин предпочитает, чтобы любовь и секс сочетались; как и женщины, они ценят любовь гораздо больше, чем просто секс (Chassler, 1988; Pietropinto & Simenauer, 1977). По мере того как они становятся старше, последний все более и более мотивируется любовью и близостью (Sprague & Quadagno, 1987).

Резюме

В новаторской книге Мастерса и Джонсон дано научное описание физиологических событий, происходящих в результате сексуальной стимуляции. Сексуальная реакция как мужчин, так и женщин может быть поделена на четыре фазы: возбуждение, нарастание возбуждения, оргазм и расслабление. Хотя и было известно о различии реакций мужчин и женщин, Мастерсу и Джонсон удалось показать их схожесть.

К тому, что равно возбуждает мужчин и женщин, относятся изображения представителей противоположного пола в обнаженном виде, фотографии людей, занимающихся сексом, а также словесные описания сексуального поведения. Умение фантазировать во многом определяет ту степень, в которой различные виды материалов вызывают возбуждение.

Ганьон предположил, что сексуальное поведение человека во многом обусловлено реализацией определенных его сценариев. Под ними понимаются составляемые в уме схемы или представления, помогающие человеку заниматься сексом. Также было выдвинуто предположение, что, мастурбируя, мужчины и женщины учатся соотносить и интегрировать сексуальные чувства и действия с тендерными ролями. То есть они создают сценарий сексуального поведения, подсказывающий, как им следует себя вести, занимаясь сексом с другим человеком. По мере взросления человека этот сценарий трансформируется — из основанного на фантазиях в более межличностный и более ориентированный на партнера. Такой переход зачастую характеризуется неловкостью, неуклюжестью, нервозностью, т. е. поведением, реализуемым путем «проб и ошибок». Поскольку подобные сценарии важны, можно утверждать, что сексуальное удовольствие определяется взаимодействием биологических (сенсорных) факторов и факторов научения. Согласно этой точке

зрения, зрелое сексуальное возбуждение — возникающее при стимуляции, производимой другими людьми, а не при самостимуляции — обусловлено большей осведомленностью в чувственных особенностях партнера.

На наши сценарии сексуального поведения влияют убеждения, установки и ценности. Неудивительно, что, когда в отношении секса стали превалировать более либеральные установки, добрачные связи стали распространенными. Устойчивое представление о том, что сексуальное влечение сильнее у мужчин, нежели у женщин, позволяет объяснить причину существования в нашем обществе двойного стандарта, относящегося к сексуальному промискуитету.

Мужчины и женщины различаются особенно в том, какое значение они придают сексу. Для женщин он неразрывен с чувствами любви и близости, в то время как мужчины склонны воспринимать его как достижение, приключение, возможность продемонстрировать свою силу и власть или получить физическую разрядку. Однако обратите внимание на то, что эти закономерности отражают статистически значимые, но не индивидуальные различия. Подобно женщинам, большинство мужчин предпочитают, чтобы любовь и секс были связаны, и ценят любовь в своей жизни гораздо больше, чем просто секс.

Увлеченность, влечение, любовь и воспроизведение потомства

Представьте себе такую ситуацию. Вы идете по студенческому общежитию, и тут к вам подходит привлекательный человек противоположного пола и говорит: «Хочешь ли ты заняться со мной сексом?» Если вы женщина, то в 100 % случаев ответ был бы «нет». Подобный вопрос большинство женщин сочли бы оскорбительным для себя или по крайней мере вызывающим недоумение. Если же, наоборот, вы мужчина, то в 75 % случаев ответ был бы «да». При этом большинство чувствовали бы себя польщенными. Те же, кто составляют меньшинство в 25 %, обычно ссылались на ранее данные обязательства (Clarke & Hatfield, 1989). Это исследование иллюстрирует, что мужчины и женщины по-разному относятся к сексу. В данном разделе мы рассмотрим, в чем же проявляются подобные различия.

Биологический компонент

С эволюционной точки зрения целью сексуального поведения является воспроизведение потомства. Таков залог того, что наши гены будут воспроизведены в последующих поколениях. Если придерживаться данной точки зрения, то можно сделать вывод, что удовольствие, которое мы получаем во время секса, — это эволюционный механизм, мотивирующий нас постоянно к сексуальному поведению. Аналогичным образом и любовь представляет собой еще один механизм, помогающий нам сфокусироваться на конкретном человеке или потенциальном партнере, чтобы в конечном счете иметь возможность постоянно заниматься с ним сексом.

В процессе эволюции возникла одна важная проблема, ее суть — необходимость адаптироваться к такому уходу за потомством, которое обеспечило бы его выживание и соответственно позволило бы сохраниться и нашим генам. Когда развился мозг человека, позволяющий ему с большой искусностью обучаться, появи-

лась зависимость от окружающих, которые способствовали бы сохранению потомства на ранних этапах его развития. Развитие крупного мозга, дающего возможность рассуждать и планировать, предполагало, что человек опирается на более инстинктивные (биологически запрограммированные) паттерны реакций (Pinker, 1997). В результате при рождении человеческое потомство оказывается весьма уязвимым. Родитель должен взять на себя активную роль по его защите и научить выживанию. Исследователи утверждают, что для этого в процессе воспитания, ухаживания за детьми обязательно участие обоих родителей (Geary, 2000). У многих видов за потомством присматривает лишь одна мать. Психологи, придерживающиеся эволюционистской точки зрения, утверждают, что люди выработали абсолютно новую стратегию, которая обеспечивает возможность их генетического выживания. Суть ее заключается в разделении обязанностей по воспитанию потомства (Mann, 1992). Есть множество видов, представители которых прибегают к схожей стратегии, но исследователи считают, что среди приматов она получила свое распространение на более сложном и более высоком уровне. Другими словами, зачатие — это всего лишь начало процесса. Поскольку человеку требуется много времени на то, чтобы научиться обеспечивать свое выживание, у нас должна быть сформирована мотивация к тому, чтобы посвящать большую часть своей жизни заботе о потомстве. Выражаясь иначе, люди предпочитают ухаживать за своими детьми вместе с партнером, который ориентирован на продолжительные отношения (Geary, 2000).

Эволюция и биология любви

Процесс установления продолжительных отношений не брошен на произвол судьбы. Существует механизм, благодаря которому люди их добиваются, — это любовь. Когда человек любит, его психологическое состояние близко к эйфории. Результаты проведенных исследований показывают, что любовь связана с выработкой дофамина и норэпинефрина, химических соединений, которые обуславливают возникновение эйфории. Кроме того, чувство любви связано с выработкой фенилэтиламина (ФЭА), что «дает вам ту глупую улыбку, которой вы одариваете незнакомцев. Когда вы встречаете того, кто кажется вам привлекательным, начинает работу фабрика ФЭА» (Walsh, 1991). Однако он вырабатывается не вечно; спад наблюдается по прошествии примерно двух-трех лет. Это вполне согласуется с тем наблюдением, что у представителей 62 различных культур пик разводов приходится на четвертый год совместной жизни (Fisher, 1992).

Почему же так много браков сохраняется и после того, как пройден этот кризисный период? По-видимому, за стадией увлеченности следует другая — привязанности, которая обусловлена действием эндорфинов (Fisher, 1992). Эндорфины (о них мы будем говорить подробнее в главе 7) — эквивалент вырабатываемых организмом морфинов; они не только облегчают боль, но и создают чувство благополучия. Все больше данных, что эндорфины вырабатываются не только в том случае, когда больно или страшно, как считалось ранее, но и при других эмоциях, например смехе. Роль их предельно важна в стабильном функционировании иммунной системы. Поэтому вполне объяснимым кажется то, почему у людей неожиданно возникают проблемы с иммунной системой после смерти супруга (супруги) (см. главу 11).

Окситоцин также образуется тогда, когда человек любит. Это химическое соединение, вырабатываемое мозгом, повышает чувствительность нервов и стимулирует мышцы. Считается, что оно вызывает стремление к объятиям и усиливает оргазм. В ходе исследования мужчин было выявлено, что при климаксе уровень окситоцина повышается, переходя от коэффициента 3 к коэффициенту 5. Фишер (Fisher, 1992) считает, что он способствует возникновению чувства привязанности и расслабленной удовлетворенности.

Любовь может укреплять взаимоотношения, но совершенно очевидно, что в первого встречного мы не влюбляемся. Мы влюбляемся в тех представителей противоположного пола, которые обладают рядом важных физических и психологических особенностей, увеличивающих вероятность того, что наши гены будут сохранены в последующих поколениях. Эволюционисты утверждают, что у нас выработаны определенные брачные стратегии, которые делают некоторых потенциальных партнеров более привлекательными по сравнению со всеми остальными. Начнем с рассмотрения женских брачных стратегий.

Долгосрочные брачные стратегии женщин

Учитывая тот факт, что и мужчины и женщины склонны отдавать предпочтение тем партнерам, которые готовы к продолжительным отношениям, позволяющим совместно ухаживать за потомством, постараемся ответить на вопрос, какие же особенности наиболее устраивают женщин, а какие — мужчин? Помните о том, что ведущей мотивацией любого человека является стремление воспроизвести свои гены в будущих поколениях.

Результаты проведенных исследований позволяют думать, что женщине нужен партнер, который:

- 1) обладает ресурсами, необходимыми для воспитания потомства, или может их получить;
- 2) готов делиться этими ресурсами;
- 3) обладает физической способностью защитить как ее саму, так и ее потомство;
- 4) обладает хорошими родительскими навыками или может развить их у себя;
- 5) психологически с ней совместим;
- 6) обладает хорошим здоровьем (Buss, 1999).

То, что женщина ищет партнера, обладающего нужными ресурсами, отражается в предпочтении мужчин, которые финансово обеспечены (Buss, Abbot, Angleitner, Asherian, Biaggio et al.), 1990; Buss & Schmitt, 1993); имеют высокий социальный статус (это означает больший доступ к имеющимся ресурсам) (Buss & Schmitt, 1993); взрослее (чем мужчина старше, тем больше у него власти, силы, престижа) (Buss & Schmitt, 1993); женщины также предпочитают более амбициозных мужчин (у них сильнее мотивация к добыванию ресурсов) (Kyl-Heiku & Buss, 1996). С тем, что женщины выбирают представителей противоположного пола, готовых делиться своими ресурсами, согласуется другой факт: они хотят, чтобы их потенциальный партнер обладал такими качествами, как стабильность и надежность (Buss et al, 1990). Таков залог того, что мужчина будет по-прежнему делиться своими ресурсами и по прошествии какого-то времени. Неудивительно, что женщины

также ищут преданных партнеров. Положение о том, что женщины отдают предпочтение мужчинам, готовым их защищать, согласуется с ее желанием, чтобы партнер был сильным, высоким и атлетически сложенным (Barber, 1995).

Представление о том, что женщины выбирают мужчин с хорошо развитыми родительскими навыками, подтверждается результатами исследований, показывающих, что привлекательнее те партнеры, кто более привязан к детям (La Cerra, 1994). Утверждение, что женщинам нравятся мужчины, которые им подходят, подкрепляют данные об удовлетворенности брачными отношениями. Это не оставляет сомнений, что имеющимися отношениями в большей мере удовлетворены пары, в которых мужчина и женщина обладают схожими интересами и ценностями (Gibson, Franken, & Rowland, 1989). И наконец, положению о предпочтении мужчин с хорошим здоровьем соответствует то, что, как было обнаружено, женщинам нравятся мужчины с правильной симметрией лиц и тел (Gangestad, Thornhill & Yeo, 1994). Установлено, что симметрия является признаком хорошего здоровья.

Долгосрочные брачные стратегии мужчин

Согласно социобиологическим теориям, лучшая стратегия для мужчин заключается в том, чтобы вступить в брачные отношения с как можно большим числом женщин. Исследователи утверждают, что так повышается вероятность генетического воспроизведения мужчины в последующих поколениях. Иными словами, пусть все заботы о воспитании потомства ложатся на плечи женщин. Даже если преимущество остается за тем, чтобы дети воспитывались обоими родителями, мужчинам все равно выгоднее иметь как можно больше партнерш по сексу, а потом перекладывать на них все заботы о воспитании общих детей. Однако проблема такова, что женщин вряд ли устроит это положение вещей. Кроме того, предполагается, что главная роль в организации сексуальных отношений принадлежит мужчинам. Но так ли это на самом деле?

Многочисленные данные свидетельствуют о значительной роли женщин. Ей выгодно формировать отношения на перспективу, поскольку она сможет получить ту помощь, в которой нуждается, занимаясь воспитанием потомства. Таким образом, она предпочитает преданность. Соответственно мужчины, которые не хотят быть такими, получают доступ лишь к некоторым категориям женщин (Buss, 1999). Очевидно, чтобы этот перечень расширить, им необходимо стать преданными. Если встать на позицию женщины, то, естественно, ей хотелось бы, чтобы мужчина делился имеющимися у него ресурсами, а также обеспечивал защиту. Короче говоря, женщинам выгодно выбирать мужчин, обладающих именно этими качествами, как и преданностью. Женщины конкурируют с соперницами, равно как и мужчины соперничают друг с другом, поэтому оказывается невозможным ждать, когда кто-то даст то, что он или она хотят получить. Это своего рода сделка. В наиболее выгодном положении оказываются преданные мужчины, готовые делиться доступными ресурсами и защищать. Они приобретают возможность выбрать из большого числа женщин ту, которая готова родить жизнеспособное потомство (Buss, 1999). Другими словами, мужчине выгоднее отказаться от погони за количеством, которая, как мы увидели, накладывает ряд ограничений, и выбрать качество, поскольку так мужчина увеличивает свои шансы на воспроизведение потомства, способ-

ного выжить. К рассмотрению этих качеств мы вернемся чуть позже, а сейчас я хотел бы обратить ваше внимание на еще одну пару преимуществ, которые возникают, если устанавливаются продолжительные отношения.

Одно из них заключается в том, что мужчина открыто (нередко являясь единственным) занимается сексом с определенной женщиной, а это повышает шансы иметь детей (Kenrick, Keefe, Gabrielidis & Cornelius, 1996). Другое преимущество связано с тем, что таким образом более вероятно рождение жизнеспособного потомства (Kenrick et al., 1996). Имеющиеся данные указывают, что дети, которые воспитывались в полной семье, приобретают разительное преимущество, связанное не только с их собственным выживанием, но с желанием и возможностями иметь собственных детей (Hill & Hurtago, 1996).

Учитывая, что обладают преимуществами те из мужчин, кто стремится к продолжительным взаимоотношениям, постараемся ответить на вопрос, каких же партнерш они предпочитают? Вероятно, особенно важно, чтобы женщина могла рожать детей, причем многократно. Этому соответствуют результаты исследований, свидетельствующие, что мужчины отдают предпочтение молодым привлекательным женщинам, которые, как правило, обладают хорошим здоровьем (способны к деторождению) и более продолжительным периодом, когда они могут рожать. Было выявлено, что привлекательность является признаком здоровья. Обычно это полные губы, чистая и гладкая кожа, ясный взгляд, хороший мышечный тонус и лицо с правильными чертами. Кроме того, мужчины, по-видимому, обращают внимание и на соотношение объема талии и объема бедер (СТБ). Полученные данные говорят, что мужчины выбирают тех партнерш, у которых этот коэффициент равен 0,7 (Singh, 1993; Singh & Luis, 1995; Singh & Young, 1995). Значимость этого соотношения подтверждается тем, что женщины, способные к деторождению, имеют СТБ, варьирующее от 0,67 до 0,8. Интересно, что такое соотношение у моделей журнала «Плейбой» и у победительниц конкурсов красоты на протяжении более 30 лет (хотя с течением времени они стали более худыми) остается на постоянном уровне, близком к 0,7.

Не менее любопытно, что полнота является недостоверной характеристикой привлекательности, если не игнорировать контекст. В этом случае необходимо учитывать доступность продовольствия. В тех обществах, где ощущается нехватка продуктов, полнота — свидетельство благополучия, здоровья, того, что женщина могла хорошо питаться (Rosenblatt, 1974). В тех же обществах, в которых такой проблемы нет, например в США и Европе, между полнотой и социальным статусом существует обратное соотношение (Symons, 1979). Женщины, живущие на территории Северной Америки, считают, что мужчины хотели бы видеть их худыми, но на самом деле результаты проведенных исследований свидетельствуют, что мужчины предпочитают обычных, среднестатистических женщин (Rozin & Fallon, 1988).

Компонент научения

Хотя эволюционисты и создали мощную теорию, которая объясняет сексуальную мотивацию и то, благодаря чему конкретный партнер оказывается привлекательным, в результате многочисленных исследований установлено, что сексуальная

мотивация и привлекательность обусловлены влиянием множества факторов. Возьмем, к примеру, влюбленность. Само слово «влюбиться» предполагает, что мы не можем контролировать процесс, когда другой человек становится для нас эмоционально притягательным; причем сам этот процесс протекает либо постепенно, либо очень быстро. Данные говорят, что зачастую мы влюбляемся в людей, не совпадающих с нашим идеалом. Согласно одному исследованию, лишь 40 % испытуемых были по-настоящему сильно влюблены в человека, соответствующего их идеалу (Averill & Boothroyd, 1977). Другими словами, влюбленность зависит от факторов, которые отличаются от тех, на которые мы, как нам кажется, ориентируемся.

Можно выделить несколько общих элементов. По-видимому, важно, сколь часто мы думаем о другом человеке и как часто мы с ним видимся (Kleck & Rubenstein, 1975; Tesser & Paulhus, 1976). Любопытно, что случайность встречи, скорее всего, относится к числу условий, благоприятствующих появлению влюбленности (Averill & Boothroyd, 1977). Возможно, это происходит потому, что само слово «влюбиться» предполагает элемент случайности; следовательно, неожиданные встречи делают нас более отзывчивыми к открывающейся возможности.

Стернберг (Sternberg, 1991) утверждает, что влюбляемся мы или нет, во многом контролируется нами самими. Это связано с когнитивной установкой: если у нас она есть или мы просто готовы влюбиться, то так оно и произойдет. Стернберг считает, что любовь приходит не случайно; она может быть спланирована. Вы влюбляетесь, совершая определенные действия, и, чтобы пребывать в этом состоянии, вам необходимо предпринимать ряд действий.

Неудивительно, что влюбленность — причина весьма позитивных изменений, которые происходят с вашей Я-концепцией. Кроме того, влюбляясь, люди начинают больше себя уважать, лучше к себе относиться, что является критерием, определяющим, насколько человек, по его мнению, готов мобилизовать ресурсы и преодолеть трудности (Aron, Paris & Aron, 1995).

Возбуждение и увлеченность

Возбуждение, вероятно, один из самых восхитительных феноменов, влияющих на увлеченность. Представьте себе следующую ситуацию. Вы поднимаетесь на лифте, и вдруг он срывается и начинает падать в шахту. Пролетев несколько этажей, он резко останавливается. Ожидая помощи, вы встретились взглядом с привлекательным человеком (другого пола). Вы ощутили, что увлечены, и один из вас предлагает по окончании всей этой истории выпить по чашечке кофе. Затем несколько свиданий, и в итоге вы женитесь. Кажется абсурдным? Но исследователи свидетельствуют об обратном. По-видимому, подобное вполне реально. Результаты многочисленных экспериментов убеждают, что возбуждение усиливает притягательность привлекательного в сексуальном плане человека противоположного пола и ослабляет тягу к непривлекательному (Foster, Witcher, Campbell & Green, 1998). Эти выводы можно объяснить с помощью теории «фасилитации реакции» (Allen, Kenrick, Linder & McCall, 1989). В соответствии с ней возбуждение усиливает доминирующую реакцию. Если говорить более конкретно, оно повышает притягательность привлекательного человека и чувство неприятия в отношении непри-

влекательного. Из этого исследования можно извлечь один практический вывод: если вы хотите, чтобы тот, кому вы уже нравитесь, влюбился в вас, вам необходимо прокатиться с ним на мотоцикле, или отправиться на танцы, или сделать что-то такое, что повысило бы уровень возбуждения.

Близость

Близость связана с таким чувством, как привязанность, с ощущением тесной связи. Она скорее имеет отношение к социальным и психологическим аспектам любви, нежели собственно сексу. Ей люди должны учиться. Если обратиться к литературе, посвященной данной теме, можно заметить, что понятие преданности служит определяющей характеристикой для понятия настоящей близости. Стернберг (Sternberg, 1991) разделяет близость и преданность, надежность. Второе — это принятое решение; когнитивная деятельность. А вот близость — умение; то, чему вы научаетесь.

Подчас думают, что для нее требуется определенное время, однако это не всегда так. Возможный путь, когда люди становятся близки, — откровенность. Тогда один человек рассказывает другому о чем-то личном, интимном, ожидая, что в ответ услышит нечто личное от второго. Неожиданное самораскрытие приводит к мгновенному зарождению близости.

Исследователи связывают готовность самораскрыться с типом людей, которых можно назвать искателями новых ощущений. Как считает Цукерман (Zuckerman, 1979), таким людям необходима новизна, они ищут наивысшую сложность и готовы рисковать ради удовлетворения этой потребности. Данные убеждают: эти люди имеют большее число сексуальных партнеров по сравнению с теми, кто к новизне не стремится. Было бы интересно выяснить, следовательно, склонны ли такие искатели самораскрываться перед другими? Прибегают ли они к этому или, быть может, применяют какие-то иные стратегии? При изучении данного вопроса было обнаружено, что они сообщают другим людям информацию о своей сексуальной мотивации и поведении (Franken, Gibson & Mohan, 1990). Это означает, что, стремясь установить близкие отношения, они прибегают не только к самораскрытию как таковому, но и к одной из его форм, которая предполагает сообщение виахи своих мотивов в самом начале развития отношений.

Сексуальные Я-концепции

Сексуальные Я-концепции формируются благодаря приобретаемому опыту и проявляют себя как сексуальное познание. Исследователи обнаружили, что они значимы при романтической привязанности (Cyranowski & Andersen, 1998; Griffin & Bartholomew, 1994). Для удобства их разделяют на позитивные — способствующие сексуальной привязанности, и негативные — те, что ее тормозят или ей препятствуют. Первые имеют два важных компонента. Они предполагают позитивный взгляд на нашу способность быть привязанным к другим людям. По мнению ученых, этот взгляд коренится в том, как с нами обращались в детстве. Например, если нас любили, то, таким образом, были созданы предпосылки для нашей уверенности, что мы способны иметь привязанности. Напротив, если с нами в детстве обращались не очень хорошо, то, скорее всего, у нас появится неуверенность относительно этой

нашей способности. Мы можем говорить себе, например, что поскольку нас в детстве мало любили, у нас нет качеств, необходимых для формирования сильной привязанности. Второй компонент связан с тем, как мы оцениваем окружающих людей: считаем ли мы их доступными нам и поддерживающими нас. Если верим, что можем крепко привязываться к другому человеку и что другие люди достижимы и готовы поддержать нас, мы будем действовать. В противном случае, когда отношение негативно (мы не уверены в себе) и других считаем недоступными, мы склонны избегать близких отношений. Исследования, в которых изучалось поведение женщин, имевших позитивные Я-концепции, выявили следующее: в отличие от придерживающихся негативных представлений у них разнообразнее истории романтических отношений в прошлом, в настоящем, они чаще в позитивном плане описывали свои отношения, развивающиеся в последнее время (Cyranowski & Andersen, 1998).

Когнитивный компонент

По мнению Роберта Стернберга (Sternberg, 1991), продолжение любви зависит от вашего решения, что вы любите этого человека и готовы отдавать свое время и энергию, которые необходимы для поддержания отношений. В конечном счете это решение любить человека и далее или разлюбить его.

Преданность предполагает помимо прочего понимание того, что любовь — это удовлетворение потребностей двух разных людей. Это означает также признание, что между ними существуют различия и могут возникнуть проблемы, которые нужно решать так, чтобы это устраивало обе стороны. Завершая свой анализ, Стернберг утверждает, что преданность — не просто желание, а именно готовность отдавать время и энергию, необходимые, в частности, для развития навыков решать проблемы. К этому вопросу мы еще вернемся (см.: Практическое применение 4.1).

Рассмотрев три компонента любви — биологический, когнитивный и компонент научения, перейдем к знакомству с моделью, в которой они все интегрированы.

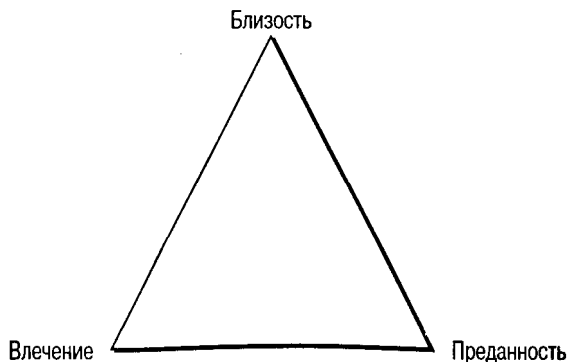


Рис. 4.3. Треугольник любви по Стернбергу.

(Взято из: *Love the Way You Want It*, by R. J. Sternberg.

Copyright © 1991 by Bantam Books. Перепечатано с разрешения.)

Интеракционная модель Стернберга

Стернберг (Sternberg, 1991) выдвинул предположение, что любовь включает три базовых компонента: влечение, близость и преданность. Модель любви, предложенная этим ученым (рис. 4.3), — поистине интеракционная. Интересно было бы разобраться, что же происходит с отношениями, если им не хватает какого-либо из трех базовых компонентов. Стернберг полагает таким образом.

Одно лишь влечение = безрассудная, страстная любовь.

Она возникает подчас совершенно неожиданно, — ее истоком может быть взгляд, прикосновение, произнесенное слово. Ее характеризуют телесные ощущения, дрожь, жар, учащенное сердцебиение. Иногда люди следуют этой страсти (называемой также влечением), иногда — нет. Безрассудная страсть становится нередко благоприятной почвой для фантазий.

Иногда подобное безрассудство становится навязчивым. Например, можно так увлечься кино- или рок-звездой, что отказаться от построения реальных отношений. Поскольку безумная страсть ограничена, она не является полным чувством. Мы никогда не будем по-настоящему счастливы, если не сможем ее одолеть.

Одна лишь близость = симпатия.

Симпатия возникает в том случае, когда вы чувствуете, что между вами и другим человеком существует близость или привязанность, и при этом нет ни влечения, ни преданности. К таким отношениям можно отнести те, что возникают на работе; вне профессионального контекста они не значимы. Нам нравится, когда другой человек разделяет наши идеи и чувства, поскольку у нас возникает ощущение, что мы находимся с ним в гармонии.

Одна лишь преданность = стерильная любовь.

Мы нередко ее наблюдаем в конце продолжавшихся долгое время отношений, когда между людьми уже нет физического влечения, утрачена эмоциональная вовлеченность. В сообществах, где браки устраиваются по договору сторон, стерильная любовь зачастую характеризует начало взаимоотношений, а затем, по прошествии какого-то времени, возникает и влечение, и близость.

Влечение + близость = романтическая любовь.

Романтические любовники испытывают нечто большее, чем просто физическое влечение. Они наслаждаются возникающими эмоциями, переживают общие чувства, наслаждаются близостью. Они не задумываются о том, как долго это продлится да и хотят ли они того, чтобы эти отношения продолжали существовать? Иногда романтическая любовь начинается с влечения, и постепенно происходит сближение двух людей. Иногда — с дружбы, которая со временем перерастает во влечение. Романтическая любовь может принять форму романа, завязавшегося во время круиза, или небольшого приключения, происшедшего во время летнего отпуска.

Влечение + преданность = бессмысленная любовь.

Она подобна вошедшему в поговорку голливудскому браку. После непродолжительного, но яркого ухаживания два человека женятся, не тратя времени на со-

здание близких отношений. После чудесного медового месяца их пути расходятся, при этом оба они убеждены в том, что их любовь способна выдержать расстояние в несколько континентов. Однако из-за отсутствия близости о развитии настоящей преданности не может быть и речи. Когда влечение проходит, супругов уже ничто не держит вместе.

Близость + преданность = товарищеская любовь.

Ее лучше всего охарактеризовать как преданную, длящуюся годами дружбу двух людей. Когда со временем влечение супругов друг к другу угасает, им порой удается сохранить сильное чувство близости и преданности. Семейные отношения часто характеризуются тем же самым, что свойственно стойкой дружбе.

Близость + влечение + преданность = полноценная любовь.

Полноценная любовь является сочетанием трех компонентов: близости, влечения и преданности. К ней сложно прийти, но еще сложнее ее сохранить. Люди стремятся к полноценной любви, но она очень часто ускользает от них (см.: Практическое применение 4.1).

Резюме

Согласно взглядам психологов-эволюционистов, определяющая цель, побуждающая нас реализовать сексуальное поведение, — воспроизведение потомства, чтобы наши гены были сохранены в будущих поколениях. Увлеченность, влечение и любовь — всего лишь подходящие способы, мотивирующие нас постоянно осуществлять сексуальное поведение, что увеличивает шансы на воспроизведение наших генов в следующих поколениях. Принципы эволюционной теории и результаты проведенных исследований говорят о том, что людям, с точки зрения адаптации, выгоднее формировать продолжительные отношения. Поскольку женщинам приходится так много времени и сил тратить на заботу о детях, им выгодно выбрать тех мужчин, которые готовы быть им преданными, делиться имеющимися ресурсами, защищать их.

Так как женщины предпочитают мужчин, отличающихся преданностью, соответственно именно те и могут выбирать среди большего числа женщин. Готовые быть преданными, делиться имеющимися ресурсами и защищать, они имеют особое преимущество перед мужчинами, у которых эти качества отсутствуют; выбирая среди большего числа женщин и отдавая предпочтение тем, кто обладает свойствами, увеличивающими вероятность рождения жизнеспособного потомства, они получают наибольшее преимущество.

Кроме того, психологи-эволюционисты показали, что в увлечении, любви и сексуальном поведении сказываются иные моменты. Было обнаружено, что случайность встречи — не последний фактор, способствующий зарождению любви. Поскольку само слово «влюбиться» предполагает элемент случайности, вероятно, существуют люди, которые склонны влюбляться в привлекательного для них человека, знакомство с которым произошло случайно. Значимо также и наличие потенциального партнера. Это позволяет предположить, что напряжение сил, которые требуются для достижения цели, сказывается на чувстве увлеченности.

Если кто-то кажется вам привлекательным, то возбуждение усиливает это чувство. Если вы готовы открыться перед тем человеком, которым увлечены, это повысит ваши шансы на установление близких отношений, какие являются важными компонентами полноценной любви. Позитивная сексуальная Я-концепция во многом определит, склонны ли вы прибегнуть к соответствующей стратегии.

ПРАКТИЧЕСКОЕ ПРИМЕНЕНИЕ 4.1

Стремление к достижению полноценной любви

Стернберг утверждает, что человека можно научить тому, как достичь полноценной любви. Но сначала необходимо признать: полноценная любовь - то же самое, что и любая другая цель. Соответственно, человек должен сознательно наметить цель и решить действовать для ее достижения.

Многие люди в нашем обществе отказываются от такой цели. Например, они решают, что близкие отношения нежелательны или невозможны, что преданность другому человеку несовместима с их желанием быть свободными или независимыми. В результате они приходят к решению удовлетворять свое влечение посредством бесконечных сексуальных связей. Как только одни отношения исчерпывают себя, они ищут новых сексуальных встреч.

Стернберг отмечает, что если человек целеустремленно настроен на полноценную любовь, ему следует выяснить, какие проблемы или препятствия он будет преодолевать. У каждого человека свои вкусы, убеждения и привычки. Следовательно, вероятны проблемы и конфликты. Чтобы справиться с различиями, необходимо овладеть навыками разрешения возникающих проблем. И прежде всего научиться тому, как идентифицировать проблемы. В этом случае сначала лучше определить, к какой категории они относятся. То есть связан ли конфликт, например, с денежными вопросами, с ведением домашнего хозяйства, сексуальными предпочтениями, друзьями, религиозными или политическими убеждениями. Отнесение проблемы к подходящей категории помогает вам определить ее. Если два человека не согласны с тем, что у них возникла проблема, то искать ее решение просто бессмысленно. Такая идентификация позволяет сфокусироваться на решении и не апеллировать к посторонним аргументам. (Вроде такого: «И вообще ты никогда не закрываешь тюбик зубной пасты».) Иногда полезным может оказаться обращение за помощью к другим людям. Когда люди научатся фокусировать внимание на проблеме, относиться к ней как к обоюдно, то смогут отказаться от взаимных обвинений.

Стернберг считает, что людям, которые решили отыскать полноценную любовь, необходимо научиться распознавать ловушки или то, что он называет превратностями любви, появляющиеся во взаимоотношениях. Все мы, по его мнению, время от времени прячемся за маски. Если мы чувствуем собственную уязвимость или боимся, то можем попытаться скрыть свои истинные чувства, а маска показывает как раз обратное тому, что мы на самом деле чувствуем. Такие действия легко приводят к возникновению проблем во взаимоотношениях. Стернберг указал десять ловушек, или масок: контролера, ваятеля, святоши, откладывающего на потом, избегающего конфликтов, говорящего «да», эксперта, правдолюбца, притворщика и обвинителя.

Люди, стремящиеся к полноценной любви, должны принять тот факт, что отношения никогда не бывают совершенными и незыблемыми. Все со временем меняется, поэтому нам нужно научиться принимать эти изменения. Люди совершают ошибки, поэтому надо научиться прощать их. А самое главное - нам нужно относиться к возникающим препятствиям как к вызову и рассматривать их в качестве возможностей для роста и смотреть в будущее с оптимизмом.

С точки зрения Стернберга, любовь — или, как он говорит, полноценная любовь — состоит из трех базовых компонентов: влечения, близости и преданности. Первое связано с физическими и эмоциональными аспектами; чувством тяготения к другому человеку и романтическим стремлением. Близость имеет отношение к чувству привязанности, тесной связи с другим человеком; это навык, которым нужно овладеть, если вы хотите настоящей любви. Преданность предполагает уверенность в том, что человек, которого вы любите, достоин времени и усилий, которые вы затрачиваете. Большинство усилий сопряжено с приобретением навыков, необходимых для решения возникающих проблем. Стернберг обращает наше внимание на то, что отношения, которым недостает одного или нескольких указанных компонентов, — это нечто меньшее, чем полноценная любовь. Он считает, что люди в состоянии ее добиться, и предлагает несколько способов этого.

Биологические различия между мужчинами и женщинами

В чем состоят генетические различия между мужчинами и женщинами? В 1990-е гг. британские ученые выявили, что мужской пол определяется лишь единственным геном, находящимся в Y-хромосоме. При отсутствии его эмбрион приобретает женский пол. Роль данного гена заключается в активации ряда других, от которых зависит, будет ли пол плода мужским. Сущность этого процесса связана с половыми гормонами.

Половые гормоны

У мужчин и женщин одни и те же половые гормоны, но в различном количестве. Они играют решающую роль в возникновении того или иного пола. Также они действуют в разного рода поведении.

Исследования, направленные на их изучение, продолжаются более 25 лет, но работа все еще остается на начальной стадии. Эти исследования, вызывающие огромный интерес, в конечном счете позволят нам лучше понять те различия, что существуют между людьми. В настоящее время изучаются отличия полов; это актуально потому, что по крайней мере среди животных такие различия стереотипны и соответственно относительно легко поддаются количественному анализу. Полученные результаты показывают, что между полами существуют биологические различия, но их значимость, на мой взгляд, определяется тем, как развивается мозг у мужчин и женщин.

Три основные группы половых гормонов

Основная группа гормонов, регулирующая сексуальное поведение мужчины, состоит из *андрогенов*, самый важный из которых — тестостерон. Две главные группы, регулирующие сексуальное поведение женщины, — это *эстрогены* и *прогестины*. Среди первых наиболее важный — эстрадиол, среди вторых — прогестерон. Хотя мы говорим об андрогенах как о мужских половых гормонах, а об эстрогенах и прогестинах как о женских, такая градация не совсем точна. Андрогены могут превращаться в эстрогены и прогестины, как и последние в первые. Все они присутствуют в крови и мужчин и женщин (Houyenga & Houyenga, 1979). Уровень содержания

эстрогенов в крови мужчин составляет 2-30 % от их уровня в крови женщин, в то время как андрогенов у женщин 6-30 % от того количества, что отмечается у мужчин (Money, 1980). Соответственно основное различие между полами заключается в разной концентрации половых гормонов. Существующий разброс обусловлен тем, что уровень содержания различных гормонов непостоянен. Как мы увидим, на него влияют как внутренние, так и внешние факторы.

Выработка половых гормонов

Половые гормоны вырабатываются надпочечными и половыми железами. Мужские — это яички; женские — яичники. Первые вырабатывают главным образом андрогены, в то время как яичники — по преимуществу эстрогены и прогестины. В надпочечных железах вырабатываются главным образом андрогены. Установлено, что у женщин примерно половина их вырабатывается надпочечниками, а другая половина — яичниками.

Уровень содержания половых гормонов в каждый момент времени регулируется гипофизом, деятельность которого контролируется гипоталамусом. Гипофиз отвечает за секрецию 10 гормонов, которые оказывают возбуждающее или тормозящее воздействие, модулируют сложные поведенческие паттерны, обеспечивающие направленность и реализацию сексуальной реакции (Whalen, 1976). Большинство исследований сфокусировано на изучении двух гонадотропных гормонов: фолликуло-стимулирующего гормона (ФСГ), обеспечивающего созревание фолликулов яичников у женщин и стимулирующего выработку спермы у мужчин; и лютеинизирующего гормона (ЛГ), вызывающего овуляцию у женщин и стимулирующего выработку андрогенов мужскими яичками.

Вообще в животном мире андрогены влияют на формирование половой реакции у самцов, а в человеческом они способствуют сексуальному интересу мужчин.

Их секреция происходит у представителей мужского пола более или менее постоянно. Интенсивная выработка наблюдается в подростковом возрасте, чем и объясняется неожиданное пробуждение сексуального интереса у мальчиков-подростков; затем постепенно, к старости, отмечается спад секреции. Угасание сексуального интереса может объясняться ее снижением (Bancroft, 1987), а также и другими факторами — например, такими, как недостаток разнообразия и «осуществляющееся пророчество», т. е. установка на то, что со временем наш интерес к сексу угасает.

Женские половые гормоны вырабатываются в соответствии с 28-дневным циклом, который связан с созреванием яйцеклетки. Яичники выполняют двойную функцию: они производят как яйцеклетки, так и гормоны. В начале цикла вырабатываемый гипофизом гормон (фолликуло-стимулирующий) инициирует рост фолликула — яйцеклетки и других окружающих ее клеток. Этот рост продолжается в течение половины цикла. Поскольку фолликулы вырабатывают эстроген, его количество в крови растет вместе с их увеличением. Примерно в середине цикла яйцеклетка начинает проходить через стенки фолликула и самого яичника. Такое явление называется *овуляцией*. В течение нескольких дней до и после нее женщина может зачать, т. е. ее яйцеклетка способна быть оплодотворенной сперматозоидом. Как только яйцеклетка проходит через стенки фолликула и яичника, объем вырабатываемого эстрогена резко снижается, хотя он и продолжает циркулировать еще некоторое время в крови женщины.

Готовность к спариванию у многих животных определяется уровнем содержания эстрогена в крови, но у людей она напрямую от этого не зависит. Многие исследователи (например, Masters & Johnson, 1975) утверждают, что одна из базовых функций сексуального поведения людей заключается в том, чтобы создать связь, приносящую удовольствие. Добившись этого, пары сначала заводят потомство, а потом и заботятся о нем (см. также: Morris, 1969).

У женщин овуляция, как правило, прекращается к 40-50 годам. Соответственно уменьшается секреция эстрогена. Такое физиологическое изменение называется *менопаузой*. Как мы уже видели, уровень эстрогена в крови человека не связан с желанием секса, хотя некоторые женщины сообщают об угасании сексуального интереса в возрасте от 40 до 50 лет, примерно такое же их число говорят об отсутствии изменений и даже, наоборот, о возрастании сексуального интереса.

Половые гормоны и различия, проявляющиеся в физиологическом плане

Примерно в течение месяца после оплодотворения определить, каков пол эмбриона, невозможно. Различия начинают постепенно проявляться на втором месяце. Если в оплодотворении яйцеклетки участвовала X-хромосома, гонады (парные половые клетки плода) начинают развиваться в яичники. При этом исчезают мужские половые протоки, а женские, наоборот, набирают силу и превращаются в матку, фаллопиевы трубы и верхние две трети влагалища.

Если в оплодотворении яйцеклетки участвовала Y-хромосома, развитие эмбриона на протяжении второго месяца приобретает абсолютно иную направленность. Я-У-антигены, которые, как считается, вырабатываются Y-хромосомой, развивают яички, которые, в свою очередь, начинают выделять разнообразные гормоны: те, что абсорбируют женские половые органы, и матку в том числе; тестостерон, укрепляющий связи, отвечающие за выработку спермы; и дигидротестостерон, отвечающий за образование пениса (Goy & McEwen, 1980; Haseltine & Ohno, 1981; Wilson et al., 1982; см. также: Durden-Smith & de Simon, 1983, где указаны разные точки зрения на обсуждаемую в данном разделе тему).

С целью демонстрации того, что гормоны действительно отвечают за развитие половых органов, в кровь самок крыс вводился тестостерон — мужской гормон. В результате обнаружилось, что детеныши-самки были не совсем обычными. Они рождались с наружной вагиной, зачастую у них имелся пенис, когда же достигали соответствующего возраста, то были недостаточно активны в половом отношении (Beach, 1976).

Этические принципы запрещают проводить аналогичные манипуляции с людьми, но существуют многочисленные данные, указывающие на то, что половые гормоны людей функционируют подобным же образом. Определенные свидетельства были получены при наблюдении за добровольно решившими изменить свой пол. Людям, готовящимся к транссексуальной операции, вводились гормоны — либо тестостерон (при смене мужского пола на женский), либо эстроген (при смене женского на мужской). У транссексуала-мужчины, получавшего эстроген (группа гормонов эстрадиола), наблюдался рост грудных желез, ягодицы и бедра округлялись. Соответственно если транссексуалу-женщине вводился андроген (группа гормонов тестостерона), то ее клитор увеличивался, наблюдался рост волос на лице, мускулатура же становилась более маскулинной (Rubin, Reinisch & Haskett, 1981; CIBA Foundation Symposium, 1979).

Половые гормоны и интеллектуальное развитие

Между мужчинами и женщинами не существует различий в уровне интеллектуального развития (определяемого, например, с помощью IQ), но все же некоторая разница имеется. Превосходство мужчин заметно при решении визуально-пространственных задач, например связанных со слежением за движущимися объектами (Law, Pellegrino & Hunt, 1993), при мысленных ротациях (Masters & Sanders, 1993), отслеживании пройденного пути, а также запуске и перехвате летящего снаряда (Kimura, 1992). Различия могут проявляться как $d = 1,0$ стандартного отклонения в зависимости от разновидности используемых тестов (Voyer, Voyer & Bryden, 1995). Женщины по сравнению с мужчинами успешнее справляются с заданиями на поиск синонимов, демонстрируют большую вербальную гибкость (Gordon & Lee, 1986; Hines, 1990). Различия проявляются в пределах $d = 0,5-1,2$ стандартного отклонения. Кроме того, женщины более успешны по сравнению с мужчинами в решении задач на скорость восприятия, т. е. идентификацию и обнаружение соответствий предметов (Kimura, 1992). Обычно девочки способнее в устном счете, но в пубертатном возрасте ситуация меняется на противоположную (Hyde, Fennema & Lamon, 1990). По завершении этого периода и в зрелости мужчины сохраняют это преимущество.

Исследователи обнаружили, что некоторые из вышеописанных различий связаны с уровнем содержания тестостерона. Например, Кимура (Kimura, 1992) выявил, что те женщины, у которых он высок, успешнее справляются с решением пространственных задач (на перемещение фигур), чем женщины, у которых этот уровень низкий. Мужчины с невысоким содержанием тестостерона при решении аналогичных задач были успешнее по сравнению с теми, у кого он был высок (рис. 4.4, верхняя диаграмма). Более того, исследователями было продемонстрировано, что пожилые мужчины при введении им тестостерона улучшали свои результаты при решении приведенных в тестах визуально-пространственных задач (Janowski Oviatt & Orwoll, 1994).

Мужчины с низким уровнем тестостерона по сравнению с теми, у кого он высок, успешнее справляются с тестами на математические операции (Christiansen & Knusman, 1987; Kimura, 1992). Однако, как было выявлено, у женщин содержание этого гормона не отражается на способности к совершению такого рода операций (Kimura, 1992) (рис. 4.4, средняя диаграмма). При решении задач на скорость восприятия — с ними лучше справляются женщины — не выявлено никакой связи между качеством решения и уровнем содержания тестостерона в крови испытуемых (рис. 4.4, нижняя диаграмма).

Кимура не нашел каких-либо различий между мужчинами и женщинами в выполнении тестов на словарный запас и словесную аргументацию. Это соответствует работе Гайд и Линн (Hyde & Linn, 1988), которая представляет собой метаанализ 165 исследований с участием более 1 млн испытуемых. Ученые не обнаружили различий между полами. Однако Кимура установил отличия в математических способностях у мужчин и женщин. Взгляды на данный вопрос все еще остаются достаточно противоречивыми. В результате метаанализа 100 исследований был сделан вывод о том, что «тендерные различия в математической области незначительны» (Hyde, Fennema & Lamon, 1990, p. 139). В частности, эти исследователи показали, что различия за последние два десятилетия стали сглаживаться, — зна-

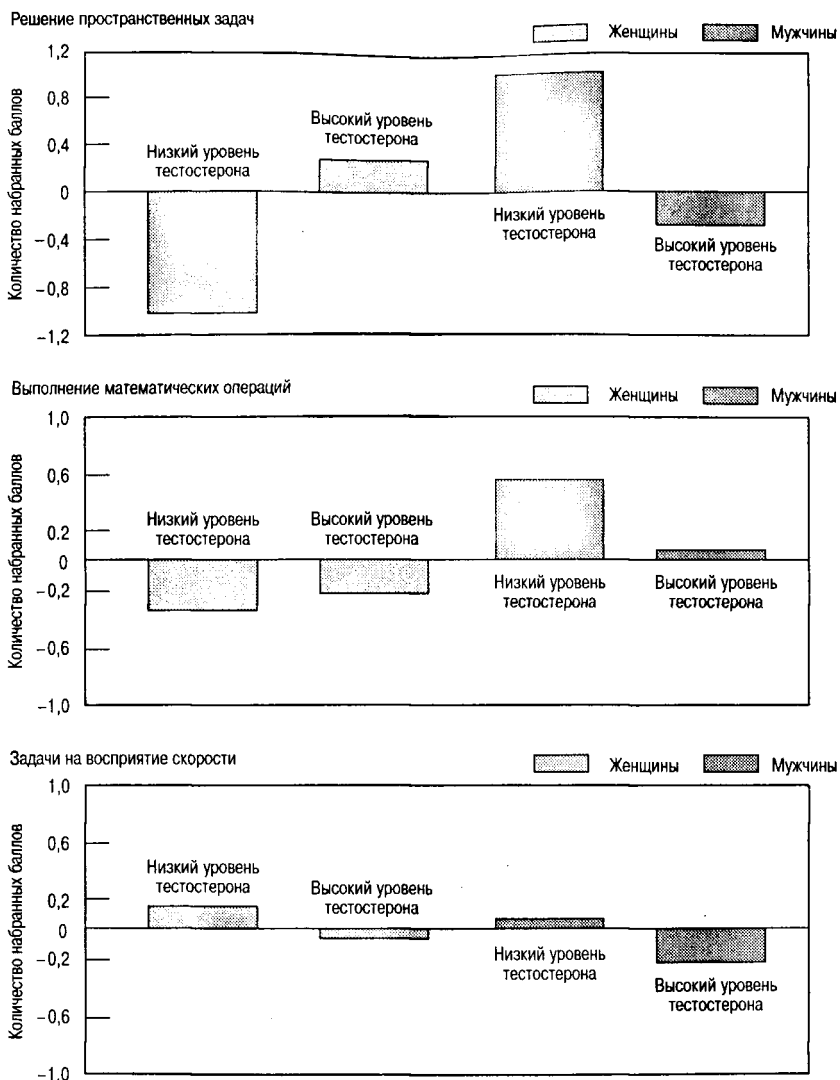


Рис. 4.4. Уровень содержания тестостерона может оказывать влияние на качество выполнения определенных тестовых заданий. Женщины, у которых этот уровень высок, успешнее, по сравнению с теми, у кого он низок, справляются с решением пространственных задач (верхняя диаграмма). В случае с мужчинами наоборот: те, кто имеет низкий уровень, успешнее справляются с такими заданиями, чем обладающие высоким уровнем тестостерона. При выполнении математических операций (средняя диаграмма) лучшие результаты демонстрируют мужчины с низким уровнем тестостерона; у женщин такая корреляция отсутствует. При выполнении тестовых заданий, где женщины обычно более успешны (нижняя диаграмма), связи между уровнем тестостерона и качеством выполнения заданий отмечено не было. (Источник. *Sex Differences in the Brain*, by D. Kimura. *Scientific American*, 1992, 267, 118-125. Copyright © 1992 by Scientific American. Все права защищены.)

чит, можно говорить о влиянии факторов окружающей среды. Разница в математических способностях обычно проявляется в верхнем пласте выборки (когда она состоит из одаренных людей), где мужчины и женщины образуют пропорцию, равную 13 : 1 (Benbow & Stanley, 1980, 1983). Однако есть ученые (Hyde, Fennema, Lamon, 1990), которые заявляют, что нельзя делать обобщения из простых наблюдений, какие рассматривались Бенбоу и Стенли. Правомочность этого заявления признана и самим Бенбоу.

Интеллектуальное развитие определяется как гормонами, так и множеством других факторов. Если вы желаете получить более подробную информацию о том, что нам известно, а что неизвестно об интеллекте, обращайтесь к работам Найсера (Neisser et al., 1996).

Половые гормоны и игры

Наиболее убедительные доказательства влияния половых гормонов на поведенческие различия получены при изучении игр (обзор проведенных исследований см.: Collaer & Hines, 1995). Главное открытие заключалось в том, что девочки, которые во время внутриутробного развития получали андрогены в больших количествах, демонстрировали мальчишеские паттерны поведения. Они отдавали предпочтение жестким, активным играм на свежем воздухе, выбирали одежду с точки зрения ее практичности, игрушки, обычно нравящиеся мальчикам (машинки, пистолеты, конструкторы), и мальчиков в качестве товарищей по игре. Кроме того, таких девочек не очень интересовали женская одежда, косметика, украшения, игры в куклы и моделирование роли матери. Мальчики, которые во время внутриутробного развития подвергались действию прогестерона, который относится к прогестинам, демонстрировали противоположные паттерны поведения, но в менее выраженной форме.

Резюме

У мужчин и женщин гормоны в крови одни и те же, правда, количество их различается. По-видимому, разная концентрация определяет не только многочисленные физиологические, но и психологические различия. В физиологическом смысле тестостерон оказывает маскулинный эффект.

Кроме того, он обуславливает развитие пениса, рост волос на лице, низкий голос. Введение его женщинам обычно увеличивает клитор. Соответственно эстроген оказывает феминизирующее воздействие. Он способствует также развитию грудных желез, стимулирует образование жировых отложений в области бедер и ягодиц. При проведении операций по изменению пола, когда его вводили мужчинам, он оказывал схожее воздействие.

Исследование Кимуры (Kimura, 1992) показывает, что женщины с высоким уровнем тестостерона успешнее, чем те, у которых он низок, решают некоторые пространственные задачи (вообще, больших результатов здесь добиваются мужчины). Когда же решаются задачи, связанные с выполнением математических операций, наилучшие показатели у мужчин с низким уровнем тестостерона (Christiansen & Knussman, 1987; Kimura, 1992), в то время как у женщин такой связи не обнаружено (Kimura, 1992).

Наиболее яркие доказательства того, что половые гормоны обуславливают поведенческие различия, были получены при изучении детских игр.

Половой диморфизм мозга

Диморфизм означает существование двух разных форм. Данные о нем появились в результате наблюдения, что отдельные структуры головного мозга у мужчин и женщин различаются по ряду параметров: размер, число нейронов, наличие дендритных разветвлений (Gorski, 1991).

Многие исследователи уверены в том, что такие структурные различия соотносятся с поведенческими. Эти структуры зачастую удается изменить благодаря введению половых гормонов во внутриутробный и посттубный периоды развития. Можно предположить, что различия в строении мозга у мужчин и женщин, по крайней мере частично, обусловлены влиянием половых гормонов. Данные о том, что факторы окружающей среды также изменяют структуры головного мозга, указывают на сложное взаимодействие между ролью гормонов и влиянием среды.

Некоторые примеры диморфизма

Гипоталамус. Проведенные исследования свидетельствуют, что гипоталамус задействован в сексуальном поведении и в репродукции. Например, исследователи обнаружили, что число нейронов в области гипоталамуса, называемой половым диморфным ядром, больше у самцов крыс, нежели у самок, в 5-7 раз. Пренатальная инъекция тестостерона увеличивает число нейронов, образующих диморфный центр у самок крыс, в результате чего их гипоталамус становится более похожим на гипоталамус самцов, а пренатальная инъекция антитестостеронового препарата самцам крыс приводит к уменьшению числа нейронов, образующих их диморфное ядро (Gorski, 1974, 1985, 1991; Haseltine & Ohno, 1981; Wilson et al., 1981).

Подобные же различия выявлены и при изучении головного мозга человека (Swaab & Fliers, 1985). Проявления полового диморфизма были обнаружены в гипоталамусе и ряде других структур головного мозга (рис. 4.5).

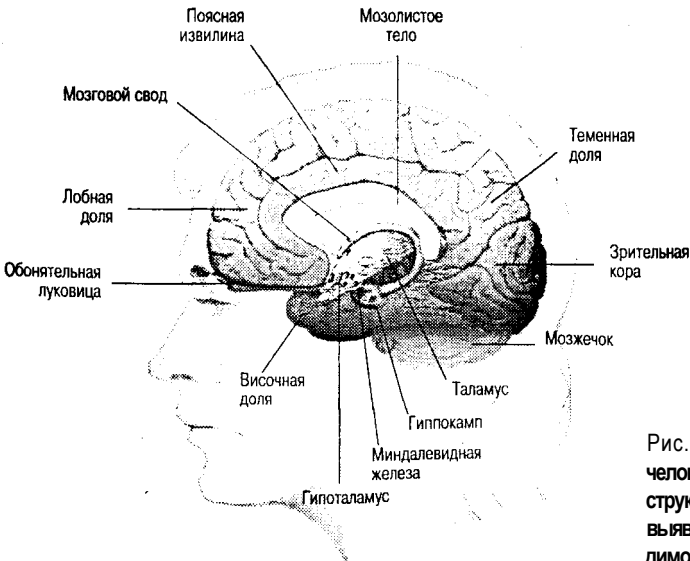


Рис. 4.5. Поперечный разрез мозга человека с указанием некоторых структур, для которых, как было выявлено, характерен половой диморфизм

Позже, когда речь пойдет о сексуальной ориентации, мы обратимся к одному интересному исследованию (LeVay, 1991), посвященному изучению диморфизма в гипоталамусе.

Кора головного мозга. Под ней подразумевается верхний слой мозга, начинающийся с передней его части (фронтальная кора) и охватывающий область вплоть до задней части (зрительная кора). Результаты исследований указывают, что у самцов крыс кора правого полушария толще коры левого, однако у самок это не наблюдается (Diamond, Dowling, & Johnson, 1981). Правое полушарие отвечает за способности к решению пространственных задач. Нам известно, что существующие различия обусловлены, хотя бы отчасти, половыми гормонами, поскольку подобные изменения могут быть вызваны искусственно — посредством введения тестостерона самкам крыс в критический период: либо незадолго до рождения, либо сразу же после него (Beach, 1976; Haseltine & Ohno, 1981; Wilson et al., 1981). Работа Стюарта и Коулба (Stewart & Kolb, 1988) свидетельствует, что андрогены подавляют развитие коры правого полушария. Однако на эти структуры у крыс влияют и факторы окружающей среды (Diamond, 1988). У животных, которые сталкиваются с плотным окружением, они более развиты.

Схожие результаты получены и при изучении человеческих эмбрионов; в частности, было обнаружено, что у мальчиков в отличие от девочек правое полушарие больше, чем левое (LaCoste et al., Kimura, 1992). Данных такого рода, касающихся человека, собрано немного, и с ними следует обращаться весьма осторожно.

Мозолистое тело. Оно участвует в координации работы двух полушарий. По мнению исследователей, если у представителей одного из полов мозолистое тело содержит большее число соединительных волокон, то соответственно более скоординированной будет работа двух полушарий мозга (например, Kimura, 1992). При изучении людей было выявлено, что у женщин по сравнению с мужчинами мозолистое тело (а точнее, его задняя часть) — более крупное и вообще лучше развито (Allen, Richey, Chai & Gorski, 1991). Беглость речи положительно коррелирует с размером той области мозолистого тела, которую называют *splenium*, а размер другой его области (точнее, его задней части) отрицательно — с речевой латерализацией (Hines, Chiu, McAdams, Bentler & Lipscom, 1992). Поскольку зона, связанная с таковой, больше у женщин, нежели у мужчин, то исследователи пришли к выводу, что различия в строении мозговых структур у мужчин и женщин — причина того, что последние зачастую более успешно справляются с решением задач, где необходимо актуализировать речевую латерализацию. При проведении таких исследований используется новый метод, называемый методом воспроизведения магнитного резонанса (ММР), который позволяет выявлять неповрежденные (живые) участки мозга.

Раньше исследователи опирались на данные, полученные при работе с пациентами, имеющими нарушения в работе нервной системы; поэтому использование этого метода ограничено.

До сих пор нет точных данных о том, на какой стадии развития мозолистого тела возникает половой диморфизм, а также влияют ли на него половые гормоны. Все изученные структуры головного мозга, для которых он характерен, претерпевали определенные изменения, вызванные введением в пренатальный период гормонов,

поэтому Горски (Gorski, 1991) полагает, что при изучении мозолистого тела могут обнаружиться аналогичные эффекты.

Существуют также данные о том, что полученный в раннем детстве опыт может привести к диморфизму (Bergebi et al., 1988; Juraska & Korcik, 1988).

Прочие отделы головного мозга. У женщин передняя спайка (*anterior commissure*) больше, чем у мужчин (Allen & Gorski, 1991). Различаются по размерам и подотделы миндалевидной железы (Hines, Allen & Gorski, 1992). Это один из отделов головного мозга, деятельность которого связывают с сексом, агрессией, с гонадотропной секрецией и интеграцией поступающей обонятельной информации. И наконец, при помощи метода моделирования мозговой активности установили, что между мужчинами и женщинами существуют различия в языковой латерализации (Shaywitz et al., 1995).

Хотя все эти различия в строении головного мозга могут иметь как генетическое, так и гормональное происхождение, они являются результатом опыта. Определенные паттерны мышления или поведения стимулируют развитие тех или иных отделов головного мозга. Как полагают многие теоретики, это порождает двунаправленный эффект: поскольку какая-то зона головного мозга становится хорошо развитой, человек оказывается склонным к деятельности, предполагающей задействование именно этой зоны, активность же стимулирует еще большее ее развитие.

Периоды, являющиеся критическими для половой дифференциации

Когда возникает половой диморфизм? Данные многочисленных исследований позволяют предположить, что отделы головного мозга могут маскулинизироваться¹ лишь на определенных стадиях развития и что в дальнейшем это необратимо.

Например, известно, что по окончании критического периода инъекции тестостерона не приводят к изменению гипоталамуса (Haseltine & Ohno, 1981; Wilson et al., 1981). Этот критический период — время либо незадолго до рождения, либо сразу же после него. Если гипоталамус действительно определяет сексуальную ориентацию, как считают некоторые, то, согласно представлениям о критических периодах развития, после установления сексуальной ориентации на уровне мозга изменить ее очень сложно, а может быть, даже невозможно.

Если же говорить о коре головного мозга, то результаты исследования убеждают, что здесь половой диморфизм может проявиться значительно позже. Это позволяет предположить, что окружающая среда способна оказывать на одни структуры головного мозга влияние большее, чем на другие.

¹ Маскулинизация - слово не совсем удачное. Известно, что при отсутствии тестостерона мозг обнаруживает тенденцию к развитию по женской линии. У женщин тестостерон также вырабатывается, правда в меньших количествах; при этом результаты проводимых как на животных, так и на людях исследований указывают на то, что даже в небольших количествах тестостерон меняет характер развития женского мозга. Другими словами, одна из причин, почему определенные структуры мозга женщин отличаются от соответствующих структур у мужчин, заключается в том, что в какой-то критический период развития мозг женщины оказывается подвергнутым воздействию тестостерона. Однако до тех пор, пока кто-нибудь не предложит более удачное слово, я буду продолжать говорить об эффекте маскулинизации.

Половой диморфизм и индивидуальные различия

Горски и другие исследователи, занимающиеся изучением полового диморфизма мозга, обратили внимание на существование широкого спектра индивидуальных различий. Он больше, чем спектр групповых различий (между мужчинами и женщинами). Это означает, что у многих женщин мозг более похож на мужской, нежели на женский. И аналогичным образом мозг многих мужчин более походит на среднестатистический мозг женщины, нежели типично мужской. Как видно из рис. 4.6, закономерность состоит в том, что большинство различий в строении мозга и в способностях между мужчинами и женщинами незначительны по сравнению с широким спектром индивидуальных различий, наблюдаемых внутри отдельно взятых групп женщин и мужчин. В некоторых случаях, как, например, с гипоталамусом, эти групповые различия широки.

Как используется информация о существовании биологических различий

Исследования, посвященные различиям в строении мозга мужчин и женщин, достаточно спорны (Eagly, 1995). Это объясняется тем, что есть ситуации, когда существование биологических различий между мужчинами и женщинами используется в качестве доказательства мужского превосходства (Tavris, 1992) или доказательства того, что женщинам не хватает каких-то способностей (Lotti, 1996). Научные открытия, показывающие, что в некоторых областях мужчины успешнее женщин, служат аргументом в защиту мужского стремления доминировать в определенных сферах деятельности. Иногда данный аргумент сводится к мысли о том, что биология — это судьба. Многие женщины-ученые с этим не согласны; они обращают внимание на тот факт, что основная часть различий весьма незначительна и что во многих случаях они обусловлены факторами окружающей среды, а не биологией (Lotti, 1996).

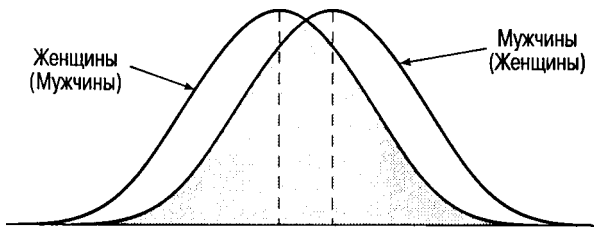


Рис. 4.6. Кривые нормального распределения, отображающие различия между мужчинами и женщинами. В большинстве случаев эти различия незначительны. Данные кривые показывают, что, если различия незначительны, между большинством мужчин и женщин наблюдается больше сходств, чем отличий (заштрихованная зона). Таким образом, когда люди говорят о различиях, они имеют в виду лишь очень малую часть совокупной выборки (незаштрихованная зона)

Поскольку биологические отличия между мужчинами и женщинами невелики, некоторые ученые выдвигают предположение об отсутствии их практической значимости и соответственно о том, что их можно проигнорировать. Однако даже столь небольшие биологические несовпадения приводят к появлению достаточно широкого спектра индивидуальных отличий. Настраивая организм на продвижение в каком-то определенном направлении, они сказываются в том, что человек слышит, видит, чувствует, думает, и даже в том, какие представления о себе самом у него формируются. Весьма интересный обзор, посвященный использованию информации о различиях между мужчинами и женщинами, представлен у Игли (Eagly, 1995).

Резюме

Проведенные исследования свидетельствуют о существовании полового диморфизма мозга — различий в строении головного мозга у мужчин и женщин. Его наличие обусловлено, по-видимому, действием тестостерона. Например, если самке крысы в пренатальный период ее развития ввести данный гормон, это увеличит число нейронов в гипоталамусе, в результате чего ее мозг будет более похож на мозг самца. Введение тестостерона приводит также к утолщению коры правого полушария мозга самки, и в этом ее мозг становится подобен мозгу самца. Интересно, что и факторы окружающей среды способны влиять на возникновение аналогичных различий.

Полученные недавно результаты указывают, что половой диморфизм мозолистого тела, вероятно, связан с латерализацией головного мозга. И наконец, существует множество доказательств, что он появляется лишь в том случае, когда мозг проходит через критические периоды развития.

Сексуальная ориентация

Исследователи убеждены: любой человек ощущает себя либо мужчиной, либо женщиной, или ему кажется, что он среднее между ними. По их предположению, люди представляются окружающим либо как мужчина, либо в качестве женщины, либо демонстрируют амбивалентность. Наш личный внутренний опыт иногда называют *гендерной идентичностью*, а то, что мы демонстрируем окружающим, — *гендерной ролью* (Money, 1987a, b). Есть все основания полагать, что они различны. Последующий раздел посвящен обсуждению главным образом вопроса о гендерной идентичности.

Откуда берется ощущение принадлежности к числу женщин или мужчин? Исследования, посвященные вопросу полового диморфизма, дают основания считать, что такие различия вызваны биологическим компонентом. Гормоны не предопределяют того, чувствуем ли мы себя женщиной или мужчиной, но, по-видимому, задают предпочтение той или иной направленности. То, кем мы себя видим, зависит также от когнитивных факторов и факторов научения. А сейчас рассмотрим три компонента (биологический, когнитивный и научения) сексуальной ориентации и, в частности, гомосексуальности.

Биологический компонент

Половой диморфизм гипоталамуса и мужская сексуальная ориентация

Ле Вей (LeVay, 1991), нейробиолог из Солкского института в Сан-Диего (*Salk Institute, San Diego*), был одним из первых, кто смог предоставить достоверные научные доказательства того, что мужская гомосексуальность имеет биологическую подоплеку. Он обнаружил, что пучок нейронов, который, как известно, связан с сексуальным поведением, у мужчин в два раза больше, чем у женщин. Эта область мозга слишком мала, чтобы ее можно было изучать на живых людях, поэтому он исследовал мозг 19 мужчин-гомосексуалистов и 16 мужчин-гетеросексуалов после того, как те умерли. В результате ученый выявил, что у гомосексуалистов овальный пучок нейронов в два раза меньше, чем у мужчин с традиционной ориентацией; а у некоторых гомосексуалистов его вообще не было. Решение изучить гипоталамус Ле Вей принял, зная, что если у самца обезьяны повреждается гипоталамус, он утрачивает интерес к самкам, но сексуальное влечение у него не пропадает, о чем свидетельствует его готовность мастурбировать.

Данные, которые получил этот исследователь, согласуются с результатами наблюдений, что кастрированные при рождении самцы крыс, соответственно лишенные тестостерона, никогда не пытаются спариваться с самками, но позволяют другим самцам использовать себя в качестве сексуальных объектов (Gorski, 1974, 1985, 1991). Это также не расходится с результатами исследований, свидетельствующими о том, что тестостерон отвечает за развитие гипоталамуса (Gorski, 1988; Haseltine & Ohno, 1981; Wilson et al., 1981). Однако нервные центры, изучением которых занимался Ле Вей, не те же самые, что исследовались в ходе экспериментов на крысах. Важность такого различия до сих пор точно не установлена.

Некоторые исследователи посчитали нужным продолжить работу, чтобы проверить закономерности, которые выявил Ле Вей. Поскольку его выборка гомосексуалистов состояла из мужчин, больных СПИДом, различия, обнаруженные в области гипоталамуса, могли быть следствием этого заболевания. Критика, высказываемая в адрес этого ученого, была связана также с тем, что объем выборки был слишком мал.

Несмотря на его открытия, нейробиологи не согласны с тем, что структурные изменения гипоталамуса являются единственной причиной гомосексуальности. Стоит отметить, что, по данным некоторых исследований, передняя спайка — сеть нервных волокон, соединяющая два полушария головного мозга — больше у женщин, нежели у мужчин, она также больше у гомосексуалистов, чем у мужчин с гетеросексуальной ориентацией (например, Allen & Gorski, 1991). Кроме того, также большое значение имеют факторы окружающей среды, о чем мы еще скажем.

Исследования близнецов и мужская сексуальная ориентация

Полученные в самое последнее время данные показывают, что генетические факторы являются важным условием, определяющим наличие индивидуальных различий в сексуальной ориентации. Наследственность определяет от 31 до 74 % существующих отличий (Bailey & Pillard, 1991). В одном исследовании приняли участие 110 пар неидентичных и идентичных близнецов, а также 46 когда-то усыновленных мужчин и их братьев; результаты показали, что если один из двух братьев

гомосексуалист, то вероятность того, что и второй также окажется им, увеличивается по мере возрастания генетического сходства.

Исследователи объявили, что для проведения исследования им нужны мужчины-гомосексуалисты и бисексуалы, имеющие братьев-близнецов или приемных и соответственно генетически неродных братьев, с которыми они жили вместе начиная с двухлетнего возраста. В результате выяснилось следующее: братья — идентичные близнецы в 52 % случаев были геями (всего было 28 таких пар); братья, которые являлись неидентичными близнецами, оказывались геями в 22 % случаев (всего было 27 таких пар); и лишь в 11 % случаев оба брата, один из которых был приемным ребенком в семье, были гомосексуалистами.

Поскольку гены идентичных близнецов одинаковы, у неидентичных одинакова лишь часть генов, а у братьев, один из которых был в семье приемным, они абсолютно разные, то полученные данные четко указывают на роль генетических факторов в формировании гомосексуальности.

С этим согласуется открытие связи между гомосексуальностью у мужчин и длиной одного из окончаний X-хромосомы (Hamer, Ни, Magnuson, Ни & Pattatucci, 1993; Hamer & Copeland, 1994; Ни et al., 1995). Если бы ген гомосексуальности содержался в Y-хромосоме, то можно было бы предположить, что со временем он просто-напросто исчез бы в силу того, что гомосексуалисты, как правило, не имеют детей. Однако если этот ген действительно располагается в X-хромосоме, то он будет существовать. Это позволяет прийти к выводу о том, что гомосексуальность со временем распространяется, что она не зависит от культуры и что поведение гомосексуалистов схоже (Whitam & Mathy, 1986). Открытия соответствуют представлению о том, что такая сексуальная ориентация генетически обусловлена.

Исследования близнецов и женская сексуальная ориентация

Изучение близнецов позволило установить, что и с лесбиянками дело обстоит подобным же образом, как и с геями (Bailey, Pillard, Neale & Agyei, 1993). Исследование 71 пары идентичных близнецов, 37 пар неидентичных близнецов и 35 пар сестер, одна из которых была приемным ребенком в семье, показало: если одна сестра из пары идентичных близнецов имела лесбийскую или бисексуальную ориентацию, то и вторая сестра также принадлежала к числу лесбиянок, — это отмечалось в 48 % случаев. Относительно пар неидентичных близнецов это соответствовало 16 % случаев; среди сестер, одна из которых была приемным ребенком, это происходило у 6 % пар, т. е. наследственность определяет от 27 до 76 % различий. Эти результаты схожи с теми, что получены при изучении выборки, состоящей из мужчин-гомосексуалистов. Но в случае с лесбиянками никакой связи между сексуальной ориентацией и X-хромосомой обнаружено не было (Ни et al., 1995).

Врожденная гиперфазия надпочечной железы и женская сексуальная ориентация

Когда исследователи лишали самцов крыс тестостерона (например, кастрируя их) и вводили самкам крыс эстроген, который имеет маскулинный эффект, генетические самцы вели себя подобно самкам, а генетические самки — подобно самцам (Williams, цит. по: Kimura, 1992). Так как по вполне понятным причинам анало-

гичные исследования невозможно проводить на людях, исследователям, чтобы определить, влияют ли гормоны на сексуальную ориентацию, приходится довольствоваться «экспериментами природы». Последние во многом напоминают лабораторные эксперименты, за тем лишь исключением, что производимые манипуляции не планируются заранее, а имеют случайный характер. Вследствие генетических нарушений у некоторых женщин надпочечники вырабатывают андрогены в необычайно больших количествах. Такое заболевание называют врожденной гиперплазией надпочечной железы (ВГН). Чтобы оценить, окажутся ли дети таких женщин склонными к гомосексуальности или бисексуальности, изучили их реакции на эротический материал. Этот метод применили, придерживаясь идеи, что реакции на эротический материал в отличие от тесно связанного с гендерной идентичностью устраняют давление социального конформизма. Эрхардт и Мейер-Бальбург (Ehrhardt & Meyer-Bahlburg, 1981) сообщают, что при подобном исследовании примерно половина фантазий, которые возникали у женщин с ВГН, были бисексуальны (но не гомосексуальны). Однако в этом исследовании не было контрольной группы, поэтому сами исследователи говорят, что на основе полученных данных нельзя делать какие-либо окончательные выводы. На исследовательские заключения повлиял тот факт, что, как было обнаружено, женщинам с ВГН свойственно принимать ту гендерную идентичность, которую они получили при рождении; т. е. они воспринимали себя в качестве женщин. В исследовании же, которое проводилось при тщательно контролируемых условиях, выяснилось, что женщины с ВГН более склонны к бисексуальности или гомосексуальности (Money, Schwartz & Lewis, 1984). Изучение выборки, состоящей из 30 женщин, у которых отмечалась ВГН, показало, что 37 % из них оценивают свое эротическое воображение и действия как бисексуальные или гомосексуальные, 40 % — как гетеросексуальные, 23 % уклонились от определения. Изучив контрольную группу, состоящую из 27 женщин с другими эндокринными расстройствами, ученые выявили, что 7% расценивают свои эротические воображения и действия как бисексуальные, в то время как остальные женщины приписали оцениваемым параметрам гетеросексуальную направленность.

Поскольку половые органы девочек с ВГН зачастую имеют маскулинный вид, некоторые исследователи объясняют соответствующие результаты исследований тем, что воспитание таких девочек имеет более маскулинный характер (Quadagno, Brisco & Quadagno, 1977). С этой точкой зрения согласны Эрхардт и Мейер-Бальбург (Ehrhardt & Meyer-Bahlburg, 1981); они обратили внимание, что родители таких детей стремятся поощрять в них феминную составляющую — непосредственно связанную с реализацией традиционно женского поведения.

Эрхардт и Мейер-Бальбург (Ehrhardt & Meyer-Bahlburg, 1981) указывают также, что девочки с ВГН: 1) «отдают предпочтение активным играм на свежем воздухе с мальчиками, продолжительное время они отождествляют себя с "сорванцами", так же их воспринимают и окружающие; вероятно, все это связано с большим расходом энергии», 2) «не стремятся моделировать родительские роли, что происходит, например, в игре с куклами и уходе за маленькими детьми, а также мало заинтересованы в воспроизведении роли матерей и жен, однако стремятся к карьере» (р. 1314).

Другие исследователи указали, что женщины с ВГН по сравнению с представительницами контрольной группы успешнее справляются с тестами на пространственные способности (Resnick, Berenbaum, Gottesman & Bouchard, 1986). Кроме того, девочки с ВГН (как показали исследования, проводимые при тщательно контролируемых условиях) отдают предпочтение тем игрушкам, что традиционно считаются мальчишескими, и не интересуются игрушками, в которые обычно любят играть девочки (Berenbaum & Hines, 1992). И наконец, стоит учесть тот факт, что внутриутробное введение половых гормонов влияет на определенные иммунные системы (Geschwind & Galaburda, 1987; Halpern & Cass, 1994).

Женщины, которым вводился ДЭС, и женская сексуальная ориентация

Существуют также данные, полученные при исследовании женщин, которым пренатально вводился диэтилstilбестрол (ДЭС), синтетический эстроген, используемый раньше для сохранения беременности; этот гормон оказывает маскулинное воздействие на мозг, но не на половые органы (Dohler et al., 1984; Hines, Alsum & Roy, 1987). При изучении выборки, состоящей из 30 женщин, которые его получали, было установлено, что 21 % из них оценивают себя как обладающих бисексуальной или гомосексуальной восприимчивостью, в то время как в контрольной группе не было ни одной женщины, которая заявляла бы о подобных склонностях (Ehrhardt et al., 1985). Среди 12 женщин, получивших ДЭС, были сестры, которым этот гормон не вводили, поэтому оказалось возможным провести сравнение между ними. В то время как 42% женщин, которым вводился ДЭС, определили свою ориентацию как бисексуальную или гомосексуальную, лишь 8 % их сестер заявили о чем-то подобном. ДЭС не воздействует маскулинизирующим образом на гениталии. Поэтому нельзя признать убедительным аргумент, что такого рода эффект обусловлен решением родителей, принятым исходя из размера гениталий своих детей, воспитывать дочек так, как если бы те были мальчиками (более полное описание данной гипотезы дано в разделе, посвященном вопросу о поле, приписываемом ребенку при рождении). Критика не обошла стороной исследования, касающиеся ВГН и ДЭС. В частности, ей подверглись исследования женщин с ВГН, как и прочие, результаты которых использовались для подтверждения того, что в основе половых различий лежат биологические факторы (Fausto-Sterling, 1985).

Компонент научения

В течение достаточно долгого времени было распространено представление о том, что сексуальная ориентация является чем-то приобретенным. Исторически сложилось так, что гомосексуальность считалась проявлением патологии. Но когда исследователи стали проверять эту гипотезу, они не нашли ей подтверждений. Исследовав 30 мужчин-гомосексуалистов и 30 с гетеросексуальной ориентацией, Хукер (Hooker, 1957) пришел к следующему выводу: «Гомосексуальности как клинической категории не существует. Ее формы столь же разнообразны, как и гетеросексуальности» (р. 30). Не имея доказательств патологии. Американская медицинская ассоциация и Американская психологическая ассоциация перестали относить гомосексуальность к числу клинических нарушений.

Поскольку исследования указывали на значимость биологического компонента, тщательному изучению был подвергнут другой компонент — научения. Пока

неясно, является ли гомосексуальность чем-то приобретенным или врожденным. Если первое, как считают некоторые, верно, то какие условия способствуют этому? В следующем разделе будет рассмотрено несколько таких гипотез.

Психоаналитическая теория

Согласно психоаналитической теории, гомосексуальность у мужчин является следствием сложившейся семейной ситуации, которая характеризуется тем, что мать чрезмерно ограничивает и опекает, а отец отчужден, отстранен или проявляет открытую враждебность (Bieber et al., 1962). Такие родители препятствуют выражению гетеросексуальных чувств у своего сына. Отсутствие отцовского влияния приводит к тому, что у ребенка нет хорошей ролевой модели, благодаря которой он смог бы научиться адекватному гетеросексуальному поведению. Относительно этой психоаналитической интерпретации нет общего согласия; при проведении исследований ни разу не было получено таких результатов, которые указывали бы на наличие четкой связи между доминированием матери, неполноценной ролью отца в семье и гомосексуальностью.

Гипотеза о случайном научении

Согласно ей, девушка или юноша, соблазненные другим человеком того же пола, ассоциируют сексуальное удовольствие с полом своего соблазнителя. Нет никаких данных, подтверждающих эту гипотезу; более того, результаты последних исследований, которые проводились с юношами и девушками, соблазненными или явившимися жертвами сексуального насилия, указывают на то, что результат обратный. В ходе исследования, осуществленного сотрудниками Института Кинси, не было получено никаких достаточно серьезных аргументов в защиту гипотезы о случайном научении.

Исследование, проведенное сотрудниками Института Кинси

В одном из наиболее интенсивных исследований, посвященных выяснению истоков гомосексуальности, группа ученых из Института Кинси проинтервьюировала 979 мужчин и женщин с гомосексуальной и 477 мужчин и женщин с гетеросексуальной ориентацией (Bell, Weinberg & Hammersmith, 1981).

Исследователи задавали вопросы исходя из различных теоретических представлений. Полученные результаты позволили им сделать следующие заключения об истоках сексуальной ориентации:

1. Сексуальная ориентация определяется еще до наступления подросткового возраста, когда мальчики и девочки не проявляют активности в сексуальном плане. Данные многочисленных исследований указывают на то, что большинство мужчин-гомосексуалистов приходят к осознанию своей ориентации в детском или подростковом возрасте (Dank, 1971; Reiche & Dannecker, 1977; Whitam, 1977.)
2. Гомосексуальное поведение возникает вследствие гомосексуальных чувств, возникающих обычно года в три; в этом возрасте у детей какой-либо гомосексуальный опыт отсутствует.

3. Мужчины и женщины с гомосексуальной ориентацией обычно имеют историю гетеросексуальных отношений с детского или подросткового возраста, но такие отношения не приносили им должного удовлетворения.
4. Идентификация с одним из родителей не играет существенной роли в развитии сексуальной ориентации.
5. Нет никаких доказательств того, что тот или иной тип матери обуславливает гомосексуальность ее ребенка. Плохие отношения гомосексуалистов с отцом — более распространенное явление, однако невозможно определить, играет ли этот фактор решающую роль.

Пол, приписываемый при рождении

Одна из основных гипотез, касающаяся тендерной идентичности, связана с ролью пола, приписываемого ребенку при рождении. Данная модель представлена на рис. 4.7.

Согласно данной гипотезе, мальчиков и девочек воспитывают по-разному, пока те растут. Например, после рождения девочек одевают в розовую одежду, а мальчиков — в голубую, после этого родители дают мальчикам машинки и грузовики и вознаграждают их за участие в мальчишеских занятиях, а девочкам дарят куклы и поощряют девчоночьи занятия. Следовательно, пол, приписываемый ребенку при рождении, — ключ к различиям между мужчинами и женщинами, поскольку это предопределяет, за что дети будут вознаграждаться (Tavris & Wade, 1984).

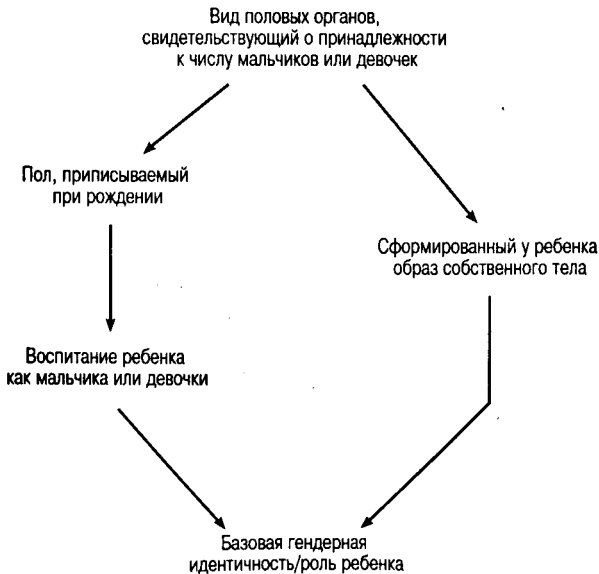


Рис. 4.7. Факторы окружающей среды и культуры, влияющие на развитие тендерной идентичности/роли у ребенка. (Источник: *Sexuality Today. The Human Perspective*, 3rd ed., by G.F. Kelly, Copyright © 1992 by The Dushkin Publishing Group, Inc., Guilford, CT. Все права защищены. Перепечатано с разрешения.)

Хотя множество данных показывает, что мальчики и девочки поощряются по-разному, большинство исследований свидетельствует о корреляции. Далее мы рассмотрим исследование, демонстрирующее отсутствие соотношения и связанное с гипотезой о значимости такого фактора, как пол, приписываемый ребенку при рождении.

Но перед этим важно различить сексуальную ориентацию и базовую тендерную идентичность. В то время как первая определяет предпочтение сексуального партнера, вторая связана с тем, ощущает ли человек себя мужчиной или женщиной. Далее речь пойдет главным образом о базовой тендерной идентичности (Hines & Green, 1991).

Воспитание мальчиков как девочек и базовая тендерная идентичность

У людей, обладающих врожденной нехваткой фермента 5-альфа-редуктаза, дигидротестостерона (производный от тестостерона) вырабатывается меньше начиная с внутриутробного периода развития. Это приводит к тому, что гениталии становятся женскими на вид, поскольку дигидротестостерон необходим для пренатального развития пениса. Изучение выборки, состоявшей из 18 таких людей, которые все были воспитаны как девочки, показало, что 17 человек в подростковом возрасте определили свою принадлежность к числу мужчин. Обратите внимание, что в пубертатный период под воздействием тестостерона у них сформировались мужские гениталии (Imperato-McGinley et al., 1974, 1979). Согласно гипотезе о важности приписываемого ребенку при рождении пола, они должны были гендерно идентифицировать себя с тем полом, какой приписан им при рождении.

Наличие ферментной недостаточности (17-бета-гидроксистероидной дегидрогеназы) приводит к тому, что при рождении у ребенка имеются женские на вид половые органы; но затем в подростковом возрасте происходит значительный рост пениса, а также интенсивный рост волос. Изучение выборки, состоявшей из 25 таких людей, показало, что они определили в подростковом возрасте свою принадлежность к мужчинам, несмотря на то что их воспитывали как девочек (Rosier & Kohn, 1983).

Значение гипотезы о научении

В то время как все еще недостаточно подтверждены три основные гипотезы о сексуальной ориентации — психоаналитическая, о случайном научении и о важности пола, приписываемого ребенку при рождении, — результаты исследований с близнецами свидетельствуют о значимости научения. Если бы биологический фактор определял гомосексуальность, можно было бы предположить, что идентичные близнецы имели бы одинаковую сексуальную ориентацию: оба стали либо гомосексуалистами, либо гетеросексуалами. Однако исследования с участием братьев-близнецов выявили, что лишь от 30 до 70 % случаев напрямую зависит от наследственности. Данный факт подтверждает, что нельзя пренебрегать факторами научения и когнитивными факторами (Bailey & Pillard, 1991). Кроме того, на основе полученных данных можно предположить, что в случае с сексуальной ориентацией мужчин важно учитывать вопрос о степени сходства. Если бы гомосексуальность определялась исключительно биологическими факторами, то тогда должно было бы иметься гораздо большее количество данных, указывающих на существование сильного сходства между гомосексуалистами (Haslam, 1997).

Вполне очевидно, что ни одна из перечисленных гипотез, рассматриваемых в отдельности, не дает законченного объяснения. Чтобы понять сексуальную ориентацию, не следует противопоставлять друг другу отдельные теории научения или противопоставлять научение биологии; вместо этого следует провести эксперименты, которые позволили бы выявить различные виды первого, способствующего тому, что человек становится гомосексуалистом.

Процесс научения и выражение сексуальной ориентации

Если бы даже мы несколько не сомневались в том, что сексуальная ориентация полностью обусловлена биологическими факторами, все равно нужно было бы рассмотреть роль научения. Множество данных указывают на то, что геи и лесбиянки, как и все остальные, выбирают для себя ролевые модели, которые способствуют их дальнейшему развитию. Эти люди жалуются, что средства массовой информации отводят им узкий спектр ролевых моделей. Геи зачастую изображаются в СМИ женоподобными, пассивными и склонными к промискуитету. Лесбиянки жалуются на то, что их изображают мужеподобными, агрессивными и мужененавистницами.

Конкретная сексуальная ориентация может быть выражена по-разному. Скорее всего, выражение как гомосексуальности, так и гетеросексуальности обусловлено одним и тем же. Другими словами, фактор научения важен в выражении как гомосексуальной, так и гетеросексуальной ориентации.

Когнитивный компонент

Является ли гомосексуальность результатом выбора? Принимает ли человек решение стать гомосексуалистом потому, что такой стиль жизни кажется ему привлекательным и способствующим самореализации?

Данных о том, что это результат активно совершенного выбора, мало. Исключением служат не совсем обычные ситуации, в частности пребывание в тюрьме. Действительно, многие люди говорили, что когда они наконец осознавали свою принадлежность к геям и лесбиянкам, у них возникало что-то наподобие помутнения рассудка, а также появлялся ряд психологических симптомов, включая тревогу, депрессию, суицидальную идею, стресс.

Тем не менее данные исследований позволяют с некоторой долей уверенности заявлять, что когнитивные факторы играют важную роль в определении того, как гомосексуалисты воспринимают себя и как они себя выражают. Теория Кэсса о формировании гомосексуальной идентичности позволяет обобщить имеющиеся знания, касающиеся ее когнитивных аспектов.

Шесть стадий формирования гомосексуальности по Кэссу

Описание шести стадий формирования гомосексуальной идентичности, предложенное Кэссом (Cass, 1990), позволяет предположить, что для начала этого процесса необходимо, чтобы человек испытывал сексуальное влечение или интерес к представителю того же пола. Как мы увидим, развитие гомосексуальной идентичности включает когнитивные процессы, к числу которых относится изменение установок, формирование новых ожиданий, выстраивание тендерных схем.

Стадия 1: замешательство, возникающее в связи с идентичностью. На этой стадии человек начинает понимать, что информация о гомосексуальности имеет какое-то отношение и к нему самому. Обычно это опыт устойчивых снов или фантазий, касающихся представителей того же пола, но при этом гомосексуальное поведение обычно избегается.

Стадия 2: сопоставление собственной идентичности. Человек стремится разобраться с тем, к чему приводит принадлежность к гомосексуалистам. Это сопряжено с вопросом, как восприятие гомосексуальной идентичности скажется на отношениях с семьей, друзьями, как это повлияет на положение, занимаемое в обществе. Нередко у людей возникает чувство потерянности по мере осознания отчужденности от гетеросексуального сообщества. Одни стремятся обесценить гетеросексуальность; другие обращают свое замешательство в антигомосексуальные установки и даже начинают преувеличивать проявления гетеросексуального поведения, продолжая при этом наслаждаться гомосексуальными фантазиями.

Стадия 3: формирование толерантности в отношении собственной идентичности. По мере того как человек осознает и принимает собственную гомосексуальность, он приходит к пониманию того, что его сексуальные, социальные и эмоциональные потребности непосредственно связаны с принадлежностью к числу гомосексуалистов. Обычно человек, находящийся на данной стадии, становится более вовлеченным в выстраивание отношений с другими гомосексуалистами. По мере принятия факта особых сексуальных, социальных и эмоциональных потребностей у человека вырабатывается большая толерантность относительно собственной гомосексуальной идентичности.

На данной стадии он принимает решение о том, насколько открыто сообщит окружающим об особенностях своей сексуальной ориентации. Процесс, когда человек признает ее и сообщает о ней окружающим, назван процессом «выхода из подполья», или просто «выходом».

Стадия 4: принятие собственной идентичности. Находясь на данной стадии, человек обычно начинает принимать большее участие в жизни субкультуры геев и лесбиянок, а также формирует позитивную установку по отношению к другим гомосексуалистам. Человек проходит путь от неприятия собственной гомосексуальности к ее более полному принятию.

Стадия 5': гордость за собственную идентичность. Когда человек заимствует установки, распространенные в сообществе геев и лесбиянок, и приходит к пониманию того, что существует ряд стандартов, отличных от тех, что приняты в гетеросексуальном сообществе, у него возникает чувство гордости за собственную идентичность и он оставляет попытки скрыть свою гомосексуальность. Прохождению данной стадии зачастую сопутствует чувство гнева. Когда люди осознают существующую дискриминацию и гомофобию, мешающую им полноценно жить, они зачастую начинают проявлять политическую активность, пытаясь изменить установки и законы, оказывающие негативное влияние на жизнь геев и лесбиянок.

Стадия 6: синтез идентичности. Человек приходит к пониманию и принятию того факта, что мир не поделен на два противоборствующих лагеря — гетеросексуалов и гомосексуалистов и что не стоит считать всех гетеросексуалов своими врагами. Гнев, сопутствующий прохождению пятой стадии, способствует тому, что

человек начинает еще сильнее воспринимать себя как гея или лесбиянку, а также признавать наличие разнообразных личностных атрибутов и интересов.

Кого геи и лесбиянки предпочитают видеть в качестве своих партнеров

Общепринятым является стереотип о том, что геи по сравнению с остальными мужчинами более женоподобны, а лесбиянки по сравнению с другими женщинами более мужеподобны. Также считается, что геи предпочитают женоподобных партнеров, а лесбиянки соответственно — мужеподобных. Хотя обычно в геях действительно есть что-то женское, а в лесбиянках — мужское, внутри этих групп существует немало различий. Если же речь заходит о том, кого геи и лесбиянки предпочитают в качестве своих партнеров, то анализ индивидуальных анкет убеждает, что, как правило, мужчины-гомосексуалисты отдают предпочтение партнерам, описывающим себя как людей, которым свойственна мужественность, а лесбиянки — партнерам, воспринимающим себя как тех, кому свойственна женственность (Bailey, Yim, Hills, Linsenmeier, 1997).

Сексуальная пластичность человека

Результаты межкультурных исследований свидетельствуют о том, что сексуальное поведение человека зачастую характеризуется высокой степенью пластичности; т. е. люди легко адаптируются к тем условиям, в которых они оказываются. Например, отбывая тюремное заключение, многие мужчины ведут себя как гомосексуалисты, хоть и продолжают считать себя гетеросексуалами. Мани и Эрхардт (Money, Ehrhardt, 1972) приводят немало примеров подобной пластичности. Например, они указывают, что в рамках некоторых культур принято, чтобы молодые люди на какое-то время обращались к реализации гомосексуальной ориентации. Однако подобная пластичность имеет отношение лишь к поведенческим проявлениям; она никоим образом не влияет на базовую тендерную идентичность.

Резюме

Данные, полученные из ряда источников, подтверждают, что в основе гомосексуальности лежат биологические факторы. Если говорить более конкретно, то, по-видимому, решающую роль играет половой диморфизм гипоталамуса. Результаты исследований, проведенных с участием женщин с ВАГ и женщин, которым вводился ДЭС, позволяют выдвинуть предположение о том, что формирование женской гомосексуальности хотя бы частично обусловлено воздействием андрогенов во время критических периодов дифференциации головного мозга. В данном случае речь не идет о том, что гомосексуальность мужчин и женщин является чем-то запрограммированным, просто биологические факторы способствуют тому, чтобы развитие человека шло в определенном направлении. Влияние, оказываемое на развитие конкретного человека тем, какие он выбирает ролевые модели и системы ценностей, несомненно, одинаково важно как для гомосексуалистов, так и для гетеросексуалов.

Весьма немногочисленны данные о том, что формирование сексуальной ориентации и базовой гендерной идентичности является следствием влияния такого фактора, как пол, приписываемый ребенку при рождении. Однако имеются достаточные основания для предположения, что формирование базовой гендерной

идентичности происходит под воздействием биологических факторов. По некоторым оценкам, наследственность определяет от 30 до 70% существующих различий. Соответственно остается большое пространство для действия двух других компонентов — когнитивного и научения.

Некоторые мужчины-гомосексуалисты выдвигают весьма спорное предположение о том, что мужская гомосексуальность является не следствием сознательного выбора, а биологической обусловленностью. Кто, спрашивается, сознательно выберет такой стиль жизни, который характеризуется профессиональной дискриминацией, подверженностью нападениям гомофобов, высокой степенью риска заражения СПИДом и тем, что ты принципиально отвергаешься друзьями, родственниками и обществом?

Основные положения

1. Мастерсу и Джонсон удалось выделить четыре более или менее четкие фазы, характеризующие сексуальную реакцию как мужчин, так и женщин.
2. Мастере и Джонсон утверждают, что клитор — это единственный орган, функция которого заключается в получении удовольствия.
3. Считается, что сексуальное поведение человека во многом является результатом реализации определенных его сценариев.
4. С наступлением подросткового возраста сценарии сексуального поведения начинают включать сексуальные чувства, формируемые благодаря мастурбации.
5. На сценарии сексуального поведения, реализуемые взрослыми, влияют те установки и убеждения, которых они придерживаются.
6. Секс обычно привлекает женщин тем, что дает им возможность почувствовать эмоциональную теплоту, свою желанность, разделенность своих чувств, в то время как внимание мужчин больше фокусируется на возникающем возбуждении.
7. Эволюционисты выдвигают предположение о том, что такой феномен, как участие обоих родителей в воспитании потомства, вызван формированием у нас развитого мозга, функции которого в меньшей степени связаны с обеспечением непосредственного выживания.
8. По-видимому, появление аттракции обусловлено, по крайней мере частично, действием фенилэтиламина (ФЭА), а формирование привязанности — эндорфинов.
9. Брачные стратегии как мужчин, так и женщин — это механизм адаптации, позволяющий выжить нашим генам в последующих поколениях.
10. По мнению Стернберга, любовь — называемая им полноценной — включает три компонента: влечение, близость и преданность.
11. Ситуативные факторы (например, возникшее возбуждение) обуславливают появление влюбленности; но вместе с тем Стернберг полагает, что мы сами можем сделать все, чтобы обрести любовь.

12. Модель Стернберга принимает в расчет тот факт, что любовь — явление сложное, и предлагает объяснение, почему у людей, которые не придерживаются общепринятого ее определения, возникают проблемы с установлением продолжительных отношений.
13. Существуют три основные группы половых гормонов: андрогены (преимущественно мужские гормоны), эстрогены (преимущественно женские гормоны) и прогестины (также преимущественно женские гормоны); эти гормоны обуславливают появление ряда физических и психологических особенностей у мужчин и женщин.
14. Половой диморфизм мозга во многом обусловлен действием половых гормонов, произведенным во время критических периодов развития.
15. Проявления полового диморфизма мозга могут быть обнаружены в следующих областях: в гипоталамусе, в коре головного мозга и в мозолистом теле.
16. Многочисленные данные указывают на то, что в формировании сексуальной ориентации роль гормонов весьма значима.
17. Исследователям предстоит еще доказать, что базовая тендерная идентичность человека может быть изменена лишь посредством воспитания ребенка в соответствии с межгендерными нормами.
18. Кэсс описал шесть стадий процесса формирования гомосексуальной идентичности: замешательство, возникающее относительно нее, сопоставление собственной идентичности, формирование толерантности к ней, принятие ее, гордость за собственную идентичность и фаза синтеза.

Активация, внимание и работа на пике возможностей

- *Что такое «работа на пике возможностей»?*
- *Могут ли люди работать на пике возможностей во всех сферах своей жизни?*
- *Какова роль активации в работе на пике возможностей?*
- *Могут ли люди с повышенной степенью тревожности работать на пике возможностей?*
- *Какую роль играет внимание в работе на пике возможностей?*
- *Может ли человек научиться управлять своим вниманием?*
- *Может ли человек работать на пике возможностей, когда ему что-то угрожает?*
- *Каким образом процесс оценивания влияет на нашу способность работать по максимуму?*

Работать на пике возможностей — значит делать что-то настолько хорошо, насколько мы способны это сделать. Под этим подразумеваются полная сосредоточенность на выполнении стоящей задачи и сопротивление тому, что отвлекает и мешает. Атлет, например, должен выполнять определенные действия, не обращая внимания на собравшихся зрителей, не думая о неудаче, игнорируя возникающую усталость.

Одна из главных причин того, что мы не можем достигнуть пика возможностей, заключается в нашей неспособности управлять своим вниманием. Оказывается, направленность и организация внимания во многом регулируются активацией. Результаты проведенных исследований свидетельствуют о том, что если с активацией возникают проблемы, то они также возникают и со вниманием. Таким образом, для того чтобы научиться управлять вниманием, сначала необходимо научиться контролировать активацию.

Взгляды на то, можем ли мы сознательно управлять своим вниманием, весьма противоречивы. Те, кто считает, что оно контролируется уровнем активации, говорят, что мы не можем сознательно управлять вниманием. Однако они часто добавляют: несмотря ни на что, мы можем научиться регулировать уровень своей активации и таким образом получить косвенный контроль над своим вниманием.

А сейчас давайте обратимся к рассмотрению вопроса о сущности активации и методах ее измерения.

Определение активации

Активация — это активность мозга и тела. Когда мы активны, наше тело и мозг находятся в состоянии готовности, соответственно и мы готовы к реализации адаптивного поведения. Происходит усиление электрической активности мозга, увеличивается частота сердечных сокращений, кровь начинает усиленно притекать к мозгу и мышцам. Наблюдается усиление мышечного тонуса, мышцы готовы к быстрой и эффективной реакции. Активность мозга и тела можно расценивать как состояние энергетизации. Когда мы активны, наш мозг и тело готовы к использованию различных химических соединений, хранимых в разных частях нашего организма, — это облегчает процесс обработки поступающей информации, планирования и расхода физической энергии.

Существуют две базовые системы активации: система кортикальной активации и автономная¹ нервная система. Система ретикулярной формации (РФ) (ретикулярная активирующая система — *reticular activating system, RAS*) во многом ответственна за обеспечение кортикальной активации. Автономная нервная система ответственна за активацию тела.

Кортикальная и автономная активация зачастую протекают независимо друг от друга (Neiss, 1988). В этом есть свой смысл, поскольку бывают ситуации, когда нам требуется кортикальная активация, но абсолютно не нужна активация автономная: такая ситуация, например, возникает во время выполнения интеллектуальных операций. Бывают и другие ситуации, когда нам требуется автономная активация, но не нужна кортикальная, например: мы выполняем рутинные действия, требующие физических усилий. И наконец, иногда складываются такие ситуации, в которых востребованной оказывается как кортикальная, так и автономная активация: мы участвуем, скажем, в спортивном состязании, сражении или в театральном или музыкальном действе. Данные системы активируются лишь тогда, когда в этом возникает необходимость, что позволяет сохранять энергию, а также защищать тело от износа и ненужной амортизации.

Обсуждение активации мы начнем с рассмотрения кортикальной активации.

Кортикальная активация

Система ретикулярной формации (РФ)

Каждый из видов сенсорных рецепторов (зрительный, слуховой, тактильный и т. д.) связан с определенной сенсорной областью в головном мозге нервными путями, состоящими из афферентных нервов, которые восходят к коре больших полушарий через специальную проекционную систему. Нервные окончания, исходящие из этих нервных путей, восходят к ретикулярной формации (рис. 5.1). Когда данная система стимулируется поступающей сенсорной информацией, она реагирует на это активацией головного мозга. Результаты исследований РФ показывают, что сенсорные сигналы, проходящие к коре головного мозга, либо не будут распознаны, либо просто не будут обрабатываться, если кора головного мозга не

¹ Вегетативная нервная система. — *Примеч. науч. рец.*

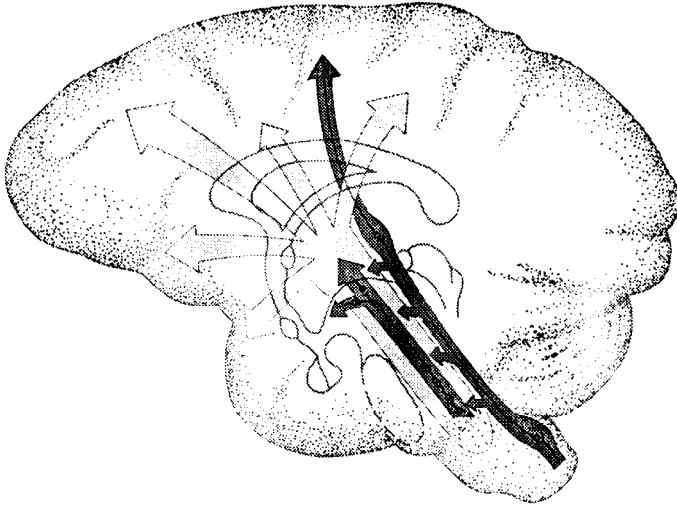


Рис. 5.1. Нисходящая система ретикулярной активации, схематически спроецированная на мозг обезьяны. (Источник: *Handbook of Psychology: Neurophysiology*, by D. B. Lindsley, Vol. 3, 1960. Copyright © 1980 by the American Psychological Society. Перепечатано с разрешения.)

активирована. Если кора головного мозга оптимально активирована, то она быстро распознает сигналы и эффективно обрабатывает поступающую информацию. В рамках одного из исследований (Fuster, 1958) перед макаками-резус ставилась задача научиться проводить различия между двумя объектами (им нужно было научиться определять, под каким из двух объектов спрятано вознаграждение в виде лакомства); объекты предъявлялись тахистоскопично (т. е. каждое предъявление длилось какую-то долю секунды). Экспериментальная группа состояла из животных, в головной мозг которых был имплантирован электрод, обеспечивающий возможность осуществления электростимуляции; у животных, входивших в контрольную группу, такая стимуляция отсутствовала. Результаты данного исследования показали, что научение быстрее происходило у обезьян экспериментальной группы; кроме того, их реакции были более быстрыми по сравнению с реакциями макак из контрольной группы.

В РФ есть также нисходящий тракт, влияющий на моторные функции. Есть все основания полагать, что нисходящий тракт РФ может быть отчасти ответствен за увеличение скорости и координации реакций при повышенных уровнях активации.

В результате такого состояния готовности человек не только обрабатывает большие объемы информации (зрительной, слуховой, тактильной и т. д.), но и может делать это гораздо лучше. Помимо этого человек лучше выделяет из окружающей среды важные для него стимулы, интегрирует такую информацию с воспоминаниями или схемами, хранящимися в мозге. И наконец, поскольку активируется моторная кора, у человека формируется готовность к реализации соответствующей реакции (или реакциям), которая будет как быстрой, так и точной.

Измерение кортикальной активности

Электроэнцефалограмма

Мозг состоит из множества взаимосвязанных нервных путей. По этим путям перемещаются электрические импульсы, возникающие под влиянием протекающих химических процессов. Электроэнцефалограф (ЭЭГ) был создан для того, чтобы можно было усилить эти импульсы и сделать запись, которая отражала бы активность различных структур головного мозга. Технически возможно получить запись активности любой структуры головного мозга, но обычно ЭЭГ у людей берется лишь с тех структур головного мозга, которые ближе всего расположены к внешнему периметру.

Записи, сделанные с помощью ЭЭГ, указывают, что изменения активности мозга характеризуются резкими, а не плавными изменениями в амплитудах и частотах проходящих импульсов (мозговых волн). В целом, когда какая-то отдельно взятая структура головного мозга становится более активной, наблюдается снижение амплитуды (высоты волны) и увеличение частоты (количества пиков за секунду). На рис. 5.2 представлено несколько примеров кортикальной активности, соответствующих различным физическим и психическим состояниям.

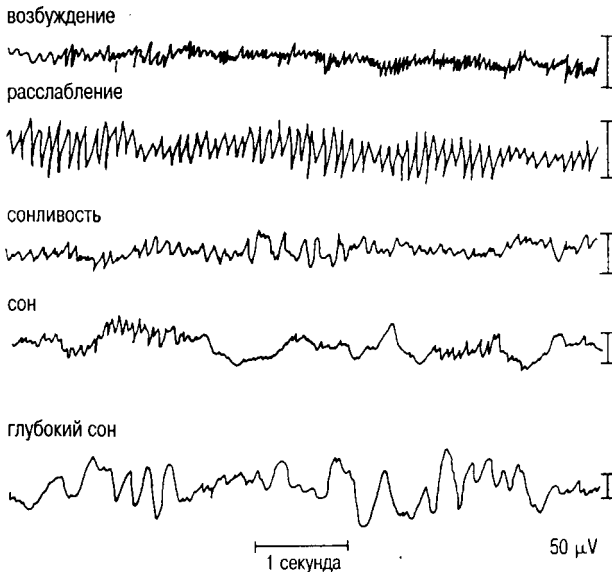


Рис. 5.2. Образцы ЭЭГ, демонстрирующие различные состояния.
 (Источник. *Electroencephalography*, by Н. Jasper. In W. Penfield and T. C. Erickson (Eds), *Epilepsy and Cerebral Localization*, 1941. Copyright © 1941 by Charles C. Thomas, Publishers. Перепечатано с разрешения.)

ПЭТ — позитронно-эмиссионная томография

Около 100 лет назад исследователям стало известно о том, что регуляция притока крови к головному мозгу тесно связана с локальной активностью нейронов, располагающихся в головном мозге. Около 40 лет назад исследователи занялись отслеживанием происходящей в мозге циркуляции посредством введения радиоактивных веществ. Затем данный метод был усовершенствован, в результате чего появился томограф, работающий на основе иозитронных излучений (ТПИ). Сканирующее устройство ТПИ состоит из нескольких сотен детекторов, охватывающих всю поверхность мозга. Использование математических процедур подсчета усредненных показателей дает возможность измерить распределение изотопа в тканях головного мозга. ТПИ позволяет воссоздать весьма пластичную и отражающую малейшие изменения картину активности нейронов в различных областях головного мозга (Raichle, 1988).

Давайте рассмотрим нескольких важных открытий, сделанных при помощи ТПИ. Семир Зеки (Zeki, 1992) использовал ТПИ, чтобы изучить, какие области головного мозга активизируются, когда человеку предъявляются различные визуальные стимулы. Результаты данной работы помимо всего прочего указывают на то, что активность различных областей головного мозга является ответной реакцией на различные параметры предъявляемого стимула, — например, в ответ на его цвет, форму, траекторию движения. Из этого можно сделать вывод о том, что нашему мозгу присуще стремление разбивать целостные образы на отдельные составляющие.

Дальнейшие исследования позволили подойти к решению вопроса о том, какие области головного мозга принимают участие в процессе обнаружения сигналов. Результаты, полученные при проведении ряда однонаправленных экспериментов, свидетельствуют: префронтальная кора правого полушария — часть системы внимания, которая приходит в активное состояние, если субъект находится в процессе поиска какого-то конкретного сигнала (Petersen, Fox, Posner, Mintun, & Raichle, 1988; Posner, Peterson, Fox & Raichle, 1988). Одним из сотрудников Пенсильванского университета было установлено, что при решении задач у мужчин и женщины задействованы разные части головного мозга и что мужчины испытывают сложности, определяя, какие эмоции написаны на лице у другого человека, особенно если речь идет о женщине (Richard Gur, 1992).

Данные исследования дополняют исследования РФ. Внешняя стимуляция не просто приводит к тому, что мозг как единое целое становится более активным; полученные результаты указывают на избирательную активность мозга, т. е. в ответ на предъявление каких-то конкретных ситуационных требований происходит активация определенных зон головного мозга. Но, быть может, еще более важное значение имеет открытие того, что в процессе восприятия информации происходит постепенная активация различных структур головного мозга (Petersen et al., 1988; Posner et al., 1988).

Автономная нервная система

Хотя для измерения общего уровня активации используется определение уровня кортикальной активности, с человеком происходят и другие физиологические изменения, когда он оказывается в состоянии активации. Возникновение этих изме-

нений обусловлено автономной нервной системой. Автономная нервная система приводится в действие множеством разнообразных стимулов. Например, физическое усилие, громкий шум или незнакомый стимул, ушиб, тревога, страх или некоторые наркотики — все это способно вызвать предсказуемый до некоторой степени паттерн реакций. В таких ситуациях происходит увеличение частоты сердечных сокращений, сужение просветов кровеносных сосудов. Две эти реакции приводят

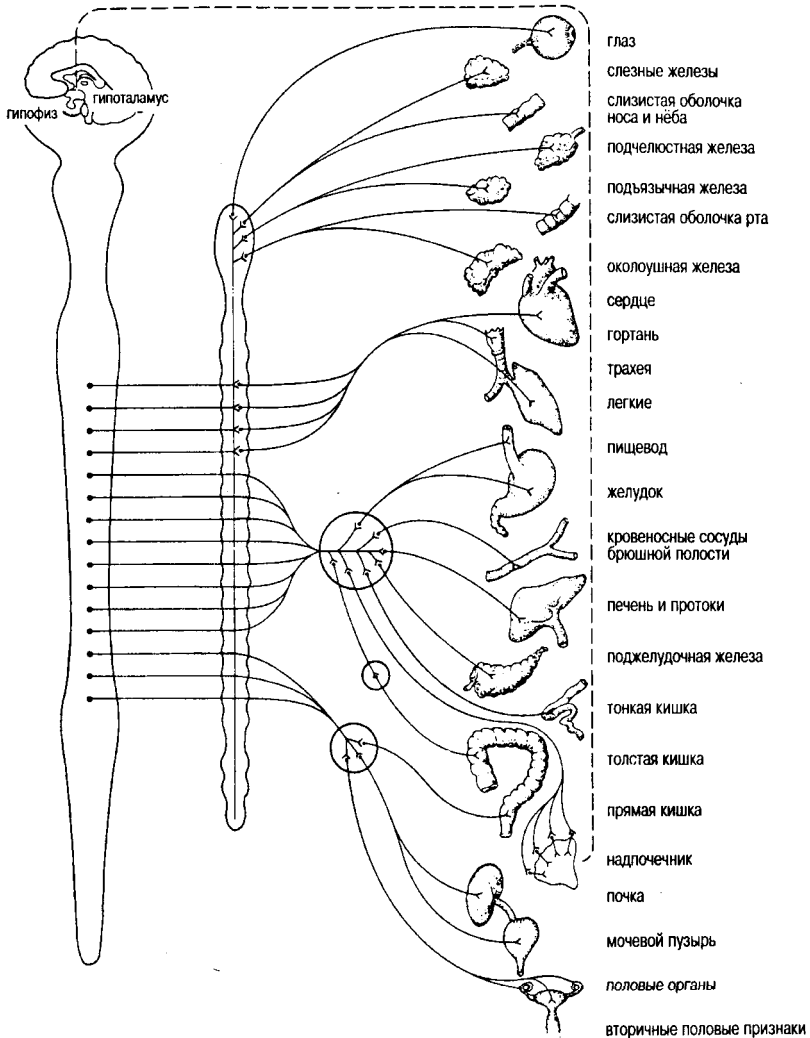


Рис. 5.3. Схематическое изображение симпатической нервной системы (непрерывные линии) и опосредованного влияния гипофиза на работу надпочечников (пунктирная линия). (Источник: *Stimulation in Infancy*, by S. Levine. *Scientific American*, May 1966, 214, 84-90. Copyright © 1966 by Scientific American, Inc. Все права защищены.)

к увеличению скорости тока крови. Печень высвобождает глюкозу, которая используется для непосредственного получения энергии, селезенка — красные кровяные тельца, необходимые для переноса кислорода. Процесс пищеварения приостанавливается; однако жиры продолжают поступать в кровяное русло, превращаясь затем в энергию. Дыхание учащается, что важно для обеспечения вентиляции легких в ситуациях, когда человек расходует энергию в больших количествах. Секретция слюны и слизи замедляется, в результате чего возникает ощущение сухости во рту. Мышцы напрягаются, зрачки расширяются, чувства становятся острее.

Возникновение такого паттерна реакций, обычно сопровождаемого усилением кортикальной активности, обусловлено работой гипоталамуса, который инициирует две параллельные и в то же время комплементарные реакции: он стимулирует активность автономной нервной системы и активность эндокринной системы (Levine, 1960). На рис. 5.3 представлены проводящие пути симпатической нервной системы, которая является частью автономной нервной системы. Большинство физиологических изменений, связанных с активацией, может быть соотнесено с работой симпатической нервной системы. Кроме того, автономная нервная система обеспечивает стимуляцию мозгового вещества коры надпочечников, что в конечном итоге приводит к секреции адреналина или норадреналина. Как адреналин, так и норадреналин вызывает активацию РФ. Активность РФ часто связывают с общей активацией, опосредующей установление порогов сенсорной чувствительности, появление мышечного тонуса и прочие реакции. Было выдвинуто предположение о том, что секреция адреналина и норадреналина обеспечивает длительную химическую поддержку, требуемую для работы симпатической нервной системы. Считается, что адреналин и норадреналин участвуют также в формировании эмоциональных реакций человека.

Активация, аффект и эффективность работы

Активация и аффект

Какое-то время назад теоретики пришли к выводу о том, что взаимосвязь между активацией и аффектом лучше всего описывается посредством перевернутой U-образной кривой (рис. 5.4). Согласно данной теории, аффект негативен или нейтрален при низких уровнях активации, весьма позитивен при некотором промежуточном уровне активации и негативен (обладает действием отторжения) при очень высоких уровнях активации. Далее, было выдвинуто предположение о том, что организмам свойственно стремление к поиску новой информации, способной вызвать позитивный аффект. Другими словами, мотивация к исследованию, обработке информации и осваиванию окружающей среды регулируется, по-видимому, предпочтением, отдаваемым умеренным уровням активации (Berlyne, 1960; Eysenck, 1967). Со временем за данной теорией закрепилось название *теории оптимальной стимуляции* поведения. В основе теории стимуляции лежит допущение о том, что люди воспринимают отдельные ситуации исходя из разного базового уровня активации. В итоге то, что для одного человека будет оптимальной стимуляцией, для другого — нет. Происходит это, вероятно, из-за того, что активация, возникающая

под влиянием поступающей информации, добавляется к уже имеющейся базовой активации. Соответственно люди с высокими базовыми уровнями активации отдают предпочтение пониженным уровням стимуляции или пониженным уровням сложности, в то время как люди с низкими базовыми уровнями активации отдают предпочтение повышенным уровням поступающей стимуляции или повышенным уровням сложности.

Результаты некоторых исследований позволяют говорить о том, что перевернутая U-образная кривая описывает также отношение между автономной активацией и аффектом, но не все ученые согласны с такой точкой зрения, и споры по этому вопросу продолжаются (Matthews, Davies & Lees, 1990). Результаты многочисленных исследований указывают на то, что связь между кортикальной активацией и аффектом линейна; люди часто находят в высоких уровнях кортикальной активации много приятного, например в ситуациях, когда они думают или решают задачи или участвуют в спортивных соревнованиях.

Таким образом, даже высокие уровни автономной активации могут быть весьма приятными, по крайней мере в течение коротких периодов времени, например при участии в спортивном состязании. Однако если уровень автономной активации остается высоким длительное время, такая активация приводит к возникновению негативных переживаний. В главе 9 мы увидим, что в ответ на пролонгированное действие автономной активации появляется стрессовая реакция.

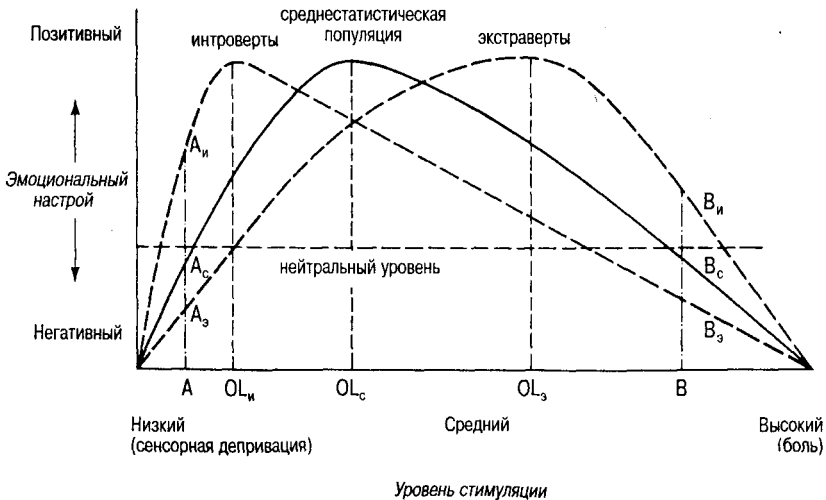


Рис. 5.4. Взаимосвязь между уровнем стимуляции (активацией) и эмоциональным настроением (аффектом) как особенностью функционирования личности. (Источник: *Experiments with Drugs*, by H. J. Eysenck Copyright © 1963 by Pergamon Press Ltd. Перепечатано с разрешения.)

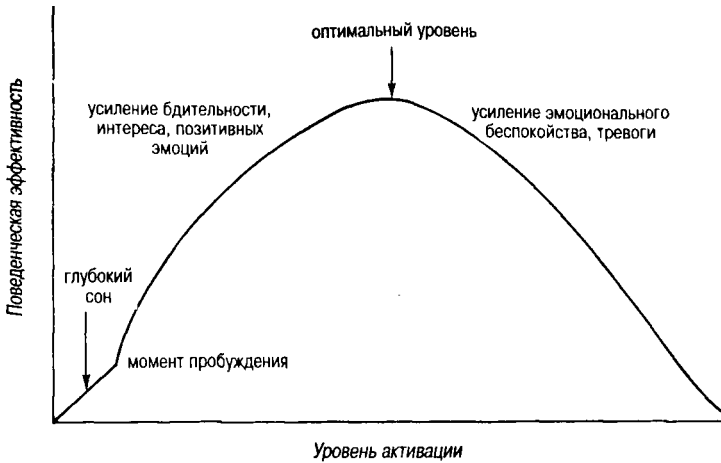


Рис. 5.5. Гипотетическая взаимосвязь между поведенческой эффективностью (качеством выполняемой работы) и уровнем активации. (Источник: D. O. Hebb, *Drive and the C.N.S. (Conceptual Nervous System)*, *Psychological Review*, 1955, 62, 243-254. Copyright © 1954 by the American Psychological Association)

Активация и эффективность работы

Проанализировав все данные о взаимосвязи поведенческой эффективности и активации, Доналд Хебб (Hebb, 1955) предложил использовать перевернутую U-образную кривую для описания взаимосвязи между активацией и эффективностью работы (рис. 5.5). Данная закономерность также общеизвестна под названием закона Йеркса—Додсона, который был выведен в 1908 г. на основе наблюдений, сделанных Йерксом и его студентом Додсоном. Согласно закону Йеркса—Додсона, сильная активация способствует выполнению легких или простых задач, а слабая активация — трудных или сложных задач.

И снова предположение о том, что перевернутую U-образную кривую всегда можно использовать для описания взаимосвязи между активацией и эффективностью, было поставлено под сомнение (Matthews et al., 1990). Данные многочисленных исследований указывают, что люди чаще всего успешно обнаруживают сигналы или идентифицируют стимулы при высоком уровне кортикальной активации. Аналогичным образом было обнаружено, что работа, связанная с движениями, нередко лучше осуществляется при высоких, а не при умеренных уровнях активации.

Для понимания того, почему теоретиками было предложено использовать перевернутую U-образную кривую для описания связи активации как с аффектом, так и с эффективностью работы, следует обратиться к рассмотрению двух базовых направлений проводимых исследований: исследований по сенсорной депривации и тревоге.

Исследования сенсорной депривации

На основе результатов исследований сенсорной депривации был сделан вывод о том, что низкие уровни стимуляции вызывают у человека эффект отворачивания. Доналд Хебб и его студенты из Университета Мак-Гилла (McGill University) были

первыми, кто провел системное изучение сенсорной депривации (Bexton, Heron & Scott, 1954). В. Хирон (W. Heron, 1957), один из коллег Хебба, выплачивал студентам колледжа значительные суммы денег за участие в эксперименте: испытуемые должны были пролежать в кровати как можно больше дней. Для ограничения зрительной стимуляции они надевали специальные полупрозрачные маски. Чтобы ограничить слуховую стимуляцию, студентов просили класть голову на резиновую подушку, размещая рядом с ними кондиционер для воздуха, издающий монотонные звуки. Для снижения тактильной стимуляции студенты должны были носить хлопчатобумажные перчатки и картонные нарукавники. Пальцы — особый инструмент стимуляции, ими можно воспользоваться для почесываний и поглаживаний, чтобы стимулировать тело. Экспериментальная обстановка представлена на рис. 5.6.

Влияние сенсорной депривации проявилось уже на вторые сутки после начала эксперимента. Испытуемые говорили, что у них стали путаться мысли. Многие жаловались, что просто не знают, о чем еще можно думать. Когда они пытались размышлять о чем-то конкретном, у них возникали проблемы с концентрацией внимания. Через 48 часов большинство испытуемых уже не могли справиться с выполнением простейших математических подсчетов ($1 + 2 + 3 + 6 = ?$).

Многие испытуемые сообщали о том, что перед их глазами начали появляться различные образы; практически у всех в состоянии бодрствования возникали галлюцинации или видения. Галлюцинации были похожи на те, что появляются после приема наркотиков. Большинство испытуемых пробовало как-то развлечь себя, думая о различных вещах или занятиях, но многие обнаруживали, что им трудно сконцентрироваться. Большинство участников охотно соглашались заниматься тем, что обычно было им неинтересно, например, пользовались случаем почитать сводки биржевых новостей. Обнаруженные закономерности согласуются со взгля-

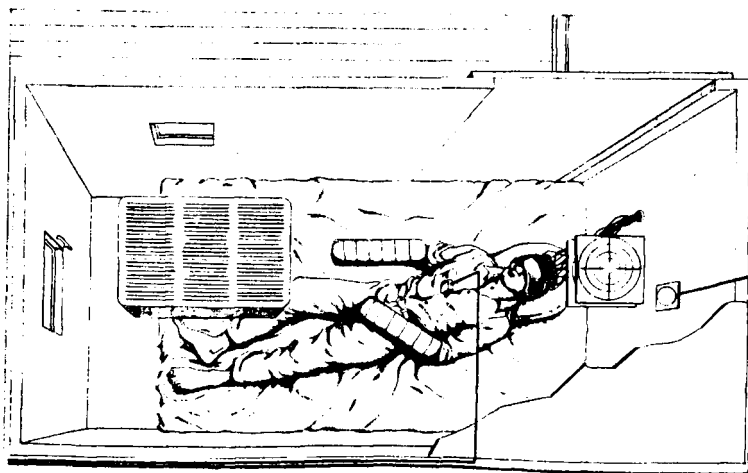


Рис. 5.6. Обстановка для создания условий сенсорной депривации. (Источник. E. Mose. *The Pathology of Boredom*, by W. Heron. *Scientific American*, January 1957, p. 52. Copyright © 1957 by Scientific American, Inc. Все права защищены.)

дами Берлайна (Berlyne, 1960), который считает, что в ситуации, когда человек оказывается в недоактивированном состоянии, он будет пытаться либо изо всех сил генерировать стимуляцию, либо фокусировать внимание на том, что доступно.

Все испытуемые посчитали полученный опыт отвратительным. Хотя им выплачивались весьма приличные деньги за каждый день участия в эксперименте, большинство отказались от дальнейшего участия уже на второй-третий день.

Результаты данного исследования подтверждают правомочность гипотезы о перевернутой U-образной кривой. Однако проходило один-два дня, прежде чем недостаток сенсорной стимуляции вызывал проблемы с реализацией интеллектуальных функций и появлению чувства неприятия относительно получаемого опыта. Из анализа перевернутой U-образной кривой можно сделать предположение о том, что все вышеописанные эффекты должны наступать сразу же. Согласно теории оптимальной стимуляции, поведение, направленное на поиск новых стимулов, регулируется изменениями, постоянно происходящими в уровне активации.

Изучение тревоги

Данные, полученные при изучении тревоги, указывают на то, что хронически высокие уровни активации вызывают эффект отторжения (Barlow, 1988; Barlow, Chorpita & Turovsky, 1996). Результаты также доказывают, что у встревоженного человека возникают сложности с реализацией интеллектуальных функций. Кроме всего прочего ему сложно обучаться, концентрировать внимание, он легко отвлекается. Эти данные совместимы с перевернутой U-образной кривой.

Хронически высокая активация еще не говорит о том, что уровень активации высок всегда. У людей, классифицируемых как «тревожные», часто бывают периоды, когда они не испытывают высокого уровня активации. Имеющиеся данные позволяют сделать предположение о том, что люди с повышенной мерой тревожности по сравнению с теми, у кого она не превышает нормы, по-видимому, более восприимчивы к определенным видам внешней стимуляции; т. е. у них в таких случаях уровень активации повышается в большей степени. Среди всего прочего, люди с повышенной тревожностью более восприимчивы к новизне и тем стимулам, которые сигнализируют об опасности или угрозе. Одно из следствий такой реактивности заключается в том, что у тревожных людей при высоком уровне стимуляции часто возникают повышенные уровни активации.

Однако многие теоретики согласны с тем, что тревожность — это не просто состояние гиперактивации (Barlow, 1988; Barlow et al, 1996). Они утверждают, что различие между людьми тревожными и нетревожными имеет скорее качественный характер: тот факт, что у тревожных людей преобладает негативный аффект, объясняется не просто высоким уровнем активации, а тем, что таким людям свойственно видеть все в черных тонах (Watson & Clark, 1984).

Оптимальная стимуляция и индивидуальные цели

Эптер (Apter, 1982) полагает, что уровень стимуляции, которому человек отдает предпочтение, зависит от его целей. Он выдвигает предположение: люди не отдают предпочтения умеренным уровням активации, а в одних ситуациях выбирают высокие уровни активации, в других — низкие; т. е. иногда людям хочется пережить возбужденное состояние, но иногда — расслабиться.

Согласно данной теории, люди перемещаются между двумя этими состояниями. Тем не менее одним свойственно находиться преимущественно в состоянии повышенной, а другим — в состоянии пониженной активации (Apter, 1992).

Кроме того, Эптер (Apter, 1992) выдвигает также предположение о том, что люди находятся в движении, балансируя между мотивационными целями двух типов. Существуют ситуации, когда человек мотивирован потребностью в достижении; тогда он фокусирует свое внимание на так называемых *целевых задачах*. В данном случае деятельность не только тщательно планируется, но и обычно доводится до конца, чтобы испытать удовлетворение, возникающее при достижении цели. При этом характеристикой реализуемого поведения является его эффективность, а не получаемое удовольствие. В таком состоянии человек серьезно настроен и ориентирован на будущее; он планирует. Но есть и другие ситуации, когда тот же самый человек мотивирован желанием испытать удовольствие здесь и сейчас; в таком случае он фокусирует внимание на сопутствующих задачах. При этом процесс участия в какой-либо деятельности растягивается до тех пор, пока эта деятельность приносит достаточно сильное удовольствие. Обычно в таком случае человек настроен игриво и спонтанен (Svebak & Murgatroyd, 1985).

Суть данной теории заключается в том, что аффект, ассоциируемый с активацией, может резко меняться по мере того, как человек лавирует между первостепенными и побочными задачами. Другими словами, удовлетворение возникает не вследствие высокого или низкого уровня активации, а вследствие соответствия имеющегося уровня активации актуальной цели (рис. 5.7). Когда мы увлечены достижением какой-либо цели, низкий уровень активации может быть для нас приятным; мы называем это релаксацией. Когда мы находимся в поисках удовольствий, тот же самый низкий уровень активации мы называем скукой. Аналогичным образом высокий уровень активации может вызвать весьма неприятное состояние (тревогу), если мы заняты достижением некоторой цели, и может создать достаточно приятное состояние (возбуждение), когда мы ориентированы на поиск удовольствия. Обратите внимание: если взять усредненные значения при рассмотрении двух этих состояний, то у нас получится перевернутая U-образная кривая (обозначена пунктирной линией на рис. 5.7).

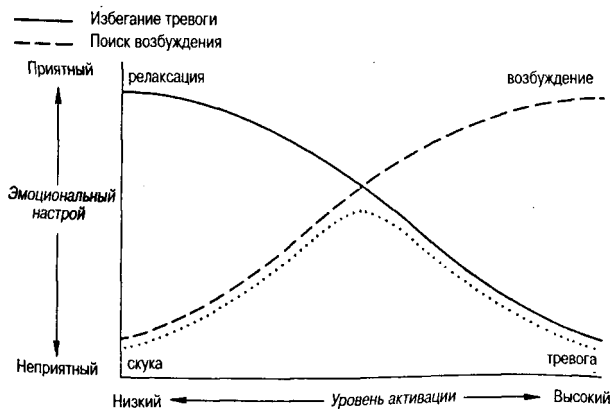


Рис. 5.7. Гипотетическая взаимосвязь между уровнем активации и эмоциональным настроением (аффектом) для двух отдельно рассматриваемых состояний: состояния, направленного на достижение цели, и состояния, направленного на поиск удовольствий. (Источник. *The Experience of Motivation: Theory of Psychological Reversals*, by M. J. Apter. Copyright © 1982 by Academic Press. Перепечатано с разрешения.)

Заключение

Нет достаточных оснований утверждать, что ненадолго возникающие высокие или низкие уровни активации вызывают эффект отворачивания. По-видимому, это происходит в том случае, когда уровень активации либо высок, либо низок на протяжении достаточно длительного периода времени. Несмотря на то что высокий уровень активации и негативный аффект характеризуют, по-видимому, тревожных людей, из этого нельзя сделать однозначный вывод о том, что активация является источником негативного аффекта или что тревожным людям присуща низкая эффективность работы. Есть все основания полагать, что негативный аффект, переживаемый людьми с повышенной тревожностью, обусловлен их негативным взглядом на мир.

Активация и внимание

Активация и избирательное внимание

Истербрук (Easterbrook, 1959) предполагает, что при низких уровнях активации наше внимание можно назвать *распределенным* (держим в поле зрения множество вещей) и *объемным* (обрабатываем большие объемы информации). При высоких уровнях активации (выходящих за рамки оптимального уровня) наше внимание становится суженным (мы держим в поле зрения лишь несколько вещей) и исключительным (мы игнорируем все стимулы за исключением тех, которые непосредственно связаны с выживанием). Другими словами, при высоких уровнях активации наше внимание становится *избирательным*. Истербрук полагает, что уровень активации управляет вниманием и процессом обработки информации. Таким образом, в нас заложена определенная программа, реализуя которую мы обращаем внимание на одни вещи при низких уровнях активации и на другие — при высоких.

Структура окружающей среды очень сложна, а люди обладают весьма ограниченной способностью к осознанию и пониманию того, что происходит вокруг них. Чтобы быть успешными, обладая столь ограниченными способностями, нам приходится постоянно перемещать фокус своего внимания, меняя не только положение рецепторов (глаз и ушей), но и внутреннюю позицию, на основе которой происходит изучение поступающей информации. Теоретики предполагают, что люди пытаются классифицировать всю поступающую информацию, используя уже сформированные широкие понятийные категории. Например, наблюдая за тем, как кто-то исполняет серию движений, я обращаюсь к уже сформированной категории, пытаюсь как-то их классифицировать. В итоге я могу сказать, играет ли человек в теннис или бежит.

Если мы должны уделить внимание решению какой-то задачи, то наша способность обрабатывать информацию об окружающей среде ограничивается. Предположим, я пытаюсь найти нужное мне место в незнакомом городе. Поскольку я вынужден концентрировать внимание на идентификации ключевых указателей, встречающихся мне по дороге, то не могу обрабатывать большие объемы информации о том, с чем сталкиваюсь на пути, например о зданиях или людях.

Активация и преобразование внимания

Истербрук (Easterbrook, 1959) полагает, что высокие уровни активации могут приводить также к преобразованию внимания. Согласно его теории, когда уровень активации становится очень высоким, наше внимание направляется на идентификацию и определение местоположения тех стимулов окружающей среды, которые могут угрожать нашей жизни.

Истербрук не дает четкого ответа на вопрос о том, когда происходит сужение внимания и когда — его преобразование. Барлоу (Barlow, 1988) и его коллеги выдвигают предположение о том, что по мере повышения уровня активации внимание сначала становится все более и более узким, а затем происходит его постепенное преобразование. Барлоу предполагает, что повышение уровня активации и сужение внимания — это два взаимоподкрепляющих процесса. Сужение внимания часто приводит к повышению уровня активации, что, в свою очередь, ведет к еще большему сужению внимания. Как только начинается преобразование внимания, аналогичная динамика разворачивается между процессами преобразования и повышения уровня активации. По мере того как человек все больше и больше фокусирует свое внимание на угрожающих признаках, уровень его активации повышается, заставляя его еще больше сконцентрироваться на угрожающих признаках.

Две активационные системы

Многие современные исследователи приходят к выводу о существовании двух активационных систем: негативной и позитивной. Негативная активационная система (НА) — это система избегания. С точки зрения принципов эволюции адаптивная функция данной системы заключается в том, чтобы ограждать организм от неприятностей. Эта функция реализуется посредством подавления тех форм поведения, которые могут привести к боли, получению наказания или каким-то другим негативным последствиям. Позитивная активационная система (ПА) — это система достижения: ее функция заключается в том, чтобы направлять человека к тем ситуациям и переживаниям, которые будут давать ему возможность испытывать удовольствие и получать вознаграждение. С точки зрения принципов эволюции адаптивная функция данной системы состоит в создании условий для того, чтобы организм мог иметь доступ к ресурсам, важным для выживания "как его самого, так и того вида, к которому он принадлежит (Gray, 1982; Watson, Wiese, Vaidya & Tellegen, 1999).

Хотя мы допускаем, что данные системы развивались более или менее независимо друг от друга, обеспечивая две разные функции, это не значит, что работа одной системы никоим образом не связана с работой другой системы. Данные исследований позволяют говорить о том, что ПА-система участвует в регуляции практически любого повседневного поведения, за исключением тех случаев, когда возникает угроза нашей безопасности. Когда появляется какая-либо угроза, ПА-система прекращает свое функционирование и включается НА-система. В подобной схеме работы есть свой смысл. Она служит гарантией того, что при появлении некоторой угрозы все наше внимание будет обращено на ее нейтрализацию (Watson, Wiese, Vaidya & Tellegen, 1999).

Заключение

Концептуализация истоков активации/активизации (*arousal/activation*) как двух независимых систем более соответствует нашему современному пониманию работы человеческого мозга. Это никоим образом не лишает теории Истербрука и Барлоу прав на существование. Цель создания их теорий заключалась в том, чтобы описать преобразование внимания в ситуациях, когда меняется уровень активации/активизации. Объяснение возникновения активации не входило в число их непосредственных задач.

Нам все еще предстоит разобраться с одним интересным и в то же время важным вопросом. Согласно теории Истербрука, активация управляет вниманием, т. е. внимание управляется не когнитивными процессами высшего порядка — скажем, имплицитными теориями, определяющими представления человека об окружающем мире, — а просто самой активацией. Другими словами, между активацией и процессами внимания так или иначе существует некоторая прочная связь. Согласно такой точке зрения, есть единственный способ контролировать свое внимание: научиться управлять уровнем своей активации. И действительно, многие теоретики подошли к проблеме внимания с этой позиции: людям необходимо учиться управлять активацией.

Данные многочисленных исследований указывают: то, как мы думаем о явлениях окружающего мира, как их классифицируем, играет важную роль в процессе активизации различных систем активации. Поэтому нельзя говорить, что от нас ничего не зависит, а все определяется уровнем активации; скорее наоборот, мы можем управлять активацией посредством того, как мы думаем о явлениях окружающего мира. Тем не менее только что описанный подход не отрицает предположения Истербрука о том, что активация в процессе регуляции внимания играет направляющую роль. С точки зрения принципов эволюции причина существования жестко закрепленной связи между активацией и вниманием объясняется необходимостью реагирования даже в тех случаях, когда речь идет, возможно, о ложном сигнале: лучше остаться в живых, чем умереть (Buss, 1999).

Резюме

Поскольку активация определяет направленность внимания, то для того, чтобы работать на пике возможностей, мы зачастую вынуждены управлять уровнем своей активации. Две базовые системы активации — это система кортикальной активации и система автономной активации.

Уровень общей кортикальной активации в целом обусловлен работой РФ. Результаты исследований, проводимых с помощью ЭЭГ, в ходе которых можно было измерять и регистрировать активность головного мозга, указывают, что изменения активности мозга имеют резкий, а не плавный характер. В ходе исследований, проводимых с использованием ТПИ, было выявлено, что не все зоны головного мозга активны в равной мере.

Активация тела происходит благодаря работе автономной нервной системы, которая подготавливает его к выполнению определенных действий; это влечет за собой появление ряда соматических изменений, подготавливающих человека к трате больших объемов энергии. Большинство физиологических изменений

обусловлено влиянием одного из отделов автономной нервной системы, который носит название симпатической нервной системы. Кроме того, гипофиз активирует надпочечники, которые начинают секретировать адреналин и норадреналин. Секреция этих веществ обеспечивает длительную химическую поддержку, требующуюся для работы симпатической нервной системы.

Данные многочисленных исследований позволяют говорить о том, что взаимосвязь между уровнем активации и аффектом может быть описана с помощью перевернутой U-образной кривой. Например, результаты исследований, посвященных проблеме сенсорной депривации, свидетельствуют о том, что низкие уровни стимуляции имеют аверсивный характер. При изучении людей с повышенным уровнем тревожности было выявлено, что высокие уровни стимуляции также вызывают состояние неприятия. Однако имеются результаты исследований, указывающие на то, что его появление в данных случаях зависит от того, какие цели ставит перед собой человек и обладает ли активация пролонгированным характером.

Активация оказывает на внимание изменяющее воздействие. Среди всего прочего, исследователями было установлено, что активация сужает и даже преобразовывает внимание. Если говорить более конкретно, то при высоких уровнях активации в поле нашего внимания попадают лишь те стимулы окружающей среды, которые имеют непосредственное отношение к вопросу нашего выживания.

Критика теории активации идет в двух направлениях: с одной стороны, теоретиков критикуют за то, что они не уделяют должного внимания вопросу происхождения активации, а с другой — за то, что они игнорируют различия, существующие между кортикальной активацией и активацией автономной.

Критика теории эффективности

Далее в этой главе мы рассмотрим активацию в контексте попыток индивидов выполнить работу на пике возможностей. А начнем мы с обзора некоторых проблем, стоящих перед теорией о работе на пике возможностей.

Активация неясного происхождения

Одной из центральных проблем, занимающей тех, кто разрабатывает теорию работоспособности, является решение вопроса, связанного с существованием активации неясного происхождения (Neiss, 1988). Данные многочисленных исследований показывают: активация вызывает одни психологические последствия, если человек может объяснить ее источник, и совершенно другие — в ином случае (Schachter & Singer, 1962). Например, я знаю, почему после бега стало чаще биться сердце, и частота сердечных сокращений меня не беспокоит. Но если я вдруг замечаю, что мое сердце стало биться чаще, но не знаю почему, то я попытаюсь это как-то объяснить и, возможно, сложившаяся ситуация меня сильно беспокоит. Обычно человек ищет объяснения, исходя из структуры той мотивационной системы, которая в настоящий момент активна. Если я влюблен в кого-то, то, скорее всего, буду соотносить любые признаки высокого уровня активации со своей влюбленностью. Если я полагаю, что мне что-то может угрожать, то, вероятно, буду соотносить высокий уровень активации со своими страхами.

Пересмотр взаимосвязи, существующей между уровнем активации и эффективностью работы

Со временем понятие активации стало центральным в наших рассуждениях об аффекте и эффективности работы. Однако не так давно ученые, опираясь на результаты различных исследований, поставили под сомнение некоторые традиционные взгляды на данный вопрос. Хотя они согласны с тем, что активация имеет большое значение, но вместе с тем предлагают пересмотреть ее роль (например, Neiss, 1988; Reizenzein, 1994). В частности, критика направлена на то, что активации придается неоправданно большое значение и что необходимо учитывать также роль когнитивных факторов и факторов научения (Neiss, 1988).

Системы, участвующие в работе на пике возможностей

Несколько систем имеют значение для работы на пике возможностей. Все эти системы функционируют более или менее независимо друг от друга, согласно данным научной литературы. Мы относим их к *системам активации*. Каждая из этих систем должна работать в оптимальном режиме, чтобы можно было достигнуть пика возможностей.

Традиционно психологи проводят различия лишь между личностной и ситуационной активацией. *Личностная активация* — это то, что присуще человеку независимо от особенностей ситуации (или ситуаций), в которой он оказывается, в то время как *ситуационная активация* возникает на основе взаимодействий человека с окружающим миром. Проведенные исследования показывают, что ситуационная активация обуславливается рядом факторов, как когнитивных, так и факторов научения. Мы же ограничимся рассмотрением лишь нескольких наиболее широко известных систем.

В табл. 5.1 представлено описание основных особенностей наиболее важных систем, управляющих навыками. Первая система — это личностная активация. Высокий уровень личностной активации часто называют тревожностью или негативной эмоциональностью. В разнообразной литературе, посвященной проблеме тревожности и негативной эмоциональности, говорится, что людей можно дифференцировать в зависимости от того, какой уровень активации они постоянно испытывают — низкий, средний или высокий. В целом постоянно высокий уровень активации связан, по-видимому, с негативным аффектом. Кроме того, данные, полученные при проведении исследований, позволяют предположить, что люди с повышенным уровнем активации в отличие от тех, у кого уровень активации не столь же высок, способны удерживать в поле своего внимания гораздо больше различных вещей. Люди с повышенным уровнем активации склонны фокусировать внимание не только на угрозах, но и на кажущемся отсутствии способностей противостоять этим угрозам. Негативный аффект и внимание, постоянно перемещающееся с одного объекта на другой, несовместимы с работой на пике возможностей. Как результат такие люди склонны воспроизводить модели избегающего поведения или переживать опасения.

Вторая система, участвующая в работе на пике возможностей, — это ситуационная активация. *Ситуационную тревожность (state anxiety)* определяют как временную эмоциональную реакцию, включающую чувство страха и напряжение,

в то время как *личностная тревожность* трактуется как индивидуальная черта, определяющая вероятность появления тревоги у человека, оказавшегося в стрессовой ситуации (Spielberger, 1983). Стресс возникает из взаимодействия человека с окружающей средой; часто его причиной становится избыток стимуляции и неспособность справиться с обработкой поступающей информации. Такое состояние соответствует активации, обусловленной наличием сенсорной перегрузки (табл. 5.1).

Таблица 5.1

Системы активации, управляющие навыками

Тип активации	Соответствующие области исследований	Влияние, оказываемое на внимание	Влияние, оказываемое на результаты работы
Характерологическая активация (<i>Trait arousal</i>)			
Тревожность	Тревожность Робость Эмоциональность Реактивность Негативная эффективность	Ограничение или сужение Преобразование (как реакция на угрозу) Сосредоточенность на самооценке	Избегающее поведение Отвлечение внимания Появление опасений
Ситуационная активация (<i>State arousal</i>)			
I. Активация, обусловленная сенсорной перегрузкой	Сенсорная сложность Стресс	Ограничение или сужение Преобразование (как реакция на угрозу)	Неспособность обрабатывать поступающую информацию Неспособность справиться с восприятием множества комплексно воздействующих сенсорных стимулов
II. Активация, обусловленная когнитивным диссонансом	Когнитивный конфликт Поведение, идущее вразрез с установками	Ограничение или сужение	Неспособность обрабатывать поступающую информацию Неспособность справиться с восприятием множества комплексно воздействующих сенсорных стимулов
III. Активация, связанная с оценкой			
A. Тревога, возникающая при тестировании	Процесс тестирования	Искажение мыслительных процессов	Неспособность сосредоточиться на задаче
B. Соперничество	Соперничество Межличностная конкуренция Внимание, обращенное на себя	Сосредоточенность на собственной обеспокоенности	Обеспокоенность качеством работы Неспособность сосредоточиться на задаче Отвлечение внимания Искажение оценок

Исследователи неоднократно приходили к выводу о том, что причиной повышения уровня кортикальной активации нередко является комплексное воздействие сенсорных стимулов. Когда уровень кортикальной активации повышается, выходя за пределы некоторой оптимальной точки (например, за пределы способности человека справиться с обработкой поступающей информации), то различные механизмы в организме человека автоматически ограничивают объем поступающей информации. Как мы увидим, люди обычно научаются контролировать входящие сигналы таким образом, чтобы их можно было обработать. Речь идет о концепции сужения Истербрука (Easterbrook, 1959).

Ко второму типу ситуационной активации относится активация, обусловленная когнитивным диссонансом. Когда два блока информации «конфликтуют» между собой, человек реагирует помимо всего прочего повышением уровня активации (Elkin, Leippe, 1986). Такое повышение активации может повлиять на выполнение последующих задач. Данное наблюдение соответствует точке зрения Истербрука: повышение уровня активации сужает внимание.

К третьему типу ситуационной активации относится активация, обусловленная проводимой оценкой. Данный тип активации — более или менее специфичная реакция на ситуации оценивания, такие как тестирование или конкурс. Исследователи показали, что у многих людей, оказывающихся в ситуации тестирования, уровень автономной активации становится достаточной высоким (Sarason, 1984). Такая реакция известна как реакции тревоги. В этом состоянии у людей отмечается *искажение мыслительных процессов*: мышление сфокусировано на самом себе, а не на задаче. Конкурс или соревнование — это также ситуация, ведущая к повышению уровня активации. Соперничество является, по-видимому, выученной ориентацией, связанной с потребностью побеждать. Существуют данные, косвенно подтверждающие, что у людей с сильно развитой потребностью побеждать значительно повышается уровень активации, когда они оказываются в ситуациях соперничества (Franken & Brown, 1996). В других исследованиях обнаружилось, что людям не нравятся подобные ситуации, поскольку в этом случае их внимание отвлекается, а беспокойность образом собственного Я возрастает (Franken & Prpich, 1996).

Тревожность, возникающая при тестировании, не коррелирует значимо с антипатией к соперничеству, поэтому вполне допустимо рассматривать их как две отдельные системы разного происхождения. Мы более подробно рассмотрим личностную активацию и виды ситуационной активации.

Личностная активация (тревожность)

Биологический компонент

Было обнаружено, что высокие уровни активации присущи людям с негативной эмоциональностью, тревожностью и невротизмом, а низкие уровни ее характеризуют людей малоэмоциональных, погруженных в процесс созерцания или овладевших релаксационными техниками (Benson, 1957). Тревога — распространенная эмоциональная реакция, считающаяся нормальной до тех пор, пока она не начинает подтачивать здоровье человека. По некоторым оценкам, 7% населения США испытывают тревогу, вредящую здоровью (Katz, 1990). Тревога подрывает силы

человека, если неясны ее причина и размер опасности. Приступы паники, фобии, обсессивно-компульсивные расстройства — это все примеры тревоги, способной оказывать ослабляющее воздействие. В среднем такая тревога возникает в два раза чаще у женщин, чем у мужчин (у 11 % женщин и 5,1 % мужчин); такое различие обусловлено преимущественно тем, что страдающие фобиями женщины встречаются гораздо чаще, нежели страдающие фобиями мужчины (8,0% женщин и 3,4% мужчин).

В ходе исследований на близнецах, целью которых было изучение людей с хронически высоким уровнем тревожности, выявлено, что в данном случае большое значение имеет генетический компонент. Например, Слейтер и Шилдс (Slater & Shields, 1969) показали, что соответствие в отношении типичной генерализованной тревоги составляло 65 % у монозиготных близнецов и 13% — у дизиготных. Проводились также исследования на нормальных в личностном плане людях, в ходе которых обычно выделялся фактор, имеющий отношение к тревожности, невротизму или негативной эмоциональности; результаты их подтвердили высокую корреляцию тревожности в парах монозиготных, но не дизиготных близнецов (Young, Fenton & Lader, 1971; Kendler, Heath, Martin & Eaves, 1986). Физиологической основой тревожности и негативной эмоциональности является состояние гиперактивации (Lader, 1975, 1980a, б). Такое состояние отличается стабильностью во времени, еще раз подтверждающей, что это личностная особенность (например, Izard, Libera, Putnam & Haynes, 1993)

Теория застенчивости Кагана

Джереми Каган (Kagan & Snidman, 1991) занимался изучением застенчивости более десяти лет. Исследования с участием маленьких детей и младенцев показали, что одни дети охотно идут навстречу незнакомым людям и объектам, а другие — нет. Каган различает детей, склонных к торможению (*inhibited children*), и детей, не склонных к торможению (*uninhibited children*). Одно из различий между ними — симпатическая реактивность (автономная активации); для детей, склонных к торможению, характерны более высокие ее уровни. Каган утверждает, что первые и вторые обладают разными порогами возбудимости миндалевидной железы и соответственно в одних случаях ее роль выражена более ярко, а в других — менее; все вышеописанные различия определяют предрасположенность к тому, чтобы у одних детей развивалась склонность к торможению, а у других — нет. Он обращает внимание на то, что дети, склонные к торможению, и дети, не склонные к торможению, не представляют просто два полюса одного и того же континуума — напротив, речь идет о двух отдельных типах разного генетического происхождения. Каган и его коллеги считают целесообразным рассматривать данное явление только как предрасположенность, а следовательно, необходимо учитывать также роль когнитивных факторов и факторов научения.

Теория экстраверсии/интроверсии Айзенка

Ганс Айзенк (Eysenck, 1967) выдвинул предположение о том, что активация (или активность) — один из базовых континуумов, на основе которого можно осуществлять Дифференциацию людей. По его мнению, люди делятся на тех, кто обладает отно-

нительно невысоким уровнем активации (экстраверты), и на тех, кто обладает средним или достаточно высоким уровнем активации (интроверты). Чтобы понять различия между экстравертами и интровертами, согласно Айзенку, надо понять, как этим двум типам людей удастся поддерживать стимуляцию на некотором оптимальном уровне. В среднем, утверждает он, экстравертам по сравнению с интровертами требуется стимуляция в большем объеме. Социализация — основной источник активации, поэтому стремление к социализации выражено ярче у экстравертов, нежели у интровертов. Поскольку интроверты обладают повышенным уровнем активации, они соответственно мотивированы либо на поддержание существующего уровня, либо на его снижение. Поэтому в отличие от экстравертов, которые ищут социальную стимуляцию извне, интроверты склонны избегать социальных контактов, чтобы не допустить еще большего увеличения уровня активации (рис. 5.8).

Другая ось в теории Айзенка — ось перехода от стабильности к нейротизму. Невротичным людям присуща повышенная реактивность вегетативной нервной системы, что, естественно, влияет на активность лимбической системы. Согласно Айзенку, тревожным людям свойственны высокие уровни кортикальной и автономной (вегетативной) активации. Экстраверсия и нейротизм — это первые два из пяти факторов, выделенных для описания личности на основе метода факторного анализа.

Айзенк предположил, что роль биологических факторов первостепенна, но при этом он придавал большое значение взаимодействию биологических факторов и факторов научения. Как результат представление о личности должно включать понимание сущности такого взаимодействия. Многие его эксперименты сосредоточены на изменении поведения с использованием принципов научения и других ведущих принципов, благодаря чему Айзенка стали считать одним из основателей поведенческой терапии.



Рис. 5.8. Оси экстраверсии/интроверсии и нейротизма/стабильности, по Айзенку, и оси тревожности/импульсивности Грея. (Источник: *The Biological Basis of Personality*, by H. J. Eysenck (Ed.). Copyright © 1967 by Charles C. Thomas Publisher, Ltd.)

Модель поведенческого торможения Грея

Развивая теорию Айзенка, Джеффри Грей (Gray, 1982) предположил, что личностные особенности и эмоции определяются двумя аффективно-мотивационными системами. Первая — система поведенческого торможения, к которой относятся центально-гиппокампальные системы мозга, их моноаминовые афферентные пути и передние зоны коры головного мозга. Как и Каган (Kagan, Snidman, 1991), Грей утверждает, что ряд специфических стимулов, таких как наказание, отсутствие вознаграждения или незнакомые объекты, активируют систему торможения, которая подавляет реализуемое в настоящий момент поведение и переключает внимание на соответствующие стимулы. Согласно Грею, люди с активной системой поведенческого торможения — тревожные люди — сочетают интроверсию и нейротизм (по Айзенку). Противоположный тип людей — иногда их называют импульсивными — сочетают в себе экстраверсию и стабильность (рис. 5.8).

Модель мировосприятия человека с повышенной тревожностью по Барлоу

Дэвид Барлоу разработал модель, в основе которой лежит предположение о том, что тревога делает людей все более и более дисфункциональными вследствие того, что между активацией и вниманием формируется двунаправленная связь (Barlow, 1988; Barlow, Chorpita, Turovski, 1996). С точки зрения Барлоу, негативное влияние становится причиной смещения фокуса внимания на *самооценку*. А это, в свою очередь, приводит к увеличению уровня активации и сужению внимания. В такой ситуации объем внимания перестает быть достаточно широким и открытым, а сам человек впадает в состояние чрезмерной бдительности, при котором внимание сконцентрировано лишь на распознавании потенциальных угроз. Психологическое состояние, сопровождающее весь этот процесс, можно охарактеризовать как состояние сильной обеспокоенности. На этой стадии тревога может обрести ярко выраженные дисфункциональные особенности. Состояние обеспокоенности оказывает сильное отторгающее воздействие, поэтому поведение человека полностью может стать избегающим. Модель мировосприятия человека с повышенной тревожностью, по Барлоу, представлена на рис. 5.9.

По теории Барлоу, люди с повышенной тревожностью склонны рассматривать активацию необъяснимого происхождения исходя из своего негативного взгляда на мир. Другими словами, когда уровень активации высок, мир кажется мрачным.

Заключение

Каждая из этих теорий использует свой, слегка отличающийся от других, язык. А объединяет все теории идея о том, что люди по-разному реагируют на окружающую среду, поскольку основа — биологическая предрасположенность. Ключевые факторы рассматриваемых теорий — реактивность, застенчивость, торможение или тревожность — уходят корнями в биологическую организацию индивида. Склонности не обуславливают поведение, таким образом, будут ли высокие уровни активации направлять внимание определенным образом или стимулировать определенный образ мыслей, зависит от основных принципов научения и познания, которых придерживается человек. Короче говоря, личностная тревожность взаимодействует с факторами научения и когнитивными факторами, детерминируя поведение.



Рис. 5.9. Модель мировосприятия человека с повышенной тревожностью по Барлоу
(Источник: *Anxiety and Its Disorders. The Nature and Treatment of Anxiety and Panic*, by
D. H. Barlow. Copyright © 1988 by Guilford Press. Перепечатано с разрешения.)

Компонент социального научения

Существуют данные, что в большинстве, а может быть, даже и во всех случаях в основе тревожных расстройств (иррациональные страхи, фобии, панические реакции и обсессивно-компульсивное поведение) лежит генерализованная тревога (Barlow, 1988). Предполагают, что у человека появляется готовность к образованию определенных ассоциативных связей, если он встревожен. В частности, он готов объединить стимулы, которые сигнализируют об опасности и угрозе. Например, человек, воспринимающий состояние высокой активации (тревоги) как аверсивное, склонен ассоциировать его со множеством разнообразных стимулов. Повидимому, существует ряд стимулов, которые, по сравнению с другими, чаще ассоциируются с таким состоянием неприятия. Данный феномен обозначается как готовность (Seligman, 1971).

Одна из ключевых особенностей тревожности — постоянная бдительность человека в отношении потенциальных опасностей или угроз. Разные теоретики высказывают предположение о том, что склонность к хронической озабоченности потенциальными опасностями и угрозами — результат взаимодействия биологических особенностей с когнитивными принципами и принципами научения, поскольку наша «биология» может «предрасполагать» нас быть внимательными к опасностям и угрозам (Watson & Clark, 1984). По мнению Бека (Beck, 1985), аффективная си-

стема направляет людей по ложному пути, когда они обрабатывают поступающую из окружающей среды информацию. Когда, например, уровень нашей активации высок или происходит активизация системы поведенческого торможения, мы склонны фокусировать свое внимание на потенциальной опасности. В итоге, как правило, обрабатывается только негативная информация. Данный подход весьма напоминает взгляды Барлоу (повышение уровня активации способствует смещению фокуса внимания на объекты, таящие в себе потенциальную опасность или угрозу). Бек идет дальше в своем предположении: если мы обрабатываем в основном негативную информацию, то, скорее всего, создаваемая нами схема или имплицитная теория мира будет включать больше плохого, нежели хорошего. Построение такой негативной схемы будет, вероятно, предопределять в дальнейшем наш способ обработки информации. Другими словами, даже в случае невысокого уровня нашей активации мы все равно будем продолжать искать опасности и угрозы. Бек утверждает, что тревожные люди искаженно воспринимают информацию не только об окружающем мире, но и о том, насколько успешно они справляются с этим сложным миром. Поскольку в мире нет ничего хорошего и никто не может сделать его лучше, они склонны оценивать себя как людей неэффективных. Со временем такие люди приходят к выводу, что они неспособны успешно взаимодействовать с окружающим миром, который так плох. Это убеждение становится основой для депрессии.

Бек считает, что оценка уходит корнями в процесс обработки информации в прошлом, который осуществлялся в результате работы определенной аффективной системы. Напротив, теоретики, занимающиеся проблемой социального научения, способны, по крайней мере отчасти, объяснить различия в том, как протекает процесс обработки информации, с точки зрения принципов имитации и моделирования. Если мы живем с родителями, которые твердят нам о необходимости быть бдительными в отношении опасностей или все время говорят о том, как все плохо, это может привести к искажению процесса обработки поступающей информации, в результате чего у нас разовьется склонность видеть во всем больше плохого, чем хорошего. Кроме того, если мы постоянно слепо принимаем на веру тот взгляд на мир, который преподносит нам СМИ, то это может стать еще одним фактором, побуждающим нас к построению негативной имплицитной теории об устройстве окружающего мира. Возможно даже возникновение эффекта спирали: по мере того как наши представления о мире становятся все более негативными, мы начинаем покупать именно те газеты, которые предлагают нам негативную информацию, соответствующую нашим уже сложившимся представлениям. В результате газетчики могут начать печатать еще больше плохих новостей, руководствуясь принципом: они дают людям то, чего те хотят.

Когнитивный компонент

Многие теоретики утверждают, что переживание человеком тревоги зависит от того, как он оценивает окружающий мир (например, Spielberg, 1985). В основе данного предположения лежит идея о том, что если происходит какое-то событие, зачастую сопровождаемое повышением уровня автономной активации, то это побуждает нас к тщательному анализу сложившейся ситуации. Если мы оцениваем сложившуюся ситуацию как опасную или угрожающую нашей безопасности, то

нашей реакцией на нее будет появление страха или тревоги. Но, с другой стороны, если мы оцениваем сложившуюся ситуацию как провоцирующую (*challenging*), то мы будем реагировать на нее совсем другим набором эмоций, такими как включенность или стремление к освоиванию (*mastery*). Согласно когнитивным теориям, аффективная реакция (активация) — это весьма диффузная автономная разрядка; на основе ее оценки складывается наш субъективный опыт.

Согласно когнитивным теориям, тревожность является личностной чертой. Исходя из когнитивных теорий вполне можно объяснить различия в переживании тревоги, появление которой спровоцировано различными ситуациями, но обычно данные теории становятся бесполезными, когда речь заходит о прояснении вопроса о том, откуда берутся различия в оценках. По теории Бека, формирование различных схем или имплицитных теорий осуществляется под влиянием наших аффективных реакций. В случае с использованием когнитивных теорий одна из главных проблем состоит в том, что они неспособны объяснить причины появления иррациональной тревоги. Люди зачастую знают о том, что их реакции не совсем уместны или иррациональны, но ничего не могут с этим поделать.

Несмотря на подобные проблемы, когнитивные теории содержат важную информацию об особенностях протекания психических процессов, необходимых для работы на пике возможностей. Для того чтобы можно было преодолевать возникающие препятствия или справляться с неудачами, нам необходимо уметь видеть ситуацию таким образом, чтобы это побуждало нас к прикладыванию еще больших усилий, направленных на научение и преодоление появившихся сложностей. От того, как мы оцениваем сложившуюся ситуацию, зависит, каким будет наше поведение: ориентированным на достижение/адаптивным или ориентированным на избегание/неадаптивным.

Бек выдвигает предположение о том, что формирование схем происходит в процессе научения, но используемые им методы изменения вышеозначенных схем имеют когнитивный характер. Работая с клиентами, Бек учит их тому, как думать, используя более адаптивные стратегии. Он полагает, что из-за того, что люди привыкли к построению ошибочных рассуждений, у них вырабатывается склонность к вынесению негативных или неадаптивных оценок. В ходе своего исследования Беку удалось показать, что когда проводится когнитивное переобучение людей в плане оценки ситуаций, их реакции становятся более адаптивными.

Результаты многочисленных исследований свидетельствуют о наличии связи между тревожностью и когнитивными суждениями, выносимыми в отношении предсказуемости или контролируемости ситуации. Данные, полученные в ходе исследований, указывают на то, что чем более неконтролируемой и непредсказуемой кажется ситуация, тем сильнее возникающая тревога (например, Seligman, 1975). Соответственно для снижения тревожности важно формировать широкие системы убеждений, наполненных надеждой и оптимизмом.

Высокие уровни характерологической активации и качество работы

Высокий уровень характерологической активации считается одним из главных препятствий, мешающих человеку работать на пике возможностей. Если говорить более конкретно, то речь идет о том, что человек с повышенной тревожностью не

способен сконцентрировать свое внимание на решении стоящей перед ним задачи. Вместо этого он фокусирует свое внимание на распознавании потенциальных угроз и на собственной неэффективности в плане устранения подобных угроз.

Для того чтобы можно было избежать такого преобразования внимания, человеку с повышенной тревожностью следует учиться выносить позитивные оценки в отношении окружающего мира. Другими словами, если человек рождается с уже сформированной предрасположенностью к повышенной тревожности, то тем не менее он вполне может научиться воспринимать окружающий мир более позитивно. Процесс научения более позитивному мировосприятию неизбежно приводит к изменению когнитивных схем или имплицитных теорий об окружающем мире. Если человек с повышенной тревожностью вырабатывает позитивную имплицитную теорию, в рамках которой окружающий мир кажется неагрессивным, то его склонность к реагированию на любой объект как на нечто, таящее в себе угрозу, начинает угасать.

Негативное мировосприятие человека с повышенной тревожностью предполагает наличие еще одного аспекта, выражаемого в ожидании неудачи. Вместо того чтобы принять неудачу как единичный исход какой-то отдельно взятой ситуации и двигаться дальше, такой человек будет ждать, что все последующие ситуации также будут оканчиваться неудачами. Данная проблема может быть решена посредством формирования позитивной имплицитной теории. Человеку с повышенной тревожностью также необходимо научиться верить в то, что он может быть эффективным в плане реализации изменений. Ему необходимо поверить в то, что он может что-то изменить. Результаты проведенных исследований свидетельствуют о том, что люди с хорошо развитыми навыками копинга тревожатся гораздо меньше по сравнению с теми, у кого данные навыки развиты плохо.

Кроме того, человек с повышенной тревожностью должен принять тот факт, что высокий уровень активации необходим для работы на пике возможностей. Высокие уровни активации могут вызывать приятные эмоции. Какие эмоции — негативные или позитивные — сопровождают процесс повышения уровня активации, зачастую зависит от того, как мы относимся к сложившейся ситуации — как к угрозе нашей безопасности или как к вызову. Работа на пике возможностей предполагает ответ на брошенный вызов. Таким образом, человек с повышенной тревожностью может решить для себя проблему высокого уровня активации посредством научения тому, как выносить более позитивные оценки складывающимся ситуациям.

И наконец, нам следует учиться тому, как правильно расслабляться и отдыхать. Если уровень нашей активации остается высоким на протяжении достаточно длительных периодов времени, то вполне закономерным будет появление стрессовой реакции.

Резюме

Результаты проведенных на близнецах исследований свидетельствуют о том, что в основе тревожности лежит генетический компонент. Каган проводит различие между детьми, склонными к торможению, и детьми, не склонными к торможению, на основе их реакций на незнакомые ситуации; кроме того, Каган обнаружил, что для детей, склонных к торможению, характерны более высокие уровни симпати-

ческой реактивности (автономной активации). Айзенк выдвинул предположение о том, что люди делятся на экстравертов и интровертов в зависимости от того, какой уровень активации им обычно присущ. Соответственно для поддержания активации на некотором оптимальном уровне экстравертам приходится заниматься поиском стимуляции, в то время как интроверты стремятся для поддержания стимуляции на достаточно невысоком уровне подбирать для себя такую среду, для которой характерно определенное постоянство. Согласно представлениям Грея, возникновение эмоций предопределяется главным образом системой поведенческого торможения.

Барлоу выдвигает предположение о том, что между активацией и вниманием формируется двунаправленная связь. В результате происходит следующее: активация не только способствует сужению внимания, но и преобразует его, поэтому люди с повышенной тревожностью «заняты» тем, что постоянно о чем-то беспокоятся. Обеспокоенность кажется крайне неприязненной, поэтому люди с повышенной тревожностью склонны к поведению, ориентированному на избегание. Когда человек встревожен, у него появляется готовность к образованию определенных ассоциативных связей, что соответственно увеличивает вероятность развития определенных психических расстройств, к числу которых относятся панические реакции, фобии и навязчивости.

Одна из базовых особенностей, присущих человеку с повышенным уровнем тревожности, заключается в том, что этот человек постоянно проявляет бдительность в отношении распознавания потенциальных опасностей или угроз. Бек полагает, что появление негативного аффекта, ассоциируемого с тревогой, приводит к тому, что человек начинает искаженно обрабатывать поступающую из окружающей среды информацию. При искаженной обработке информации происходит формирование негативных схем, предопределяющих то, как будет протекать обработка информации в будущем. Теории социального научения объясняют данные закономерности посредством таких принципов, как принципы имитации и моделирования.

Многие теоретики утверждают: наше переживание состояния тревоги зависит от того, как мы оцениваем окружающий мир. В основе таких теорий лежит предположение о том, что различия в выносимых оценках обусловлены наличием личностных особенностей. Когнитивные суждения, выносимые в отношении предсказуемости или контролируемости складывающейся ситуации, также во многом определяют силу возникающей тревоги.

Основная проблема, с которой сталкиваются люди с повышенной тревожностью, заключается в том, что они склонны реагировать на любой стимул как на нечто опасное или таящее в себе угрозу. Одним из путей изменения такого мировосприятия является формирование более позитивных представлений об окружающем мире. Кроме того, людям с повышенной тревожностью необходимо также учиться видеть в себе способности к преодолению и разрешению возникающих проблем. И наконец, таким людям следует принять тот факт, что высокий уровень активации служит условием, необходимым для работы на пике возможностей.

А сейчас мы обратимся к рассмотрению ситуационной активации, вытекающей из взаимодействия типа «человек-ситуация». Вообще, существуют три основных типа ситуационной активации.

Ситуационная активация: сенсорная перегрузка

Уровень активации находится в процессе постоянного изменения, подчиняясь влиянию биологических ритмов и стимуляции, поступающей из окружающей среды. Данный раздел будет посвящен рассмотрению того, какое влияние оказывает поступающая из окружающей среды стимуляция на внимание и соответственно на работу на пике возможностей.

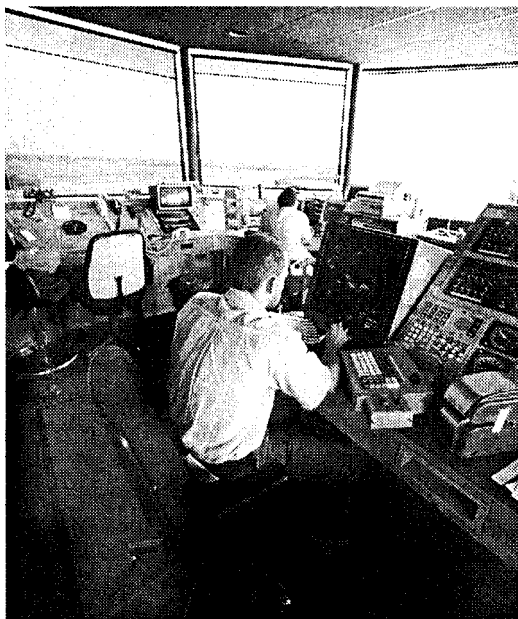
Заметьте, что одним из последствий, к которым приводит сенсорная перегрузка, особенно когда ее действие пролонгировано, является возникновение стресса, сильно истощающего как эмоционально, так и физически. Таким образом, для того чтобы можно было работать на пике возможностей, необходимо уметь управлять поступающей из окружающей среды стимуляцией.

Биологический компонент

Источники активации

Вначале давайте обратимся к рассмотрению двух факторов, обуславливающих наличие колебаний в уровне активации.

1. Ритмическая активность нервной системы. Активация — в особенности кортикальная — подчиняется влиянию определенных биологических ритмов. На основе работ М. Жуве (Jouvet, 1967) можно выдвинуть предположение о том, что регуляция уровня активации и бдительности осуществляется посредством изме-



Авиадиспетчеры по роду деятельности достаточно часто сталкиваются с ситуациями сенсорной перегрузки, называемыми также ситуациями информационной перегрузки

нения активности одних нервных центров (*raphe nuclei*), отвечающих за секрецию медиатора серотонина, и других нервных центров (*locus coeruleus*), отвечающих за секрецию медиатора норэпинефрина. Жуве обнаружил, что выработка серотонина приводит к снижению уровня кортикальной активности (активации), а выработка норэпинефрина, наоборот, приводит к повышению уровня кортикальной активности (активации). Каждый из нас в одно время суток более активен и бдителен, а в другое время — менее. Всем нормальным людям свойственны такие неподвластные их контролю изменения в уровне активности (бдительности), и зачастую достаточно легко предугадать время суток, когда эти изменения будут происходить. Например, так называемые «жаворонки» испытывают большой подъем сил по утрам; «совы» же, наоборот, более активны по ночам. Есть также люди смешанного типа, которые активны с утра, затем к середине дня уровень их активности снижается, а к вечеру они вновь чувствуют прилив сил. Неудивительно, что люди такого типа любят время от времени вздремнуть.

2. Стимуляция сенсорных систем. Стимуляция любой сенсорной системы — зрительной, слуховой, обонятельной или тактильной — сопровождается подъемом уровня активации. Увеличение уровня активации позволяет людям максимизировать объем поступающей информации. Однако имеются многочисленные данные, которые свидетельствуют о том, что человек обладает ограниченной способностью к обработке поступающей информации. Другими словами, даже когда наш мозг полностью активирован, мы все равно не можем справиться с обработкой всей поступающей информации. В результате у нас возникает замешательство, наше внимание начинает блуждать, что соответственно можно интерпретировать как наличие тревоги.

Понятие сенсорной перегрузки

Наша способность обрабатывать информацию связана, по крайней мере отчасти, с когнитивными структурами (схемами), которые были нами созданы. Исследователи выдвинули предположение о том, что результатом создания когнитивных схем является расширение способности к обработке информации. Нужно отметить, что, по их мнению, это становится возможным благодаря тому, что мы создаем правила или способы организации, позволяющие нам суммировать поступающую информацию. Джорж А. Миллер (Miller, 1956) выдвинул предположение о том, что такие единицы информации выступают для нас в качестве своеобразных «блоков» и за раз мы можем обработать максимум семь «информационных блоков», т. е. относительно ограниченный объем информации. Поэтому, когда мы оказываемся в среде, наполненной разнообразными стимулами, у нас зачастую возникает сенсорная перегрузка. У людей сенсорная перегрузка обычно способствует возникновению стресса и реакций отторжения, возможно, из-за того, что она обозначает утрату контроля и отсутствие предсказуемости. Для нас сенсорная перегрузка представляет интерес в силу того, что она вызывает резкие смещения фокуса внимания и может выступать в качестве препятствия, мешающего человеку работать на пике возможностей.

Механизмы устранения сенсорной перегрузки

Модель оказания внимания/отстранения Лейси и Лейси. Данные, полученные в ходе исследований, указывают на то, что существует пара систем, помогающих человеку справляться с сенсорной перегрузкой. По-видимому, одна из этих систем

связана с учащением сердцебиения. Увеличение частоты сердечных сокращений способствует возникновению давления в рецепторах, располагающихся в сонной артерии и дуге аорты; это давление, как было обнаружено, приводит к снижению активности РФ (Bonvallet & Allen, 1963). На основе этих данных Лейси и Лейси (Lacey & Lacey, 1970, 1978) выдвинули предположение о том, что изменения частоты сердечных сокращений, по крайней мере отчасти, определяют уровень ретикулярной активности. Однако большинство теоретиков, занимающихся проблемой активации, не согласны с такой точкой зрения — они полагают, что, как раз наоборот, уровень активности РФ задает частоту сердечных сокращений.

Лейси и Лейси считают, что данная система обратной связи имеет важное психологическое значение. Согласно их модели, снижение активности РФ, являющееся следствием учащения сердцебиения, способствует блокированию части поступающей информации и устраняет тем самым когнитивную перегрузку. Аналогичным образом, когда человек работает не в полную силу, у него отмечается уменьшение частоты сердечных сокращений и соответственно ретикулярной формации посылается сигнал о необходимости увеличения активности, что приводит к появлению возможности обрабатывать поступающую информацию в большем объеме.

Для проверки правомочности модели Лейси и Лейси были набраны испытуемые, перед которыми были поставлены три задачи (Lacey, Kagan, Lacey & Moss, 1963). Решение первой задачи требовало того, чтобы все свое внимание испытуемые направили на внешнюю стимуляцию. Вторая задача предполагала необходимость производить в уме определенные математические операции, что было не так-то просто делать, поскольку имелись помехи в форме внешней стимуляции. Решение третьей задачи требовало того, чтобы испытуемые фокусировали свое внимание как на внешней, так и на внутренней стимуляции. При обработке результатов было выявлено, что частота сердечных сокращений снижалась при решении задачи, предполагающей фокусировку внимания на внешней стимуляции, и увеличивалась при решении задачи, требующей моментального отстранения и игнорирования внешней стимуляции. При решении задачи комбинированного типа никаких изменений не происходило. Лейси и их коллеги пришли к выводу о том, что решение задачи, требующей концентрации внимания одновременно на внешней и на внутренней информации, порождает конфликт, чем и объясняется отсутствие изменений.

Система ГАБК(гамма-аминобутиленовая кислота). ГАБК — это медиатор, оказывающий естественное тормозящее воздействие (Cooper, Bloom & Roth, 1982; Tallman, Paul, Skolnick & Gallager, 1989). То есть ГАБК способствует замедлению процесса передачи информации по нервным путям.

Более подробно ГАБК мы будем рассматривать в главе 7, а сейчас я лишь хочу обратить ваше внимание на тот факт, что система ГАБК также, по-видимому, защищает нас от сенсорной перегрузки.

Компонент научения

Маленькие дети, оказываясь в ситуациях сенсорной перегрузки, просто закрывают руками глаза или уши. Взрослые научаются пользоваться схожими способами преодоления сенсорной перегрузки. Для этого мы находим для себя укромное место, где можно побыть некоторое время, или слушаем оказывающую расслабляющее воздействие музыку. В некоторых учреждениях часть времени в начале рабоче-

го дня отводится под релаксацию; данная стратегия является гарантией того, что служащие не будут находиться в чересчур возбужденном состоянии, мешающем эффективной работе. Краткие перерывы в работе, предназначенные для того, чтобы можно было выпить чашечку кофе, выполняют схожую функцию.

В главе 9 речь пойдет о разнообразных процедурах, позволяющих очень эффективно снижать уровень активации; к числу таких процедур относятся биологическая обратная связь, релаксация и медитация. Если говорить о конкретных техниках, то можно упомянуть технику ограничения объема поступающей стимуляции (ТООПС) (*restricted environmental stimulation technique*). Данная техника является способом, позволяющим эффективно справляться с проблемой слишком большого объема поступающей стимуляции, которая в том случае, если ее действие пролонгирование может вызывать как физические, так и психологические нарушения (Suedfeld, 1975; Suedfeld & Kristeller, 1982).

При проведении исследований, посвященных изучению ТООПС, использовались два основных метода. Суть первого метода заключалась в том, что человек должен был в течение 24 часов лежать на кровати в абсолютно изолированной свето- и звуконепроницаемой комнате. Суть второго метода состояла в том, что человек должен был примерно на протяжении часа плавать в специальном неглубоком резервуаре, наполненном раствором солей Эпсома и водой.

Было обнаружено, что техника ТООПС способствует усилению действия более стандартных техник, применяемых в стресс-менеджменте, таких, как, например, техника биологической обратной связи (Plotkin, 1978). При использовании ТООПС в качестве одного из компонентов системы лечения повышенного кровяного давления отмечается значимое снижение уровня кровяного давления, как систолического, так и диастолического (Suedfeld & Kristeller, 1982). ТООПС также успешно применяется, когда человек хочет бросить курить, похудеть или когда речь идет о снижении тяги к наркотикам.

Почему ТООПС столь действенна? Результаты проведенных исследований свидетельствуют о том, что данная техника обладает не только прямым, но и долгосрочным эффектом. Было выдвинуто предположение о том, что, возможно, с помощью ТООПС людям удастся переместить фокус своего внимания с внешних стимулов на стимулы внутренние (Suedfeld & Kristeller, 1982). Как мы увидим, высокий уровень активации зачастую направляет наше внимание в сторону стимулов, связанных с вопросом выживания, а эти стимулы обычно исходят извне в силу того, что если нашей жизни что-то угрожает, то источник такой угрозы, как правило, расположен где-то вовне. Если развивать данную мысль далее, то получается, что люди, которые сталкиваются со слишком большими объемами поступающей стимуляции, привыкают обращать внимание лишь на внешние стимулы. А ТООПС помогает таким людям смещать фокус своего внимания на внутренние стимулы. В результате они научаются не только ближе подходить к рассмотрению этих стимулов, но и что-то делать с ними до того, как они становятся причиной возникновения серьезных проблем со здоровьем.

Существует еще одно описание принципа работы ТООПС, суть которого сводится к тому, что люди, практикующие данную технику, научаются тому, как можно объяснять возникающую активацию. В результате активация необъяснимого происхождения перестает быть таковой и не рассматривается более в качестве угрозы.

КОГНИТИВНЫЙ КОМПОНЕНТ

Когда мы интерпретируем некоторое событие как угрожающее или, возможно, волнующее, происходит подъем уровня нашей активации, как кортикальной, так и автономной. Когда нам что-то угрожает, наш организм должен подготовиться к отражению возникшей угрозы как психически, так и физически. Аналогичным образом, когда мы решаем, что предстоящее событие окажется в достаточной степени захватывающим, наш организм также должен к нему подготовиться. Например, если мы собираемся заняться дайвингом, нам нужно подготовиться к этому как психически, так и физически. Другими словами, подъем уровня активации сопровождает предстоящее участие в самых разнообразных занятиях.

Говоря о данной разновидности активации, следует помнить о том, что она имеет предупреждающий характер; она возникает до того, как происходит некоторое ожидаемое событие (Spinks, Blowers & Shek, 1985). Поскольку в основе такой активации лежат наши когнитивные интерпретации, она может оказываться не совсем уместной. Например, я могу решить, что меня хотят уволить, в то время как это вообще не соответствует действительности. Иногда неуместной оказывается сила возникающей активации. У меня есть все основания для того, чтобы уровень моей активации значимо повысился в том случае, если меня просят выступить перед большой аудиторией слушателей, но тот же уровень активации будет неуместен в ситуации, когда меня просят представить своего друга кому-то еще, кого я знаю.

Сила активации обычно пропорциональна значимости ожидаемого события. Если мне нужно сделать много важных вещей, то вероятность того, что уровень моей активации значимо повысится, достаточно велика. Подобно активации, источником которой является внешняя стимуляция, активация, имеющая предупреждающий характер, также может суммироваться. Например, если в один прекрасный момент мы понимаем, что сделать нам предстоит слишком много всего, а времени у нас слишком мало, то следствием этого может стать появление предупреждающей активации, сила которой будет превышать какой-то оптимальный уровень.

Преодоление сенсорной перегрузки

Расстановка приоритетов

Один из способов устранения сенсорной перегрузки заключается в составлении списка дел, которые нам предстоит сделать, и задач, представляющихся нам наиболее значимыми. Далее, мы должны пообещать себе, что будем фокусировать внимание лишь на решении одной задачи за раз. Если мы поступим таким образом, то мы пойдем по пути избавления от привычки думать обо всем сразу. Пока у меня на руках не будет списка дел, которые мне предстоит сделать, я буду постоянно переключать свое внимание с одного на другое. Даже несмотря на то, что большая часть внимания нам неподконтрольна, результаты исследований, посвященных изучению проблемы постановки целей (Locke & Latham, 1990), указывают: есть вещи, с которыми мы все же можем справиться. Когда мы решаем, что что-то для нас важно, это «что-то» становится фокусом нашего внимания. Лишь тогда, когда мы не можем решить, что для нас является важным, наше внимание регулируется за счет работы системы активации.

Нам следует очень осторожно подходить к выбору того, что для нас важно, потому что данный выбор будет определять фокус нашего внимания. Например, если мы решим, что мы должны во что бы то ни стало избегать неудач, то такое решение может повлечь за собой ряд серьезных последствий, — мысль об этом может превратиться в навязчивость, парализующую наши силы. К обсуждению данного вопроса мы еще вернемся.

Управление информацией

Наилучший способ управления средой, наполненной множеством разнообразных стимулов, заключается в том, чтобы сделать эту среду хорошо знакомой для себя. Если мы с чем-то знакомы, то это значит, что мы обрабатываем всю информацию, содержащуюся в этом «чем-то» (Berlyne, 1990). Когда мы обрабатываем информацию, мы обычно формируем схемы, категории и правила, обобщающие данную информацию. Подобные схемы оказываются полезными тогда, когда мы оказываемся в новых для себя ситуациях.

Очень часто, когда мы пытаемся с чем-то познакомиться поближе, мы начинаем испытывать на себе действие перегрузок. Для того чтобы этого не происходило, нам необходимо разбивать поступающую информацию на поддающиеся управлению единицы (Hogowitz, 1979). Например, когда я пишу о чем-то и пытаюсь охватить слишком многое, у меня могут возникнуть перегрузка и стресс. Однако если я ограничу фокус своего внимания, то мне удастся выделить отдельный информационный блок и написать о нем. Один из способов, которым я пользуюсь для определения того, смогу ли я справиться с данным объемом информации, заключается в отслеживании возникающих чувств. Если я чувствую, что нахожусь в стрессовом состоянии, то это означает, что я попытался охватить слишком большой объем информации.

Сенсорная перегрузка и качество работы

Активация, вызванная сенсорной перегрузкой, может привести к сужению внимания (Easterbrook, 1959). В связи с сужением внимания возникает одна проблема, суть которой сводится к невозможности работать, достигая оптимальных уровней производительности. Более того, имеющиеся данные позволяют предположить, что сенсорная перегрузка не только вызывает подъем уровня активации, но также может обусловить появление стрессовой реакции. Стресс обычно вызывает значительное снижение качества работы, в особенности если выполняемая задача требует того, чтобы ей уделялось пристальное внимание. Пролонгированный стресс может привести к преобразованию внимания (Easterbrook, 1959). Он может способствовать фокусировке внимания на тех стимулах окружающей среды, которые непосредственно связаны с обеспечением выживания, а не на решении актуальной в настоящий момент задачи. При таких условиях человеку редко удастся научиться чему-либо новому, по-видимому, из-за того, что приходится фокусировать свое внимание исключительно на стимулах, угрожающих безопасности. (К обсуждению данной темы мы еще вернемся в главе 12). Таким образом, вырисовывается следующая картина: когда человек испытывает на себе действие сенсорной перегрузки, качество выполнения им актуальных в настоящее время задач страдает.

Суть техник, используемых для устранения сенсорных перегрузок, сводится к снижению объема поступающей информации до уровня, соответствующего имеющимся возможностям по обработке информации. Иногда люди употребляют наркотики для того, чтобы справиться с ситуацией сенсорной перегрузки, но такой подход отрицательно сказывается на качестве работы: он ограничивает наши способности к обработке информации. Наилучший способ устранения сенсорной перегрузки — близкое знакомство с представленной информацией. Человеческий мозг устроен таким образом, что с его помощью можно создавать схемы, которые позволят обобщать даже очень сложные источники информации. После завершения формирования таких структур у нас появляется возможность справляться с обработкой больших объемов информации. При данных условиях происходит снижение уровня активации, а внимание становится в достаточной степени широким и всеобъемлющим.

Резюме

Сенсорная перегрузка может приводить не только к повышению уровня активации, но и к возникновению стресса. Вместе с тем существуют биологические механизмы, помогающие управлять активацией. По-видимому, одна из этих систем связана с учащением сердцебиения, а другая имеет отношение к системе ГАМК.

Данные многочисленных исследований позволяют предположить, что мы можем научиться управлять своей активацией. Самый явный — и, возможно, самый эффективный способ снижения уровня активации состоит в ограничении объема поступающей стимуляции. Также мы можем научиться фокусировать свое внимание таким образом, чтобы происходило ограничение поступающей стимуляции. Наша способность составлять прогнозы в отношении предстоящих событий имеет одну интересную особенность, выражающуюся в том, что иногда она вызывает значимое повышение уровня предупреждающей активации.

Для того чтобы можно было управлять сенсорной перегрузкой, нам следует принять решение в плане того, что является для нас самым важным, а не просто оказаться заваленными имеющейся информацией. Кроме того, нам следует разбивать поступающую информацию на поддающиеся управлению блоки.

Сенсорная перегрузка обуславливает возникновение проблем с качеством работы. Появление подобных проблем может быть опосредовано повышением уровня активации, сопровождающим сенсорные перегрузки.

Ситуационная активация: когнитивный диссонанс

Когда мы сталкиваемся с новой информацией, которая противоречит уже сформированным представлениям об окружающем мире, обычно в таких случаях возникает состояние когнитивного диссонанса. Было выдвинуто предположение о том, что когнитивный диссонанс создает внутри нас мотивационное состояние, побуждающее к поиску путей избавления от него (Festinger, 1957). Для того чтобы это можно было сделать, мы либо создаем дополнительные когниции, либо изменяем уже существующие, либо ищем информацию, не противоречащую имеющимся когнициям, либо просто избегаем получения информации, противоречащей уже сформированным когнициям.

Биологический компонент

Фестингер (Festinger, 1957) описал понятие когнитивного диссонанса двумя различными способами. Он выдвинул предположение о том, что когнитивный диссонанс приводит к появлению психологического дискомфорта, и определил диссонанс как телесное состояние, аналогичное состоянию напряжения или побуждения (*drive state*). Многие исследователи, одними из первых занявшиеся изучением мотивационных особенностей когнитивного диссонанса, сфокусировали свое внимание на изучении тех его особенностей, которые делают его похожим на побуждение. Они определили когнитивный диссонанс как активацию и провели исследования, специально разработанные для того, чтобы можно было увидеть, действительно ли когнитивный диссонанс вызывает физиологическую активацию. Результаты ряда исследований позволяют согласиться с тем, что когнитивный диссонанс вызывает повышение уровня активации (Croyle & Cooper, 1983); но нашего внимания заслуживает рассмотрение исследования, проведенного с использованием техники написания эссе, имеющего противоположную направленность (*counterattitudinal essay induction technique*) (Elkin & Leippe, 1986). Суть данной техники сводится, как правило, к тому, что человека обычно просят написать эссе, содержание которого противоречило бы какой-то его установке или убеждению. Например, студентов можно было бы попросить написать эссе на тему, почему необходимо поднять плату за обучение, несмотря на то что на данный счет они придерживаются другого мнения. Были проведены два разных исследования, в ходе которых обнаружилось, что после написания подобных эссе происходит усиление кожно-гальванической реакции (КГР) (Elkin & Leippe, 1986). Обнаруженная закономерность была воспроизведена и в других исследованиях (например, Losch & Cascioppo, 1990).

Вовсе не удивительно, что активация столь тесно связана с когнитивным диссонансом. Когда человеку необходимо заняться обработкой информации, подумать о какой-то проблеме или решить некоторый конфликт, его мозг обычно оказывается в активном состоянии. Когда мозг находится в сильно активированном состоянии, ориентированном на решение какой-то конкретной задачи, с решением всех остальных задач возникают проблемы. В одном из последующих разделов мы обратимся к рассмотрению последствий данного феномена.

Компонент научения

Фестингер (Festinger, 1957) выдвинул предположение о том, что если между имеющимися когнициями возникает противоречие, то это обуславливает появление психологического дискомфорта — внутриличностного напряжения, — и что такое неприятное состояние мотивирует человека искать пути избавления от него. Не так давно был проведен эксперимент, разработанный с целью изучения данного предположения, в ходе которого участников просили написать эссе, либо соответствующее имеющимся установкам, либо им противоречащее, — эссе на тему 10 % увеличения платы за обучение начиная со следующего семестра. Затем участников просили описать, насколько дискомфортно, неинтересно и скучно им было выполнять это задание. Полученные результаты подтвердили правомочность мотивационной гипотезы Фестингера (Elliot & Devine, 1994). Когда участники писа-

ли эссе, содержание которого противоречило их установкам, они, несомненно, испытывали психологический дискомфорт. Однако когда они обращались к имеющимся установкам, уровень психологического дискомфорта снижался.

С точки зрения проблем научения интересным представляется тот факт, что происходит закрепление стратегий, используемых для устранения когнитивного диссонанса. Применение этих стратегий влечет за собой устранение психологического дискомфорта, поэтому человек становится заинтересованным в повторном использовании подобных стратегий в ситуации возникновения когнитивного диссонанса. Вот почему можно постоянно сталкиваться с определенной информацией и никогда не принимать ее — в качестве примера приведем курильщика, способного игнорировать любую информацию о том, насколько вредна для здоровья привычка курить.

КОГНИТИВНЫЙ КОМПОНЕНТ

Как мы увидели, с помощью теории когнитивного диссонанса можно объяснить то, почему людям свойственно поддерживать уже сформированные убеждения. В основе теории когнитивного диссонанса лежит также предположение о том, что установки других людей можно изменять. По той или иной причине люди иногда начинают воспроизводить такие формы поведения, которые противоречат имеющимся у них убеждениям и установкам. Когда это происходит, они иногда корректируют свои установки, чтобы те соответствовали воспроизводимому поведению. Фестингер (Festinger, 1957) доказывал, что если человек не может сделать шаг назад и изменить свое поведение, то единственное, что он может сделать для устранения когнитивного диссонанса, — это изменить свои убеждения. Написание эссе, содержание которого противоречило бы имеющимся установкам, является одним из приемов, позволяющих достичь вышеозначенного результата в лабораторных условиях.

Волонтерские организации зачастую используют данный феномен. Обычно людей просто просят выполнить определенную работу, кажущуюся вполне безобидной, например вкладывать в конверты листовки с информацией о политической партии. В конечном счете люди оказываются в ситуации, когда они должны объяснить себе, а почему они, собственно, работают на какую-то политическую партию. Зачастую они приходят к выводу о том, что данная организация не просто имеет право на существование, но и должна взяться за решение некоторой насущной общественной проблемы.

Такая стратегия срабатывает лишь тогда, когда люди свободны в своем выборе, — делать им поручаемую работу или нет. Если их принуждают или им платят за работу, то они могут прийти к выводу о том, что это и есть те причины, которые побуждают их к ее выполнению. Бем (Bem, 1967) выдвигает предположение о том, что люди делают выводы в отношении своих установок исходя из наблюдений за собственным поведением. Например, если им платят за написание эссе, содержание которого противоречит имеющимся у них установкам, то они могут начать соотносить свое поведение с тем, что им были заплачены за это деньги. В результате когнитивного диссонанса у них не возникнет, так же как и побуждения к изменению своих установок.

Когнитивный диссонанс и качество работы

Результаты многочисленных исследований свидетельствуют о том, что когнитивный диссонанс может отрицательно сказываться на качестве выполняемой работы. Среди всего прочего было выявлено, что хотя когнитивный диссонанс иногда облегчает выполнение последующих задач, связанных с научением, он также зачастую препятствует выполнению сложных или трудных задач (например, Pallak & Pittman, 1972). Данная закономерность объясняется тем, что когнитивный диссонанс вызывает увеличение уровня активации, а повышенный уровень активации опосредует появление вышеозначенных эффектов. Согласно модели работы внимания, повышение уровня активации ведет к сужению внимания. Хотя суженное внимание может способствовать более успешному исполнению уже хорошо отработанных навыков, но повышенный уровень активации препятствует реализации процесса научения, требующего того, чтобы объем внимания был скорее широким, нежели суженным. Кроме того, если повышенный уровень активации приводит к фокусировке внимания исключительно на стимулах, имеющих отношение к выживанию, то соответственно человеку, оказавшемуся в таком состоянии, буда* трудно интегрировать новую информацию, не связанную непосредственно с выживанием.

Возникновение когнитивного диссонанса влечет за собой сложности с фокусировкой или концентрацией внимания, поэтому люди иногда пытаются контролировать данную разновидность активации посредством управления объемом поступающей информации. Например, актер может решить не браться за чтение рецензий до тех пор, пока у него не будет достаточно времени для того, чтобы над ними можно было спокойно посидеть и подумать. В ходе спортивного соревнования его участник, для того чтобы отвлечь внимание соперника, может попытаться использовать феномен когнитивного диссонанса, сказав ему, например, следующее: «Даже моя бабушка бегаёт быстрее, чем ты» или «Ваша команда никогда не справляется с игрой в плей-офф».

Резюме

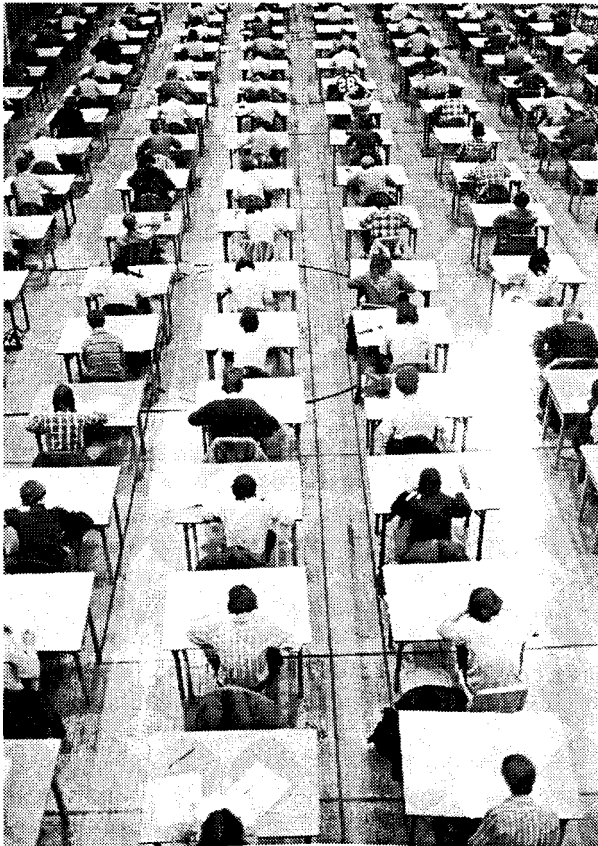
Фестингер определил понятие когнитивного диссонанса двумя различными способами. Он выдвинул предположение о том, что, с одной стороны, когнитивный диссонанс ведет к появлению психологического дискомфорта, а с другой стороны — к формированию состояния, похожего на состояние побуждения. Он утверждал, что психологический дискомфорт мотивирует человека на поиск стратегий, использование которых помогло бы ему как можно быстрее избавиться от такого состояния. Исследователи определили состояние, похожее на состояние побуждения, как активацию. С помощью ряда исследований были получены убедительные данные, указывающие на то, что когнитивный диссонанс вызывает физиологическую активацию. Было также выявлено, что повышение уровня активации облегчает выполнение задач, связанных с научением, и мешает выполнению сложных или трудных задач. Результаты подобных исследований позволяют предположить, что активация, появление которой обусловлено действием когнитивного диссонанса, более или менее аналогична той активации, которая ответственна за сужение внимания и его последующую реорганизацию.

Ситуационная активация: активация, обусловленная производимым оцениванием (*Evaluation Arousal*)

Работа на пике возможностей тесно связана с активацией, обусловленной производимым оцениванием. Многие люди согласны с тем, что когда их оценивают, они начинают хуже исполнять свою работу. Данный раздел будет посвящен рассмотрению того, почему оценивание может приводить к ухудшению качества работы; мы обратимся к двум направлениям исследований, одно из которых посвящено изучению тревоги, возникающей при тестировании, а другое — изучению неприятных ситуаций, связанных с наличием конкуренции.

Тревога, возникающая при тестировании

Какое-то время назад были получены данные о том, что многие люди зачастую относятся к тестированию как к некоторой угрозе, и такое отношение порождает повышение уровня активации. Если активация имеет пролонгированное действие —



Экзамены зачастую становятся источником тревоги и стресса

например в ситуации, когда студентам требуется заполнить несколько тестов, — это может привести к формированию стрессовой реакции. Повышение уровня активации, обусловленное проведением тестирования, соотносится с ухудшением качества выполняемой работы. Но обратите внимание на тот факт, что не все люди реагируют на тестирование как на появление некоторой угрозы; есть люди, которые расценивают такую ситуацию как ситуацию вызова.

Биологический компонент

Когда студенты готовятся к экзаменам и сдают их, у них происходят различные физиологические изменения. Например, уровень глюкозы в их крови перед экзаменом повышается, а при сдаче экзамена значительно снижается. Уровень содержания молочной кислоты также повышается перед экзаменом, но в отличие от глюкозы при сдаче экзамена он продолжает расти (Hall, Brown, 1979); две эти реакции являются индикаторами уровня стресса. Происходит повышение уровня содержания норадреналина, в то время как уровень содержания иммуноглобина А (соединение, имеющееся в крови, которое указывает на степень активности иммунной системы) понижается, особенно у людей, обладающих сильным мотивом стремления к власти (McClelland, Ross, Ratel, 1985). Мак-Клелланд утверждал, что мотив стремления к власти (*power motive*) среди всего прочего отражает наличие потребности в контроле. Уровень активации наиболее значительно повышается у людей, обладающих сильным мотивом стремления к власти, когда те оказываются в ситуациях, сопровождаемых испытываемым страхом потери контроля, например в ситуациях сдачи экзаменов. Полученные при проведении исследования результаты позволяют предположить, что после сдачи экзамена (или после переживания ситуации, сопряженной с потерей контроля) человек может стать более восприимчивым к инфекционным воздействиям.

Компонент научения

Сэрзэн высказал мнение о том, что тревога, возникающая при тестировании, — это прежде всего проблема самоцентрированного искажающего мышления (*self-preoccupying intrusive thinking*) (Sarason, 1984, p. 929). Озабоченность собственными мыслями мешает протеканию мыслительных процессов, ориентированных на решение задач. Что же это за мысли? По-видимому, они являются результатом самооценивания личных недостатков, обнаруживающихся при столкновении с определенными ситуационными требованиями. Такое мышление особенно характерно для невротичных личностей. Было выявлено, что невротичность способствует усилению предэкзаменационной тревоги и что невротикам среди всего прочего свойственно заниматься самообвинением и уходить в мысли о том, чего бы им хотелось (Bolger, 1990).

Можем ли мы что-то сделать с теми негативными последствиями, которые влекут за собой вышеозначенные мысли? Сэрзэн обнаружил, что самоцентрированное искажающее мышление сходит на нет тогда, когда мы фокусируем свое внимание на задаче. Он полагает, что лучше всего помогать людям справляться со стрессом, возникающим при проведении тестирования, посредством оказания им помощи в фокусировке внимания на решении задачи, нежели посредством попыток успокоить их. Еще раз отметьте для себя факт: хотя внимание иногда регулируется уровнем активации, людям зачастую оказывается вполне под силу перенаправить его.

Простое научение тому, что важно фокусировать свое внимание на задаче, по-видимому, является высокоэффективной процедурой, позволяющей справляться с активацией, возникающей при проведении тестирования.

Когнитивный компонент

Существуют значимые индивидуальные различия в том, какова сила стресса, возникающего при сдаче экзаменов. Это неудивительно, поскольку результаты экзамена будут иметь для разных людей разное значение. Например, студент, которому нужно набрать нужное количество баллов для поступления в аспирантуру, вполне может посчитать, что ставки действительно высоки. Каждый человек также обладает индивидуальным восприятием того, насколько он контролирует ситуацию в процессе подготовки к экзамену, в процессе ожидания назначенного дня и, наконец, в процессе сдачи экзамена. Каждый человек также по-своему оценивает сложность сдаваемого экзамена. К обсуждению вопроса о том, на что влияет оценка степени сложности сдаваемого экзамена, мы обратимся чуть позже.

Если студенты оценивают экзамен как некоторую угрозу, то какими будут их реакции? Обычно они сочетают использование копинг-стратегий, предполагающих фокусировку на решении проблемы, и копинг-стратегий, предполагающих фокусировку на эмоциях. (Более подробно данная классификация стратегий будет рассмотрена в главе 9). Находясь на подготовительной стадии, такие студенты обычно сосредотачиваются на подготовке к экзамену. Фокусируя внимание на решении проблемы, они испытывают положительные эмоции, например оптимизм. Но непосредственно перед экзаменом, когда ждать осталось совсем немного, обычно начинает превалировать негативно окрашенный эмоциональный фон. Далее студенты бегло просматривают тот материал, который им нужно было подготовить к сдаче экзамена; здесь речь не идет уже об активной подготовке, после чего у них остается время на то, чтобы оценить адекватность своих сил (Folkman & Lazarus, 1985).

Тревога, возникающая при тестировании, и качество работы

Данные многочисленных исследований указывают на то, что тревога, возникающая при тестировании, является причиной ухудшения результатов тестирования. По-видимому, то, что люди, у которых при прохождении тестирования возникает тревога, получают плохие результаты, связано с их склонностью фокусировать свое внимание на мыслях, искажающих действительность. Вооружившись этой гипотезой, Сэрезен (Sarason, 1984) выдвигает предположение о том, что людям, у которых возникает тревога при прохождении тестирования, можно помогать, обучая их фокусировать внимание на самом тесте, а не на своих мыслях. Проведя исследование, он получил данные, согласующиеся с представлением о том, что ухудшение эффективности работы опосредуется особенностями внимания, а не вызывается возникновением каких-либо проблем с памятью или мыслительными процессами.

Резюме

Несмотря на существование широкого круга индивидуальных различий, прохождение тестирования способствует появлению ряда общих физиологических изменений, к числу которых относится повышение уровня активации вегетативной нервной системы. Было выявлено, что смещение внимания с одного объекта на

другой напрямую связано с этими изменениями в уровне активации. В частности, речь идет о том, что для людей становится актуальной проблема самоцентрированного искажающего мышления. По-видимому, сила появляющихся эффектов определяется тем, каковы ставки. Данный факт еще раз указывает на важность когнитивных процессов.

Активация, обусловленная соперничеством

Второй формой активации, обусловленной производимым оцениванием, является активация, связанная с наличием соперничества. Активацию, обусловленную соперничеством, и активацию, возникающую при тестировании, можно рассматривать в качестве двух независимых источников активации, обусловленной производимым оцениванием, поскольку между ними не существует статистически значимой корреляции (Franken & Prpich, 1996).

Результаты многочисленных исследований указывают, что ориентация на соперничество зачастую приводит к ухудшению качества работы. Одно из лучших исследований провели Спенс и Хелмрайх (Spence & Helmreich, 1983), которые соотнесли с мотивом достижения три фактора: стремление к овладению навыком, стремление к работе и стремление к соперничеству (*mastery, work, competitiveness*) (табл. 5.2). Однако данные исследований, проведенных на основе их шкалы достижений, показали, что первоначальная гипотеза была не совсем верна: стремление к работе и к овладению навыком действительно являются залогом достижения успеха в различных ситуациях в отличие от стремления к соперничеству. В действительности же ориентация на соперничество, по-видимому, препятствует достижению успеха. Давайте обратимся к рассмотрению трех исследований, в ходе которых данный эффект был проявлен.

Прогнозирование ССБ. Для определения того, можно ли с помощью шкалы достижений составлять прогнозы в отношении академической успеваемости, измеряемой посредством подсчета среднего суммарного балла (ССБ), Спенс и Хелмрайх (Spence & Helmreich, 1983) провели исследование на выборке, состоящей более чем из 1300 студентов. Полученные данные выявили взаимодействие ССБ стремя субшкалами. Для определения того, в чем состоят различия между студентами с высоким ССБ и студентами с низким ССБ, исследователи поделили выборку по половому признаку на две части, а затем внутри образованных подгрупп провели еще одно разделение, выделив тех студентов, ССБ которых располагался над медианой (группа с высоким ССБ), и студентов, ССБ которых находился под медианой (группа с низким ССБ). Таким образом были образованы четыре группы. Полученные результаты (рис. 5.10) показали, что студенты с наиболее высоким ССБ обладают сильным стремлением к овладению навыком и сильным стремлением к работе, но слабым стремлением к соперничеству. Если соперничество служит одной из составляющих, обеспечивающих достижение успеха, как сначала полагали Спенс и Хелмрайх, то почему студенты с сильным стремлением к овладению навыком, сильным стремлением к работе и сильным стремлением к соперничеству не обладали наиболее высоким ССБ? Результаты проведенного исследования позволяют предположить, что сильное стремление к соперничеству способствует ухудшению качества работы тех, кто обладает также сильным стремлением к овладению навыком и сильным стремлением к работе.

Таблица 5.2

Утверждения, взятые из первой части шкалы достижений

1. Я предпочитаю заниматься делом, которое мне хорошо знакомо и не представляет для меня сложностей, нежели делом незнакомым и трудным для меня. (O)*
2. Мне важно выполнять свою работу как можно лучше, даже если такой подход не пользуется популярностью среди моих коллег. (P)
3. Мне нравится работать в ситуациях, включающих элемент соперничества с другими людьми. (C)
4. Когда группа, в которую я вхожу, планирует какую-то деятельность, я предпочитаю брать организацию в свои руки, нежели просто помогать кому-то в решении данного вопроса. (O)
5. Я предпочитаю обучаться незатейливым развлекательным играм, нежели сложным играм, где нужно думать. (O)*
6. Как следует выполненная работа — это то, что приносит мне удовлетворение. (P)
7. При решении какой-либо задачи мне важно быть лучше других. (C)
8. Когда у меня что-то не получается, я предпочитаю продолжать прикладывать усилия, чтобы с этим справиться, нежели заняться другим делом, в котором я, возможно, буду более успешен. (O)
9. Я испытываю удовлетворение от хорошо сделанной работы. (O)
10. На мой взгляд, выигрыш — это то, что важно как в работе, так и в играх. (C)
11. Если уж я за что-то взялся, то я ни за что не отступлю. (P)
12. Я испытываю чувство удовлетворения, когда результаты моей работы становятся все лучше и лучше, даже несмотря на то, что другие люди успешнее меня справляются с аналогичной работой. (O)
13. Меня раздражает, когда другие люди успешнее меня справляются с исполнением каких-либо задач. (C)
14. Я предпочитаю работать в ситуациях, требующих наличия высокой квалификации. (O)
15. Мне нравится усердно трудиться. (P)
16. Я прикладываю в работе больше усилий тогда, когда соперничаю с другими людьми. (C)
17. Я чаще берусь за решение задач, предполагающих отсутствие уверенности в том, что мне удастся с ними справиться, нежели задач, в отношении которых я уверен в своих силах. (O)
18. Мне нравится, что, когда я занимаюсь одним и тем же делом, со временем происходит улучшение качества моей работы. (O)
19. Мне нравится все время быть чем-то занятым. (P)

Ответы на данные утверждения предполагают использование четырехбалльной шкалы, на одном конце которой располагается ответ: «Да, это очень похоже на меня», а на другом — «Нет, это вовсе на меня не похоже». Утверждения, направленные на измерение стремления к соперничеству, стремления к овладению навыком и стремления к работе, помечены буквами С, О и Р. Звездочка (*) означает, что при обработке результатов необходимо использовать обратную систему подсчета баллов. *Источник:* J. T. Spence and R. L. Helmreich, *Achievement-Related Motives and Behavior*. In J. T. Spence (Ed.), *Achievement and Achievement Motivations*, 1983. W. H. Freeman. Перепечатано с разрешения.

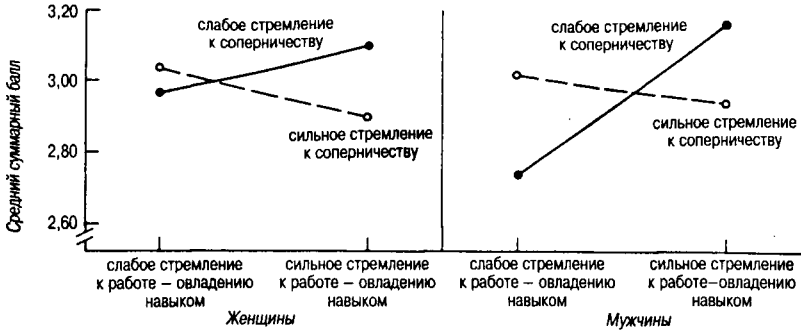


Рис. 5.10. Величина среднего суммарного балла в четырех группах, состоящих из мужчин и женщин, студентов последних курсов; группы были сформированы с целью изучения мотивации достижения. (Источник: *Achievement Related Motives and Behavior*, by J. T. Spence & R. L. Helmreich. In J. T. Spence (Ed.), *Achievement and Achievement Motivation*. Copyright © 1983 by W. H. Freeman and Company. Перепечатано с разрешения.)

Прогнозирование годового заработка. Годовой заработок часто рассматривается в качестве показателя успешности в мире бизнеса. Для определения того, насколько стремление к соперничеству мешает достижению успеха в мире бизнеса (в данном случае успешность измерялась размером заработка), группе бизнесменов было предложено поучаствовать в исследовании и ответить на вопросы, относящиеся к шкале достижений (Saunders, 1978). Как оказалось, бизнесмены обладают достаточно ярко выраженным стремлением к соперничеству, что вполне хорошо согласуется с идеей о том, что ориентация на соперничество необходима для выживания в мире бизнеса. Однако если мы посмотрим на тех, у кого самые большие заработки (рис. 5.11), то увидим, что ориентация на соперничество приводит к ухудшению эффективности работы. Люди, у которых самые большие заработки, обладают сильным стремлением к работе и овладению навыком, но слабым — к соперничеству.

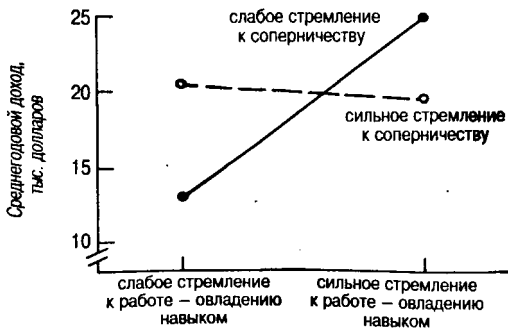


Рис. 5.11. Доход у четырех групп бизнесменов, подсчитанный с учетом имеющегося опыта работы; группы были сформированы с целью изучения мотивации достижения. (Источник: *Achievement Related Motives and Behavior*, by J. T. Spence & R. L. Helmreich. In J. T. Spence (Ed.), *Achievement and Achievement Motivation*. Copyright © 1983 by W. H. Freeman and Company. Перепечатано с разрешения издателя.)

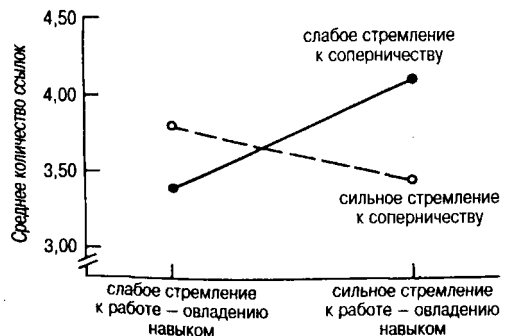
Прогнозирование продуктивности в научной сфере. Одним из способов измерения значимости научной работы является подсчет того, сколько раз научная статья была упомянута другими учеными в своих публикациях; это то, что называют «индекс ссылок». Результаты исследования, посвященного изучению данного индекса, проведенного на выборке, состоящей из мужчин-психологов, занимающихся решением теоретических вопросов, позволяють говорить о том, что с помощью шкалы достижений можно прогнозировать также успешность в научной сфере (Helmreich, Beane, Lucker & Spence, 1978; Helmreich, Spence, Beane, Lucker & Matthews, 1980). Люди, делающие наибольший вклад в развитие науки, обладают сильным стремлением к работе и овладению навыком, но слабым стремлением к соперничеству (рис. 5.12). Особенно примечательным кажется отсутствие противоречий между закономерностями, выявленными на различных выборках, состоящих из студентов, бизнесменов и людей науки.

И сейчас, как обычно, мы обращаемся к рассмотрению трех компонентов активации, связанной с соперничеством, а именно биологического компонента, компонента научения и когнитивного компонента.

Биологический компонент

Многочисленные данные указывают на то, что дух соперничества способствует повышению уровня автономной активации не только тогда, когда речь идет о спорте, но и в ситуациях, предполагающих наличие межличностного взаимодействия, например в дискуссиях и спорах. Хотя все еще остается открытым вопрос о том, насколько подъем уровня активации при занятии спортом спровоцирован непосредственно физической активностью, а насколько — межличностной конкуренцией, нет никаких сомнений в том, что межличностная конкуренция способствует повышению уровня активации (Cratty, 1989). Обратите внимание на тот факт, что межличностный конфликт также связан с подъемом уровня активации и появлением стрессовой реакции (Lazarus & Folkman, 1984). Согласно данным еще одного исследования, информирование людей о том, что от того, как они выполнят порученную им работу, будет зависеть очень многое, приводит к повышению

Рис. 5.12. Количество ссылок на опубликованные исследования у четырех групп, состоящих из мужчин-ученых, занимающихся решением теоретических вопросов; группы сформированы с целью изучения мотивации достижения. (ИСТОЧНИК. *Achievement Motivation and Scientific Attainment*, by R. L. Helmreich, W. E. Beane, G. W. Lucker and J. T. Spence. *Personality & Social Psychology Bulletin*, 1978, 4(2), 222-226. Copyright © 1978 by Sage Publications, Inc. Перепечатано с разрешения.)



имеющегося уровня активации и негативно отражается на способности выносить сложные суждения (Pelham & Neter, 1995). По-видимому, потребность в том, чтобы выполнять порученную работу как можно лучше, и потребность побеждать служат двумя основными источниками не только активации, но и стресса.

Компонент научения

В своей книге «Нет конкуренции: дело против соперничества» Элфн Коун (Alfie Kohn, *No Contest: The Case Against Competition*, 1986) приводит доказательства того, что соперничество является во многом выученным. Он пишет, что нет никаких данных, поддерживающих идею о соперничестве как одной из сторон человеческой природы. Коун использует в качестве примеров различные культуры, в рамках которых сотрудничество считается нормой, и приводит данные многочисленных исследований, свидетельствующие о том, что дети при применении соответствующей системы подкреплений будут усваивать модель сотрудничества, а не модель соперничества (Johnson & Johnson, 1985). И наконец, в своей книге он обсуждает вопрос о том, что соперничество зачастую является не самым лучшим путем достижения счастья.

«Победа — это не просто все; это единственное». Автором этой известной фразы считается Вине Ломбарди, бывший тренер футбольной команды «Грин Бей Пэкерс». Но как оказалось, Ломбарди никогда этого не говорил. На самом деле, сказано им было следующее (во время выступления в г. Милуоки в 1986 г.): «Победа — это еще не все. Но усилия, прикладываемые для того, чтобы победить, — это все». Майкл О'Брайен (1987), биограф Винса Ломбарди писал о том, что позднее Вине дал следующий комментарий: «Как бы мне, черт возьми, хотелось, чтобы я никогда этого не говорил... Я имел в виду усилия... Я имел в виду видение перед собой цели... Естественно, я не хотел, чтобы из моих слов был сделан вывод о том, что можно ломать общечеловеческие ценности и моральные устои».

Фактически все полученные данные указывают на то, что межличностная конкуренция приводит скорее к ухудшению, нежели улучшению качества выполняемой работы (Kohn, 1986). Если человек хочет выполнить какую-либо работу как можно лучше, то он не может позволить себе обращать внимание на что-то иное помимо стоящей перед ним задачи. Межличностная конкуренция может привести к преобразованию внимания; т. е. имеется в виду, что люди скорее могут начать фокусировать внимание на возможном выигрыше в соперничестве, нежели на том, как лучше решить стоящую перед ними задачу. Имеются некоторые данные, свидетельствующие о том, что для людей, обладающих хорошо отработанными навыками, соперничество может выступать в качестве источника мотивации (Franken & Brown, 1995). В данном случае наиболее важную роль, скорее всего, играет активация, а не сама межличностная конкуренция. Короче говоря, если соперничество способствует лишь повышению уровня активации, то оно может приводить к улучшению качества выполняемой работы посредством сужения внимания; однако если соперничество вызывает рассеивание или преобразование внимания (как при межличностной конкуренции), то оно может отрицательно сказываться на качестве выполняемой работы (зачастую именно так оно и происходит).

Когнитивный компонент

Люди, постоянно стремящиеся к соперничеству, обладают сильно развитой потребностью побеждать. Продолжая работу Спенс и Хелмрайх, я со своим коллегой выделил три фактора, сильно коррелирующих с их факторами. Мы переименовали шкалу соперничества в шкалу «Потребность побеждать», поскольку наши факторы содержали в себе главным образом вопросы, имеющие непосредственное отношение к теме победы (Franken & Brown, 1995). Однако обратите внимание на тот факт, что не все люди, которым нравятся ситуации соперничества, обладают сильно развитой потребностью побеждать; есть люди с высокоразвитыми умениями (т. е. ориентированные на научение), ценящие ситуации соперничества из-за того, что такие ситуации мотивируют их на как можно лучшее выполнение работы (Franken & Brown, 1995).

Чтобы лучше понять особенности людей, постоянно стремящихся к соперничеству и обладающих сильно развитой потребностью побеждать, мы провели исследование на выборке, состоящей из студентов университета. Мы попросили их заполнить ряд личностных опросников, включая опросник, направленный на измерение потребности побеждать, и пару опросников, разработанных для оценки их реакций и установок (Franken & Brown, 1996). Один из использованных нами опросников содержал шкалу «COPE» (дословно — справляться, преодолевать) и был разработан для того, чтобы можно было выделить личностные и поведенческие качества, которые делают людей устойчивыми к действию стресса (Carver, Scheier & Weintraub, 1989). Мы выявили, что люди с сильно развитой потребностью побеждать весьма плохо владеют копинг-стратегиями в отличие от тех, у кого потребность побеждать развита слабо, и от тех, кто ориентирован на научение. Помимо всего прочего люди с сильно развитой потребностью побеждать имеют плохо отработанные копинг-навыки, плохо развитые системы социальной поддержки, им свойственно реагировать на стресс отрицанием, а также поведенческой и психической отстраненностью; кроме того они не склонны к принятию, позитивной переформулировке и личностному росту. Короче говоря, обычно они не обладают ни одним из тех качеств, которые помогают людям противостоять действию стресса (Carver, Scheier & Weintraub, 1989).

Результаты обработки ответов студентов на второй опросник, ориентированный на оценку имплицитных теорий об устройстве мира, имплицитных теорий о самих себе и теорий достижения успеха, позволяют предположить, что людям с сильно развитой потребностью побеждать обычно не хватает тех позитивных поведенческих качеств, которые соотносятся с возможностью достижения успеха. Например, люди с сильно развитой потребностью побеждать одобряют высказывания наподобие следующих: «Это мир волчьих законов», «Люди делятся на победителей и проигравших», «Я беру столько, сколько мне удастся взять», «Мне свойственно утаивать информацию».

Каково же отношение таких людей к самим себе? Если их сравнивать с теми, кому присуща ориентация на научение, то можно легко увидеть, что у людей с сильно развитой потребностью побеждать имеются проблемы с надеждой, оптимизмом и самоуважением. Кроме того, эти люди обычно считают, что способности явля-

ются чем-то жестким, фиксированным, в то время как люди с ориентацией на научение полагают, что навыки и способности можно улучшать, прикладывая соответствующие усилия. Люди, обладающие потребностью побеждать, воспринимают сами себя как «сильных» и «агрессивных» (Franken & Brown, 1995). Помимо всего вышесказанного, путь к успеху лежит, по мнению таких людей, через моделирование поведения других людей. Они разделяют следующие высказывания: «Моделирование поведения других людей является хорошим способом, позволяющим продвигаться вперед», «Внешний вид — это одна из составляющих успеха».

В целом полученные результаты производят весьма гнетущее впечатление. Люди с сильно развитой потребностью побеждать воспринимают как самих себя, так и окружающий мир весьма негативно. Более того, у них отсутствуют базовые навыки, необходимые для успешной борьбы с повседневными стрессами. Поскольку оптимизм и надежда весьма тесно связаны со здоровьем, а стресс оказывает на здоровье негативное воздействие, будущее таких людей представляется весьма проблематичным.

Мотивация к соперничеству и эффективность работы

Многим людям присуще неприятие соперничества. Результаты проведенных исследований свидетельствуют о том, что это происходит главным образом по двум причинам (Franken & Brown, 1996):

1. Соперничество способствует актуализации проблем с образом Я (озабоченность собственным эго); такие проблемы связаны с опасениями не соответствовать ожиданиям других людей, выглядеть в глазах других людей неудачником, слышать о себе негативные отзывы и т. д.
2. Соперничество способствует актуализации проблем, связанных с озабоченностью качеством выполняемой работы; к их числу относится проблема застенчивости, боязливости и нервозности. Чтобы определить, является ли оценивание тебя одной из причин, по которой соперничество вызывает у людей чувство неприятия, Прпич и я придумали 20 вопросов, направленных на выявление причин того, почему людям не нравится, когда их оценивают. При помощи факторного анализа был выделен единственный фактор, который мы обозначили как фактор «отвлечения внимания». Люди, участвовавшие в нашем исследовании, сообщали о том, что, когда их оценивали, они отвлекались от выполняемого задания, не могли сконцентрироваться, начинали испытывать чувство неловкости, задумывались о своих слабых сторонах и допущенных ошибках. Если делать более общие выводы, то полученные в ходе данного исследования результаты указывают: соперничество вызывает у людей чувство неприятия из-за того, что оно мешает им работать на максимуме своих возможностей. Также нами было обнаружено, что есть личностные особенности, определяемые наличием самоуважения и надежды, которые способны отчасти устранять негатив, актуализирующийся при соперничестве (Franken & Prpich, 1996).

Полученные результаты позволяют предположить, что качество работы ухудшается, скорее всего, вследствие возникновения проблем, связанных с озабочен-

ностью образом собственного Я, а также качеством выполняемой работы. Результаты проведенного исследования свидетельствуют: когда человек направляет внимание на самого себя — такие условия можно создать, если попросить его выполнить некоторое задание и окружить при этом зеркалами — то, если у него есть проблемы с самоуважением, качество выполнения задания будет невысоким (Shrauger, 1972). Общий анализ исследований, посвященных проблеме соперничества, позволяет предположить, что обладание ориентацией на соперничество создает препятствия возможности работать на качественном высоких уровнях. По-видимому, ориентация на соперничество способствует отвлечению внимания от выполняемой задачи.

Эволюционные факторы

Ранее я уже говорил о существовании идеи, суть которой сводится к тому, что, возможно, изменения в уровнях активации/активизации обусловлены функционированием двух не зависящих друг от друга систем активации, позитивной активационной системы (ПА) и негативной активационной системы (НА). Согласно данному разделению, сотрудничество связано с участием ПА-системы, а соперничество — с участием НА-системы (Watson et al., 1999). То есть это значит, что люди, которым свойственно постоянно соперничать, обладают более активной НА-системой, в то время как люди, которым свойственно постоянно сотрудничать, обладают более активной ПА-системой. Хотя можно приводить доводы, что для общества в целом было бы полезно, если соперничества было бы как можно меньше, мы не должны забывать: с точки зрения эволюционных принципов отдельно взятому виду выгодно отличаться разнообразием. Если люди разные, то это значит: они могут брать на себя исполнение разных ролей, что, в свою очередь, дает нам возможность отвечать самым разным потребностям, возникающим у нашего вида (Pinker, 1997).

Стратегии преодоления активации, обусловленной оценением

Результаты многочисленных исследований указывают на то, что если говорить о долгосрочной перспективе, то наилучшим способом подготовки к оцениванию является доведение до совершенства имеющихся навыков и знаний (Dweck & Leggett, 1988). Более того, если человек как следует подготовился, то вероятность возникновения у него тревоги значительно снижается (например, Folkman & Lazarus, 1985), так же как и вероятность, что его внимание начнет блуждать (Franken & Prpich, 1996). Но есть люди, которых даже наличие хорошей подготовки не спасает от тревоги, возникающей при оценивании. В таких случаях имеет смысл обучение приемам релаксации с целью последующего их использования в качестве средства снижения повышенного уровня активации. В главе 9 мы обратимся к более подробному рассмотрению того, когда следует прибегать к копинг-стратегиям, предполагающим фокусировку на решении проблемы, а когда — к копинг-стратегиям, предполагающим фокусировку на эмоциях.

Резюме

Результаты нескольких исследований, проведенных в экспериментальных условиях, свидетельствуют о том, что ориентация на соперничество (потребность побеждать) создает помехи тому, чтобы человек мог работать на пике своих возможностей. Хотя этот столь негативный эффект может быть отчасти обусловлен наличием высоких уровней активации, характерных для соперничества, имеет смысл говорить также о достаточно значимом влиянии, оказываемом когнитивными факторами и факторами научения. Результаты, полученные при проведении ряда исследований, указывают на то, что ориентация на соперничество является во многом выученной. Кроме того, имеющиеся данные указывают на то, что люди, которым присуща ориентация на соперничество, в отличие от всех остальных обладают более негативным восприятием окружающего мира и считают, что они не в силах что-либо изменить. Особый интерес представляет тот факт, что, как было выявлено, люди с ориентацией на соперничество обладают плохо развитыми навыками противостояния действию стресса.

У многих людей соперничество вызывает чувство неприятия из-за того, что оно приводит к актуализации проблем, связанных с озабоченностью образом собственного Я, а также качеством выполняемой работы. Данные, полученные при помощи методик самоотчета, позволяют предположить, что когда человека оценивают, это не только влияет на его внимание (он утрачивает способность концентрироваться или начинает отвлекаться), но и создает у него чувство неуверенности (он начинает думать о своих сильных и слабых сторонах). Результаты экспериментов, в ходе которых создавались условия для того, чтобы испытуемые фокусировали внимание на самих себе, показали: такая обстановка также негативно сказывается на качестве выполняемой работы.

Ситуационная активация и эффективность работы: несколько обобщающих выводов

Активация и качество выполнения актуальной задачи

Как мы увидели, возникновение активации чаще всего становится результатом действий человека в определенной ситуации. Например, когда люди пытаются справиться с восприятием множества комплексно воздействующих сенсорных стимулов, они зачастую начинают испытывать на себе действие сенсорной перегрузки; вследствие этого уровень их активации значительно повышается. Когнитивный диссонанс также способствует повышению имеющегося уровня активации. И наконец, повышение уровня активации происходит, когда человека оценивают. Было выявлено, что во всех этих случаях увеличение уровня активации приводит к сужению внимания. Если уровень активации становится действительно высоким, то обычно имеет место преобразование внимания: фокус внимания смещается на стимулы, которые таят в себе угрозу. Например, многочисленные данные указывают на то, что при оценивании фокусом внимания становится озабоченность образом собственного Я; люди начинают беспокоиться о том, насколько негативно их оценивают.

Сужение внимания может выполнять адаптивную функцию: в случае наличия сенсорной перегрузки оно ограничивает объем поступающей информации. В случае наличия когнитивного диссонанса сужение внимания помогает человеку сфокусироваться на имеющемся когнитивном противоречии. В ситуации оценивания оно может помочь человеку сфокусировать внимание на выполнении стоящей перед ним задачи.

В чем же заключается адаптивная функция, которую несет в себе процесс преобразования внимания? Если говорить в общем, то преобразование внимания предполагает смещение фокуса внимания на стимулы, связанные с выживанием, или на озабоченность образом собственного Я. По-видимому, и люди и животные устроены таким образом, что когда уровень их активации начинает выходить за рамки некоторых оптимальных параметров, наиболее актуальным для них становится вопрос обеспечения безопасности; имеет место смещение фокуса внимания на стимулы, которые непосредственно связаны с выживанием. Все это сказывается на качестве выполняемой работы. В целом, когда фокус внимания перемещается на стимулы, непосредственно связанные с выживанием, или на озабоченность образом собственного Я, качество исполнения конкретных задач ухудшается.

Активация и качество выполнения последующей задачи

Результаты проведенных исследований свидетельствуют: после того, как произошло повышение уровня активации, требуемое для исполнения одной отдельно взятой задачи, активация продолжает оставаться на том же уровне даже после завершения процесса исполнения. Было обнаружено, что такое постоянство характерно, например, для ситуаций сенсорной перегрузки. Сенсорная перегрузка может приводить даже к образованию стрессовой реакции; для того чтобы справиться с этим стрессом, человеку необходимо обучиться приемам релаксации. Правомочность данной идеи подтверждается результатами исследования, целью которого было изучение ТООПС. Также стоит отметить тот факт, что активация продолжает оставаться какое-то время на повышенном уровне даже после корректировки установок, спровоцированной наличием когнитивного диссонанса (Elkin & Leippe, 1986). И наконец, имеются данные о том, что активация сохраняется какое-то время после завершения процесса оценивания.

Если активация продолжает оставаться на повышенном уровне, то это может влиять на качество исполнения последующей задачи. Было проведено лишь несколько исследований в контролируемых условиях, целью которых была проверка вышеозначенной гипотезы (например, Zilman, Katcher & Milavski, 1972), но стоит отметить тот факт, что в рамках современной психологической литературы весьма распространено представление о том, что активация имеет тенденцию к перемещению от одного вида деятельности к другому. Данная тема также пользуется популярностью в спортивной психологии. Спортсменов учат ограждать себя от тех видов деятельности и от той информации, которая может привести к подъему уровня активации, в период подготовки к предстоящему соревнованию. Даже актеры, политики и бизнесмены зачастую следуют тому же самому принципу и

подыскивают для себя тихие, спокойные места, подходящие для подготовки к предстоящим испытаниям.

Суммарная активация

Имеются доказательства, достаточные для того, чтобы можно было говорить о существовании суммарной активации, т. е. предполагается, что активация, основу которой составляют разнообразные источники, способна суммироваться. Например, мы знаем о том, что люди с повышенной характерологической тревожностью зачастую более восприимчивы к сенсорным перегрузкам или к оцениванию. Фактически способ, который исследователи используют для определения индивидуальных различий в выраженности характерологической тревожности, состоит в анализе того, насколько испытуемые восприимчивы к ситуациям, порождающим ситуационную активацию. Если активация действительно суммируется, как считают многие теоретики, то все системы активации оказывают друг на друга определенные воздействия (Neiss, 1988).

Если развивать данную идею дальше, то получается: для того чтобы можно было работать на пике возможностей, необходимо научиться сначала выявлять, а затем и управлять каждым из имеющихся источников активации. А сейчас давайте посмотрим, каким образом эта идея могла бы быть реализована.

Саморегуляция активации и внимания

Некоторые теоретики считают, что наилучшим способом, позволяющим работать на пике возможностей, является обучение управлению активацией, — другими словами, обучению расслабляться. Их позиция сводится к следующему: обучаясь управлять активацией, мы можем научиться управлять вниманием. Но среди теоретиков есть также и те, кто полагает, что к вопросу управления вниманием можно подходить более непосредственно. Они исходят из представления о том, что повышенный уровень активации зачастую необходим для работы на пике своих возможностей. Таким образом, пытаясь управлять активацией (обычно речь идет о снижении ее уровня), мы тем самым поступаем нецелесообразно, поскольку можем прилагать усилия для того, чтобы уровень нашей активации был не слишком высоким, а это значит, что он может оказаться недостаточным для исполнения какой-то конкретной задачи. Большинство практиков, к числу которых относятся и спортивные психологи, считают, что как у одной, так и у другой точки зрения есть свои достоинства. Вкратце изложим точку зрения, распространенную в спортивной психологии.

Для того чтобы иметь возможность работать на качественно высоком уровне, человек должен минимизировать оставшуюся необъясненной активацию — диспозиционную личностную тревожность; активацию, появление которой предшествует возникновению сенсорной перегрузки; активацию, обусловленную наличием когнитивного диссонанса и т. д. Однако не следует пытаться устранить или даже снизить уровень активации, источником которой служит взаимодействие «человек-задача». Когда человек фокусирует свое внимание на решении некоторой задачи, его мозг должен быть в достаточной степени активирован для того, чтобы была максимизирована способность к обработке информации.

По-видимому, искажающие действительность мысли (т. е. мысли, например, о том, что другие люди думают о тебе), а также склонность фокусировать внимание на стимулах, таящих в себе угрозу, — это универсальные явления. Ход нашего эволюционного развития позволяет сделать предположение о том, что подобные мысли определяли в некоторой степени возможность нашего выживания. Однако они могут выступать также в качестве источника серьезных помех в ситуации, когда мы пытаемся при решении определенной задачи действовать максимально качественно. Профессионалы своего дела должны обучаться управлению такими мыслями. К более подробному обсуждению данной темы мы вернемся позже. Нашего внимания заслуживает такой факт: все большее количество данных указывает на то, что нам вполне под силу научиться контролировать подобные мысли. Если эти мысли не контролировать, то они имеют обыкновение становиться фокусом внимания, в результате чего происходит ухудшение качества работы, при этом подчас весьма значимое.

Основные положения

1. Появление активации обеспечивается функционированием двух базовых механизмов: системы ретикулярной формации (РФ) и вегетативной нервной системы.
2. Адреналин и норадреналин, секретлируемые надпочечниками, обеспечивают длительную химическую поддержку, требующуюся для работы симпатической нервной системы.
3. Взаимосвязь между активацией и аффектом может быть описана посредством перевернутой U-образной кривой. Результаты, полученные при проведении исследований, посвященных проблемам сенсорной депривации и тревоги, служат подтверждением данной гипотезы.
4. Согласно теории, разработанной Эптер, люди в одних ситуациях мотивируются потребностью в достижении (т. е. целевыми задачами), а в других — желанием получить удовольствие прямо здесь и сейчас (т. е. внимание фокусируется на сопутствующих целях).
5. Истербрук полагает, что при низких уровнях активации наше внимание является объемлющим и включающим, а при высоких уровнях активации — внимание становится суженным и исключаящим.
6. Теория Айзенка описывает то, как осуществляется взаимодействие между личностной активацией и активацией, порожденной внешними влияниями, в результате чего происходит формирование оптимальных гедонических состояний (аффектов).
7. Возникновение тревоги сопряжено с тем, как мы оцениваем складывающуюся ситуацию.
8. Согласно модели оказания внимания/отстранения, разработанной Лейси и Лейси в отношении сенсорной перегрузки, изменение частоты сердечных сокращений выступает в качестве обратной связи, регулирующей уровень активности системы ретикулярной формации (РФ).

9. Техника ограничения объема поступающей стимуляции (ТООПС) (*restricted environmental stimulation technique*) — это техника, позволяющая эффективно справляться с проблемой слишком большого объема поступающей стимуляции. По-видимому, она работает за счет того, что люди получают возможность фокусировать свое внимание скорее на внутренних, нежели внешних стимулах.
10. Сенсорная перегрузка может привести к повышению уровня активации, что ведет, в свою очередь, к сужению и преобразованию внимания.
11. Психологический дискомфорт — иногда его называют также внутриличностным напряжением — мотивирует человека на использование стратегий, способствующих избавлению от этого состояния.
12. Тревога, возникающая при тестировании, приводит к повышению уровня активации и делает актуальной проблему самоцентрированного искажающего мышления.
13. Сэрезен обнаружил, что самоцентрированное искажающее мышление сходит на нет, когда мы фокусируем внимание на решении стоящей перед нами задачи.
14. Результаты нескольких проведенных в лабораторных условиях исследований указывают на то, что ориентация на соперничество (сильно развитая потребность побеждать) зачастую приводит к ухудшению качества производимой работы.
15. Данные, полученные при проведении исследований, свидетельствуют о том, что люди с сильно развитой потребностью побеждать не только воспринимают окружающий мир как нечто, таящее в себе угрозу, но и считают, что у них самих недостаточно хорошо развиты навыки успешного взаимодействия с окружающим миром. Кроме всего прочего, такие люди весьма плохо владеют навыками, позволяющими справляться со стрессом.
16. По-видимому, оценивание — это то, что способствует отвлечению внимания. Люди сообщают о том, что, когда их оценивают, они испытывают чувство неловкости, у них возникают проблемы с концентрацией внимания, они задумываются о своих слабых сторонах и допущенных ошибках.

Бодрствование, активность, сон и сновидения

- *Почему мы погружаемся в сон?*
- *Почему просыпаемся?*
- *Почему мы не можем засыпать тогда, когда нам этого хочется?*
- *Сколько времени нужно спать?*
- *Как быть, если имеешь дело со сменой часовых поясов?*
- *Почему мы видим сны?*
- *Каков смысл сновидений?*
- *Отчего бывает бессонница?*

Почему иногда мы вялые и сонные, а иногда — бодрые и активные? Из собственного опыта мы знаем, что эти состояния связаны, хотя бы отчасти, с тем, как долго и насколько хорошо нам удалось поспать. С приближением времени, когда мы, как правило, засыпаем, у нас появляется сонливость. А после пробуждения мы обычно чувствуем себя бодрыми и отдохнувшими; иногда — благодаря чашке кофе, если, конечно, не удалось как следует выспаться. Но из опыта известно также, что ощущения вялости или бодрости подчас не зависят от того, сколь долго мы спали и насколько крепким был наш сон. Иногда вялость чувствуется сразу же после пробуждения, а иногда мы бодры и активны, несмотря на то что нам уже давно пора спать. Также хорошо известно, насколько трудно изменить сформировавшиеся паттерны сна. Любой, попытавшийся встать раньше обычного, подтвердит, что сделать это сложнее, чем отправиться спать. Кроме того, людям, которым приходится, путешествуя, по несколько раз пересекать часовые пояса, сложно приспособиться к новому для себя местному времени. Все это позволяет предположить, что у людей, по-видимому, есть свои внутренние часы, стрелки которых переводятся с трудом. Возникает и еще один вопрос, непосредственно связанный со сновидениями: в чем заключается их функция? Насколько они важны для поддержания психического здоровья, задействуются ли они в процессе обработки информации или же им отводится иная роль?

На протяжении многих лет ведутся лабораторные исследования, чтобы найти ответы на эти и другие важные вопросы, касающиеся состояний сна и бодрствования. Как мы увидим, эти состояния обусловлены физиологическими и психологическими механизмами, совместно действующими. На первый взгляд сон и бодрствование не слишком отличаются друг от друга, однако, переходя из одного состояния в другое, мы пересекаем очень важную границу; отключается наше сознание, т. е. мы перестаем осознавать события внешнего мира. Последнее

обычно случается внезапно, но иногда, преодолевая упомянутую границу, мы оказываемся в промежуточном состоянии; чтобы его описать, следует обратиться к понятию «умственного процесса, сопряженного с наступлением сна» (*sleep-onset mentation*), которое предложил Фогель (Vogel, 1987).

Источник сна: эволюционные факторы

Спят все млекопитающие, птицы и рептилии. Данные, которые были получены в ходе исследований, проводимых на крысах, свидетельствуют, что сон необходим для жизни. В результате серии экспериментов выяснилось, что крысы могут прожить без сна две-три недели, после чего наступает смерть. Лишенные фазы БДГ (*быстрые движения глаз*), составляющей около 7-10% всей жизни, они умирают примерно через пять недель (Rechtschaffen, 1998). Пока остается непонятным, что служит истинной причиной смерти. Когда организм лишают сна, то ухудшается иммунная система; по мнению исследователей, этим, возможно, объясняется, почему крысы, которые не спят, умирают (Everson, 1993).

Результаты показывают, что сон важен для ряда физиологических функций — таких, как уровень метаболизма, частота сердечных сокращений, частота дыхания, уровень кровяного давления, секреция инсулина, тестостерона, уровень содержания глюкозы в крови. Сон значим также для реализации различных психологических функций — таких, как регуляция внимания, обработка информации, процессы памяти, регуляция настроения, решение задач и креативность (Rechtschaffen, 1998). Но, возможно, самое интересное, что сон — условие, необходимое для развития; может быть, опираясь на эти данные, удастся объяснить, почему для нормального развития детям требуется так много спать (Rechtschaffen, 1998; Roffwarg, Muzio & Dement, 1966).

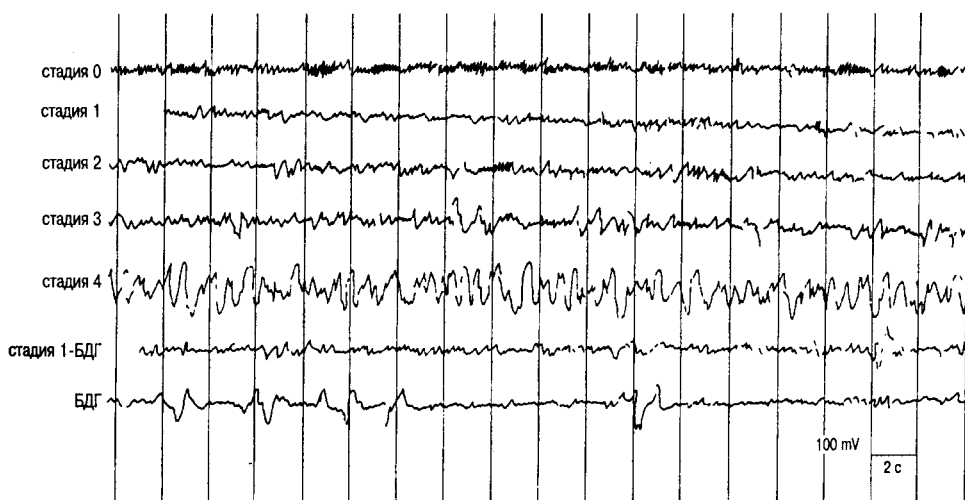


Рис. 6.1. ЭЭГ, на которой запечатлены различные стадии сна. Стадия 0 - это бодрствование. (ИСТОЧНИК. *Sleep: The Gentle Tyrant*, by W.B. Webb. Copyright © 1965 by Prentice-Hall, Inc. Перепечатано с разрешения автора и лабораторий по изучению сна Университета Флориды.)

Хотя ученые и выявили связь сна с рядом физиологических и психологических функций, до сих пор так и нет ответа на вопрос о причинах его возникновения. С эволюционной точки зрения нужно понять, в чем заключается роль сна как адаптации. Если считать одним из наших главных побуждений стремление к размножению, то получается, что сон противоречит логике естественного отбора. Во сне это происходить не может, следовательно, у него должна быть иная, подобная или даже еще более важная функция. Понять эволюцию сна лучше всего исходя из следующих предположений: он появился как адаптация к окружающей среде; впоследствии у него появились и другие функции; благодаря им удается установить максимальное соответствие между человеком и средой (речь идет о мозге, делающем оптимальной способность эффективно реагировать на требования, которые выдвигает окружающая среда). Предположим, что наши предки оказывались в ситуациях, когда важно было сберечь свои силы, поскольку пищи не хватало или на ее добывание уходило слишком много времени и энергии. Вполне может быть, что в подобных обстоятельствах они отправлялись в укромное место и там спали. Поскольку в плане адаптации нужно было иметь мозг, который реагировал бы на возникающие угрозы, когда человек бодрствовал, то время сна использовалось, чтобы подготовить мозг к следующему дню. Это подтверждается тем, что во время сна сохраняется наша энергия и мозг накапливает запасы гликогена (Benington & Heller, 1995).

Хотя приведенные аргументы весьма привлекательны, особенно если учитывать, что для наших предков наиболее важны были две вещи — добывание пищи и умение спастись от хищников, нельзя не обратить внимание, что у сна — множество важных функций (в данной главе мы не сможем рассмотреть их все). Таким образом, нельзя однозначно сказать, что сон появился исключительно как форма адаптации, позволявшая сберегать силы. Однако вполне можно утверждать, что в какой-то момент он оказался одной из самых важных ее форм (Rechtschaffen, 1998).

В этом контексте особенно любопытно, что у некоторых видов произошло приспособление сна к условиям их существования. Например, дельфинам нужно время от времени всплывать на поверхность, чтобы дышать. Дабы они одновременно могли спать и дышать, в сон погружается лишь одна половина их мозга (Oleksenko, Mukhametov Polyakova et al., 1992). Хотя обычно во время сна снижается мышечный тонус, у птиц, высиживающих свое потомство, таких изменений не отмечается (Amlaner & Ball, 1994).

Бодрствование, сон и активность, фиксируемая с помощью ЭЭГ

Корреляты сна и бодрствования

Наилучшим показателем бодрости, вялости и сна у людей является кортикальная активность (Webb, 1975). На рис. 6.1 указаны те ее типы (зафиксированные с помощью ЭЭГ), которые отмечаются при различных стадиях сна. Обычно ночной сон представляет собой постепенный переход от стадии 0 (бодрствование) через стадии 1, 2, 3 и 4 затем обратно — через 3, 2, 1 к стадии, называемой 1-БДГ. Этот цикл,

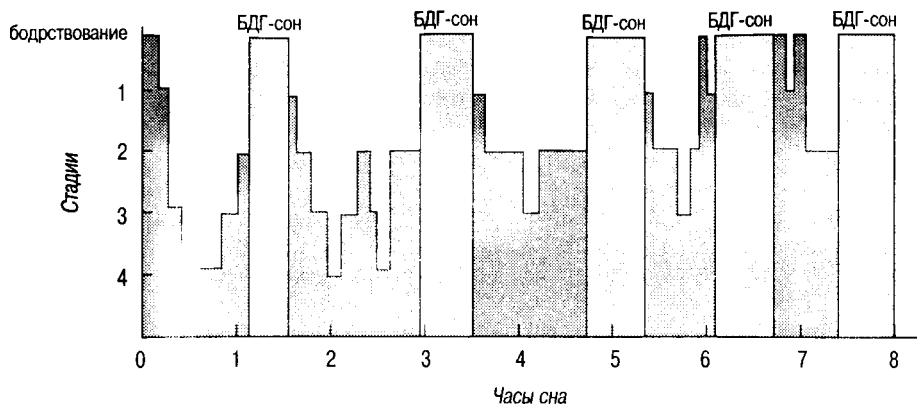


Рис. 6.2. Диаграмма, представляющая паттерн БДГ-сна, Н-БДГ-сна и четырех стадий Н-БДГ-сна человека, спящего целую ночь. (Источник: *Some Must Watch While Others Must Sleep*, by William C. Dement and the Stanford Alumni Association. Перепечатано с разрешения.)

длящийся примерно 90-120 минут, повторяется несколько раз. В течение семи-, восьмичасового сна такое происходит примерно пять раз. Отклонения от этого паттерна незначительны. На рис. 6.2 дана диаграмма, которая построена с помощью данных ЭЭГ. Она показывает, что происходит с человеком во время ночного сна. Обратите внимание, что даже если определенные стадии могут отсутствовать, все равно четко прослеживается общий паттерн.

БДГ следует расшифровать как «быстрые движения глаз». Когда изучили электрическую активность движений глаз, то обнаружили, что одновременно появляются низкочастотные мозговые волны смешанного типа. Кроме того, если человека, находящегося в таком состоянии, разбудить, то он сообщит, что ему снился живой и яркий сон (Aserinski & Kleitman, 1953). Димент (Dement, 1972) отмечает, что между сновидениями и БДГ существует взаимосвязь. С тех пор о данном паттерне и говорят как о БДГ-сне, а о других — как о Н-БДГ-сне. Периоды первого обозначены на рис. 6.2. Хотя сначала полагали, что ему соответствует фаза сновидений, потом выявили, что у людей они бывают и на других стадиях сна, равно как может ничего не сниться во время БДГ.

Он обычно возникает в сочетании со стадией 1. Всплески БДГ, как их называют, появляются через 90 минут после засыпания и повторяются затем каждые 90 минут (границы этого интервала колеблются от 70 до 110 минут). Любопытно, что в течение ночи период БДГ-сна постепенно удлиняется, пока не составит примерно час. Следовательно, из 7,5 часов сна, что обычно для взрослого человека, 1,5-2 часа — это БДГ-сон (Dement, 1972). Исследователи обнаружили, что в последнем случае интенсивность кровотока увеличивается на 40 %, также усиливается метаболизм, по сравнению с состоянием бодрствования спонтанно возрастают разряды импульсов нервных клеток, а почки вырабатывают меньше мочи, но более концентрированной.

Модель сна, предложенная Жуве

Почему во сне изменяются паттерны ЭЭГ? Чтобы ответить на этот вопрос, следует обратиться к самой, наверное, распространенной точке зрения. Согласно ей, появляющаяся во время сна активность, регистрируемая с помощью ЭЭГ, регулируется благодаря двум структурам, входящим в состав ретикулярной формации (РФ). М. Жуве удалось показать, что изменения активности, отмечаемые по ЭЭГ, обусловлены РФ (Jouvet, 1967). Было установлено, что функционирование нервных центров, называемых *raphe nuclei* и отвечающих за секрецию серотонина, способствует продлению Н-БДГ-сна у кошек. Жуве предположил, что наступление сна обуславливается повышенной активностью нервного центра *raphe nuclei*. Функционирование другого нервного центра — *locus coeruleus*, который ответствен за выработку норадреналина, продлевает БДГ. У людей повышенная электрическая активность, регистрируемая с помощью ЭЭГ, обычно связана со сновидениями, поэтому Жуве предположил, что их появление обусловлено высокой активностью нервного центра *locus coeruleus*. Поскольку функционирование этих двух нервных центров постоянно меняется, модель, предложенная Жуве, позволяет объяснить ритмическую природу сна — его колебания от глубокой фазы к поверхностной и обратно. Однако до сих пор остается неясным, почему активность данных центров изменяется. Наиболее логичным представляется следующее объяснение: с течением времени активность одного побуждает активность другого (J. M. Siegel, 1979).

Модель сна и сновидений, предложенная Хобсоном

Дж. Алланом Хобсоном была предложена несколько отличная модель (не противоречащая, однако, указанной выше) (Hobson, 1994). Хобсон попытался объяснить, почему осуществляются переходы между БДГ- и Н-БДГ-сном, а также почему психические процессы протекают по-разному, в зависимости от бодрствования, состояния БДГ-сна или же Н-БДГ-сна. Его объяснение строится на внимании к активности двух главных химических систем головного мозга: аминергической (*aminergic system*) и холинергической (*cholinergic system*). Когда мы засыпаем, наш мозг погружается в Н-БДГ-состояние, для которого характерно снижение активности коры головного мозга, а также снижение активности аминергической системы, которую образуют моноаминовые нейромедиаторы, норэпинефрин и серотонин. Амины влияют на принятие нами решений, когда мы бодрствуем. Если количество вырабатываемых аминов велико, они оказывают тормозящее воздействие на холинергическую систему. Когда мы засыпаем, аминергическая система переходит в пассивное состояние, а холинергическая, наоборот, активизируется. Она возбуждает зрительную и моторную кору больших полушарий, что в конечном счете приводит к тому, что у человека бывают сновидения (речь идет о состоянии БДГ-сна). Возбуждение зрительной коры больших полушарий выражается в том, что у человека начинают возникать визуальные образы, которые можно определить как «галлюцинации», поскольку они не являются результатом прямой стимуляции зрительной анализаторной системы. Порой поток образов нарушает привычные рамки пространства и времени, именно поэтому достаточно часто сны, которые мы видим, кажутся нам причудливыми. Но мы называем их так, если начинаем думать над

ними, но не в тот момент, когда они приходят к нам. Мы не считаем их необычными, поскольку в состоянии сна амины вырабатываются у нас в малых количествах. Амины, помимо прочего, помогают определить, насколько реальна или нереальна имеющаяся информация, что происходит благодаря обращению к прошлому опыту. Когда аминов недостаточно, мы не можем оценить, возникают ли зрительные образы в результате прямой стимуляции зрительной системы или же они являются производными чего-то еще, скажем, воспоминаний, эмоций или мыслей.

Как и Жуве, Хобсон полагал, что постоянные переходы между фазами БДГ и Н-БДГ-сна объясняются циклической природой различных систем головного мозга, которые работают, с одной стороны, независимо друг от друга, а с другой — взаимно дополняя. Однако ни Жуве, ни Хобсон не дают ответа на вопрос, почему после восьмичасового сна, в течение которого происходят постоянные смены БДГ и Н-БДГ-сна, мы просыпаемся и почему по прошествии примерно шестнадцатичасового бодрствования снова засыпаем. Иными словами, вопрос заключается в следующем: почему мы от состояния сознательного переходим к бессознательному?

Почему мы погружаемся в сон и почему просыпаемся

По меньшей мере три ряда факторов определяют, когда мы погружаемся в сон, а когда просыпаемся. Как мы увидим, они взаимодействуют друг с другом.

Циркадный ритм

Одним из основных факторов, определяющих время засыпания, является наш циркадный ритм. Это слово происходит от латинского *circa diem*, что в переводе означает «околосуточный». Было установлено, что люди, которых оставляли в подвалах, бункерах или специально оборудованных лабораториях, чтобы они могли выработать собственный режим дня, были склонны следовать скорее 25-часовому циклу, нежели 24-часовому (Aschoff, 1965). По-видимому, тенденция придерживаться последнего — это реакция синхронизации на происходящее в окружающей среде. Поскольку обычно мы едим, смотрим телевизор, идем спать и т. д. и т. п. в специально отведенное для этого время, нам приходится настраивать стрелки своих биологических часов таким образом, чтобы не нарушать соответствия длящимся 24 часа суткам. Если же мы свободны от синхронизации как ответа на события внешней среды — например, когда у нас выходные, каникулы или просто есть возможность лечь спать, встать и есть по нашему желанию, — у нас впоследствии возникают сложности при возврате к прежнему режиму дня. Проблемы, характерные для утра понедельника, могут оказаться непосредственным результатом того, что мы позволили себе перейти к естественному 25-часовому биологическому ритму. Если в выходные мы начинаем прислушиваться к своим биологическим часам, отправляясь спать раз за разом на час позже, то, когда в понедельник утром нас разбудит будильник, мы чувствуем себя невыспавшимися, пока не пройдет два часа от времени нашего обычного пробуждения. Некоторые исследователи полагают, что люди страдают от хронического недосыпания, поскольку следуют тому времени, которое показывают часы, а не своей потребности во сне.

Каким образом задается данный ритм? Время, в которое мы засыпаем, глубина нашего сна, его продолжительность — все это связано с тем, какое количество эпи-

нефрина (адреналина) вырабатывается надпочечными железами. Когда его уровень понижается, нас начинает клонить ко сну; а когда повышается, мы начинаем бодрствовать (Nishihara, Mori, Endo, Ohta & Kenshiro, 1985). Делая еще один шаг вперед, исследователи выдвинули гипотезу, что ритмическая активность надпочечных желез задается работой гипоталамуса. Другими словами, получается, что циркадный ритм задается его ритмической активностью (см.: Практическое применение 6.1, где речь идет об адаптации при смене часового пояса).

Активация, обусловленная внешними воздействиями

В стрессовых ситуациях наш организм пребывает в состоянии повышенной активации. Это может привести к проблемам со сном. Например, наркотики как стимуляторы, способствующие активации, нередко препятствуют сну и не позволяют человеку спать. Также и события, вызывающие у нас сильное волнение, приводят к повышенной активации, что, естественно, сказывается на качестве сна. Обусловленная внешними воздействиями, она, как правило, имеет ситуативный характер, поэтому расстройства сна исчезают вслед за исчезновением события, которое оказывало это стимулирующее влияние.

Депривация сна

Существует важный фактор, определяющий, следует ли нам идти спать и когда это нужно делать, — это период, прошедший со времени последнего сна. Если человека лишить ночного сна, то он отправится спать, как только представится такая возможность, и проспит дольше обычного, несмотря на активацию, источником которой выступают события внешней среды. Чуть позже мы вернемся к этому вопросу.

Индивидуальные различия в циклах сна

Исходя из персональных вариаций возможно предсказывать ритм суточных паттернов. Опираясь на показатели интровертированности и экстравертированности, можно спрогнозировать, например, колебания температуры тела в течение дня и разницу в выполнении задач на внимание (Taub, Hawkins & Van de Castle, 1978). Экстравертированность связана с более высокой температурой тела и более успешным решением задач на внимание по вечерам, в то время как интровертированность предполагает более высокую температуру тела и успешное исполнение задач на внимание по утрам. Исследователи предполагают, что два этих типа личности обусловлены биологическими различиями. Другими словами, получается, что подобный эффект вызывается в конечном счете базовыми биологическими механизмами.

Другие ритмы сна

Полусуточный ритм

Результаты проведенных исследований показывают, что если испытуемых сначала лишить сна, а потом дать им возможность выспаться в течение длительного периода времени, то после 12,5 часов у них отмечается повторное наступление медленноволнового сна (МВС) (Gagnon, DeKoninck & Broughton, 1985). Обнаруженные закономерности согласуются с другим наблюдением — о том, что люди становятся сонными и вялыми около полудня (Richardson, Carskadon, Orav & Dement, 1982). Во мно-

гих культурах послеполуденная сиеста, послеполуденный отдых являются нормой. Как считают Ганьон и его коллеги, этот феномен, «возможно, отражает биологическую готовность вновь войти в психологическое состояние, которое сопровождает МВС» (Gagnon, De Koninck, & Broughton, 1985, p. 127). МВС связан с 3-й и 4-й стадиями сна.

Основной цикл «отдых/активность»

Существование основного цикла «отдых/активность» (ОЦОА), длящегося около 90-120 минут, обнаружили, когда обратились к таким занятиям, как решение различных сенсорных задач, задач на внимание, задач, требующих подключения фантазии. Готовность спать в течение дня определяется именно этим циклом. Если говорить конкретнее, то засыпать проще, если наступает фаза отдыха.

Тот факт, что БДГ-сон повторяется каждые 90 минут, позволяет предположить, что он каким-то образом контролируется ОЦОА. Например, исследователям удалось продемонстрировать, что сновидения возникают каждую ночь примерно в одно и то же время (McPartland & Kupfer, 1978), хотя другие ученые указывают на данные, противоречащие, судя по всему, сделанным выводам. Например, было продемонстрировано, что БДГ появляется через 90 минут после засыпания (McPartland & Kupfer, 1978; Moses, Naitoh & Johnson, 1978). Если БДГ-сон контролируется временем наступления сна, то это значит, что он не может контролироваться естественным ОЦОА-ритмом, который никоим образом не зависит от времени засыпания.

ПРАКТИЧЕСКОЕ ПРИМЕНЕНИЕ 6.1

Адаптация к смене часового пояса

Предположим, в 18 часов вы вылетели рейсом Нью-Йорк - Париж. Восточное стандартное время. Длительность полета составляет примерно 8 часов. Следовательно, когда вы прибудете в Париж, там будет 10 часов утра, но ваши внутренние часы подскажут, что сейчас 2 часа ночи (т. е. уже два часа, как вы должны спать). Как же поступить в такой ситуации - отправиться все-таки спать или дожидаться полуночи по местному, парижскому, времени? Решение зависит от ваших планов, от того, хотите ли вы посмотреть на ночную жизнь Парижа или побыть «примерным туристом».

Если вы сразу после перелета отправитесь в отель и ляжете спать, то, скорее всего, проспите 7 или 8 часов, а значит, встанете часам к шести вечера. В этом случае у вас будет масса времени, чтобы не спеша пообедать, затем пройтись по ночным клубам, а потом посмаковать бренди перед тем, как отправиться спать на следующие восемь часов. Но если все же вы решите побыть примерным туристом, то вам лучше всего оставаться на ногах до полуночи по местному времени. К полуночи вы ощутите эффект от депривации сна, поэтому у вас не должно возникнуть никаких проблем с ним; скорее всего, вы проспите всю ночь, несмотря на то, что местное время не совпадает с вашим циркадным ритмом. Ночной сон поможет вам переустановить его. Помните, что одним из факторов, определяющих, когда вы будете спать, является то, сколько времени прошло с тех пор, как вы спали в последний раз. Поэтому идея пойти немного поспать не очень удачна, поскольку даже короткий сон снижает эффект, обычно получаемый от депривации сна, и впоследствии, когда вы снова решите заснуть, вы не сможете проспать так долго, как вам этого хотелось бы.

Однако данное противоречие нейтрализуется, если признать тот факт, что человек не пойдет спать, пока не наступит определенная фаза его ОЦОА-ритма. Другими словами, наш общий циркадный ритм и наш ОЦОА-ритм влияют на то, готовы ли мы заснуть.

Цикл «левое полушарие/правое полушарие головного мозга»

Головной мозг состоит из двух полушарий, и у них свои, несколько отличные функции. Считается, что правое задействуется в творческом и интуитивном мышлении, а левое — в вербальном и интеллектуальном. Интересно, что у каждого полушария есть свой цикл, длящийся 90-100 минут, и эти циклы связаны друг с другом противофазой. Таким образом, мы постоянно переходим от творческого/интуитивного мышления к вербальному/интеллектуальному и наоборот (Klein & Armitage, 1979). Обычно БДГ-сновидения бывают творческими/интуитивными, а Н-БДГ-сновидения — скорее вербальными и интеллектуальными. Возможно, что до того, как появятся БДГ-сновидения или Н-БДГ-сновидения, необходимо войти в определенное психическое состояние, которое определяется персональным ОЦОА-ритмом.

Эффекты, возникающие при недосыпании

Существует множество данных, свидетельствующих, что недостаток сна чреват непоправимыми последствиями, особенно если лишать людей сна против их воли. Сторонники альтернативного подхода изучают тех, кто по той или иной причине спит меньше обычного.

Добровольное сокращение отводимого на сон времени и стадии сна

Исследования, посвященные проблеме недосыпания, показали, что испытуемым удавалось максимально сократить время своего ночного сна до 4,5 часов. Это позволяет говорить о существовании определенных биологических границ, связанных с сокращением времени, отводимого на сон (Mullaney, Johnson, Naitoh, Friedmann & Globus, 1977). Было выявлено, что его сжатие до 4,5-5,5 часов не вызывает каких-либо существенных изменений личности и никак не отражается на успешном выполнении задач определенного типа, но зато это ведет к появлению непреходящего ощущения усталости (Friedmann et al., 1977). К данному вопросу мы еще вернемся, а сейчас я просто хочу упомянуть о том, что недосыпание сказывается на выполнении некоторых заданий, в особенности это касается сложных задач или задач, решение которых требует пристального внимания. Однако люди достойно отвечают на бросаемый им вызов, если речь идет о небольших временных периодах, в течение которых необходимо прикладывать усилия, и о задачах, являющихся либо хорошо знакомыми, либо хорошо отработанными.

По мере того как сокращается отводимое на сон время, паттерн его начинает меняться. Хотя длительность стадий 3 и 4 остается прежней (рис. 6.1), продолжительность стадии 2 и БДГ-сна значительно уменьшается (Mullaney et al., 1977; Webb & Agnew, 1975a). Когда постоянно недостает сна, стадия БДГ-сна начинает появляться раньше, в результате чего удается восполнить потребность в нем. Однако он

редко замещает стадию 4, если говорить о последовательности наступления различных этапов сна, и никогда не достигает своего обычного уровня.

Тенденция к изменению паттерна сна, когда сокращается отводимое на него время, — вероятно, и есть одна из основных причин того, что его недостаток не влияет на нашу обычную жизнедеятельность. Об этом мы будем говорить более подробно, а сейчас я хотел бы обратить ваше внимание на то, что стадия 4 сна и БДГ-сон, по-видимому, играют значимую роль в поддержании физиологического и психологического благополучия. Таким образом, есть своя логика в том, чтобы признать эти стадии приоритетными. Ученые предположили, что «основополагающим механизмом работы в системе сна является отведение нужного количества времени на развертывание его четвертой стадии» (ТШей, 1985, р. 129).

Добровольное сокращение отводимого на сон времени и ощущение сонливости и усталости

До недавнего времени считалось доказанным, что хотя недостаточный сон приводит к возникновению сонливости (желания заснуть) и усталости (пониженная мотивация или энергия), это не создает каких-либо серьезных последствий, которые были бы продолжительными (например, Hartse, Roth & Zorick, 1982). Более того, ученые полагали, что упомянутые негативные эффекты исчезнут в течение ночи, если человек хорошо выспится (Carskadon & Dement, 1981). Но в последние годы взгляды исследователей кардинальным образом изменились. Сейчас видные ученые утверждают, что многие люди постоянно недосыпают, и это крайне негативно отражается на успешности исполнения работы в различных сферах деятельности (Dement & Vaugh, 1999). Исследователи полагают, что около двух третей взрослого населения Соединенных Штатов Америки не спит столько, сколько нужно. Недостаточный сон не просто отрицательным образом сказывается на качестве выполняемой работы, но представляет источник опасности. Более 100 тысяч автомобильных аварий произошли по вине невыспавшихся водителей (Brink, 2000). Стоит упомянуть также, что многочисленные аварийные посадки самолетов и авиакатастрофы связаны с недосыпанием пилотов (Dinges, 1995). Многочисленные данные указывают и на то, что недостаточность сна ведет к ухудшению иммунной системы (Dinges, Douglas, Hamarman, Zaugg & Kapoor, 1995). А сейчас давайте обратимся к обзору исследований, посвященных ухудшению качества выполняемой работы, которое возникает вследствие депривации сна.

Сокращение отводимого на сон времени, обусловленное культурой и средой, и ухудшение качества работы

Результаты исследований показывают, что люди, которые работают по ночам, не только жалуются на сонливость, но и выполняют свою работу хуже, чем днем (Akerstedt, Torsvall & Gillberg, 1982). Это объясняется сложностью приведения их циркадного ритма в соответствие с новым режимом дня. Любопытно, что сокращение сна в большей мере сказывается на людях старшего возраста, нежели на тех, кто помоложе (Webb & Levy, 1982).

Недостаточный сон приводит к некоторым изменениям (Dinges, 1989; Dinges & Kribbs, 1991). Пик их приходится на промежуток с 3 до 5 часов утра.

- 1. Неравномерный характер реакций.** При депривации сна качество выполняемой работы становится нестабильным. Если обычно люди сразу реагируют на поступивший стимул или сигнал, те, кто не выспался, сначала могут отреагировать нормальным образом, а в другой раз продемонстрировать отсроченную реакцию. Чем больше времени человек не спит, тем актуальнее проблема нестабильного характера реакций, и от этого качество выполняемой работы страдает все более и более. В тех ситуациях, когда человеку нужно быстро реагировать на поступающую информацию и сигналы, нестабильность его реакций превращается в проблему обеспечения безопасности жизнедеятельности (Dinges & Kribbs, 1991).
- 2. Когнитивная заторможенность.** Когда время сна недостаточно, человек воспроизводит меньшее число когнитивных реакций (снижается скорость их воспроизведения), которые необходимы для выполнения поставленных перед ним задач. Причина такой когнитивной заторможенности, которая первоначально соотносилась с неравномерным характером реакций, кроется (согласно современным представлениям) в существовании микроснов, т. е. очень кратких фрагментов сна, возникающих, когда человек бодрствует. Чем дольше продолжается депривация сна, тем большее число их возникает. Соответственно чем дольше человек не спит, тем сильнее его когнитивная заторможенность (Dinges & Kribbs, 1991).
- 3. Проблемы с памятью.** Сонливость зачастую сопряжена с затруднениями в непосредственном воспроизведении образов, что обусловлено рядом факторов, к числу которых относится неравномерность реакций и неспособность правильно закодировать информацию. Результаты исследований свидетельствуют, что проблемы с памятью становятся по-настоящему серьезными, когда время бодрствования начинает превышать 30 часов (Dinges & Kribbs, 1991).
- 4. Проблемы со вниманием и адаптацией.** Как правило, чем дольше человек работает над выполнением поставленной перед ним задачи, тем сильнее сказывается на ее качестве нехватка сна. То есть, когда человек приступает к работе в начале дня, может быть незаметно, что он не выспался, но чем дальше, тем более отчетливым это становится (Dinges & Kribbs, 1991). Такая закономерность важна в случае с теми, кто должен следить за работой приборов или периодически проверять процессы, например на ядерном реакторе или в газодобывающей шахте.
- 5. Оптимум смещения реакции (*optimum response shifts*).** Нередко встречаются такие ситуации, когда человеку нужно в течение некоторого времени быть в состоянии повышенной готовности, чтобы в надлежащий момент прореагировать соответствующим образом, дабы избежать неприятных последствий. Исследователи считали раньше, что недоспавшие люди могут справиться с подобной ситуацией, однако полученные сравнительно недавно данные показывают, что это не совсем так (Dinges & Kribbs, 1991). Подобная закономерность существенна, если касается пилотов, врачей и всех тех, у кого работа сопряжена с недосыпанием.

Степень выраженности указанных изменений зависит от наличия обратной связи и от того, насколько сложна выполняемая задача. Полученная информация позволяет предположить, что при помощи обратной связи можно улучшить качество выполняемой работы, но вряд ли это устранил последствия, возникающие из-за недосыпания. Эффективнее обратная связь, касающаяся того, успешная или нет деятельность испытуемого, нежели та обратная связь, что содержит лишь информацию о скорости и точности воспроизводимых реакций (Dinges & Kribbs, 1991).

Полученные результаты показывают, что депривация сна ведет к тому, что ухудшается качество выполнения ряда задач. Например, в одном из исследований было продемонстрировано, что когда испытуемые не спят в течение одной ночи, то они водят машину с таким же качеством, как это делают люди, у которых уровень содержания алкоголя в крови приближается к 0,07% (Fairclough & Graham, 1999). В другом исследовании было показано, что студенты колледжа, не спавшие в течение одной ночи, гораздо хуже справлялись с решением когнитивных задач, нежели испытуемые, у которых не было проблем со сном (Pilcher & Walters, 1997). Проводились также исследования, в ходе которых были выявлены как краткосрочные, так и долгосрочные эффекты, возникающие вследствие депривации сна, особенно ярко они проявлялись, если дело касалось решения сложных задач (Hockey, Wastell & Sauer, 1998).

Сколько времени должно уходить на сон? Сейчас исследователи утверждают, что человеку нужно спать ночью как минимум восемь часов и что ощущения сонливости и усталости служат предупредительными сигналами, информирующими, что отведенного на сон времени было недостаточно (Dement & Vaugh, 1999).

Компенсаторная модель сокращенного сна

Большая часть открытых закономерностей объясняется так называемой компенсаторной моделью. Она разработана, чтобы понять, каким образом люди, находясь в стрессовом состоянии, реагируют на сложные задачи или на задачи, решение которых требует усилий. В ее основе лежит предположение, что если человеку, который недосыпает, требуется работать на качественно высоком уровне, он попытается компенсировать свою неспособность обрабатывать всю поступающую информацию тем, что помимо прочего сфокусирует внимание на наиболее значимых целях, игнорируя при этом менее значимые. Согласно этой модели, чтобы поступать так, необходимо приложить немалые усилия (большой контроль внимания/исполнения), которые, в свою очередь, приводят к большей усталости. Чтобы это компенсировать, человек, лишенный сна, использует менее сложные стратегии обработки информации, сопряженные с меньшей зависимостью от процессов контроля за вниманием/исполнением (Hockey, 1997).

Когда с испытуемых, которые сталкивались с депривацией сна, снимались томограммы на основе позитронных излучений, были получены данные, подтверждающие правомочность предложенной модели. Если участникам эксперимента сначала не давали спать, а потом просили запомнить небольшой перечень слов, то у них в отличие от тех, кто входил в состав контрольной группы, были более активны такие зоны, как префронтальная кора больших полушарий и теменные доли. Исследователи установили, что первая задействована при реализации функций внимания/исполнения, поэтому наличие большей активности этой зоны позволя-

ет судить о существовании у людей, лишенных сна, трудностей со вниманием/организацией. Большая активность теменных долей, структуры, задействованной в выполнении арифметических действий, отражает вовлечение в работу иных структур головного мозга, чтобы компенсировать плохо функционирующие в результате недосыпания когнитивные механизмы (Drummond et al., 2000). (См. Практическое применение 6.2, где говорится о роли кратковременного сна.)

Возникающее во сне апноэ и фрагментарный сон

Некоторые люди страдают от недосыпания, потому что не могут правильно дышать во время сна; такое состояние носит название апноэ. Им приходится то и дело просыпаться, иногда по 500 раз за ночь. Страдающие этим расстройством не только постоянно испытывают усталость и сонливость, у них возникают проблемы с качеством решения поставленных перед ними задач. Чтобы понять суть данного феномена, исследователи симитировали его, непрерывно будя участников эксперимента (каждый раз по прошествии минуты сна). Было установлено, что в этом случае происходит резкое снижение продолжительности МВС (стадий 3 и 4) и БДГ-сна, ухудшается качество выполнения работы, а рассказы о сонливости аналогичны сообщениям тех, кто был лишен сна на 40-64 часа (Bonnet, 1985). Однако, несмотря ни на что, испытуемые ухитрялись спать достаточно много времени. Из всего этого можно сделать один вывод: МВС и БДГ-сон важны не только для того, чтобы нейтрализовать, устранить ощущения сонливости и усталости, но и чтобы функционировать на оптимальном уровне. Как уже отмечалось, если люди живут в режиме постоянного недосыпания, нехватка сна компенсируется у них увеличением длительности БДГ-сна и медленноволнового сна и сокращением длительности прочих стадий. Поэтому способность людей недосыпая работать на относительно высоком качественном уровне объясняется тем, что они получают столько медленноволнового сна и БДГ-сна, сколько достаточно для решения этой задачи. В данном случае я прибегаю к словосочетанию «для решения этой задачи» потому, что, по результатам последних исследований, большинству людей необходимо спать каждую ночь не менее 8 часов, чтобы потом функционировать на оптимальном уровне (Dement & Vaughn, 1999).

Некоторые парадоксальные эффекты, возникающие при депривации сна

Не все исследования свидетельствуют, что недосыпание — это плохо. Наблюдения, которые были сделаны в клинических лабораториях, позволили заметить, что на 30-60 % больных с эндогенной депрессией (речь идет о депрессии, не вызванной какими-либо жизненными событиями), которые провели ночь без сна, такая процедура оказала умеренно антидепрессантное воздействие (Gerner, Post, Gillin & Bunney, 1979). Данные исследований, в ходе которых делались томограммы с помощью позитронных излучений, указывают: у депрессивных людей определенные области головного мозга, отвечающие за регуляцию эмоций, обладают повышенной активностью; и, если таких людей лишать сна, это приводит к замедлению метаболизма как раз в тех областях мозга, которые отвечают за регуляцию эмоций (Haugen, 2000). Результаты данного исследования свидетельствуют, что по не совсем понятным причинам депривация сна вызывает снижение повышенной

активности в тех структурах головного мозга, которые имеют прямое отношение к появлению депрессии. Какое-то время назад стало известно, что люди могут быть чрезмерно восприимчивы к стимулам, способным возбудить в них определенные эмоции. Чуть позже мы рассмотрим теорию, объясняющую, почему, если человека с депрессией эндогенного характера подвергнуть процедуре по депривации сна, это ослабит болезненные проявления.

Резюме

Спят все млекопитающие, птицы и рептилии; имеющиеся данные позволяют говорить о том, что сон необходим для жизни. Сон выполняет ряд важных физиологических и психологических функций. Фиксируемая ЭЭГ активность харак-

ПРАКТИЧЕСКОЕ ПРИМЕНЕНИЕ 6.2

Сменный график работы, сонливость и короткие перерывы на сон

Посменная работа представляет собой важную проблему для нашего общества. Хуже всего дела обстоят с теми, кому приходится работать по ночам (обычно с 11 вечера до 7 утра). Катастрофы, такие как чернобыльская трагедия, или события, происшедшие на острове Три-Майл, случились ранним утром. Проблемы, хотя и в меньшей степени, возникают и у тех, у кого послеполуденный график работы (с 16 часов до полуночи).

Существуют две основные проблемы. Во-первых, у людей, чья смена выпадает на ночные или послеполуденные часы, часто не совпадают фазы сна с их обычным циркадным ритмом. В результате, хотя они и бодрствуют, все равно не пребывают в достаточно активном состоянии. Как известно, существует взаимосвязь между активностью и температурой тела. У людей, которые работают по ночам, нередко отмечается резкое понижение температуры тела в утренние часы (с 3 до 5 утра), как раз в это время и случаются многие происшествия (Dinges, 1984).

Люди учатся подстраивать свои циркадные ритмы, но обычно на это уходит достаточно много времени. Пока остается непонятным, почему одни люди относительно легко переходят на новый для себя циркадный ритм, а другие - нет. Если же у человека проблема с адаптацией к новому ритму, то возникает сонливость. Это и приводит к появлению второй проблемы, носящей название депривации сна. По многочисленным свидетельствам, люди, которые работают по ночам, постоянно недосыпают, что соответственно также вызывает ощущение сонливости. Многим людям сложно спать в дневные часы, и поэтому эти люди хронически лишены сна.

Пилоты оказываются в сложных ситуациях потому, что нередко им приходится делать обратный перелет по прошествии лишь 8-12 часов отдыха. Многим пилотам сложно заснуть в течение отведенного на отдых времени. Поэтому, совершая обратный перелет, они остаются явно не выспавшимися.

Что делать, если приходится работать по сменному графику?

У людей, которые работают в послеполуденные и ночные часы, нередко ухудшается качество исполнения, а также могут возникнуть и несчастные случаи. Данная закономерность кажется особо тревожным сигналом, когда речь заходит о таких профессиях, как пилот, машинист электропоезда, врач или оператор, физик-атомщик, поскольку это касается вопросов общественной безопасности. Поэтому было проведено множество исследований, чтобы отыскать способы, позволяющие как можно более эффективно справляться с ситуациями, когда людям

теризуется ритмичным паттерном, проходящим через весь сон; Жуве предположил, что эти ритмы контролируются РФ. На наше погружение в сон и наше пробуждение влияют различные биологические ритмы (циркадный ритм, 12,5-часовой ритм, ОЦОА). Хобсон полагает, что переход от одной стадии сна к другой осуществляется благодаря двум химическим системам в головном мозге — чередующемуся функционированию аминергической и холинергической систем. Хотя до конца так и непонятно, почему же мы засыпаем и просыпаемся, однако из собственного опыта нам известно, что сонливость во многом зависит от периода времени, прошедшего с тех пор, как мы в последний раз спали, а ощущение бодрости и активности — от того, сколько времени прошло с того момента, как мы легли спать.

приходится работать по сменному графику или когда их состояние не благоприятствует продуктивной работе.

Вопрос сейчас состоит в том, чтобы наилучшим образом помочь людям, которые вынуждены работать в послеполуденные и ночные часы, спать столько, сколько им необходимо. Одна из причин их хронического недосыпания кроется в том, что они пытаются поддерживать социальные отношения, выполнять свои семейные обязанности, хотя нет синхронности с другими людьми. Эти люди подчас даже не осознают, что они не высыпаются (Dinges, 1989). Таким образом, важно обучать их, чтобы они распознавали потребность во сне, и помогать им в планировании его графика, который даст возможность высыпаться, равно как и удовлетворять другие потребности. Зачастую человек знает, что ему нужно поспать, но пойти лечь он не может, поскольку в соответствии с его циркадными ритмами наступает время бодрствования. Каким образом человек может синхронизировать свои циркадные ритмы с требованиями, выдвигаемыми стоящей перед ним задачей? Исследователи, занимающиеся хронобиологией, стали искать ответ на данный вопрос, касающийся биологического подхода к изучению жизненных ритмов. Результатом проделанной работы стал ряд важных выводов.

Во-первых, чтобы привести циркадные ритмы в соответствие с определенным графиком работы, требуется время; поэтому нельзя вынуждать людей слишком часто менять свой график работы. Работая по определенному графику, они смогут синхронизировать свои биологические ритмы с требованиями, что выдвигает стоящая перед ними задача (Coleman, 1986). Количество времени, уходящее на адаптацию, зависит от индивидуальных особенностей каждого конкретного человека. Депривация сна - хороший способ, благодаря которому можно ускорить процесс адаптации (мы уже обращались к этому вопросу, когда говорили о смене часовых поясов, см. Практическое применение 6.1). Ученые предположили, что в определенных обстоятельствах депривация сна в сочетании с применением снотворного вполне оправдана как средство, позволяющее сократить время, затрачиваемое на адаптацию (Coleman, 1986). Во-вторых, если график работы меняется, то изменения должны протекать в направлении утро - вечер - ночь, но не наоборот. В результате проведенных исследований было выявлено, что человеку легче следовать в данном направлении (Coleman, 1986), поскольку циркадный ритм смещается к более позднему времени. Поэтому мы невольно стремимся к тому, чтобы позднее ложиться спать и раньше вставать, потому что продолжительность нашего циркадного ритма составляет около 25 часов.

В-третьих, людям, вынужденным работать по сменному графику, можно порекомендовать делать небольшие перерывы на сон.

(продолжение на следующей странице)

Сокращение отводимого на сон времени способствует возникновению сонливости и усталости, ухудшению качества выполнения задач, решение которых требует заинтересованности и внимания на протяжении достаточно длительного периода времени. Хотя человек может научиться чувствовать себя в форме, отводя на сон ежедневно минимальное количество времени, равное 4,5-5 часам, потребность в медленноволновом сне и БДГ-сне все равно должна восполняться.

Результаты данного исследования еще раз подчеркивают то, что какое-то время назад было сказано консультантами по вопросам сна: важно придерживаться

ПРАКТИЧЕСКОЕ ПРИМЕНЕНИЕ 6.2 [продолжение]

Восполнение нехватки сна благодаря небольшим перерывам на сон

Многочисленные данные указывают на то, что людям необходимо делать небольшие перерывы на сон, дабы восполнить его нехватку. Большинство людей могут провести бессонную ночь, и это никак не скажется на качестве выполняемой работы, но если время без сна затягивается, оно значительно ухудшается. Результаты исследований позволяют говорить о том, что независимо от возраста на полное или практически полное восстановление сил может потребоваться всего лишь ночь хорошего сна (Bonnet & Rosa, 1987). Даже совсем небольшой перерыв на сон эффективно помогает полностью восстановить работоспособность. Если заранее известно, что какое-то время нам нужно провести без сна, например целую ночь, то мы можем подготовиться к этому, воспользовавшись небольшим перерывом на сон (вообще, чем он дольше, тем лучше, но полезен сон любой продолжительности) (Dinges, ссылка приведена у Saltus, 1990).

Если человеку необходимо за короткий срок выполнить большой объем работ, то, возможно, ему следует задуматься над тем, чтобы поменять свой режим сна, разбив его на небольшие отрезки времени. Когда Леонардо да Винчи творил, он сводил свой режим к шести небольшим перерывам на сон, каждый продолжительностью 15 минут. Многие знаменитости, в том числе Уинстон Черчилль, Наполеон, Эдисон, говорили, что смогли выжить лишь потому, что делали небольшие перерывы на сон. Лабораторные данные свидетельствуют, что человек может жить в таком ритме на протяжении двух недель. У животных «перерывы» на сон широко распространены, возможно, это наилучшая альтернатива общепринятому циклу юн/бодрствование, в соответствии с которым пытаются жить люди. Индустриальная революция заставила нас следовать такому ритму сна, который не вполне совместим с историей нашего развития. Во многих культурах послеполуденная сиеста, послеполуденный отдых являются нормой; это позволяет людям раньше вставать и позже ложиться.

Люди, не высыпавшиеся, потому что меняют часовые пояса (например, пилоты), из-за прерванного сна (например, солдаты в зоне боевых действий или врачи) или потому, что им все время необходимо бодрствовать (например, пилоты, участвующие в боевых действиях), могут делать короткие паузы на сон, что компенсирует его нехватку, являющуюся издержкой выбранной ими профессии. Было также показано, что пожилые люди, не способные спать 8 часов подряд, смогут найти массу преимуществ в непродолжительных перерывах на сон. Немало исследователей утверждают, что большинство людей, живущих в Северной Америке, вероятно даже большинство живущих в странах индустриального мира, постоянно недосыпают и краткие перерывы на сон должны расцениваться всеми нами как средство, позволяющее лучше высыпаться. Полученные данные показывают, что люди, у которых режим сна полноценный, не только здоровее, но и живут дольше других (Hoth et al., 1989).

Хотя имеется множество доказательств того, что небольшие перерывы на сон полезны, нужно учитывать и обратное: это может привести к расстройству сна наподобие бессонницы, если короткие перерывы заместят нормальный сон. См. Практическое применение 6.4, где о данной проблеме сказано подробнее.

определенного режима, чтобы не возникало проблем со сном и он был долгим и глубоким. Режим дня не только способствует синхронизации наших биологических ритмов и требованиям по выполнению ряда задач, но и позволяет чувствовать себя выспавшимися. Даже когда время, отводимое на сон, должно быть сокращено, установленный режим дня — это условие, которое позволит нашему организму сразу же после засыпания воспроизводить мед.тенноволшжый сон и БДГ-сон, в результате чего мы сможем довольствоваться тем, что нам необходимо для полноценного функционирования.

Есть один хороший способ, позволяющий восполнять нехватку сна, суть которого сводится к тому, чтобы делать небольшие перерывы на сон. Люди, которым не удается хорошо выспаться, что может быть связано, например, с особенностями их работы или с ситуативными требованиями (скажем, речь может идти о необходимости завершить выполнение какой-либо важной задачи), зачастую делают короткие перерывы на сон, позволяющие компенсировать недосыпание.

Функция БДГ-сна

Исследователи заинтересовались БДГ-сном практически сразу, как стали изучать соответствующую проблему. Это объясняется тем, что с ним ассоциируются сновидения, интерес к которым никогда не ослабевал.

Итак, почему же мы видим сны? Чтобы ответить на поставленный вопрос, исследователи принялись изучать эффекты, появляющиеся при депривации БДГ-сна. Но прежде чем рассмотреть это, надобно пояснить важный момент, связанный с БДГ-сном: погружаясь в него, мы оказываемся парализованными.



По-видимому, этому ребенку снится очень приятный БДГ-сон, но поскольку маленькие дети не умеют вербально выражать свои психические процессы, мы не можем оценить содержания их БДГ-сновидений

Паралич, наступающий во время БДГ-сна

Известно, что во время БДГ-сна мозг и вся центральная нервная система сильно активизированы, так почему же люди, когда видят сны, не ходят, не разговаривают, почему у них нет других моторных реакций? Ответ прост. Происходит торможение спинномозговых моторных нейронов, вызывающих сокращения скелетных мышц. В результате они становятся атоничными (лишенными тонуса); оказываются парализованными. Механизмы, управляющие торможением и его устранением, локализованы в РФ (Morrison, 1983). Исследователи изучают данные механизмы, потому что некоторые люди впадают в состояние нарколепсии. Она выражается в том, что эти люди неожиданно переходят от бодрствования к БДГ-сну. В результате у них возникает паралич, но проконтролировать этот процесс они не в силах. Если такой человек сидит и вдруг оказывается в описанном состоянии, он вряд ли сможет что-либо предпринять, чтобы избежать падения. Соответственно нарколепсия — источник не только стресса, но и опасности.

Депривация БДГ-сна у людей

Исследователи избирательно лишают испытуемых определенных фаз сна, например БДГ, отслеживая, что же происходит с активностью головного мозга, которая регистрируется с помощью ЭЭГ, и будя испытуемых всякий раз, когда появляется определенный паттерн сна. Подобный метод помогает изучить эффект, который возникает вследствие депривации БДГ или других стадий сна и воздействует на различные виды деятельности. Когда проводят подобные исследования, испытуемых, составляющих одну группу, будят обычно, как только те погружаются в состояние БДГ-сна, а образующих вторую, контрольную, группу, будят во время Н-БДГ-сна. Применение описанной процедуры гарантирует, что возникающие эффекты обусловлены вовсе не тем, что участников эксперимента время от времени вообще будят.

БДГ-сон и эффект отдачи

Первые исследования, посвященные депривации БДГ-сна, продемонстрировали, что у людей, которые на одну или несколько ночей были его лишены, возникал эффект отдачи: когда у них появлялась возможность проспать без вмешательств целую ночь, состояние БДГ-сна длилось больше времени, чем обычно. Это наблюдение позволило исследователям сделать вывод о том, что БДГ-сон — несомненно важное условие, выполнение которого является залогом полноценной жизнедеятельности. Были получены и другие данные, согласующиеся со сделанным выводом: суть эксперимента состояла в том, что испытуемые спали в течение 30 минут, а потом 60 минут бодрствовали, затем снова 30 минут спали, 60 бодрствовали и т. д. (Carskadon & Dement, 1977). При этом периоды БДГ-сна зачастую возникали в течение тех 30 минут, когда у испытуемых была возможность спать, несмотря на то что обычно он начинается лишь по прошествии 90 минут после засыпания. Открытые закономерности указывают, что отсутствие БДГ-сна на протяжении достаточно длительного времени приводит к запуску механизма, с помощью кото-

рого обычный режим сна корректируется таким образом, что у организма появляется возможность восполнить нехватку БДГ-сна.

Депривация БДГ-сна у животных

Для всех изученных видов млекопитающих характерен БДГ-сон. Кроме того, он свойствен большей части хищных птиц (таких, как ястребы и орлы). У других птиц он непродолжителен, а у рептилий и вовсе отсутствует (Ellman & Weinstein, 1991).

Главная техника, которая используется в процедуре по депривации БДГ-сна у таких мелких млекопитающих, как крысы, заключается в том, что подопытные животные размещаются на небольшой платформе, возвышающейся над емкостью с водой. Когда крыса входит в состояние БДГ-сна, она оказывается в парализованном состоянии и падает с платформы в воду. Этот опыт попадания в воду и возвращения на платформу служит для животного мощной мотивацией, учащей его избегать БДГ-сна. Выше отмечалось, что если лишить крысу БДГ-сна, то она умрет, — конечно же, не столь быстро, как если бы лишить ее сна вовсе, но тем не менее все равно гибель крысы неизбежна (Rechtschaffen, 1988).

Мотивационные теории БДГ

Мотивационная теория БДГ, принадлежащая Элману

Суть теории Стивена Элмана заключается в том, что и во время сна, и во время бодрствования, внутри системы позитивных подкреплений (ее называют интракраниальной системой самостимуляции (ИССС) (*intracranial self-stimulation system*)) должны периодически разряжаться импульсы. (Более подробно о ней мы говорили в главе 2.) Считается, что она помогает сохранять мотивацию в том случае, когда мы лишены еды, сна, возможности заниматься сексом и проявлять агрессию, а также что эта система отключается, когда мы воспроизводим эти формы поведения. Согласно рассматриваемой теории, БДГ-состояние отвечает за то, что в системе ИССС время от времени происходит разрядка импульсов.

Какое же отношение это имеет к содержанию БДГ-сновидений? Теория Элмана содержит одну подспудную идею, суть которой состоит в том, что окружающая среда представляет собой насыщенный источник стимуляции, способствующий периодической разрядке импульсов в указанной системе (хотя она может разряжаться и благодаря ОЦОА, а также другим ритмам). Во время сна организму требуется схожая стимуляция, которая способствовала бы разрядке ИССС. Для активирования последней необходимо, чтобы стимуляция была столь же живой и многообразной, как и та, чей источник находится в окружающей среде. Элман полагает, что для ее порождения следует на время отказаться от саморефлексии. Когда это происходит, наши БДГ-сновидения становятся живыми и многообразными; подобное присуще стимуляции, исходящей из окружающей среды. Однако нужно заметить, что когда мы, находясь уже в состоянии бодрствования, размышляем над своими снами, то можем обнаружить в них некоторые странности (называемые причудливостью) (Ellman & Weinstein, 1991).

Одна из особенностей теории Элмана состоит в том, что с ее помощью можно объяснить, почему младенцы так много времени проводят в состоянии БДГ-сна.

Поскольку внешняя стимуляция отсутствует, они нуждаются в генерировании стимуляции, способствующей сохранению ИССС в состоянии мотивационной готовности. Если бы этого не происходило, стал бы большим порог реализации мотивированного поведения; такое состояние малоадаптивно, оно аналогично тому, что наблюдается у людей, имеющих депрессию. Ученые предположили, что нехватка БДГ-сна в младенчестве может замедлить процесс созревания (Ellman & Weinstein, 1991). Другими словами, его наличие — это условие, выполнение которого представляет собой критическую величину для последующего созревания. Известен пример, когда ребенок, страдающий от апноэ, наступающего во время сна, перестал развиваться. Но когда его естественный процесс дыхания был восстановлен, развитие возобновилось (Dement & Vaughn, 1999).

Мотивационная теория БДГ, принадлежащая Фогелю

Джеральд Фогель предположил, что во время БДГ-сна происходит интенсификация нейронной активности, которая подавляется или прекращается при его депривации (Vogel, 1979). В результате повышается нейронная активность или возбудимость в бодрствующем состоянии. (Нейронная возбудимость — это постулируемое состояние нейронной готовности, необходимое для того, чтобы воспроизвести эффективные и точные реакции на события окружающей среды. Считается, что оно спровоцировано химическим процессом, подготавливающим клетки к получению разряда импульсов.) Существуют доказательства, что чем больше нейронная возбудимость, тем более проявленным оказывается поведение, мотивация которого связана с удовлетворением побуждений (сексуальное, агрессивное, направленное на поиск удовольствий, на поиск еды и на уход за собой). Фогель считает, что при определенных обстоятельствах БДГ-сон оказывает деструктивное воздействие на некоторые формы поведения, которые осуществляются в состоянии бодрствования. Он полагает, что депрессия может быть следствием чрезмерной нейронной расторможенности, актуализируемой во время БДГ-сна. Это означает, что последний рассеивает накопленное в слишком больших количествах нейронное возбуждение. В результате у людей, находящихся в состоянии депрессии, утрачивается интерес, они отказываются от той деятельности, которая дает позитивное подкрепление. С этой точки зрения вполне понятно, почему депривация БДГ-сна улучшает настроение людей, пребывающих в состоянии депрессии. Поскольку она препятствует разрядке нейронного возбуждения, эти люди в большей мере ощущают свои побуждения и соответственно готовы участвовать в тех видах деятельности, которые способствуют получению подкреплений, ассоциирующихся с этими побуждениями. Иными словами, такие люди, благодаря депривации сна, испытывают положительный аффект, появляющийся обычно в том случае, когда воспроизводится адаптивное поведение.

Теория Фогеля касается скорее эндогенной депрессии, которая возникает по не вполне понятным причинам, нежели реактивной, которой обычно предшествует травмирующее человека событие: например, потеря супруга, ребенка или работы. Согласно теории Фогеля, первая возникает в том случае, когда во время БДГ-сна наступает чрезмерно сильная нейронная расторможенность. Он говорит также о

том, что в нормальном состоянии нейронная активность не может полностью исчезнуть. Кроме того, по его мнению, существует некоторый механизм торможения, предотвращающий полную разрядку и обслуживающий важную для выживания функцию, связанную с созданием у человека готовности реагировать на стимул, имеющий отношение к удовлетворению актуального побуждения.

Фогель (Vogel, 1975) рассмотрел исследования, результаты которых свидетельствуют о том, что лекарства зачастую ослабляют симптомы депрессии. Он отмечает, что самыми эффективными лекарствами являются те, что вызывают резкую и продолжительную редукцию БДГ-сна; главным образом, это антидепрессанты (моноаминоксидазные ингибиторы (*monoamine oxidase inhibitors*) и трициклики). Другими словами, они блокируют БДГ-сон, который, как считается, участвует в рассеивании нейронной возбудимости.

Теория Элмана является, по сути, более развернутой версией теории Фогеля. Элман полагает, что процедура депривации БДГ-сна ослабляет симптомы депрессии, поскольку она способствует поддержанию мотивации человека на действительно высоком уровне (Ellman, Spielman, Luck, Steiner & Halperin, 1991).

Нейронно-организационные теории БДГ

БДГ-сон и консолидация воспоминаний

Одной из самых распространенных является гипотеза о том, что БДГ-сон играет важную роль в процессе консолидации воспоминаний. Согласно ей, для того чтобы недавно изученный материал перешел из памяти кратковременной в долговременную, требуется время. БДГ упрощает этот процесс (Grosvenor & Lack, 1984; McGrath & Cohen, 1978). Дополнительные свидетельства убеждают, что этот сон участвует в активной интеграции сложной информации с той, которая уже содержится в памяти (Scrima, 1982).

Связь депривации БДГ-сна с научением, выявляемая у животных

Многочисленные данные, полученные в экспериментах на животных, свидетельствуют, что депривация БДГ-сна отрицательным образом сказывается на научении и сохранении в памяти новой информации (Ellman et al, 1991). Например, было выявлено, что научение, касающееся того, как избегать ящика-челнока, зависит от БДГ-сна (Smith & Butler, 1982; Smith & Young, 1980). Данный эксперимент предполагает, что животное помещено в прямоугольный ящик, который устроен таким образом, что через половину решетчатого пола проходит электрический ток (в том месте, где сидит животное). За несколько секунд до электрошока животному подается сигнал (это либо звук, либо вспышка света), информирующий его о грядущем событии. Переходя на другую сторону клетки после сигнала (на ту сторону, через которую не проходит электрическое поле), животное может научиться и вовсе избегать электрошока. Слово «челнок» в данном случае означает, что животное учится перемещаться по ящику туда-сюда, чтобы избежать болезненных ощущений, поскольку оборудование предполагает наличие безопасного пространства. Обычно на тренировку уходит несколько дней, прежде чем крысы научаются безошибочно определять зоны безопасности.

В других исследованиях было показано, что отрицательная роль депривации сна в успехе научения определяется эмоциональным состоянием животных. Это выражается обычно в таких поведенческих характеристиках, как количество мочи и кала, что, как было выявлено, определенным образом связано с автономной активацией. Если животное находится во время тренировки в эмоционально активном состоянии, процедура депривации БДГ-сна негативным образом отражается на научении; в противном случае она не оказывает никакого влияния (Koridze & Nemsadze, 1983; Oniani, 1984).

Связь депривации БДГ-сна с научением у людей

БДГ-сон и память. По-видимому, БДГ способствует быстрому протеканию практически всех видов научения, но есть ряд задач, на решение которых он оказывает особенно благоприятное воздействие. В литературе, посвященной проблемам депривации БДГ-сна, указывается, что он способствует успешному научению и запоминанию информации, которая сопряжена с решением более сложных или эмоционально насыщенных задач. В ходе одного из экспериментов, целью которого было продемонстрировать благоприятный эффект, порождаемый БДГ-сном (Cartwright et al., 1975), перед испытуемыми ставилась задача распределить (*Q-sort*) прилагательные по двум категориям — так, чтобы в одну входили прилагательные, описывающие их реальное Я, а в другую — те, что описывают их Я идеальное. После чего проверялось, насколько хорошо испытуемые запомнили предложенные слова (сразу после первой части эксперимента и по прошествии семи часов). Точнее, давалась пачка карточек, на которых были написаны прилагательные, обозначающие различные качества личности; эти карточки надо было разложить в соответствии с тем, насколько точно указанные на них слова характеризовали какие-то определенные темы: в данном случае речь шла о Я идеальном и Я реальном. Затем испытуемых разбивали на четыре группы; вошедшие в состав первой, пока ждали продолжения эксперимента, должны были все время бодрствовать — днем и ночью; члены второй могли спать, как того хотели, третьей — также могли спать, но их БДГ-сон при этом подавлялся; и наконец, члены четвертой группы тоже спали, однако их БДГ-сон был сокращен на четверть. По прошествии времени, отведенного для перехода ко второй части эксперимента, участников просили вспомнить как можно больше прилагательных, которые они узнали на первой стадии. Исходя из интересующего аспекта было отмечено, что люди, лишенные БДГ-сна, вспоминали обычно больше прилагательных, означающих самоутверждение, а те, кто спал в обычном ритме, вспоминали больше прилагательных, указывающих на их личную неудовлетворенность. Следовательно, БДГ-сон облегчает запоминание информации, связанной с вопросами личной неудовлетворенности.

Полученные данные можно проинтерпретировать и таким образом: на обработку эмоционально насыщенной информации требуется больше времени или усилий, особенно в том случае, если эта информация не вполне согласуется с существующей Я-концепцией (с ранее сформированной когнитивной структурой) (Hoskey, 1997). Негативное влияние депривации означает, что людям, лишенным сна, сложнее обрабатывать информацию, противоречащую сформированному у них пред-

ставлениям о самих себе, однако они хорошо обрабатывают ту, которая согласуется с имеющимися у них взглядами.

Время наступления БДГ-сна. Результаты многочисленных исследований, проводимых как на животных, так и на людях, свидетельствуют, что основная функция сна состоит в закреплении воспоминаний; это согласуется с гипотезой о консолидации (Cipolli, 1995). Но, как уже было сказано, существуют как различные виды научения, так и различные виды памяти. Чтобы лучше понять связь между памятью и сном, исследователи более детально изучили соотношение между различными видами памяти и временем наступления БДГ. Например, одно из исследований прослеживало связь между декларативной памятью (парно-ассоциативным научением), процедурной памятью (научением типа «зеркальное отображение») и временем наступления БДГ-сна. Результаты показали, что сон (а не его отсутствие) улучшает оба вида памяти. Ранний ночной (он содержит в пять раз больше МВС) положительно сказывается на декларативном научении, чем на процессуальной памяти, а поздний ночной (для которого БДГ весомее в два раза, чем для раннего ночного) более положительно сказывается на процессуальной памяти, нежели на декларативной (Plihal & Born, 1997).

Результаты исследований, проведенных на животных, показывают, что декларативная память зависит больше, чем какой-либо иной вид памяти, от связанных с гиппокампом механизмов, способствующих консолидации. Исследователи предположили, что данный процесс запоминания — это повторение ранее закодированной информации, происходящее в гиппокампе, которое позволяет осуществить дальнейший перевод информации к неокортексу (Wilson & McNaughton, 1994).

БДГ-сон и стресс

Практически все исследователи, занимающиеся проблемами сна, убеждены в том, что сон — это важное для мозга состояние, когда у него появляется возможность организовать или реорганизовать информацию таким образом, чтобы человек оказался готов встретить следующий день. В этом смысле было бы хорошо, если бы информация, вызывающая стрессовую реакцию, могла каким-то образом рассеиваться, а не консолидироваться. Ряд исследований (например, Greenberg, Pillard & Pearlman, 1972) отчетливо продемонстрировал, что БДГ-сон способствует ослаблению эмоции, появление которой обусловлено стрессогенным или вредоносным стимулом. После просмотра вызывающего стрессовую реакцию фильма для одной группы испытуемых создали все условия, чтобы они получили полноценный сон, вторая группа также могла спать, но их БДГ-сон подавлялся, а у третьей группы испытуемых подавлялся Н-БДГ-сон. После сна участникам еще раз показали тот же фильм, затем оценили их реакции на него. У испытуемых, лишенных БДГ-сна, уровень тревожности был наиболее высоким. Это позволило предположить, что БДГ-сон вызывает некоторое ослабление эмоции, формируемой как реакция на стрессогенные события в фильме или помогает адаптироваться к ней.

По мнению Эрнеста Хартманна, в процессе БДГ-сна эмоциональное содержание редуцируется. Он утверждает, что этот процесс отличается от наших представлений о процессе консолидации. В данном случае одна и та же вещь не повторяется

по несколько раз, вместо этого формируются новые связи. Суть теории Хартманна состоит в следующем: когда мы выходим из-под контроля аминергической системы, наш мозг способен формировать любые связи. Поскольку мы руководствуемся испытываемой эмоцией, на основе глубинной релевантности формируется множество новых связей. В результате после окончания данного процесса формирования новых или усиления слабых связей та часть информации, которая способствовала возникновению стрессогенной эмоции, расходится или распределяется по всему мозгу. В итоге эмоция ослабевает. Главное допущение теории Хартманна заключается в том, что когда информация, создающая эмоцию, изолируется от всех остальных переживаний, она может стать чем-то вроде пороховой бочки, готовой в любой момент взорваться. Однако если эта информация интегрируется вместе с другими жизненными переживаниями (то, что мы называем контекстуализацией), она перестает быть изолированной и утрачивает свою способность к созданию сильной эмоции. Согласно теории Хартманна, суть не в том, что мы становимся нечувствительными или теряем интерес к такого рода информации, а в том, что учимся принимать ее в рамках более широкого контекста, состоящего из наших жизненных переживаний (Hartmann, 1998).

БДГ-сон и дивергентное (креативное) мышление

БДГ-сон облегчает процесс обработки информации, особенно той, что интегрируется с полученной ранее. Соответственно умственная активность, отмечающаяся во время БДГ-сна, должна быть связана с решением указанной задачи. Есть данные, которые подтверждают эту гипотезу. Так, ученые выявили, что умственная активность, которая обнаруживается во время БДГ-сна, характеризуется скорее гибкостью и дивергенцией, нежели интеграцией и консолидацией (Lewin & Glaubman, 1975). Вместе с тем ученые считают, что такие аспекты умственной активности, как гибкость и дивергенция, способствуют успешному протеканию интеграции новой, сложной, эмоционально напряженной или необычной информации. Эксперимент, проведенный Глобманом и Левином, был повторен (правда, с использованием несколько отличных процедур), и снова были получены доказательства того, что БДГ-сон делает дивергентное мышление более эффективным (Glaubman et al., 1978). Испытуемые получали вечером условия некоторой задачи, которую они должны были решить к утру. Им необходимо было ответить на вопрос, что произойдет, если сила тяжести вдруг исчезнет или если все люди вдруг ослепнут. Испытуемых разделили на две группы, в течение ночи участники одной из них были лишены БДГ-сна, а другой — Н-БДГ-сна. Ответы вторых оказались не только оригинальнее, но и многочисленнее (это показатели качества дивергентного мышления). Интересно, что ответы участников, составивших эту группу, были более позитивными, чем ответы, данные теми, кто был лишен БДГ-сна. Например, когда спрашивали, что же будет, если все люди вдруг ослепнут, вторые говорили, что в этом случае больше не будет войн, но не замечали, что тогда все погибнут.

Результаты некоторых исследований показывают, что даже незначительное недосыпание негативно сказывается на креативном и сложном мышлении, и речь тогда уже не идет об элементарной усталости или проблемах со вниманием. Можно предположить, что полноценный сон является условием, необходимым для того,

чтобы поддерживать на должном уровне психические процессы высшего порядка, в том числе и креативные психические. Полученные данные согласуются с выявленной закономерностью, согласно которой эффект депривации сна проявляется сильнее при решении сложных, нежели простых задач (Rechtschaffen, 1998).

Индивидуальные различия в потребности БДГ-сна

Ученые выявили отчетливый паттерн изменений, которые связаны с продолжительностью БДГ-сна на протяжении жизни человека. У младенцев она в два раза больше, чем у взрослых. По мере того как человек стареет, продолжительность БДГ-сна в процентном выражении остается на прежнем уровне, но если говорить об абсолютных значениях, то она снижается (табл. 6.1). Принимая во внимание общий паттерн, можно задаться вопросом, отличаются ли потребности во сне у разных людей.

Таблица 6.1

Изменения, происходящие с паттерном сна

	Сон	БДГ-сон	Абсолютное значение
Младенец (3 месяца)	14,0	40%	5,6
Взрослый человек	7,5	20%	1,5
Пожилой человек (70 лет)	6,0	20%	1,2

Измеряя продолжительность БДГ-сна при отсутствии депривации, можно получить данные, свидетельствующие, что потребности разных людей во сне отличаются друг от друга. Но результаты исследований интерпретируются неоднозначно. Хотя исследователи выявили, что испытуемые, имеющие низкий *IQ*, менее нуждаются в БДГ-сне (например, Castaldo & Krynicki, 1973; Feinberg, Koresko, Heller & Steinberg, 1973), с такими данными нужно быть осторожными. Если шизофреника лишить БДГ-сна, то, скорее всего, потом продолжительность последнего либо ненамного увеличится, либо вообще останется неизменной (например, Gillin & Wyatt, 1975), однако, поскольку рассматриваемая тема многозначна и поскольку возникает множество вопросов (Vogel, 1975), значение выявленной закономерности недостаточно ясно.

Однако гипотеза о существовании индивидуальных различий подтверждается в том случае, если в качестве инструмента, измеряющего потребность во сне, использовать увеличение продолжительности БДГ-сна, что происходит после его Депривации (речь идет об эффекте отдачи). А сейчас более подробно рассмотрим результаты проведенных исследований.

Полезависимость и эффект отдачи, возникающий в отношении БДГ-сна

Ученые выявили, что у полнезависимых людей по сравнению с теми, кто полнезависим, эффект отдачи выражен очевиднее (Cartwright, Monroe & Palmer, 1967). Это характеристика когнитивного стиля. Полнезависимые задействуют при организации поступающей информации внутреннюю систему отношений; они соотносят ее с тем, что происходит с ними самими, поэтому данный стиль служит активной

формой обработки информации. Полезависимые же люди, напротив, склонны использовать внешние системы отношений; при обработке информации их Я остается незадействованным, — им свойственно быть в этом смысле более пассивными (Goodenough, 1978)'.

Согласно гипотезе о консолидации, происходящей при научении, чтобы информация из краткосрочной памяти была переведена в долгосрочную, требуется время. Из этого не только следует, что активное обращение с информацией (ее организация с использованием в качестве точки отсчета собственного Я) — задача более сложная, но еще и то, что на ее решение требуется больше времени, и поэтому полнезависимый человек испытывает большую потребность в БДГ-сне. Результаты, полученные в исследованиях, посвященных эффекту отдачи, возникающему относительно БДГ-сна, не противоречат вышеописанному ходу рассуждений.

БДГ-сон и угроза Я

Ряд ученых показал, что манипуляции, создающие угрозу для Я, влияют на память (Greiser, Greenberg & Harrison, 1972). Испытуемым предлагались анаграммы (шарады), заранее подобранные таким образом, что часть их можно было решить в течение специально отведенного на это времени, а другую — нет. Чтобы возникла угроза Я (эго), испытуемых предупредили, что с помощью данной процедуры измеряется уровень их интеллекта. Затем участников эксперимента положили спать, одну часть из них лишали БДГ-сна, другую — Н-БДГ-сна. Сравнив результаты, установили, что у первой группы испытуемых в отличие от второй затруднено припоминание тех анаграмм, с решением которых возникли проблемы, но подобная тенденция не отмечалась, когда речь заходила о решенных анаграммах. Полученные результаты позволяют предположить, что БДГ-сон облегчает обработку материала, который создает угрозу для Я отдельного человека или несовместим с его представлениями о самом себе.

Как объяснить, что человеку легче вспомнить тот материал, который либо создает угрозу его эго, либо несовместим с его представлениями о самом себе? Все это объясняется достаточно просто, если исходить из суждения о том, что у человека имеется мотивация разрешить имеющееся противоречие. Из других исследований известно, что такая форма когнитивного диссонанса обычно вызывает повышение уровня активации и что люди получают мотивацию избавиться от него (Kiesker & Pallak, 1976). Если человеку не удастся справиться с данной проблемой диссонанса до наступления сна, БДГ может помочь ему довести до логического конца ее решение.

Другие исследователи создавали угрозу для Я испытуемых, поручая им выполнение сложного теста; они предупреждали, что он измеряет уровень интеллекта, зная заранее о невозможности справиться с этим тестом за то время, которое было на него

' Это разделение людей на две категории произведено благодаря изучению визуального восприятия. Как было обнаружено, некоторые, определяя, например, в каком направлении движется луч света, склонны использовать в качестве точек отсчета самих себя (спои тела) (полнезависимые люди), другие в качестве такой точки отсчета используют какую-либо характеристику окружающей среды (полезависимые люди).

отведено. Испытуемым, вошедшим в контрольную группу, также было поручено выполнение теста, но вопросы в нем были более легкими, и с ними можно было справиться за указанное время. При анализе результатов выявили, что угроза Я вызывала у людей стресс и адаптироваться к нему они могли в том случае, если хорошо выспались ночью (Koulack, Prevost & De Koninck, 1985). Кроме того, у тех, сновидения которых в большей мере актуализировали стрессогенные события, при пробуждении выявлялась меньшая адаптивность. Это позволяет предположить, что адаптивная значимость сна заключается в полном или частичном разрешении события, вызывающего стресс (речь идет об угрозе Я). Испытуемые, которым не удавалось его разрешить (при пробуждении их адаптация была слабее) по-прежнему воспроизводили элементы стрессогенного события в своих сновидениях, актуализируемых в БДГ-состоянии.

Уровень невротизма и эффект отдачи, возникающий относительно БДГ-сна

У тех людей, уровень невротизма которых высок (тех, кто особенно чувствителен), эффект отдачи, возникающий после депривации БДГ-сна, выражен менее ярко, нежели у тех, уровень невротизма которых более низок (у тех, кто более сдержан) (например, Nakazawa, Kotorii, Kotorii, Tachibana & Nakano, 1975). Вторые — это люди, которые пытаются отрицать или минимизировать угрозу или избегают мыслей о том, к каким последствиям она может привести, в то время как обладающие повышенной чувствительностью пытаются контролировать опасность, тщательно осмысливая возможные последствия (Bell & Byrne, 1978). В одном из исследований одну часть испытуемых незадолго после наступления сна лишали БДГ, а другую — Н-БДГ, чтобы понять, как это отражается на последующем БДГ-сне (Pivik & Foulkes, 1966). У группы сдержанных в ходе последующего БДГ-сна чаще возникали фантазии, похожие на сновидения; в группе чувствительных такого эффекта не наблюдалось. И наконец, Коэн (Cohen, 1977) отмечает, что первая из этих групп испытывает большую потребность в БДГ-сне.

Почему, собственно говоря, это происходит? Нам известно, что сдержанные люди стремятся справиться с возникшей угрозой, отрицая факт ее существования. Чтобы разрешить диссонанс, связанный с реализацией подобной стратегии, требуется работа когнитивного характера; поиск хорошего или адекватного решения предполагает генерацию целого ряда гипотез. В этом смысле поведение таких людей напоминает поведение испытуемых Грейзера, которые подвергались манипуляциям, чтобы создать угрозу для их Я (Greiser et al., 1972).

Данные исследований, посвященных эффекту отдачи, который возникает относительно БДГ-сна, не расходятся с предположением о том, что последний необходим для консолидации изученного, предполагающей «ассимиляцию необычной информации» (Greenberg & Pearlman, 1974, p. 516).

Резюме

У всех изученных видов млекопитающих, а также у многих хищных птиц (таких, как ястребы и орлы) есть фаза БДГ-сна. В результате лабораторных исследований, которые проводились на животных, выявлено, что она снижает порог, связанный с реализацией мотивированного поведения, такого как секс или принятие пищи.

Согласно теории Элмана, БДГ-сон особенно важен, поскольку вызывает периодическую разрядку импульсов в системе ИССС. Функция БДГ-сновидений заключается в том, что возникает стимуляция, способствующая разрядке импульсов в этой системе. Согласно Элману, превалирование БДГ-сна у маленьких детей объясняется тем, что из-за отсутствия внешней стимуляции их мозг сам создает стимуляцию, необходимую для его последующего развития. В результате первых исследований ученые пришли к выводу, что депривация БДГ-сна ведет к появлению раздражительности, тревоги, проблемам с концентрацией внимания, но это не подтвердилось в последующих исследованиях. Фогель обнаружил, что депривация БДГ зачастую ослабляет симптомы эндогенной депрессии. Недостаток БДГ-сна приводит к возникновению сонливости и влияет, например, на дружелюбие или агрессию. Многочисленные данные показывают, что БДГ-сон способствует более успешному протеканию научения, особенно если дело касается сложных или эмоциональных задач. Ученые открыли, что большое значение имеет время его наступления, — это соответствует гипотезе о консолидации. Согласно полученным данным, БДГ-сон позволяет успешнее адаптироваться к стрессогенным и опасным событиям, кроме того, он благоприятно сказывается на дивергентном мышлении. Ряд ученых утверждает, что он необходим для консолидации изученного, которая предполагает «ассимиляцию необычной информации» (Greenberg & Pearlman, 1974, p. 576).

У людей неодинаковы потребности в БДГ-сне. У полнезависимых, для кого актуальна угроза Я, и у тех, кто сдержан, эта потребность выражена более ярко. Выявленные закономерности совпадают с гипотезой о том, что определенные когнитивные стили или привычные способы обращения с проблемами или событиями требуют дивергентного подхода, эффективность которого может быть усилена посредством БДГ-сна.

Сновидения

Многие исследователи, занимающиеся проблемой сновидений (например, Hartmann, 1998), считают, что БДГ-сон и сновидения участвуют в осуществлении пересекающихся, но различающихся функций. Этот раздел посвящен анализу различных представлений о содержании сновидений.

Теория активации/синтеза, принадлежащая Хобсону

Выше мы уже упоминали теорию Хобсона, касающуюся циклов сна. А сейчас подробнее рассмотрим результаты его работы. Начнем мы с того, что снова проанализируем некоторые из его базовых идей.

Согласно теории активации/синтеза, выдвинутой Хобсоном, активация происходит благодаря функционированию мозгового ствола, в то время как синтез — результат работы переднего мозга (той части, которая связана с такими явлениями, как мышление и планирование).

Одна из самых интересных особенностей активации — переход в пассивное состояние группы нейронов, располагающихся в стволе мозга и называемых *аминергическими клетками*, которые задействованы в реализации таких процессов, как

память и внимание. В отличие от большинства других клеток мозга аминергические отдыхают во время сна, в особенности в период БДГ. Поскольку они выступают как модуляторы или ингибиторы, человек может фокусировать свое внимание на каких-либо объектах, обрабатывать информацию и систематически обновлять воспоминания. Когда работа этих клеток приостанавливается, спонтанно активизируются другие клетки головного мозга. И тогда можно совершить разные операции, будучи не зависимым как от внешней стимуляции, так и от внутреннего торможения. Мы можем видеть сны. Поскольку во время БДГ-сна моторная система бездействует, активность головного мозга не воспроизводит моторных реакций. Это позволяет объяснить, почему состояние, в котором мы видим сны, столь необычно (Hobson, 1994).

Хобсон предположил, что БДГ создает предпосылки для сновидений, но не определяет их содержания. Чтобы осмыслить сновидения, необходимо воедино связать различные элементы информации, приведя их к логике и согласованности. Для этого мозгу приходится отказаться от привычного способа обработки информации. Он перестает опираться на внешнюю и внутреннюю системы отношений. В результате мозг может связать воедино те элементы информации, между которыми связь обычно либо отсутствует, либо вообще не может быть создана. В результате я вижу во сне, например, свою настоящую жизнь и встречаюсь со своим братом, умершим некоторое время назад. Согласно теории Хобсона, синтез — это то же самое, что и придумывание некоторого рассказа. Ученый полагает, что в нас от рождения заложена склонность к тому, чтобы находить смысл в вещах, являющихся бессмысленными, — это происходит благодаря созданию рассказов (историй), в которых воедино соединяются бессвязные элементы информации. Таким образом, состояние, в котором мы видим сны, предполагает наличие двух составляющих; принимая их во внимание, можно объяснить пять главных особенностей сновидений (Hobson, 1994):

1. **Сновидения как галлюцинации.** Хотя наши сенсорные переживания формируются благодаря поступающей извне сенсорной информации и моторным реакциям, психическая активность, испытываемая нами во сне, возникает после особого сигнала, активирующего нейроны зрительной аналитической системы. В итоге зрительная система реагирует на воспоминания так, как если бы сигнал поступал из внешнего мира; мы видим обрывки воспоминаний, словно они продукт внешней стимуляции и воспроизводимых моторных реакций. Фантазии в отличие от сновидений не предполагают такого процесса возбуждения, и поэтому в них нет той живости и многообразия, которые столь характерны для сновидений.
2. **Сновидения как необычные образы.** Притягательность галлюцинаций объясняется тем, что нам свойственно принимать их за реальность. Хобсон считает, что генерируемые изнутри сигналы формируются на основе воспоминаний, которые синтезируются затем в кажущиеся необычными истории. Они связывают воедино живые и многоплановые сенсорные переживания (галлюцинации) и строятся таким образом, что мы переживаем прошлое, словно оно является настоящим. Подобно Элману, Хобсон считает, что мы можем

видеть во сне необычные истории благодаря тому, что в системе синтеза либо игнорируется, либо временно оставляется без внимания внутренняя система взаимосвязей.

3. **Искажения, касающиеся времени, пространства и людей.** Во время БДГ-сна многочисленные сенсорные каналы активируются разными воспоминаниями. Это отличается от бодрствования, когда в фокус внимания попадает то один, то другой сенсорный стимул. Хобсон считает, что, хотя состояния сна и бодрствования различны, мозг пытается осуществлять синтез информации. Добиться этого возможно лишь в том случае, если совершаются временные, пространственные искажения, а также искажения, касающиеся персонажей сна. Другими словами, наш мозг во время сна не принимает основополагающих правил, управляющих процессом восприятия в ситуации бодрствования. В противном случае он не был бы способен создавать целостные истории или рассказы, связывающие воедино отдельные элементы сна. Обозначая способность переднего мозга синтезировать информацию по-разному, в зависимости от того, бодрствуем ли мы или видим сны, Хобсон использует понятие модального переключения (*mode switching*).
4. **Интенсификация эмоций.** Хобсон утверждает, что возникающая в стволе мозга активация отвечает за происходящие физиологические изменения, такие как увеличение частоты сердечных сокращений или усиление активности в какой-либо части лимбической системы, связанной с эмоциями. Пытаясь объяснить имеющуюся физиологическую активность, наш мозг начинает приписывать каждой соответствующей реакции определенную эмоцию, например тревогу, удивление, страх или веселость. Другими словами, мозг создает эмоцию, объясняющую возросшую физиологическую активность организма и в то же время помогающую связать различные воспоминания в одну целостную историю или рассказ.
5. **Проблемы с запоминанием снов.** Хобсон объясняет проблемы с запоминанием снов следующим образом: *«Когда мы видим сны, наш мозг следует инструкции: "Интегрировать все полученные сигналы в осмысленную историю; верить в то, что при этом получилось, несмотря на очевидную нелепость; а потом обо всем забыть"». Инструкция "забыть" лучше всего объясняется как отсутствие инструкции "запомнить"»* (Hobson, 1988, p. 214).

Согласно такой интерпретации, мы можем тренировать свой мозг в запоминании снов. Многие исследователи так и поступали, ведя дневники, в которых они записывали их содержание.

СМЫСЛ СНОВИДЕНИЙ

С точки зрения обывателя, вероятно, самым интересным является вопрос: «А есть ли в снах какой-то смысл?» На протяжении многих лет продолжаются жаркие споры; одни терретики убеждены в том, что сны лишены смысла, другие утверждают обратное; есть и такие, кто считает, что содержание сновидений следует рассматривать в рамках более широкого контекста, относящегося к нейрофизиологии мозга.

Давайте рассмотрим наиболее важные теории сновидений.

Фрейд: сновидения символические и сновидения со скрытым смыслом

Фрейд (Freud, 1900/1953) считал, что сновидения обусловлены неудовлетворенными потребностями. По его мнению, их функция заключается в том, чтобы выявить безопасное пространство, находясь в котором человек обретает возможность воплотить свои нереализованные потребности, поглощать энергию, которая в противном случае могла бы привести к действиям, способствующим возникновению межличностных конфликтов, чувству вины или тревоги.

Фрейд полагал, что сновидения важны для понимания бессознательной мотивации. С этой точки зрения неудовлетворенные потребности выражаются в форме желаний, зачастую сексуального характера; считается, что такие желания — продукт Ид (биологической части личности), они глубоко «спрятаны» в бессознательном. Многие из этих мотивов прямо конфликтуют с сознанием или Суперэго (социальной и нравственной частью личности), которое прикладывает немало усилий, чтобы вытеснить подобные желания в бессознательное. По теории Фрейда, они становятся сильнее и в конце концов прорываются в сознание, где и получают свое выражение. Нейтрализуя конфликт, Эго трансформирует неприемлемые образы, возникшие из наших потребностей, в более приемлемые. Речь в данном случае идет об универсальных символах. Таким образом, если мотивация человека каким-либо образом связана с penisом, то его Эго превратит последний в карандаш или в теле-



Зачастую сновидения бывают причудливыми

графный столб (в зависимости от того, насколько сильна мотивация человека). Аналогичным образом, если человек хочет заняться с кем-то сексом, то может увидеть во сне, как он катается на лошади или ездит в лифте, т. е. увидит действия, связанные с движением «вверх—вниз». Если универсальные образы действительно существуют, каждый, кому знакома используемая бессознательным символика, способен понять содержание своих снов.

Однако Фрейд не считал, что в основе любого сна лежат универсальные символы. Он просил своих пациентов указать относительно содержания сновидения какие-либо ассоциации, с опорой на которые он определял скрытый, или латентный, смысл снов. В отличие от современных теоретиков Фрейд полагал, что любое сновидение наполнено глубинным смыслом и открыть его можно с помощью анализа самых незначительных деталей сна.

Хобсон: сновидения с явным смыслом и сновидения необработанные

Хобсон (Hobson, 1988, 1994) строит свою теорию исходя из того, что возникновение сновидений обусловлено определенным состоянием нейронов (БДГ-состоянием) и что содержание их проявляется лишь после того, как человек входит в это БДГ-состояние. Сенсорные переживания или галлюцинации сначала появляются из воспоминаний, а затем мозг пытается осмыслить их, создавая определенные рассказы или истории. Последние рассматриваются как продукт творческого процесса. Истории, которые мы видим во сне, могут повторяться, но на самом деле каждая из них уникальна, пусть даже в них может быть очень много общего.

Ученый считает, что суть сновидений лежит на поверхности и их содержание не поддается коррекции и переработке. По его мнению, сновидения обладают своим смыслом, который достаточно прозрачен, и нередко в них имеются конфликтующие друг с другом импульсы. Это противоречит позиции, которую занимал Фрейд, полагая, что сновидения наполнены скрытым смыслом и что их содержание не лежит на поверхности. Хобсон убежден, что они зеркальное отражение наших внутренних историй. Чтобы понять сновидения, нам нужно рассмотреть тот рассказ, который связывает воедино отдельные элементы содержания. Хобсон также полагает, что сновидение — это продукт творческого процесса. Ведь во время сна из нашего внутреннего психического мира, сознательно или бессознательно, приходят новые решения и новые идеи. И наконец, ученый утверждает, что сновидения созданы для того, чтобы быть для нас развлечением. Поэтому нам следует их принимать и наслаждаться ими.

Крик и Митчисон: бессмысленные сновидения

Крик и Митчисон считают, что содержание сновидений либо вообще лишено смысла, либо тот незначителен. Они утверждают, что сновидения — это всего лишь утилизация сохраненных воспоминаний, производимая посредством случайной активации. По мнению этих ученых, последним из указанных явлений объясняется, почему сновидения характеризуются причудливостью, нелогичностью, непоследовательностью. Хотя содержание сновидений, по убеждению этих исследователей, не имеет большого значения, тем не менее они верят в то, что БДГ-сон — важный процесс, который «существует для того, чтобы хранение информации в ассоциа-

тивной сети было более эффективным» (Crick & Mitchison, 1983, p. 112). Крик и Митчисон предположили, что функция сна — это:

избавление от нежелательных взаимодействий, которые происходят в клеточных сетях центральной коры головного мозга. Мы утверждаем, что все это происходит во время БДГ-сна благодаря участию механизма обратного научения, и, соответственно, след неосознаваемого сновидения в мозге скорее ослабляется, нежели усиливается (Crick & Mitchison, 1983, p. 111).

Крик и Митчисон также полагают, что сновидения важны в плане редукции фантазий и навязчивых мыслей, которые бывают у человека в бодрствующем состоянии (Crick & Mitchison, 1986). Другими словами, эти ученые не верят в то, что содержание сновидений наполнено важным смыслом, однако они полагают: сновидения выполняют очень важную роль, подготавливая мозг к функционированию на оптимальном уровне в состоянии бодрствования.

Картрайт: сновидения как процесс обработки информации

Проведенные исследования демонстрируют, что сновидения последовательны и организованны (Kramer, 1982). При их анализе обнаруживается, что они воспроизводят каждую ночь и даже в течение одной ночи повторяющиеся паттерны. Розалинде Картрайт (Cartwright, 1990) удалось показать, что такие свойства сновидений, как их последовательность и организованность, по-видимому, связаны с аффективным состоянием сновидца. Она утверждает, что аффективные состояния активизируют некоторые блоки воспоминаний и поэтому содержание различных снов, которые мы видим в течение одной ночи, отражает общую тему. Таким образом, если проанализировать ночные сновидения, мы сможем понять, какова их общая тема.

Автор рассматриваемой теории обнаружила, что продолжительность латентного периода, относящегося к БДГ-сну, сокращается, если состояние человека аффективно или эмоционально окрашено. Соответственно, когда мы пребываем в состоянии, эмоционально сильно окрашенном — например, когда нашей Я-концепции что-либо угрожает, — у нас появляется настойчивое побуждение войти в состояние БДГ-сна. Обратите внимание, что открытые Картрайт закономерности согласуются с результатами исследования, о котором речь шла раньше, — посвященном роли БДГ-сна в угрожающих эго ситуациях (Greiser et al., 1972).

Картрайт (Cartwright, 1999) удалось показать, что сновидения важны для изменения негативного эмоционального фона. Она обнаружила, что если участники эксперимента, которые вечером чувствовали себя не очень хорошо, шли спать, то поутру они чувствовали себя гораздо лучше. Интересно и то, что содержание их сновидений отражало эту перемену в настроении. Сначала оно было негативным, но затем сны становились нейтральнее и в конце концов приобретали позитивный оттенок; поэтому, выспавшись, испытуемые сообщали о вполне хорошем самочувствии. Повторив подобное исследование, но уже с участием депрессивных испытуемых, Картрайт выявила схожий паттерн, хотя только у некоторых. Те, кто в течение ночи сменил негативное состояние на позитивное, преодолевали депрессию, а по прошествии года 72 % участников исследования чувствовали себя гораздо лучше по сравнению с тем, как у них обстояли дела годом ранее. Картрайт предпо-

ложила, что люди, которые к концу ночи продолжают видеть негативно окрашенные сны, нуждаются для решения своих проблем в посторонней помощи. Хорошо, что, по-видимому, у большинства людей все же есть способности решить возникающие проблемы. Все, что им нужно, — это как следует выспаться ночью.

Крамер: смысл ночных кошмаров

Для детей в возрасте от 3 до 5 лет ночные кошмары — весьма распространенное явление. Но к пяти годам большинство детей их перерастает. Тем не менее взрослым также время от времени снятся кошмары. Крамер (Kramer, 1990) занимался их изучением; он привлек мужчин, которым был поставлен диагноз посттравматического стресса, что было вызвано их участием в боевых действиях во Вьетнаме. Сны таких людей содержат военную тематику. Крамер предположил, что они в отличие от тех, какие видели люди, входящие в контрольную группу, отражают попытку ассимилировать опыт, полученный на войне, который воспринимается как нечто, серьезно угрожающее Я-концепциям. Одна из причин, препятствующих разрешению имеющегося конфликта и способствующих, таким образом, продолжению кошмаров, заключается в том, что многие ветераны Вьетнама участвовали в насилии, а затем они вернулись в общество, где насилие не прощают, и им было необходимо как-то примириться со сложившейся ситуацией.

Крамер (Kramer, 1990) считает, что сновидения предполагают нечто большее, чем просто ассимиляцию информации; они включают и процесс аккомодации. В последнем случае развиваются новые когнитивные структуры, чтобы можно было справляться с многообразием окружающей нас информации. Для многих солдат основной темой сновидений было то, как продолжать жить дальше, как достичь успеха в этой жизни. Крамер рассматривал данную тему как метафору, общую для всех сновидений. В своих снах мы пытаемся примириться с тем опытом, который у нас есть, и, если это достигнуто, можем двигаться далее.

Новая теория ночных кошмаров и сновидений, принадлежащая Хартманну

Выше мы говорили о некоторых аспектах новой теории сновидений, выдвинутой Хартманном, которые связаны с проблемой стресса. Согласно представлениям ученого, непосредственная функция сновидений заключается в том, чтобы рассеять возбуждение, возникающее в результате эмоции, которое создается благодаря формированию новых связей в головном мозге. Итогом этого является немедленное появление эффекта успокоения. Формирование новых связей также помогает человеку подготовиться к тому, чтобы справляться с аналогичными ситуациями, которые могут возникать в будущем. Поскольку речь идет об усилении связей, то, если по прошествии какого-то времени человек оказывается в схожей ситуации, его эмоция рассеивается автоматически (Hartmann, 1998).

По Хартманну, содержание сновидений отражает процесс формирования новых связей. Чтобы понять смысл сновидения, на него следует посмотреть как на метафору, в которой есть доминирующая эмоция. Если человеку снится, что он убегает от нападающего, то, скорее всего, эмоцией, вызвавшей данный сон, будет страх. Если же человеку снится, что он не может справиться с выполнением порученного ему задания или что он терпит неудачу, то, вероятно, в данном случае речь идет о

чувстве беспомощности. Удивительно, что, припоминая сновидение, мы повторяем путь, пройденный мозгом при формировании новых связей. С этой точки зрения сновидения кажутся завораживающими вспышками, обозначающими то, как мозг регулирует эмоции.

Многие исследователи согласны с тем, что сон со всеми его проявлениями играет важную роль в процессе регуляции эмоций. Практически любой из нас может сказать, что, выспавшись хорошо ночью, он чувствует себя отдохнувшим и эмоционально готовым к тому, чтобы справиться с любыми сложностями, которые могут возникнуть.

Статус теорий

Данный раздел был посвящен обзору ряда интересных подходов, дающих ответ на вопрос: «Есть ли в снах смысл?» Обращаясь к результатам различных исследований, я могу сделать вывод, что хотя сновидения — это просто рассказываемые истории, они все же нечто большее, чем предмет для веселых игр. Кроме того, насущным становится создание более основательной теории, которая учитывала бы различные данные, на первый взгляд противоречащие друг другу.

Осознаваемые сновидения

Хотя в своих снах мы обычно выступаем в качестве пассивных наблюдателей, имеющиеся данные позволяют думать, что мы можем научиться быть более активными в своих снах, словно бы мы находились в бодрствующем состоянии и все осознавали; речь идет о полной осознанности в сенсорном мире, характерном для сновидений. В таких снах, называемых *осознаваемыми сновидениями*, мы можем принимать решения относительно того, как нам хотелось бы поступить с видениями. Например, если мы идем по коридору, то можем решить свернуть налево или направо, а может быть, нам захочется открыть дверь и посмотреть, что там внутри. Мы можем разговаривать с людьми, просить их что-либо для нас сделать; если нам что-то не нравится, у нас всегда есть возможность уйти; мы можем вступить в схватку с человеком, угрожающим нам (Gackenbach & Bosveld, 1989a, b; LaBerge, 1985).

В осознаваемых сновидениях мы можем совершать экстраординарные физические и психологические подвиги, поскольку законы физики нас уже не останавливают. Мы можем летать, перепрыгивать через небоскребы, подбрасывать грузовики в воздух или перешагивать с одного материка на другой, не тратя на это абсолютно никакого времени. Люди, научившиеся быть осознающими сновидцами, зачастую с нетерпением ждут наступления ночи, когда у них наконец появится возможность оказаться в мире, который полностью находится под их контролем.

Результаты исследований, посвященных осознаваемым сновидениям, указывают на то, что те выступают не только в качестве развлечения, но играют важную роль в плане самопознания и саморазвития.

Осознаваемые сновидения как способ обретения возможностей

В осознаваемых снах люди, ситуации и вещи кажутся менее угрожающими. Следовательно, мы можем противостоять угрожающим нам людям, ситуациям и вещам и учиться тому, как с ними справляться. Например, человек, который не вступает

в конфронтацию со своими родителями в обычной жизни, может использовать для разрешения проблемы осознаваемые сновидения. По-видимому, ситуация складывается таким образом: научившись «справляться» с родителями в своих снах, он может перенести эти знания и в состояние бодрствования.

Манипулируя содержанием сновидений, сновидцы могут иметь дело с теми местами, ситуациями или людьми, которые являются для них источниками тревоги или конфликтов. Сновидец способен открыть для себя новое видение ситуации, если «перейдет» в тело другого человека. Результаты клинических исследований показывают, что люди в своих снах могут покидать собственные тела и занимать другие (Gackenbach & Bosveld, 1989a).

Осознаваемые сновидения и здоровье

По-видимому, осознаваемые сновидения потенциально способны влиять положительным образом на здоровье. Было выявлено, что они способствуют укреплению уверенности в себе, усилению самоконтроля и оптимизма, а все это, как известно, является критерием хорошего здоровья (LaBerge, 1985). Имеющиеся данные, большая часть которых не имеет серьезного характера, нуждаются в дополнительной проверке, которую следует провести в тщательно контролируемых лабораторных условиях. (См. Практическое применение 6.3, где дано руководство для желающих стать осознающими сновидцами.)

Теория сна Хартманна

Функция БДГ- и Н-БДГ-сна

Хартманн (Hartmann, 1971, 1996) предположил, что БДГ и Н-БДГ выполняют две различные, но важные функции: Н-БДГ-сон — функцию общего физиологического восстановления, в то время как БДГ-сон — более специализированную функцию перепрограммирования. По мнению Хартманна, наша повседневная жизнь очень сложна, и поэтому у нас множество нерешенных проблем — стрессы, конфликты, необработанная информация. БДГ-сон помогает нам справиться с этими проблемами и играет важную роль в поддержании работы систем, позволяющих нам быть активными и фиксировать свое внимание на различных объектах.

Электрическая активность во время БДГ-сна и МВС

При исследовании пациентов, которым были имплантированы электроды, фиксирующие активность тринадцати глубинных подкорковых структур, было выявлено, что во время МВС (Н-БДГ-сна) изменения электрической активности в различных зонах головного мозга асинхронны (т. е. изменение активности одного центра не связано с изменением активности других центров). Однако во время БДГ-сна эти изменения становятся достаточно синхронными (Moiseeva, 1979). Открытая закономерность согласуется с представлениями Хартманна, который считает, что при МВС каждая из структур головного мозга занята восстановлением, а при БДГ-сне различные структуры головного мозга делают совместную работу, направленную на подготовку решения проблем следующего дня.

БДГ-сон и катехоламины

Хартманн обратил особое внимание на то, что при обработке информации происходит расщепление катехоламинов и что БДГ-сон восполняет утраченное. В соответствии с его теорией получается, что, бодрствуя, мы способны фиксировать свое внимание на различных объектах, поскольку имеется достаточно тонких систем обратной связи, которые позволяют нам блокировать восприятие ненужной информации или сосредоточиться на отношениях, делающих ситуацию значимой. Но чем дольше мы пользуемся этими системами обратной связи, тем хуже они работают (поскольку происходит постепенное расщепление катехоламинов), а БДГ-сон способствует восстановлению данных систем до необходимого уровня. Кроме того, Хартманн предположил, что, когда эти системы восстанавливаются, их работа временно прекращается. Если согласиться с такой точкой зрения, то становится понятной сущность сновидений. Хартманн отмечает, что, видя сны, мы не способны управлять своим вниманием; нами переживается определенный паттерн, связанный с событиями окружающей среды. Иногда эти события даже нарушают пространственные и временные законы. Во сне нам под силу совместить две вещи, которые обычно сблизить невозможно, или мы способны увидеть, как два события совершаются одновременно, а на самом деле они происходили в разное время. Например, нам может присниться, что два человека, которые никогда не встречались, хотя мы и знакомы с ними обоими, разговаривают друг с другом так, как если бы они были старыми приятелями. Такое возможно, поскольку системы обратной связи не находятся в активном состоянии.

Чтобы проверить данную теорию, Хартманн и Штерн (Hartmann & Stern, 1972) провели исследование, в ходе которого они лишали крыс БДГ-сна, из-за чего происходило ухудшение их способностей разрешить проблему, касающуюся навыков избегания опасности. Когда крысам вводился препарат, благодаря которому увеличивается доступ к катехоламинам, проблемы исчезали; следовательно, научение у крыс происходит нормально в том случае, если уровень содержания катехоламинов достаточно высок. Впоследствии были проведены многочисленные исследования, результаты которых подтвердили сделанные ранее выводы (Hartmann, 1996).

Резюме

Согласно представлениям Фрейда, сновидения отображают неисполненные желания. Чтобы избежать конфликта с сознанием, это трансформирует неприемлемые образы в символы, которые более приемлемы по своему содержанию. Поэтому они обладают скрытым смыслом и вообще имеют символический характер. Крик и Митчисон, напротив, считают, что содержание сновидений определяется случайно, и соответственно сны лишены смысла. По мнению этих ученых, во время БДГ-сна **Происходит** закрепление изученного и подготовка человека к функционированию на оптимальном уровне. Согласно представлениям Хобсона, сновидения обладают своим смыслом, который достаточно прозрачен, и зачастую в них присутствуют конфликтующие между собой импульсы. Хобсон полагает, что мозгу присуще синтезировать образы, это происходит, когда приостанавливается работа клеток аминергической системы. Синтез осуществляется благодаря созданию историй

или рассказов. Чтобы раскрыть смысл сновидений, необходимо рассмотреть тот рассказ, который создан мозгом. В основе теории Картрайт лежит представление о том, что большую смысловую нагрузку несут те сновидения, появление которых было обусловлено наличием сильного аффекта, и объясняется это тем, что задействуется личность человека. Картрайт считает, что сновидения отображают обычный процесс обработки информации. Результаты исследований по проблеме ночных кошмаров, проведенных Крамером, также указывают на то, что сновидения отображают попытку ассимилировать информацию. Кроме того, ночные кошмары могут свидетельствовать о наличии потребности и в аккомодации.

В случае с осознаваемыми сновидениями люди действуют в своих снах так, как если бы они бодрствовали и все осознавали. Некоторые исследователи полагают, что такие сновидения могут выступать средством, позволяющим обрести новые возможности и укрепить здоровье.

Хартманн предположил, что БДГ- и Н-БДГ-сон выполняют две различные функции: перепрограммирования и восстановления.

ПРАКТИЧЕСКОЕ ПРИМЕНЕНИЕ 6.3

Как стать осознающим сновидцем

Если вы настойчивы, терпеливы, то вы можете стать осознающим сновидцем. Работая со студентами, я обнаружил, что 15-20% из них видят осознаваемые сновидения, не прикладывая для этого никаких специальных усилий. Нам не удалось до конца разобраться, что же лежит в их основе; мы предлагаем вашему вниманию пять правил, следуя которым вы можете стать осознающим сновидцем.

1. Запоминайте свои сны. Сразу же после пробуждения записывайте содержание своих снов в дневник. Делая это, вы информируете мозг о своем желании сохранять содержание сновидений в памяти. Мозгу же свойственно не сохранять содержание сновидений в памяти. После того, как начнете записывать свои сновидения, вы увидите, что с каждым разом объем запоминаемого становится все больше и больше. Обучаясь этому, вы делаете первый шаг на пути осознания, что находитесь в спящем состоянии. Способность осознать, что вы спите, сделает вас осознающим сновидцем.

Проснувшись утром, задайте себе вопрос: «А что я видел во сне?» Даже если вам не удастся сразу на него ответить, не сдавайтесь. По прошествии некоторого времени вы, скорее всего, начнете вспоминать отдельные фрагменты снов. А потом со временем эти фрагменты будут выстраиваться в целостные картины. Мозгу необходимо время, дабы понять, что вы хотите подробно записывать свои сновидения, а не только смутно ощущать, что ночью вам снились какие-то сны.

I Зачастую ваши чувства и мысли, возникающие утром после пробуждения, прямо связаны с ночными сновидениями. Сфокусировав внимание на этих чувствах и мыслях, вы можете получить доступ к их содержанию.

Убедитесь в том, что, когда вы записываете свои сновидения, вы описываете именно их, а не что-либо другое. Если сон не записать сразу же после пробуждения, то какие-то его детали будут утрачены, да и сам он в целом будет восприниматься по-другому. Записывать свои сновидения важно не только потому, что это учит нас припоминать их, но и потому, что тогда мы получаем информацию, необходимую для осознания своего пребывания во сне.

Расстройства сна

Лучше всего точную причину того или иного расстройства сна можно определять, поместив человека в специальную клинику и снимая с него ЭЭГ в течение одной или нескольких ночей. Зачастую люди, жалующиеся на проблемы со сном, не могут точно описать природу возникших сложностей, или им кажется, что проблема в одном, а на самом деле она заключается в чем-то совсем другом. Получив объективные данные, можно составить определенный план действий, который поможет человеку (Dement & Vaughn, 1999).

Бессонница

Одно из общих расстройств — бессонница. Под ней понимают любые сложности, возникающие со сном. Это — неспособность заснуть, продолжать спать, периодические пробуждения или поверхностный сон, т. е. состояние, когда человеку сложно спать, при этом доля сна стадии 1 значительно увеличена, а 4 — наоборот, умень-

2. **Научитесь осознавать, что вы спите.** Начните с того, что задавайте себе по 5-10 раз в день вопрос: «Сплю ли я сейчас?» Это поможет вам вернуться к этому вопросу ночью.

- * Перед тем как идти спать, сформулируйте свое желание осознать то, что вы спите. Если вы проснулись ночью, прибегните к использованию техники, которую предлагает Ла Берж (LaBerge, 1985). Она называется мнемонической индукцией осознаваемых сновидений (*MILD - mnemonic induction of lucid dreams*). Скажите себе: «Когда я увижу в следующий раз сон, я хочу осознать тот момент, что я нахожусь в этом сне». Ла Берж считает, что это намерение должно быть сформулировано либо сразу же после пробуждения - при выходе из БДГ-сна, либо при полном пробуждении. Ученый обнаружил, что данная техника весьма эффективна, когда надо запустить механизм осознания, направленный на понимание того, что мы находимся во сне.

Научитесь задавать себе вопрос «Сплю ли я сейчас?» - в ситуациях, когда вы испытываете сильные эмоции или когда что-то кажется вам странным, причудливым или обладает еще какими-то свойствами, соотносимыми со сновидениями. Обращение к этому вопросу каждый раз, когда что-либо в ситуации бодрствования кажется вам похожим на сон, увеличит вероятность того, что этот вопрос будет актуализирован во время сна.

Перечитывайте свой дневник сновидений, чтобы знать, какие свойства присущи вашим снам. Данный прием тренирует ваш мозг осознавать, что вы находитесь во сне. Постарайтесь выделить все уникальные свойства, характеризующие ваши сновидения, тогда вы сможете с большей легкостью определять моменты нахождения во сне. Соотносите все выделенные свойства с той идеей, что когда вы с ними имеете дело, это является признаком, по которому можно судить: в настоящее время вы находитесь во сне. Например, говорите себе следующее: «Когда два человека, живущих в разных концах страны, разговаривают друг с другом как старые добрые друзья, то вероятно, что это сон». Чем лучше вы осознаете те параметры, в соответствии с которыми можно различить бодрствование и сновидения, тем легче вам осознать, что вы находитесь во сне.

- 3. **Научитесь убеждать себя в том, что вы находитесь во сне.** Один из самых простых способов, позволяющих проверить, спите вы или нет, - определить, можете ли вы нару-

шена (Webb & Agnew, 1975b). Результаты масштабных исследований свидетельствуют, что около 14% людей испытывают те или иные проблемы со сном. Это позволяет судить, что они не зависят от расовой принадлежности, социально-экономического положения и национальности (Webb & Agnew, 1975b). Однако возраст является тем фактором, учитывая который можно составлять прогнозы. Более половины из опрошенных пожилых людей заявили, что у них время от времени возникают проблемы со сном.

Бессонница, провоцируемая приемом определенных препаратов

В прошлом бессонницу было принято лечить при помощи барбитуратов. Эти препараты сначала позволяют увеличить продолжительность сна, но потом, чтобы сохранить данный паттерн, требуется постоянно увеличивать дозу. И в конечном счете у людей, принимавших барбитураты, формируется неправильный паттерн сна. Такие люди легко засыпают с помощью препаратов, но им сложно продолжительное время спать. Объяснение этому было найдено. Сначала барбитураты подавляют БДГ-сон. Но с увеличением дозы они подавляют еще и стадии 3 и 4. Отсутствие БДГ-сна и стадии 4 обуславливает потребность восполнить имеющийся дефицит, и поэтому у людей, принимавших барбитураты, возникает депривация БДГ-сна и стадии 4. Всплески кортикальной активности, отмечавшиеся у тех, кто принимал барбитураты, можно интерпретировать как попытки войти в стадии 3 и 4 или в БДГ-сон (Dement & Villabanca, 1974). В последнее время для лечения бессонницы стали использовать мышечные релаксанты. Мышечное напряжение способствует подъему уровня активации, а последняя, как известно, со сном несовместима (Dement & Vaughn, 1999).

Алкоголь оказывает на сон во многом такое же воздействие, какое на него оказывают барбитураты. При разовых дозах алкоголь подавляет БДГ-сон, при этом он иногда способствует продлению медленноволнового сна.

ПРАКТИЧЕСКОЕ ПРИМЕНЕНИЕ 6.3 {продолжение}

шать законы физики, паря в воздухе, перелетая с места на место или подпрыгивая вверх на 6 футов. Иногда у людей возникают подозрения, что они находятся во сне, но, не имея прямых доказательств, они не могут полностью принять факт пребывания во сне. Иными словами, им не удается полностью осознать, когда они подходят к грани, преодоление которой позволит им стать осознающими сновидцами.

- 4. Заранее планируйте то, что вы собираетесь делать, когда станете осознающим сновидцем.** Есть две причины, объясняющие, зачем это нужно. Во-первых, когда вы составляете планы, вы посылаете мозгу сообщение о своем желании знать, спите вы или нет, ставя перед ним определенную цель. Во-вторых, хотя осознаваемые сновидения могут быть чем-то действительно развлекательным, их можно также привлекать, чтобы решать некоторые проблемы или достигать поставленных целей. Дабы вы могли удостовериться в том, что ресурс, получаемый с помощью осознаваемых сновидений, используется на все сто процентов, вам необходимо уметь составлять планы.
- 5. Как можно чаще практикуйте соответствующие навыки.** Это относится ко всем навыкам без исключения: чем больше вы их практикуете, тем более совершенными они становятся. Удастся ли вам приобрести навык, о котором шла речь выше, во многом зависит от того, насколько сильна ваша мотивация.

Постоянное употребление алкоголя приводит обычно к тому, что сон становится фрагментарным, происходит редукция БДГ и МВС. Отказ от алкоголя, если до этого он употреблялся постоянно, часто приводит к появлению галлюцинаций. Следствием того, что БДГ-сон начинает прорываться в состояние бодрствования, может стать белая горячка (Webb & Agnew, 1975b).

Стимуляторы легкого действия, как кофеин, который содержится в кофе, чае, некоторых напитках, вызывают небольшие нарушения сна. Если перед сном человек выпьет 3-4 чашки кофе, то ему потребуется больше времени, чтобы заснуть, он будет чаще просыпаться и, скорее всего, оценит свой сон как плохой. Сильные стимуляторы, например амфетамины, имеют более выраженный эффект. Они удлиняют период времени, необходимый для того, чтобы заснуть, увеличивают число пробуждений, а также сокращают длительность БДГ и медленноволнового сна. Отказ от постоянного употребления сильных стимуляторов вызывает эффект отдачи относительно БДГ-сна, а также ночные кошмары.

Антидепрессанты и отдельные транквилизаторы также вызывают сокращение продолжительности БДГ-сна, аналогичным действием обладают и некоторые снотворные пилюли. Поэтому вопрос о конечной пользе, получаемой от приема указанных препаратов, когда речь заходит о сне, остается открытым.

Бессонница, не провоцируемая приемом каких-либо препаратов

Выделено пять категорий, которые относятся к понятию бессонницы, не провоцируемой приемом каких-либо препаратов: ситуационная бессонница; бессонница, протекающая в легкой форме; аритмичная бессонница; аномалии сна; вторичные расстройства сна (Agnew & Webb, 1975b).

Ситуационная бессонница. Ее появление обусловлено реакцией на некоторое реально происшедшее событие, которое может быть связано, например, с открытием новых возможностей в бизнесе, с новой любовью, со смертью любимого человека, с чувством вины или какой-то неудачей. Подобные расстройства сна нередко проходят сами по себе.

Легкая бессонница. В этом случае людям кажется, что они плохо спят, хотя на самом деле паттерны их сна совершенно нормальны. Человек думает, что должен спать в течение некоторого времени, а в действительности он вовсе не нуждается в столь продолжительном сне. Эту проблему возможно решить, объяснив человеку, что широкий диапазон колебаний не только у продолжительности сна, но и у его ритма.

Аритмичная бессонница. Появление такого рода проблем обусловлено непостоянством паттернов сна. Если человек ложится спать и встает всякий раз в разное время, это ведет к дезорганизации механизмов, которые обычно контролируют сон. По прошествии некоторого времени у такого человека возникнут проблемы со сном, или он может не выспаться, поскольку привык рано вставать. Соблюдение постоянного паттерна сна, как правило, если не устраняет такого рода бессонницу, то, во всяком случае, позволяет научиться ее контролировать.

Аномалии сна. Одна из их разновидностей — сон во время бодрствования (речь идет о нарколепсии и гиперсомнии). Эти расстройства зачастую бывают разрушительными, но лечение, проводимое в специальных клиниках сна, позволяет от них

избавиться. Существует еще одна разновидность таких аномалий, когда во сне воссоздается поведение, характерное для бодрствования (хождение, ночные страхи и кошмары, энурез). Подобные расстройства в определенной мере зависят от возраста и обычно проходят с окончанием периода детства.

Вторичные расстройства сна. Иногда проблемы со сном обусловлены той или иной формой патологии. Их решение предполагает устранение первичной причины. Когда эта патология исчезает, сон, как правило, нормализуется. Например, человек может с трудом засыпать, потому что его гложет чувство вины, и, чтобы вернуться к нормальному сну, ему следует разобраться со своими чувствами.

См. Практическое применение 6.4, где указаны наиболее распространенные причины бессонницы.

ПРАКТИЧЕСКОЕ ПРИМЕНЕНИЕ 6.4

Наиболее распространенные причины бессонницы

Большинство людей время от времени страдает бессонницей. Существуют по крайней мере четыре наиболее распространенные ее причины.

Сбой в режиме сна

Если мы не ложимся спать вовремя или не высыпаемся, то зачастую наш режим сна сбивается. По мнению Клейтмана, которого можно считать прародителем исследований, направленных на изучение сна, наш отход ко сну определяется прежде всего тем, сколько времени прошло с того момента, как мы проснулись; его предположение основано на том, что переходы нашего организма от сна к бодрствованию и обратно имеют ритмический характер. Поскольку наш циркадный ритм длится 25 часов, организм с легкостью адаптируется к любому новому паттерну, позволяющему позже лечь и позже встать. Чтобы поддержать 24-часовой ритм, нам приходится постоянно обновлять цикл, вставая каждый день в одно и то же время. Когда мы разрушаем сложившийся паттерн, сбивая режим сна, наш организм вырабатывает новый паттерн, согласно которому вечером мы дольше активны, а утром, наоборот, - меньше. Поскольку вечером мы активны, лечь спать становится непростым делом. Проблемы, свойственные утру понедельника, а они возникают у большого числа людей, являются следствием того, что организм сбился с 24-часового ритма, которому подчиняется весь окружающий нас мир. Обычно в воскресенье вечером выясняется, что трудно заснуть. Когда же сон все-таки наступает, времени на БДГ и четвертую стадию остается меньше необходимого, и поэтому цикл бодрствования не удается привести в соответствие с требованиями нового рабочего дня.

Участие перед сном в деятельности, предполагающей высокий уровень активации

Я открыл для себя, что если вечером читаю трехчасовую лекцию - например, с 19 до 22 часов, то заснуть после этого мне очень сложно. Это объясняется просто. Определенные занятия (в моем случае речь идет о чтении трехчасовой лекции) способствуют тому, что повышается уровень активности, и, чтобы вернуться к обычному состоянию, требуется время; даже незначительное повышение активности несовместимо со сном. Вот почему люди, выигравшие в лотерею или потерявшие любимого человека, как правило, не могут спать. У студентов, которым предстоит на следующий день сдавать экзамен, также зачастую возникают проблемы со сном. Когда мы думаем о каких-то предстоящих делах, особенно если это волнует нас, наша активизация становится весьма высокой.

Апноэ во время сна

Считается, что человек страдает от апноэ во время сна, если его дыхание останавливается 30 раз за ночь или более, каждый раз примерно секунд на десять. В некоторых случаях такое происходит 500 раз за ночь. Хотя данное явление встречается нечасто (Bixler et al., 1982), оно угрожает жизни, поскольку может возникнуть тяжелая гипоксия (дефицит кислорода в тканях организма) и сердечная аритмия (нерегулярное сердцебиение). Одно время считалось, что чаще всего причиной бессонницы у взрослых служит апноэ, возникающее во время сна, но данные, полученные при проведении исследований в лабораторных условиях, показали, что это не так (Kales et al., 1982). Когда человек перестает дышать во сне, обычно он просыпается, поэтому его сон фрагментарен (данный вопрос уже разбирался

Непостоянный режим сна

У людей, которые ложатся спать всякий раз по-разному, нередко появляется бессонница, особенно сложно заснуть им, если они попытаются пойти спать раньше обычного. А все дело в том, что мы все время стремимся к постоянству; наш организм пытается синхронизировать свой ритм с теми требованиями или ожиданиями, которые на него накладываются. Когда мы ложимся спать поздно, он пытается приспособиться к этому требованию. Поэтому если однажды мы решаем пойти спать пораньше, то обнаруживаем, что уровень активности нашего организма все еще очень высок и, следовательно, со сном несовместим. В результате мы лежим на кровати и ждем, пока наш организм успокоится.

Наш организм прислушивается к внутренним часам (ритмам), но мы можем переустановить их стрелки, выработав новый паттерн сна и бодрствования. Есть люди, которым не составляет труда изменить свой ритм, в то время как есть и те, кому решить такую задачу непросто. Большинство исследователей полагают, что хороший внутренний ритм вырабатывается, когда человек следует устоявшемуся режиму. Если же вы не придерживаетесь определенного распорядка сна, ваш организм не в состоянии выработать согласованного ритма, и поэтому время от времени у вас могут возникать проблемы со сном.

Перерывы на сон

Способность заснуть во многом определяется тем, сколько времени прошло с тех пор, как вы в последний раз спали, поэтому достаточно длительный перерыв на послеполуденный сон - в отличие от короткого, длящегося не более получаса, - может помешать вам заснуть в то время, в которое вы привыкли ложиться спать по вечерам. Люди, предпочитающие вздремнуть вечером, также могут страдать от бессонницы. Иногда организм воспринимает такой перерыв как одну из частей общего цикла сна. Поскольку время пробуждения определяется продолжительностью последнего, люди, любящие вечерами вздремнуть, как правило, просыпаются утром очень рано. Неудивительно, что, проснувшись, они не могут заснуть. Лучше всего такую проблему решить, отказавшись от вечернего сна. Сделать это порой сложно, поскольку люди, у которых привычка уже сформирована, могут засыпать произвольно во время чтения или просмотра телевизора. Вечерний сон сохраняет устоявшийся паттерн: раннее засыпание и очень раннее пробуждение. Но не у всех людей, любящих время от времени вздремнуть, случаются проблемы со сном; организм способен научиться делать небольшие перерывы на сон частью общего цикла бодрствования/засыпание. Это свидетельствует о том, что данный паттерн, сон/бодрость, можно скорректировать.

нами ранее). В результате людям, страдающим от апноэ, днем свойственно находиться в сонливом состоянии (Stepanski, Lamphere, Badia, Zorick & Roth, 1984). Механизм, порождающий данное расстройство, так до сих пор полностью не изучен. От апноэ можно избавиться посредством хирургического вмешательства, позволяющего улучшить дыхание. Употребление алкоголя перед сном может привести к усугублению этого болезненного состояния (Scrima, Broudy, Nay & Cohn, 1982).

Резюме

Бессонница считается одним из самых распространенных расстройств сна; ее появление может быть обусловлено действием ряда химических соединений, к числу которых относятся барбитураты, алкоголь и кофеин. Бессонницу также могут спровоцировать некоторые события, происходящие в окружающей среде. Легкая бессонница — это состояние, когда человек жалуется на проблемы со сном, хотя в действительности паттерны его сна находятся в пределах нормы. Существует несколько разновидностей аномалий; сон возникает во время бодрствования, или во время сна воссоздается поведение, свойственное бодрствованию. Хотя описанные расстройства имеют разрушительный характер, многие из них поддаются лечению. Апноэ, от которого страдают люди во время сна, характеризуемое тем, что человек перестает дышать по 30 раз за ночь или более, каждый раз примерно секунд на 10, является расстройством, создающим угрозу для жизни.

Основные положения

1. Наилучший показатель состояний бодрости, вялости и сна у людей — кортикальная активность, регистрируемая с помощью ЭЭГ.
2. В течение ночи (за 7-8 часов) у человека регистрируется примерно пять циклов сна; каждый состоит из четырех стадий сна и стадии 1-БДГ.
3. Чем дольше человек спит, тем продолжительней становятся стадии БДГ-сна; в целом человек проводит каждую ночь в БДГ-сне 1,5-2 часа.
4. Согласно модели сна, предложенной Жуве, серотонин контролирует время наступления сна, а норэпинефрин вызывает БДГ-сон.
5. Если человеку предоставить возможность самостоятельно вырабатывать собственный цикл «сон/бодрствование» (циркадный ритм), то последний будет тяготеть к 25-часовому циклу.
6. У людей, чья продолжительность сна составляет 4,5-5,5 часа, происходит редукция БДГ-сна и второй стадии сна, но продолжительность четвертой стадии остается прежней.
7. Сокращение времени, отводимого на сон, отрицательно сказывается на качестве решения задач, требующих настойчивости и внимания, но не влияет на качество решения задач, требующих точности и задействования когнитивных механизмов.
8. Фрагментарный сон — тот, когда человек постоянно просыпается, может привести к появлению проблем, аналогичных тем, которые возникают при полной депривации сна.

9. Согласно теории Элмана, БДГ-сон имеет большое значение, потому что он вызывает разрядку импульсов в ИССС-системе.
10. Фогель представил данные, доказывающие, что депривация БДГ-сна может оказывать благотворное влияние на людей, страдающих от эндогенной депрессии.
11. БДГ-сон делает более успешным научение, если оно связано с решением сложных или эмоционально насыщенных задач.
12. По-видимому, БДГ-сон играет особо важную роль в процессе переработки материала, представляющего угрозу для эго.
13. Хобсон предположил, что сновидения обладают своим смыслом, который достаточно прозрачен, и зачастую наполнены импульсами, конфликтующими друг с другом.
14. Хартманн предположил, что БДГ и Н-БДГ выполняют две различные функции: перепрограммирования и восстановления.
15. Помимо бессонницы, провоцируемой приемом определенных препаратов, существуют еще три вида бессонницы: бессонница ситуационная, легкая и аритмичная.

Употребление наркотиков и наркомания

- *Что такое наркомания?*
- *Существует ли наркозависимый тип личности? Почему некоторые люди не становятся зависимыми от наркотиков?*
- *Чем различается злоупотребление наркотиками и наркозависимость?*
- *Как действие наркотиков объясняется с точки зрения биохимии?*
- *Какова роль научения и когнитивных механизмов в процессе формирования зависимости?*
- *Является ли воздержание единственным способом лечения алкоголизма, или люди, ставшие алкоголиками, могут научиться принимать алкоголь в умеренных количествах?*
- *Если хочешь расслабиться, то стоит ли прибегать к спиртному?*
- *Как люди перестают быть зависимыми?*

Когда мы говорим о зависимости, то обычно имеем в виду употребление наркотиков и злоупотребление ими — алкоголем, стимуляторами, героином, марихуаной, никотином или даже кофеином.

Эта глава посвящена ответам на ряд важнейших вопросов. Почему к одним наркотикам люди привыкают быстрее, чем к другим? Почему одни люди становятся зависимыми от наркотиков, а другие — нет? Обратим ли процесс наркозависимости? Если да, то как этого можно достичь? Начнем с краткого обзора эволюционных факторов, лежащих в основе интересующего нас феномена.

Эволюционные факторы

Совершенно ясно, что употребление наркотиков — это не адаптация в ответ на проблему, источником которой служит окружающая среда. Результаты многолетних исследований показывают, что это позволяет людям воспринять системы, созданные для чего-то другого. Здесь я имею в виду, что мы знаем, как можно активировать определенные структуры благодаря наркотикам.

Что же это за система или системы? По-видимому, существует одна базовая система, которая функционирует вместе с другими, воспроизводя различные реакции как ответ на действие наркотиков. Она называется системой пути вознаграждения.

раждения, дофаминергической или просто дофаминовой. Не вдаваясь в подробности, отметим, что ее активация вызывает ощущение эйфории (возбуждение, прилив сил, «кайф»); поэтому иногда она определяется как направленная на поиск удовольствий (Nutt, 1996; Powledge, 1999).

Поскольку имеется одна общая система, бессмысленно разграничивать легкие и тяжелые наркотики; те, что предназначены для лечения заболеваний, и те, что употребляются в иных целях; легальные и нелегальные вещества. Речь не идет о том, что у всех наркотиков способность активизировать дофаминергическую систему равно велика, или о том, что они не имеют специфических и одновременно серьезных побочных эффектов. Упрощая, все сказанное можно свести к простой мысли: лицемерно осуждать тех, кто курит травку или вкальвает себе дозу героина, если вы сами курите сигарету или не преминете пропустить стаканчик виски.

Какова цель дофаминергической системы? Многочисленные данные свидетельствуют, что ее можно активировать разными способами помимо приема наркотиков. Наиболее примечательно, что это происходит в ситуации риска, когда нам удастся сохранить контроль. Например, альпинисты говорят о кайфе, получаемом от трудного подъема на гору, который требует максимальной сосредоточенности; гонщикам также известны небывалые ощущения, возникающие у них, когда удается догнать и обойти на большой скорости машину соперника. Психологи, сторонники эволюционизма, предположили, что подобная система оказалась нужна для того, чтобы побуждать или мотивировать наших предков что-либо сделать, например охотиться. Это занятие имело большое значение, помогая им выжить; поэтому было важно, чтобы, охотясь, люди получали за это вознаграждение (Buss, 1999).

Многие теоретики считают, что дофаминергическая система связана не просто с получением удовольствий, — ее роль весьма значима в процессе научения определенным формам поведения, которые способствуют нашему выживанию (Powledge, 1995, 1999). Если придерживаться анализа эволюции, надо признать, что в самой охоте смысла мало, поскольку благодаря ей увеличивается риск быть убитым. Но если при этом мы получаем пищу, повышаются наши шансы на выживание. Исследователи полагают, что дофаминергическая система обеспечивает получение удовольствий и помогает нам сфокусироваться на событиях, приводящих к вознаграждению. Эта идея согласуется с представлением о том, что благодаря данной системе гарантировалось следующее: наши предки могли охотиться постоянно и вообще реализовывать иные формы поведения, связанного с адаптацией (Buss, 1999).

Сейчас благодаря дофаминергической системе мы получаем удовольствие, когда едим или делаем то, что является адаптивным. Она превращает нас в рабов привычек и способствует тем самым поддержанию в нас жизни (Powledge, 1999). Парадоксальным образом та же самая система, что возникла для этой цели, способствует формированию и усилению наркозависимости.

Рассмотрим некоторые базовые термины и понятия, касающиеся последней проблемы.

Несколько основных терминов и понятий

Наркозависимость: определение Всемирной организации здравоохранения

Всемирная организация здравоохранения определила *наркозависимость* как «состояние периодической или хронической интоксикации, вызванное повторяющимся употреблением наркотиков» (Swinson, Eaves, 1978, p. 56). Признаки, указанные ВОЗ, представлены на рис. 7.1.

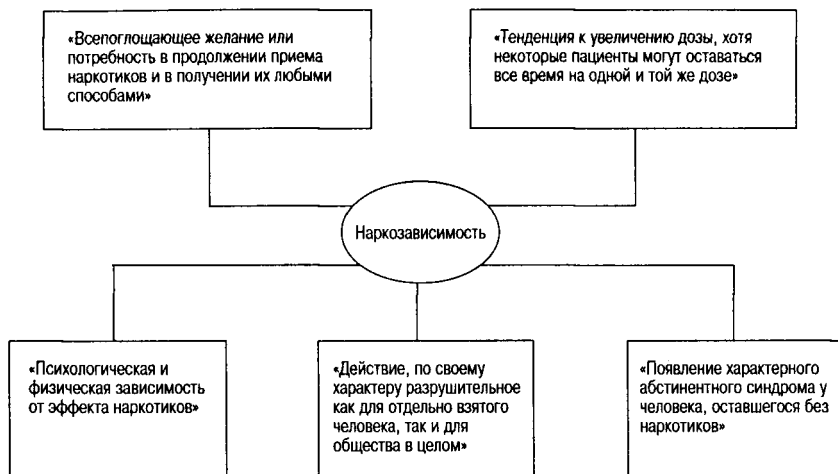


Рис. 7.1. Признаки наркозависимости, указанные представителями Всемирной организации здравоохранения. *ИСТОЧНИК:* R. P. Swinson & D. Eaves, *Alcoholism and Addiction*. Copyright © 1978 by Macdonald & Evans, Ltd., Estover, Plymouth.)

Всемирная организация здравоохранения согласилась, что с данным определением не все так гладко, и в конце концов признала его не слишком удачным, предложив не использовать (Worick & Schaller, 1977). Однако поскольку этот термин достаточно распространен, полностью отказаться от его применения вряд ли возможно.

Главная проблема состоит в том, что приведенное выше определение описывает лишь последние стадии формирования зависимости. На них — например, при алкоголизме — возникают серьезные проблемы со здоровьем, и данный процесс становится фактически необратимым. Кроме того, может сформироваться серьезная психологическая зависимость, вызванная наркотиками. Их длительное употребление решительно меняет способность человека взаимодействовать с окружающим миром. Продолжительное отсутствие нормального воспроизведения реакций приводит к тому, что оно и вовсе может быть утрачено. Иными словами, наркотики меняют человека как физически, так и психологически. Чтобы понять суть рассматриваемой проблемы, необходимо узнать, чем мотивировано принятие наркотиков, а не только к каким последствиям это приводит. Таким образом, нужно уточнить, что побуждает человека обратиться к наркотикам и чем вызвано их упот-

ребление в дальнейшем. Следует прояснить, какая роль отводится факторам биологическим, среды и личностным.

Злоупотребление веществами

Едва ли не во всех случаях наркозависимости проявляется общий фактор — злоупотребление наркотиками, или, по-другому, наркотическими веществами (Lowinson, Ruiz & Millman, 1997). Это означает их прием в слишком больших количествах или в дозах, которые превышают рекомендованные врачом, либо больше тех, что человек может потреблять без психологического или физического для себя вреда. Это предполагает также склонность бесконтрольно принимать определенные вещества, что не сочетается с потребностью реализовать себя в качестве одного из членов общества. Возникает новый вопрос, на который еще только предстоит дать ответ: почему одни люди принимают наркотики или иные вещества в умеренных количествах, причем это не сказывается явно на состоянии их здоровья, качестве работы или взаимоотношениях с окружающими, а другие злоупотребляют наркотиками, что негативно влияет на указанные сферы их жизни.

Психоактивные наркотики

Психоактивные наркотики воздействуют на настроение, сознание человека или на то и другое одновременно. Ими могут быть как те, что приобретаются по рецепту врача, например валиум, так и не выписываемые докторами, например марихуана.

Этому понятию отводится заметное место в литературе о наркозависимости, поскольку люди злоупотребляют именно психоактивными наркотиками. Иными словами, способность последних менять психологическое состояние приводит к тому, что люди начинают их употреблять.

Зависимость

Большинство наркотиков вызывает в организме многочисленные физиологические и химические изменения. Наркотик, формирующий зависимость, нарушает нормальные функции организма, поэтому для поддержания привычного тонуса требуются дополнительные дозы. Считается, что подобное состояние наркотической *зависимости* определяется физиологическими механизмами, даже если основные симптомы, проявляющиеся когда наркотик отсутствует, зачастую выражаются психологически. Например, вследствие его употребления может появиться сильное ощущение эйфории или общего благополучия. Но как только действие его прекращается, человек впадает в жуткую депрессию или состояние тревоги. Поскольку для возврата к нормальному психологическому состоянию — об эйфории речь уже не идет — с каждым разом требуется все большая и большая доза, полагают, что возникает физическая зависимость, однако главный ее признак выражен в психологическом плане (Nutt, 1996).

Толерантность

Нередко, чтобы получить тот же самый психологический эффект, люди увеличивают дозу принимаемого наркотика. В соответствующей литературе этот процесс обозначают понятием *толерантность*. Ее проявление, связанное со многими, если

не всеми, наркотиками, обусловлено вызываемыми ими физиологическими изменениями. Присущая людям склонность к толерантности расценена как доказательство того, что появление наркозависимости обусловлено физиологическими изменениями, спровоцированными постоянным употреблением наркотика (Nutt, 1996).

Модель оппонентного процесса (процесса противоположностей), выдвинутая Соломоном применительно к толерантности

Ричард Соломон обратил внимание на тот факт, что человек, переживающий всплеск положительных эмоций, скорее всего, через какой-то краткий промежуток времени испытывает резкий прилив негативных (Solomon, 1980; Solomon & Corbit, 1974). Аналогичным образом, после негативного аффекта через какое-то время последует позитивный. По мнению ученого, человек устроен таким образом, что как только аффект выходит за пределы некоторой нулевой точки, тут же запускается противоположный процесс, возвращающий человека на изначальные позиции. Он предположил, что данный процесс несколько инертен и на воспроизведение полного эффекта требуется время. Когда последний актуализируется, вызывается на определенное время состояние, противоположное тому, при помощи которого этот процесс был инициирован. Описываемая последовательность событий отражена на рис. 7.2.

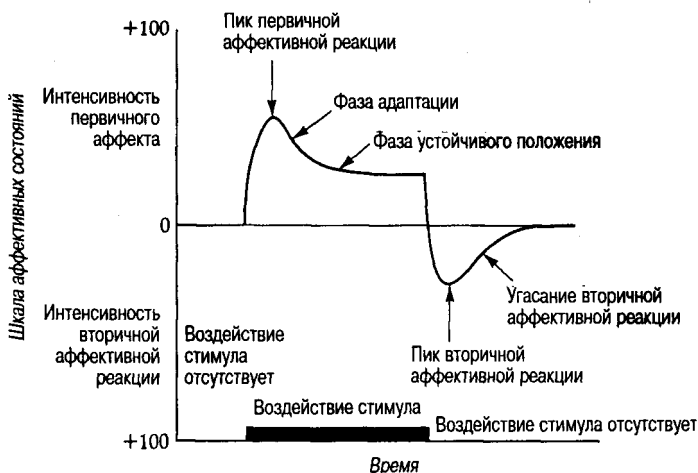


Рис. 7.2. Стандартный паттерн динамики аффективного состояния, состоящий из пяти компонентов: пик первичной аффективной реакции, фаза адаптации, фаза устойчивого положения, пик вторичной аффективной реакции и, наконец, угасание вторичной аффективной реакции. Черная полоса показывает время, в течение которого предъявлялся стимул, вызывающий аффект. Ось ординат состоит из двух шкал аффективных состояний, каждая из которых начинается с нулевой точки, и затем одна из них определяет наличие первичной аффективной реакции, а другая - вторичной.

(Источник: *The Opponent-process Theory of Acquired Motivation*, by R. L. Solomon, *Psychologist*, 1980, 35, 691-712. Copyright© 1980 by the American Psychological Association. Перепечатано с разрешения автора.)

Соломон полагает, что чем чаще задействуется данный процесс, тем он интенсивнее, и соответственно чем реже он задействуется, тем менее интенсивен. По мнению ученого, поскольку с каждым разом процесс становится сильнее, время протекания первой аффективной реакции будет сокращаться, а противоположная окажется более яркой. Поэтому, чтобы человек мог испытывать один и тот же эффект, вызываемый наркотиками, ему необходимо постоянно увеличивать дозу. Соломон полагает, что данный механизм позволяет объяснить толерантность, возникающую при приеме опиатов, барбитуратов, амфетаминов и ряда других наркотиков.

Ломка (состояние после отказа от наркотиков)

Речь идет о тех психологических и физиологических симптомах, которые возникают после того, как прекращено употребление наркотиков (Nutt, 1996). Хотя это обычно связано с негативными переживаниями, сопровождаемыми, например, головной болью, дрожью, депрессией или тревогой, могут быть и позитивные переживания. Например, алкоголь негативно воздействует на когнитивную систему, когда же человек прекращает его употреблять, по прошествии непродолжительного восстановительного периода обычно обнаруживает, что мыслит яснее и более эффективно обрабатывает поступающую информацию. Героин инициирует появление расслабленного или даже летаргического состояния, и поэтому некоторые люди, принимающие этот наркотик, утрачивают способность наслаждаться такими активными занятиями, как скалолазание, езда на велосипеде, танцы. Кокаин может вызывать состояние повышенной возбудимости, тревогу или даже паранойю; для некоторых людей это оказывается неприемлемым и несовместимым с потребностью ощущать себя безопасно и спокойно, иметь возможность расслабиться.

Исследователи предположили, что возобновление приема наркотиков мотивировано стремлением избежать негативных симптомов или переживаний, которые возникают после того, как люди перестают их употреблять (Nutt, 1996). Хотя большинство исследователей соглашались с оправданностью этой идеи, стоит все же обратить внимание, что негативные симптомы, возникающие после отказа от наркотиков, — это лишь одна из множества причин, поясняющих, почему же они их принимают. Все это не объясняет, почему люди начинают употреблять наркотики или почему снова возвращаются к ним после периода отрезвления, — времени, за которое наркотик полностью выводится из организма.

Чтобы понять, отчего это происходит, нам следует признать, что для многих людей прием наркотиков выступает в качестве определенной формы самолечения. Например, как обнаружили исследователи, порой люди потребляют алкоголь или героин, чтобы справиться со стрессом, курят сигареты, желая избавиться от депрессии или негативных аффектов, употребляют кокаин, стремясь улучшить качество выполняемой работы или повысить самооценку. Это означает, что когда человек отказывается от наркотика, он зачастую возвращается к той негативной эмоции, которая и побудила принимать наркотическое вещество (Carrroll, 1997). Такой феномен усложняет понимание рассматриваемого состояния, поскольку достаточно часто у нас нет уверенности в том, обусловлена ли мотивация по-прежнему употреблять наркотик симптомами, которые продуцированы данным веще-

ством, или же они обусловлены тем авersiveм психологическим состоянием, что актуализируется у человека, когда тот отказывается от наркотика.

Показать, что мотивация к его употреблению сформирована определенным психологическим состоянием, предшествовавшим по времени, а не симптомами, которые сопровождают отказ от наркотика, можно следующим образом: нужно устранить то психологическое состояние человека, которое связано с приемом наркотиков. Возьмем, к примеру, курение. Исследователями было установлено, что для многих курильщиков никотин — это средство, позволяющее смягчать различные негативно окрашенные аффективные состояния. Данные, полученные в исследованиях с участием курильщиков, свидетельствуют: негативный аффект, ассоциируемый с отказом от табака, является, судя по всему, главной причиной того, что людям так сложно бросить курить, и поэтому они столь часто возвращаются к этой привычке (Piasecki, Kenford, Smith, Fiore & Baker, 1997). Многие программы для желающих не курить построены таким образом, что предполагают устранение негативного аффекта, возникающего вследствие отказа от определенных видов наркотиков, таких, например, как алкоголь и никотин (Carrroll, 1997).

Непреодолимость стремления

Под понятием *непреодолимости стремления* подразумевается сильное желание принять наркотик или наркотики и озабоченность, вызванная процессом их приобретения и употребления. *Озабоченность* — это сужение или фокусировка внимания и мыслей на том, как достать наркотик и какое удовольствие можно получить от него. Она выражается в том, что игнорируются важные сферы жизни, такие как работа, семья, друзья. Например, алкоголик тратит массу времени, размышляя, когда и где он сможет выпить, не уделяя при этом абсолютно никакого внимания ни работе, ни семье.

Термин *непреодолимость стремления* зачастую употребляется в двух связанных друг с другом контекстах: 1) доконсуммационная и консуммационная фазы употребления наркотиков и 2) возврат к наркотикам (рецидив).

Термин *консуммационный (consummatory)* используется в литературе, посвященной проблеме наркотиков, чтобы акцентировать идею о потреблении наркотиков как занятии, имеющем целенаправленный характер. У человека есть цель — принять наркотик, а также — сколько этого наркотика ему нужно (здесь речь идет об уровне интоксикации). Хотя определенных людей устраивает «умеренный» масштаб, есть и те, кто предпочитает сильную интоксикацию. Последние неоднократно принимают наркотик (несколько рюмок спиртного, несколько понюшек, несколько инъекций), и это продолжается до тех пор, пока не будет достигнут желаемый уровень. Например, человек, «подсевший» на кокаин, может потратить за короткий период времени несколько сотен долларов, если его цель — достичь высокого уровня интоксикации (существует выражение «подторчать»). Хотя ряд ученых полагает, что многократный прием наркотика (например, нескольких рюмок спиртного) является автоматической реакцией, возникающей в результате активации определенной системы головного мозга, которая начинает управлять поведением человека, собранные данные опровергают это предположение. Во-первых,

были получены свидетельства того, что человек способен научиться употреблять наркотики в умеренных количествах. Речь идет о том, что большинство людей могут контролировать объем потребляемых наркотиков. Во-вторых, нужно еще доказать, что когда человек принимает наркотик в первый раз, он теряет контроль над собой. В-третьих, многочисленные данные показывают, что у людей, стремящихся к высокому уровню интоксикации, подобное уже отмечалось. Соответственно, если такой человек начинает принимать наркотики, он лишь актуализирует тот паттерн поведения, который является для него привычным. Далее мы более подробно обсудим данный вопрос, а пока всего лишь обратим внимание на то, что существует множество причин, в соответствии с которыми люди стремятся (или же нет) к сильной интоксикации, а также ограничивают дозу принимаемых наркотиков в одних ситуациях и не поступают таким образом — в других. Руководствуясь этими причинами (контекстом), они начинают принимать наркотики, ориентируясь на достижение определенного уровня. Привычка, формируемая в рамках того или иного контекста, сохраняется в памяти. Позднее, когда человек сталкивается с контекстуальными стимулами, происходит активация воспоминания, актуализируется также и то аффективное состояние, которое переживалось в данном контексте, и в результате человек еще раз проигрывает, проживает закрепленное в памяти воспоминание (Goldman, 1999).

Нередко люди, решившие, что им надо снизить уровень интоксикации, вызванной наркотиком, считают, что сделать это не так-то уж и сложно. Это объясняется тем, что сформированы новые ожидания, относящиеся к связи уровня интоксикации и желаемого результата. У некоторых людей возникают сложности с понижением уровня интоксикации, из подобной ситуации следует выходить благодаря систематическому замещению старых привычек новыми (Peele, 1988). Согласно выдвинутому исследователями предположению, люди формируют конкурирующие между собой воспоминания, касающиеся того, как наркотик должен употребляться в том или ином контексте (Goldman, 1999).

Один из самых проблематичных вопросов, связанных с наркотиками, — то, почему же люди, пребывая определенный период времени в состоянии отрезвления, вновь возвращаются к старой привычке. Если симптомы, сопутствующие отказу от наркотиков, более не проявляются, чем мотивировано такое поведение человека? Когда данный вопрос адресуется наркозависимым, то они, как правило, говорят, что вернуться к прежнему занятию их заставило непреодолимое желание. Результаты проведенных исследований показали, что позитивный аффект, сопровождающий употребление наркотиков, может быть обусловлен (Wilder, 1980). В результате аффективное состояние актуализируется стимулами окружающей среды и даже воспоминаниями. Как только возникает актуализация, человек демонстрирует все, что характерно для этого аффективного состояния, включая как доконсуммационные, так и консуммационные формы поведения, связанные с подобным аффективным состоянием. Считается, что возврат к употреблению наркотиков — это проблема, проявляющаяся скорее на уровне психологическом, нежели физиологическом. Соответственно задача человека, бросившего наркотики, заключается в том, чтобы научиться справляться с эмоциями/мотивацией и не

допустить возврата к употреблению наркотика, создающего приятное аффективное состояние. В подобном случае весьма полезной окажется хорошая лечебная программа, помогающая обучать людей тому, как сформировать новые привычки, дающие возможность эффективно справляться с указанными выше ситуациями (Piasecki et al., 1997; Shiftman, Paty, Gnys, Kassel & Hickcox, 1996). Если целью является угасание сформированного рефлекса, то важно, чтобы он перестал подкрепляться вознаграждениями. Для лечения наркозависимости иногда используются химические блокираторы, в основе данного метода лечения лежит допущение, что человек прекратит употреблять наркотики, если это поведение больше не будет подкрепляться (Nutt, 1996).

Резюме

Под понятием зависимости обычно понимается злоупотребление такими наркотиками, как алкоголь, стимуляторы, героин, марихуана, никотин и даже кофеин. В течение последних лет внимание исследователей было обращено скорее к поиску ответа на вопрос, что мотивирует людей употреблять наркотики, нежели к эффектам, появляющимся вследствие такой привычки. Это объясняется тем, что, считается, лучше предупредить формирование наркозависимости, чем изобретать методы ее лечения.

По мнению исследователей, последняя в целом имеет физиологический характер, несмотря на то что основные симптомы, возникающие при прекращении действия наркотика, нередко проявляются на психологическом уровне. Чтобы получить те же самые психологические эффекты, людям приходится с каждым разом увеличивать дозу принимаемого наркотика; данный процесс обычно обозначают как толерантность. Когда люди перестают принимать наркотики, у них возникают определенные негативные симптомы. Связанные с ломкой, они, по-видимому, мотивируют людей продолжать употребление наркотиков, а позитивные симптомы побуждают отказаться от них. Нередко наркозависимые сообщают, что у них возникает непреодолимое стремление вернуться к старой привычке, когда они прекращают употреблять наркотики, являющиеся своеобразным подкреплением. Очевидно, это отражает определенное психологическое состояние, актуализирующее предрасположенность к тому, чтобы думать о наркотиках. Непреодолимое стремление актуализируется под воздействием стимулов окружающей среды или воспоминаний о том, каким действием обладает наркотик.

Теория Соломона позволяет объяснить как феномен зависимости и толерантности, проявляющиеся при употреблении наркотиков, так и то, что обычно после ярко выраженной перемены настроения — вне зависимости от того, становится ли оно позитивно или негативно окрашенным, — как правило, возникает противоположное.

По мнению Соломона, процесс противоположностей инициируется в том случае, когда достаточно выражена смена настроения. Этот процесс несколько инертен, но если его эффект реализован сполна, действие окажется мощным, что зависит от актуального переживания; в результате настроение может не только вернуться к исходному, но и к противоположному.

Почему люди становятся наркоманами

Мотивация достичь/избежать

Вопросы о тех, кто употребляет наркотики, и тех, кто становится от них зависимым, — это два разных, хотя и взаимосвязанных аспекта. Многие люди годами принимают наркотические вещества, но все же не превращаются в наркоманов; однако бывают и такие, которые за очень короткий период времени попадают в зависимость от этого. Если вы считаете, что ее формирование обусловлено действием наркотика, то подобное различие между людьми не так-то просто будет объяснить.

По-видимому, зависимость формируется быстрее в том случае, если человек обращается к наркотикам, чтобы уйти от какого-то болезненного или аверсивного состояния, например от тревоги или депрессии, нежели в том, когда наркотики принимаются с целью поднять и без того хорошее настроение, например если человеку хочется чего-то возбуждающего. Этот общий принцип был указан в работе Коулба (Kolb, 1962), который отметил, что люди, пользующиеся наркотиками, делятся на две более или менее четко очерченные группы; на гедонистов, принимающих наркотики для эйфории, и на психоневротиков, делающих то же самое, чтобы избавиться от тревоги.

Как мы уже видели, трудно преодолевается мотивация избегания. По мнению исследователей, она сигнализирует о наличии угрозы для нашей жизни. Мы устроены так, что быстро научаемся воспроизводить те реакции, которые выводят нас из состояний, связанных с той или иной угрозой. Учитывая отмеченный принцип, можно без труда объяснить, почему столь быстро зависимость формируется в случае, когда принимают анаболики и антидепрессанты.

См. Практическое применение 7.1, где описаны факторы, оказывающие влияние на употребление наркотиков.

Мотивационная модель

Результаты недавно проведенного исследования показывают, что люди употребляют наркотики по разным причинам; этим и определяется наличие или отсутствие склонности к их злоупотреблению (Cooper, Frone, Russell & Mudar, 1995). Исследование было посвящено проблемам алкоголизма, но выстроенная на основе полученной информации модель подходит, по-видимому, и для того, чтобы объяснить действия других наркотиков, поскольку они активируют одну базовую систему.

Ученые воспользовались следующей моделью употребления алкоголя: люди склонны прибегать к наркотикам, чтобы отрегулировать свое настроение — либо усиливая позитивные эмоциональные переживания (например, чтобы почувствовать себя находящимися в более дружелюбной или теплой обстановке), либо редуцируя негативные (тревогу, например). Исходя из этого можно предположить, что проблемы с алкоголем возникнут, скорее всего, у тех людей, которые употребляют его для того, чтобы справиться с негативными переживаниями.

Для проверки оценили различные факторы: настроение, ожидания, стремление к поиску новых ощущений; были привлечены две выборки: одну составили подро-

стки, другую — взрослые. Результаты исследования, проведенного с участием подростков, представлены на рис. 7.3.

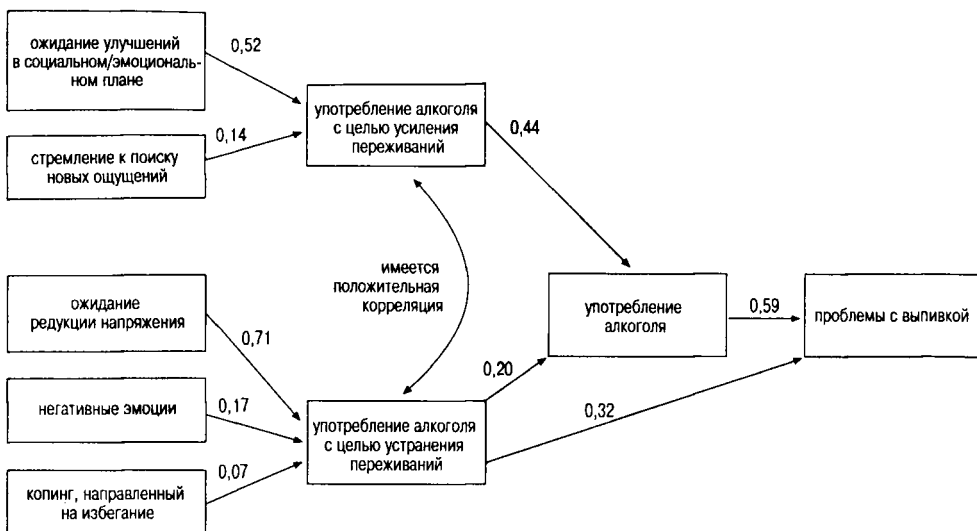


Рис. 7.3. Люди выпивают по двум различным причинам: чтобы усилить позитивные эмоциональные переживания и устранить негативные. Приведенная выше модель описывает корреляции, обнаруженные при изучении выборки, состоящей из подростков. [Источник: *Drinking to Regulate Positive and Negative Emotions: A Motivational Model of Alcohol Use*, by M. L. Cooper, M. R. Frone, M. Russell and P. Mudar, *Journal of Personality and Social Psychology*, 1995, 69, 990-1005. Copyright © 1995 by the American Psychological Association. Перепечатано с разрешения автора.]

Полученные результаты подтвердили гипотезу о существовании двух различных причин, побуждающих людей употреблять алкоголь: чтобы усилить позитивные эмоциональные переживания или устранить негативные. Обратите внимание на наличие положительной корреляции между приемом алкоголя в первом случае и во втором, т. е. вполне вероятно, что человек, который пьет, стремясь обострить свои переживания, принимает алкоголь еще и для того, чтобы справиться с негативными переживаниями. Эти люди всегда выпивают больше, чем другие. В результате выявилась такая закономерность: какой бы ни была причина, у любого выпить человека появятся проблемы. Особенно подчеркну, что они появляются скорее в том случае, когда мотивацией служит устранение негативных переживаний. Это соответствует представлениям, что поступающие таким образом люди более склонны к злоупотреблению алкоголем и легче поддаются зависимости от него.

В пределах данной модели отмечена достаточно слабая корреляция между негативными эмоциями и употреблением алкоголя, преследующим цель избежать таких переживаний, — доказательство того, что плохое настроение не определяет предрасположенность к злоупотреблению спиртным. Было обнаружено, что боль-

шей валидностью обладает фактор ожиданий. Люди выпивают, потому что ждут улучшений в социальном и эмоциональном плане и снятия напряжения. Ожидания формируются не только на основе нашего собственного опыта, они могут складываться также и благодаря информации, услышанной от других людей или полученной с помощью СМИ: например, человек может быть убежден в том, что если выпить, то занятие сексом доставит большее удовольствие или что алкоголь помогает бороться со стрессом. По вполне убедительным данным, многие подростки впервые пробуют наркотики, чтобы проверить ожидания, о которых они слышали. Даже если последние не оправдываются на опыте, полученном самим подростком, они могут еще какое-то время играть важную роль в его жизни. Возможной причиной склонности людей по мере взросления сокращать объем принимаемых наркотиков или вовсе отказаться от их употребления (Peele, 1989) является то, что наркотики постепенно утрачивают свою мотивационную силу, когда выявляется несоответствие между оказываемыми ими эффектами и имеющимися ожиданиями.

Первичная мотивация к употреблению наркотиков

Из модели, разобранный нами выше, следует, что если мы принимаем наркотики постоянно, это приведет к злоупотреблению ими или зависимости от них. Развивая эту мысль, заметим: чем раньше начинает человек употреблять наркотики, тем больше вероятность, что он станет сильно увлекаться ими или попадет в полную от них зависимость. Поэтому главный вопрос звучит так: что побуждает человека начать принимать наркотики. В поисках ответа давайте рассмотрим три компонента — биологический, когнитивный и научения.

Биологический компонент

Американские дети, живущие в городах, зачастую начинают экспериментировать с наркотиками (табаком и алкоголем) примерно в двенадцатилетнем возрасте (Kandel & Yamaguchi, 1985; Robins & Przybeck, 1985; Wills, DuHamel & Vaccaro, 1995). Чтобы оценить роль биологических факторов в первичном стремлении попробовать наркотические вещества, исследователи изучили корреляции между употреблением наркотиков и особенностями темперамента — в частности, такими, как настроение, уровень активности и стремление к поиску новизны.

Настроение

Настроение определяется как некоторый континуум, на одной границе которого располагается позитивный аффект, а на другой — негативный. Склонные к повышенной тревоге или невротичные люди располагаются там, где заданы отрицательные значения. На противоположном рубеже — те люди, которые часто смеются, улыбаются, приветливы, наслаждаются жизнью (Lerner & Lerner, 1985). О генетических факторах, определяющих наличие тревожности, речь шла в главе 5.

Ряд данных указывает на то, что курильщикам и алкоголикам свойственны более высокие по сравнению с другими людьми тревожность и невротичность

(например, Barnes, 1979; Sher, Walitzer, Wood & Brent, 1991). Такая закономерность соответствует гипотезе, согласно которой люди принимают наркотики для регуляции настроения. Следовательно, если человек уже пребывает в хорошем расположении духа, он в меньшей мере склонен принимать наркотики (Tarter, 1988).

Активность (как свойство темперамента)

Активность — это континуум, один полюс которого представлен малоактивными людьми (предпочитающими малоподвижный образ жизни), а другой — теми, кто очень активен (гиперактивные люди, которые не могут усидеть на одном месте, постоянно находятся в движении, они просто не могут уgomониться). Согласно теории оптимального возбуждения, высокая степень активности может быть понята как результат хронической недостаточности последней (Zentall & Zentall, 1983). Чтобы достичь оптимального уровня возбуждения, гиперактивному ребенку приходится заниматься тем, что существенно повышает данный уровень активации. Моторная активность как раз и позволяет это сделать; обратная связь, которая поступает от мышц, стимулирует РФ, благодаря чему активизируется кора больших полушарий. Исследователи также полагают, что присущая гиперактивным детям импульсив-

ПРАКТИЧЕСКОЕ ПРИМЕНЕНИЕ 7.1

Факторы, влияющие на употребление наркотиков

Увлеченность другой деятельностью. На страницах своей книги «Смысл зависимости» Пил (*The Meaning of Addiction*, Peele, 1988) пишет о том, что хотя имеющих данных недостаточно, чтобы говорить о наркозависимом типе личности, есть веские основания для предположения, что формирование ее определяется влиянием социума, культуры и семьи, а также желанием удовлетворять определенные потребности. Пил считает, что в процессе возникновения зависимости важную роль играет отсутствие увлеченности иными занятиями, которые никак не связаны с приемом наркотиков. В том случае, если те мешают человеку заниматься деятельностью, ценной и значимой для него, он будет стремиться ограничить дозу потребляемых наркотиков или вообще отказаться от них, чтобы добиться максимума позитивных подкреплений, получаемых при участии в занятиях, не связанных с употреблением наркотических веществ. В рамках своей терапевтической программы Кокс и Клингер (Cox & Klinger, 1988) пытаются помочь людям наметить для себя цели, не имеющие никакого отношения к приему химических препаратов; это один из способов, позволяющих сформировать такой стиль жизни, который приносит удовлетворение.

Социальный класс. Была установлена прочная взаимосвязь между социально-экономическим уровнем и алкогольной зависимостью. У людей, принадлежащих к низшим социальным слоям по сравнению с представителями среднего класса алкоголизм встречается в три раза чаще (Vaillant, 1983). Как мы увидим, подобные различия связаны не столько с принадлежностью к определенному социально-экономическому классу, сколько с иными особенностями, которые определены несхожестью социальных уровней. Например, к числу важных относится фактор личных ценностей.

Влияние, оказываемое сверстниками и родителями. Было обнаружено, что роль сверстников достаточно велика, когда речь заходит о первичном употреблении наркотиков. Исследователи выяснили, что давление со стороны сверстников сильнее всего сказывается относительно употребления марихуаны, чуть меньше - алкоголя, наименее же всего оно касается тяжелых нарко-

ность и неспособность долгое время удерживать внимание на одном объекте — это следствие их стремления отыскать новые и многообразные переживания. Когда мы сталкиваемся с новыми стимулами или новой информацией, наш мозг автоматически активизируется, чтобы их обработать. После завершения этого процесса он возвращается в расслабленное состояние. Таким образом, чтобы поддержать активность на оптимальном для себя уровне, гиперактивному ребенку приходится постоянно отыскивать новую стимуляцию.

Большинство наркотиков, употребляемых ради развлечения, вызывает повышенное возбуждение. Поэтому вовсе не удивительно, что гиперактивные дети, по сравнению с обычными, более склонны к употреблению наркотиков (Wills, DuHamel & Vassaго, 1995), понятно также, что импульсивность связывают с употреблением наркотиков (Cloninger, Sigvardsson & Bohman, 1988). Обратим особое внимание на то, что риталин — основное лекарство, используемое для лечения гиперактивности (называемой также расстройством, связанным с дефицитом внимания), является препаратом, стимулирующим центральную нервную систему. Следовательно, употребление такими людьми наркотиков может рассматриваться как форма самолечения.

тиков (Kandel, Kessler & Margulies, 1978). Влияние сверстников бывает весьма мощным на этапе первых экспериментов с наркотиками, но все-таки остается непонятным, вызвано ли это склонностью конкретного человека злоупотреблять наркотиками. Вполне вероятно, что сверстники являются ролевыми моделями, показывающими умеренность в поведении, связанном с наркотиками. Например, группам, контролирующим употребление героина, свойственно ограничивать себя и принимать наркотики лишь в исключительных случаях, при этом поощряется реализация социальных, учебных и профессиональных интересов (Jacobson & Zinberg, 1975).

Культурная и этническая принадлежность. Принадлежность к определенной этнической группе, по-видимому, также влияет на формирование наркотической зависимости. Результаты нескольких исследований свидетельствуют, что культурные или этнические группы разительно отличаются друг от друга по формируемым установкам и последние воздействуют на паттерны поведения, связанного с употреблением спиртных напитков. Это касается того, приемлемо ли пьянство, насколько нетрезвый человек способен контролировать свою агрессивность, выражает ли употребление спиртных напитков мужественность и т. д. Например, евреи как этническая группа умеренны в потреблении алкоголя, а ирландцы любят хорошенько выпить (Vaillant, 1983). Исследователи предположили, что такое различие связано с существованием еврейской традиции рассудочности и самоконтроля (Keller, 1970) и представлениями ирландцев о магической и трагической силе алкоголя (Bales, 1946). Следовательно, для последнего этноса употребление алкоголя не относится к разряду тех явлений, которые обсуждаются; это нечто привносящее магическое начало в жизнь. Японцы и китайцы предпочитают умеренность в потреблении спиртных напитков, в то время как коренные американцы склонны «злоупотребить» (Klausner, Foulkes & Moore, 1980). Невозможность совместить излишнее потребление алкоголя и способность добиться определенных достижений, возможно, и объясняет, почему японцы и китайцы так умеренны, когда дело касается спиртного (Peele, 1983).

Умеренность как жизненная ценность. Исследователи предположили, что употребление наркотиков отражает тенденцию к излишествам (Gilbert, 1981), соответственно у людей, для которых центральным организующим принципом жизни служит умеренность,

[продолжение на следующей странице]

Стремление к поиску новизны

На основе полученных данных была выявлена связь между употреблением наркотиков и тем, что называется стремлением к поиску новизны (Donohew et al, 1999; Wills, Vaccaro, & McNamara, 1994). Это разновидность поиска новых ощущений.

Цукерман (Zuckerman, 1979) выделил такое стремление как «особенность, определяемую потребностью в получении разнообразных, неоднозначных и новых ощущений и переживаний и готовностью идти ради них на физический и социальный риск» (р. 10). По мнению Цукермана (Zuckerman, 1979), искатели новых ощущений находят опыт употребления наркотиков столь подкрепляющим потому, что у них понижено содержание такого фермента, как моноаминная оксидаза. Это позволяет им получать более яркие переживания по сравнению с теми, у кого уровень данного фермента высок (глава 12). Исследователи предположили, что многие отличающиеся гиперактивностью дети превращаются в искателей новых ощущений, чтобы добиться адекватного себе уровня активации (Tarter, Moss & Vanyukov, 1995).

ПРАКТИЧЕСКОЕ ПРИМЕНЕНИЕ 7.1 (продолжение)

предрасположенность к наркозависимости меньше (Peele, 1983). Человек последует в своей жизни принципу умеренности в том случае, если высоко ценит свое здоровье, чему его учат родители или другие люди его социального круга (Becker, 1974).

Мотивация достижения и страх неудачи. Данные, полученные из различных источников, показывают, что люди, которым свойственна сильная мотивация на достижения, в меньшей мере склонны быть наркозависимыми в отличие от тех, у кого подобная мотивация отсутствует. Первые готовы упорно трудиться и в целом считают свои способности хорошими. Люди, для которых характерен сильный страх неудач, обычно невысокого мнения о собственных способностях, они стремятся избежать ситуаций, где обнаружилась бы их некомпетентность. Чтобы не ударить в грязь лицом, они предпочитают решать либо очень легкие, либо столь сложные проблемы, которые никто и не мечтает разрешить. Другими словами, жизнь таких людей строится как попытка обойти необходимость исполнения действий (проверить свои способности). Один из способов ухода - принятие наркотиков, подчас это становится своеобразным ритуалом, который не требует больших способностей, не представляя, следовательно, угрозы для и так весьма низкой самооценки. Было выдвинуто предположение, что поголовное увлечение наркотиками в 1960-х гг. - результат влияния приобретенного страха неудач (Bimey, Burdick & Teevan, 1969). Пил отнес данный тип наркозависимости к числу копинг-стратегий, назвав их *магическими решениями* (Peele, 1982). Хотя это и позволяет человеку уйти от решения актуальных проблем, у такой стратегии нет долгосрочной ценности, если речь заходит о выживании, поскольку она защищает человека от столкновений с реальностью.

Отчуждение от общества. Когда люди отдаляются от общества, они более подвержены тому, чтобы оказаться зависимыми от наркотиков. Например, исследователи установили, что употребление марихуаны связано с отчуждением от социальных институтов (Kandel, 1984). Когда это происходит, человек перестает ощущать себя сдерживаемым правилами, принятыми в данном обществе. В результате для него перестают быть ценными принцип умеренности и стандарты, по которым другие люди судят о том, насколько уместно его поведение. Отсутствие деятельности, позволяющей достичь определенных целей или получить вознаграждение, ценимое в обществе, делает людей восприимчивыми к действию наркотиков (Jessor, 1979). Получается, что если люди не имеют вознаграждения от того общества, в котором живут, они обращаются к поиску других источников положительных подкреплений.

Компонент научения

Различные исследователи выдвинули предположение, что усвоенный паттерн копинг-стратегий важен в том случае, когда речь идет об употреблении наркотиков (например, Rothbart & Ahadi, 1994; Tarter, 1988). Обычно ученые приводят следующий аргумент: дети, имеющие вполне определенные особенности темперамента, например повышенный уровень активности, испытывают более сильные чувства гнева и беспомощности, и поэтому они в большей мере склонны к употреблению наркотиков, используя те в качестве средства, позволяющего справляться с эмоциями. Если бы такие дети научились успешнее справляться со своими проблемами, они реже бы прибегали к наркотикам как к способу, регулирующему мотивацию, направленную на отстранение (Wills, DuHamel & Vaccaro, 1995).

Этот аргумент подтверждается результатами нескольких исследований. Во-первых, многочисленные данные указывают на то, что различия между детьми по мере их взросления становятся все больше и больше: одни проявляют повышенную склонность к употреблению наркотиков в отличие от других. Меньшая предрасположенность может быть следствием того, что такие дети обучены более успешно взаимодействовать с окружающей средой. Они реже испытывают чувства гнева и беспомощности. А что же происходит с теми, у кого очевиднее склонность злоупотреблять наркотиками? По мнению исследователей, некоторые дети в силу особенностей своего темперамента готовы примкнуть к неформальным группам ровесников, которые позволят получить доступ к наркотикам, например алкоголю и табаку, а также обеспечить социальное подкрепление поведения, связанного с их употреблением (Donohew et al; 1999; Patterson, DeBaryshe & Ramsey, 1989).

Во-вторых, в результате исследований было установлено, что дети, обладающие непростым характером, нередко ощущают нехватку поддержки со стороны семьи (Wills, Vaccaro & McNamara, 1992). Значимость ее состоит в том, что она помогает детям пережить сложные времена. За отсутствие такой поддержки бывают ответственны и сами дети, отличающиеся повышенной активностью и негативными свойствами темперамента. Если родители обнаруживают, что предпринимаемые ими действия бесполезны, не оказывают никакого влияния на поведение детей — по крайней мере в сравнении с другими, — они меньше уделяют им внимания (Rothbart & Ahadi, 1994). По мере того как реализуется этот сценарий, трещина в отношениях между детьми и родителями становится все заметнее.

Иными словами, чем меньше поддержка со стороны родителей, тем выше вероятность того, что их дети начнут обращаться за ней к своим ровесникам. Если последние неформалы, то дети, страдающие от нехватки поддержки в семье, могут оказаться втянутыми в культуру, поощряющую употребление наркотиков.

Когнитивный компонент

Самоконтроль (или общая способность к саморегуляции), важный фактор, прогнозирующий успех, также имеет отношение и к употреблению наркотиков. Была открыта следующая закономерность: прием наркотических веществ обычно связан с плохо развитым самоконтролем или его отсутствием. В ходе одного из исследований этот фактор выделили в числе главных, влияющих на то, употребляют или

нет наркотики. У детей с плохо развитым самоконтролем навыки копинга сформированы плохо, соответственно чаще бывает чувство гнева и беспомощности (Wills, DuHamel, Vaccaro, 1995).

Люди не появляются на свет с врожденным самоконтролем. Он возникает в процессе развития; в частности, его основы закладываются благодаря самоанализу. Наблюдая за собой, за своим поведением, люди понимают, что могут контролировать и контролируют многие ситуации в своей жизни. Очевидно, что такой процесс протекает не слишком гладко у тех детей, которые в силу своего темперамента либо чересчур активны, либо постоянно пребывают в плохом настроении. Поскольку они нередко занимают оппозицию по отношению к своим родителям и обществу, то и оказываются податливее убеждению, что контроль над чем-либо им неподвластен. Употребление наркотиков может привести к еще большему укреплению веры в то, что это действительно так. Исследователям удалось показать, что хорошо развитый самоконтроль отрицательно коррелирует с такими особенностями темперамента, как повышенная активность и плохое настроение (Wills, DuHamel & Vaccaro, 1995).

Резюме

Люди, принимающие наркотики, чтобы уйти от болезненных или авersiveных ситуаций, более подвержены наркозависимости, нежели обращающиеся к этим веществам ради развлечения. В соответствии с одной из моделей люди потребляют наркотики, чтобы изменить свое настроение. Однако вероятность формирования зависимости выше в том случае, если человек пытается такими способами справиться с какими-либо проблемами в своей жизни.

Многочисленные данные позволяют предположить, что ряд особенностей темперамента — таких, как настроение, активность и поиск новизны — задает первичную мотивацию к употреблению наркотиков. Это либо усиливается, либо ослабляется под влиянием когнитивных факторов и факторов научения.

Почему наркотики вызывают формирование зависимости

Большинство наркотиков, о которых мы будем говорить, оказывает активирующее действие на дофаминергическую систему, поэтому важно понимать, каким образом она устроена.

Внутри лимбической системы (с эволюционной точки зрения она считается одной из древнейших) находится проводящий путь (зачастую его называют путем подкрепления), который начинается в вентрально-теgmentальной зоне (ВТЗ) (*ventral tegmental area (VTA)*), пролегает через *nucleus accumbens* и заканчивается в префронтальной части коры. Выделение дофамина происходит либо в *nucleus accumbens*, либо в префронтальной части коры, либо и там, и там одновременно; этот эффект возникает при злоупотреблениях любыми наркотиками, включая героин, кокаин, марихуану, алкоголь и никотин (рис. 7.4).

В отличие от большинства событий, оказывающих моментное активирующее воздействие на дофаминергическую систему, наркотики активизируют ее в течение долгого времени, вмешиваясь в естественный ход процессов распада и восстановления. Термин «распад» означает тот процесс, когда нейромедиаторы под действием ферментов распадаются на основные составляющие, делая возможным последующий синтез новых нейромедиаторов. Восстановление — это процесс, когда происходит обратная абсорбция нейромедиаторов, выделенных из синапсов, и создается их новый запас (пригодных для последующего использования). Наркотики, формирующие зависимость, обычно нарушают естественное протекание процессов распада и восстановления, в результате чего концентрация дофамина в синапсах увеличивается, превышая нормальную. Поэтому путь подкрепления активен в течение длительных периодов времени, давая тем самым людям, употребляющим наркотики, возможность испытывать эйфорию на протяжении длительного времени. Такие пролонгированные периоды контрастируют со скоротечными, вызванными достаточно простыми явлениями, к числу которых может относиться, например, поедание мороженого. В этом случае выделяемый дофамин быстро распадается или абсорбируется. В целом исследователи единодушны, считая, что устройство мозга предполагает постоянный контроль за уровнем дофамина, поскольку если его слишком много или он остается активным слишком долго, это может привести к серьезным последствиям.

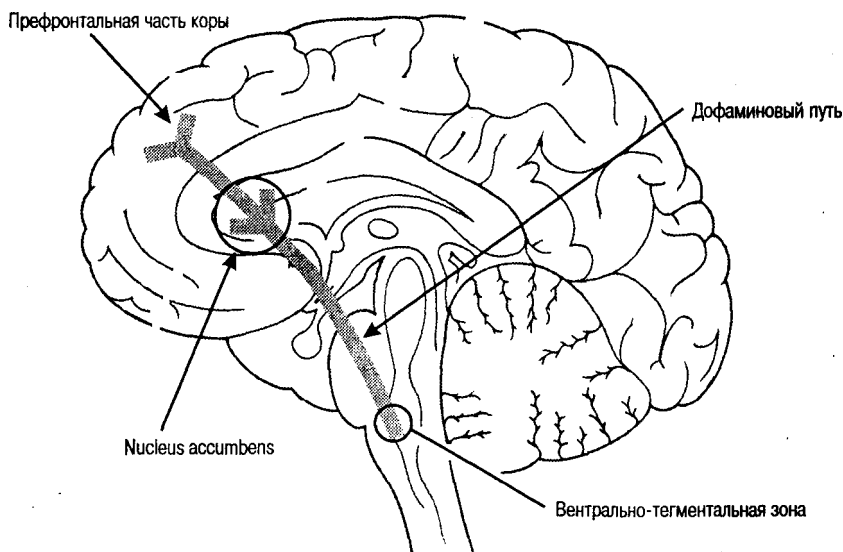


Рис. 7.4. Основная система, обеспечивающая формирование наркозависимости, - дофаминовый путь, который начинается в вентрально-теgmentальной зоне, проходит через *nucleus accumbens* и заканчивается в префронтальной части коры

Объем выделяемого дофамина должен соответствовать ситуации и диктуемым ею требованиям (Powledge, 1995, 1999). Например, на охоте большие его количества в течение длительного времени вполне уместны, поскольку это гарантирует, что дело будет доведено до конца. Но аналогичная по силе реакция не будет адекватной, если, например, просто съедается яблоко.

Героин и морфий

Биологический компонент

Когда принимают героин, изменяется настроение, становящееся эйфорическим, появляются также симптомы паники и тревоги. Максимальный эффект, вызываемый этим наркотиком, достигается по прошествии двух часов, а ослабевает спустя пять. Многие наркоманы предпочитают героин потому, что он стимулирует выделение неестественно большого количества дофамина, а также работу других активируемых им систем (Powledge, 1999). Морфий аналогичен героину, но наркоманам он нравится меньше из-за его недостаточной действенности (Nutt, 1996). Люди, употребляющие наркотики, часто стремятся к тому, чтобы эффект от их приема проявился как можно скорее, героин — как раз такая форма (липофильная), он поступает в мозг быстрее, чем морфий. Чтобы ускорить этот процесс, наркоманы вводят его непосредственно в кровь, делая инъекции, что сокращает время, которое затрачивается на движение наркотика к мозгу. Практикуемое ими употребление одного шприца на всех, без замены иглы, привело к распространению таких заболеваний, как СПИД и гепатит (Nutt, 1996).

Дофаминовая и опиоидная системы

Исследователи согласны с тем, что основной эффект от героина связан с активацией дофаминергической системы. Кроме того, многочисленные исследования свидетельствуют, что в данном процессе участвует и опиоидная система. О первой мы уже говорили, поэтому давайте сейчас рассмотрим опиоидную.

Эндорфины: естественные опиоиды мозга

В 1973 г. ученые установили, что в мозге существуют специфические рецепторы, восприимчивые к действию опиатов (Pert & Snyder, 1973; Snyder, 1977a, б). В дальнейшем было выявлено, что организм вырабатывает собственные опиаты, которые называют эндорфинами (слово это произошло от словосочетания «эндогенный морфин»). Мозг вырабатывает два подобных опиатам белковых нейромедиатора: мет-энкефалин и леу-энкефалин (Hughes, Smith, Kosterlitz, Fothergill, Morgan & Morris, 1975), которые взаимодействуют с теми же рецепторами, что и морфий. Эти два соединения (скапливающиеся в периаквадуктальной серой зоне (*periaqueductal gray area*)) блокируют субстанцию P, способствуя тем самым избавлению от боли. Кроме того, и гипофиз вырабатывает гормоны, обладающие аналогичными эффектами: бета-эндорфин и динарфип. В целом все они относятся к числу эндорфинов (Kalat, 1995). Им свойственны помимо этого анаболические свойства, они также изменяют настроение и устраняют симптомы стресса. Обладают и рядом других, правда менее заметных, эффектов, которые выражаются в замедлении дыхания,

запорах, сужении зрачков, понижении температуры тела и изменении работы гипофиза (Fincher, 1979). Из-за того, что люди и животные весьма толерантны к действию морфина, можно говорить о существовании противоположного метаболического процесса или иного антагониста, актуализирующегося для противодействия тому действию, что появляется при приеме морфия. Действие героина подобно влиянию естественных опиатов, но поскольку он сильнее, то, по-видимому, доводит систему «до предела». В результате этого вызывает чрезмерно сильную реакцию (Nutt, 1996).

Открытие опиатных рецепторов и эндорфинов позволило нам яснее понять, почему люди попадают в зависимость от морфия, героина и метадона. Очевидно, по той или иной причине позвоночным оказалось необходимым вырабатывать такие химические соединения, — они были важны для выживания. (Эндорфины были обнаружены лишь у позвоночных.)

Психологические и социальные потребности и сила опиоидов

Хотя, изучая феномен наркозависимости, иногда используют животных, Винсент Доул утверждает, что «у большинства из них она не может быть сформирована» (Dole, 1980, p. 142). Это позволяет предположить, что сам по себе наркотик не является причиной наркомании. Чтобы это случилось у животного, необходимо постоянное его существование в специальных условиях. Говоря точнее, оно должно быть лишено возможности выражать свои основные потребности или устремления.

Например, внушительные исследовательские работы по программе Университета Саймона Фрейзера (*Simon Fraser University*) показали: чтобы крысы стали зависеть от морфина, их необходимо содержать в жестких условиях (там, где мало места, отсутствует взаимодействие и им нечего, собственно, исследовать) (Alexander et al., 1985).

Николс (Nichols, 1965) придумал технику, вызывающую постнаркотические симптомы, которые, как полагают, являются условием, служащим мотивацией к употреблению наркотиков. Как и ожидалось, в результате такого эксперимента возросла доза потребляемого морфия, но любопытно, что такой эффект оказался более выраженным у животных, которые содержались в жестких условиях, нежели тех, что содержались в приближенных к естественным (больше места, возможность взаимодействия в сообществе и доступность объектов для исследований). Другими словами, даже если очевидны симптомы состояния, наступающего после принятия наркотиков, предпочтение морфина зависит от условий содержания. Была обнаружена еще одна интересная закономерность: пребывая в условиях ограничения, самки крыс в большей степени, чем самцы, выбирали наркотик. Действие усиливалось после применения техники Николса. Как мы увидим, это может быть как-то связано с большей потребностью самок крыс во взаимодействии или в активности. В дальнейшем удалось обнаружить, что появление зависимости обусловлено скорее сочетанием таких параметров, как доступное пространство и социальные контакты, нежели одним из них.

Как же объяснить такие результаты? Исследователи предположили, что морфин препятствует реализации сложной деятельности, связанной с грызением. Если Допустить, что такая деятельность является для грызунов подкрепляющей, то понятно, почему они, оказываясь в условиях, обеспечивающих получение подобного подкрепления, стремятся избежать морфина.

Ожидания и сила опиоидов

Исследователи не раз показывали, что эффект плацебо (безвредного лекарства, которое выписывают больному) аналогичен тому, что возникает при приеме активных наркотиков. Так, было выявлено, что плацебо избавляет от боли столь же эффективно, как и морфий (Lasagna, Mosteller, Von Felsinger & Beecher, 1954). Также замечено, что симптомы, вызванные прекращением употребления наркотиков, во многом зависят от осведомленности человека о возможностях героина продуцировать подобные симптомы (Peele, 1998). Но обратите внимание, что подобные ожидания зачастую основываются не на непосредственном опыте, а скорее на знаниях, приобретенных из разговоров или литературы. Если отталкиваться от позиций биологии, то, по-видимому, опиоиды менее сильны, чем это полагают. Необязательно, что они вызывают сильные и неконтролируемые показатели постнаркотического состояния, и, соответственно, если мы приняли единожды героин, это вовсе не значит, что так мы обязательно подпадем под его власть.

Компонент научения

Обусловливание реакции на героин

Люди, вводящие себе героин внутривенно — иногда их называют кончеными наркоманами (*mainliners* — на сленге, наркоман, делающий внутривенные инъекции, чтобы ускорить действие наркотиков), — сами говорят, что, уколовшись, они сразу начинают кайфовать (испытывают сильное удовольствие). В соответствии с принципами классического и инструментального обусловливания следует признать: если наркотик, вызывающий подкрепляющий эффект, употребляется, когда имеются определенные стимулы, со временем последние будут ассоциироваться с внутренним состоянием, формирующимся под воздействием наркотика, и управлять поведением, связанным с употреблением наркотиков (S. Siegel, 1979; Wilder, 1980). Некоторые наркозависимые способны впасть в эйфорическое состояние, просто вставляя иглу в вену (не вводя при этом никаких наркотиков), данный эффект возникает потому, что сам процесс инъекции в вену у них ассоциируется с той эйфорией, какая возникает после введения героина в кровь.

Сила подкрепления: мгновенный всплеск биологических стремлений влечений

Поскольку с помощью героина можно преодолеть дискомфорт, в том числе голод, усталость, тревогу и боль (Nutt, 1996), «подсевший» на героин человек невольно учится употреблять наркотик, чтобы избавиться от такого дискомфорта. Например, наркоман, принимающий героин, чтобы избавиться от ломки, со временем может обнаружить, что это достаточно действенный способ справиться с тревогой. Николс (Nichols, 1965) сначала разделял такой ход мыслей, указывая, что морфин может вызывать концентрацию нервных процессов, связанную с реализацией множества биологических драйвов (мгновенный всплеск биологических стремлений), — таких, как голод, жажда и половое влечение. Обратите внимание, что героиновые наркоманы, отказавшись от наркотиков, в 90 % случаев вновь возвращаются к прежнему (Dole, 1980). Это согласуется с предположением Николса, что употребление героина становится привычкой, которая, вероятно, запускается в действие множеством стимулов, локализованных в окружающей среде.

Исследования: употребление наркотиков солдатами во время вьетнамской войны

До войны во Вьетнаме данные, связанные с морфиновой (героиновой) зависимостью, добывались лишь в исследованиях с участием бездомных наркоманов. Однако достоверность их оставляла желать лучшего, потому что люди, с которыми проводились исследования, не представляли собой адекватную выборку, отражающую сложившуюся общественную структуру. Многие из них оказались на улице из-за психических заболеваний; в детстве они подверглись насилию; у них нет базовых навыков, что помогли бы им найти работу; они вынуждены постоянно искать крышу над головой; нередко источником угрозы для них оказываются как другие бездомные, так и полиция; они неправильно питаются, подвержены различным заболеваниям и не получают необходимой медицинской помощи; постоянно находятся в стрессовом состоянии и т. д.

Другими словами, сложно сказать, отражают ли данные, полученные при исследовании бездомных наркоманов, те эффекты, которые возникают от действия наркотиков, или они обусловлены обстоятельствами существования этих людей. Попытки привлечь представителей других групп наркозависимых закончились неудачей, потому что люди боялись потерять работу, нарваться на неприятности с полицией и т. д. А вы признались бы, что употребляете героин, если бы исследователь пришел к вам домой и задал этот вопрос?

Когда стало очевидным, что солдаты, воевавшие во Вьетнаме, употребляли героин, оказалось возможным говорить об условиях, необходимых для получения достоверных данных. Поскольку военные — это группа в некотором смысле подневольных людей, которых возможно проверять в соответствии с армейскими нуждами, было достаточно выявить наркоманов, принимающих героин. В армии встревожились, что группа наркозависимых окажется столь велика. В силу того что около



В ходе вьетнамской войны употребление наркотиков было распространенным явлением, в результате чего многие солдаты превратились в зависящих от героина наркоманов

90 % отказавшихся от наркотиков людей возвращаются к своей привычке, возникла проблема, касающаяся возврата в общество столь обширной группы потенциальных наркоманов. К удивлению как армейских чинов, так и исследователей лишь 15% солдат, употреблявших героин, не избавились от зависимости. Тщательно проанализировав полученные результаты, исследователи выяснили, что эти 15 % принимали наркотики еще до отправки во Вьетнам. Другие 85 % солдат, отказавшихся от наркотиков, вернулись в ту среду (например, в свои дома), где такое поведение считалось неприемлемым, ненормальным (Siegel, 1983).

Закономерность интерпретировали следующим образом: употребление наркотиков задано контекстом. 15 % солдат, которые продолжили принимать наркотики по завершении войны, вернулись в ту среду, где это было приемлемым явлением или понималось как норма. Однако большинство ученых считает, что тут все не так просто (например, Davis, Goodwin & Robins, 1975; Peele, 1989; Robins, Davis & Goodwin, 1974). Та модель наркотической зависимости, которая представлена в данной главе, позволяет полнее понять, что же происходит на самом деле. Давайте попробуем в этом разобраться.

Вьетнамская война была очень непопулярна. Многие из тех, кто участвовал в ней, не разделяли официальную доктрину войны — остановить распространение коммунизма в Азии, критично относились к тому, как она велась.

Они чувствовали, что ставка делалась в основном на сухопутные войска, а не на авиацию. Солдаты заподозрили, что отправлены во Вьетнам вовсе не для победы, а потому, что состояние дел в армии было безвыходным. Как результат многие из них посчитали вьетнамскую войну глупой, бессмысленной. Способность вьетконговцев тайно проникать на охраняемую территорию и поодиночке убивать американских солдат служила для них источником постоянного стресса. Хотя война шла между Северным и Южным Вьетнамом, фактически было невозможно различить врагов и союзников. Вдали от семьи и друзей молодые солдаты ощущали себя одинокими. Другими словами, условия оказались идеальными для попадания в зависимость от наркотиков, и это справедливо, если исходить по крайней мере из той модели, согласно которой попытка избежать чего-либо — предпосылка к формированию зависимости.

Нам известно, что социальное неодобрение — фактор, тормозящий поведение, связанное с употреблением наркотиков. Однако в конце 60-х курение марихуаны и пристрастие к иным наркотикам были для молодежи, и особенно студентов университетов, скорее нормой, нежели исключением. Это значит, что для группы солдат, о которой идет речь, запрет на наркотики так или иначе отсутствовал. Кроме того, героин было легко достать, а в ходе исследований неоднократно отмечалось, что доступность наркотиков является фактором, влияющим на их потребление.

Модель, представленная в данной главе, основана на предположении, что их прием совсем не обязательно приводит к наркозависимости, даже если их используют, чтобы преодолеть негативные эмоции или избежать их. Проанализировав результаты исследований, касающихся войны во Вьетнаме, можно предположить, что американские солдаты обращались к наркотикам, чтобы справиться со своими эмоциями. После возвращения с войны, в том случае, если у них нет подобных эмоций, не формируются и внутренние состояния, побуждающие принимать наркотики.

Вновь «подсевшие» на наркотики употребляли их еще до начала войны. Если в прошлом это помогало им управлять эмоциями, то возврат к прежней обстановке, среде может вызвать аналогичные чувства, что и повышает риск появления наркозависимости.

И наконец, согласно представленной в этой главе модели, исход того, станет ли человек употреблять наркотики или нет, зависит и от его ожиданий. Солдаты, попавшие на войну из среды, где наркотики воспринимались как путь к счастью, способны «подсесть» на них по возвращении к прежней жизни. И напротив, солдаты, выходцы из среды, где путь к счастью не связывался с наркотиками, склонны заняться иного рода деятельностью.

Таким образом, исходя из нашей модели становится понятно, почему лишь некоторая часть солдат, вернувшихся домой, снова стала принимать наркотики.

Когнитивный компонент

Избавление от наркозависимости

Каким образом люди могут избавиться от героиновой зависимости? Отвечая на этот вопрос, стоит обратить внимание на несколько моментов.

Во-первых, поскольку многие люди обращаются к наркотикам, пытаясь справиться со своими эмоциями, в частности сильными авersiveными чувствами, им необходимо обучиться иным способам контролировать подобные эмоции.

Во-вторых, как это видно из исследований Александра, которые, правда, проводились на крысах (Alexander et al, 1985), наркоманам следует определить деятельность, которая может помочь им удовлетворить психологические потребности. Это вызвано следующим обстоятельством: злоупотребление наркотиками «зависит от того, какие поведенческие возможности Доступны в определенных жизненных ситуациях, и от того, готов ли индивид использовать эти возможности» (Falk, 1983, p. 390). Ветераны вьетнамской войны, вернувшиеся к жизни, которую они расценивали как приносящую удовлетворение и радость, не испытывали потребности в употреблении наркотиков. В том же случае, если единственным источником счастья являются наркотики, человек по-прежнему будет их употреблять, поэтому необходимо искать новые занятия, способные приносить счастье и удовлетворение. Проблема в том, что это требует новых навыков. Тем не менее единственно правильный путь избавиться от наркозависимости лежит через поиск и нахождение таких занятий.

Интересно, что многие люди достаточно легко отказываются от наркотиков, когда понимают, что те мешают им в реализации позитивной и дающей подкрепление деятельности — скажем, трудиться или поддерживать отношения с другими людьми (например, Peele, 1989). Хорошей отправной точкой в работе со многими наркозависимыми является просьба оценить, насколько употребление наркотиков соответствует их ожиданиям. Помогает ли им это стать счастливее или, наоборот, мешает? Люди нередко приходят к выводу, что наркотики не дают им счастья. Для многих польза, получаемая от наркотиков, — это скорее иллюзия, нежели реальность.

Все большее число ученых соглашается с тем, что лучше всего проблему наркотиков можно решить, если привлечь людей как можно раньше участвовать в занятиях, обеспечивающих и подкрепление и удовлетворение.

Основываясь на подобном опыте, они смогут определить деятельность, создающую иммунитет против наркотиков. Другими словами, недостаточно только научить человека говорить наркотикам «нет». Они вновь привлекут тех, у кого нет стоящей альтернативы.

Вера в самоконтроль

Все больше данных указывают, что вероятность избавления от наркозависимости максимальна в том случае, когда человек принимает твердое решение сделать это (Peele, 1998; Peele & Brodsky, 1991); т. е. говоря себе, что он может контролировать собственное поведение, человек меняется. Большого эффекта достигают те люди, которые хотят измениться, чем те, которых понуждают к переменам другие. Когда человек проходит программы, направленные на обучение и тренировку, но при этом не считает нужным меняться, позитивные результаты отсутствуют. По-видимому, успех в таком деле, как избавление от наркозависимости, определяется прежде всего верой в то, что мы можем контролировать собственное поведение, и решением, что хотим его изменить. Мы не в состоянии по-другому себя вести, пока не поверим в то, что это возможно; если у нас нет желания меняться, наше поведение не станет иным. Данные исследований, проводимых с привлечением ветеранов вьетнамской войны, свидетельствуют, что если мы пристрастились к наркотикам, то не нужно мириться с подобным положением. У нас есть выбор.

Резюме

Героин и морфий, относящиеся к опиоидам, обычно вызывают чувство эйфории и подавляют аверсивные болевые симптомы (обладают анальгетическими качествами). Считается, что они продуцируют подобные эффекты с помощью ряда систем нейромедиаторов, а также благодаря субстанции *P*, которая передает сигналы о боли. Открытие рецепторов морфина натолкнуло ученых на мысль о том, что организм вырабатывает собственные морфины (эндорфины).

Крыс можно подтолкнуть к морфиновой наркозависимости, если создать для них жесткие условия существования. По мнению исследователей, это происходит потому, что крысы, помещенные в такие рамки, утрачивают способность получать естественные подкрепления. Из данного исследования следует вывод о том, что люди склонны стать наркоманами, когда имеется среда, препятствующая получению таких естественных подкреплений.

Многие из приобретаемых людьми привычек оказываются под контролем внутренних или внешних стимулов. Поэтому определенное поведение реализуется без мотивации, изначально обуславливающей формирование привычки. Результаты исследований Николса свидетельствуют, что даже животные, привыкая, становятся потребителями наркотиков. Поскольку морфин вызывает всплеск биологических влечений, люди употребляют его, тогда как им надо съесть, выпить или устроить социальные взаимоотношения.

Вьетнамская война позволила определить некоторые из условий, приводящих к формированию наркозависимости. Тот факт, что лишь 15 % солдат, употреблявших наркотики, не отказались от этого и по завершении войны, говорит о важно-

сти психологических факторов в процессе формирования зависимости. Открытая закономерность была объяснена с позиции принципов научения.

Наркозависимость может быть рассмотрена как попытка управления эмоциональным настроением или как попытка достижения личной удовлетворенности. Люди, чья жизнь можно назвать обогащенной психологическими подкреплениями, вряд ли станут наркозависимыми. Соответственно если человек хочет избавиться от пагубной привычки, ему, скорее всего, понадобится что-то, чем можно будет ее заменить. Было установлено, что вера в самоконтроль также играет важную роль, предопределяя, сможет ли человек избавиться от наркозависимости.

Стимуляторы: кокаин и амфетамины

Хотя и приводились данные о том, что героин и конопля вызывают эйфорию, результаты исследований, осуществленных в тщательно контролируемых условиях, в которых сравнивались действия этих наркотиков с амфетаминами и кокаином, показывают, что скорее именно последние вызывают эйфорию, переживаемую к тому же намного интенсивнее (Ellinwood, 1992; Grinspoon & Hedblom, 1975).

Кокаин и амфетамины — это два самых известных стимулятора (наркотики, вызывающие эйфорию). Действие их сходно.

Биологический компонент

Кокаин — это натуральное соединение, которое содержится в листьях двух видов коки (*coca shrub*). У большинства людей он способен вызвать позитивные ощущения. Исследователи обнаружили, что люди с трудом отличают малую дозу кокаина (менее 10 мг) от плацебо.

Те, кто нюхает кокаин, доза которого варьируется от умеренной до большой (25-100 мг), говорят, что эйфория наступает спустя 15-30 секунд. У некоторых людей появляется тревога, депрессия, усталость, и через 45-60 минут после приема 100-миллиграммовой дозы рождается желание принять еще кокаина. Когда доза кокаина большая, нередко наступает период ломки, сопряженный с переживанием острого дискомфорта. Этот эффект проявляется реже, если кокаин поступает в организм через дыхательные пути. Как и в случае со многими другими наркотиками, неблагоприятное воздействие (дискомфорт или тревожные мысли) связано, по-видимому, с принятием значительных доз кокаина (Van Dyke & Byck, 1982). Сначала кокаин получали из пастообразной массы, затем стали производить порошок и наконец научились изготавливать крэк, имеющий липофильную структуру (Nutt, 1996).

Находясь под влиянием амфетаминов, люди, как правило, избавляются от чувства усталости, а также им кажется, что повышается их работоспособность, выносливость и сопротивляемость. Этот эффект длится от 10 до 12 часов, в то время как после употребления кокаина — лишь 45 минут (King & Ellinwood, 1992). Однако обратите внимание на то, что поведение человека может не соответствовать имеющимся у него ощущениям; находясь под действием наркотика, он может отличаться крайней непродуктивностью и быть неэнергичным. Однако при определенных

условиях амфетамины актуализируют продуктивное и энергетичное поведение. Например, известно, что их прием способствует улучшению результатов в плавании, в беге и в решении когнитивных задач. Также имеются данные, что под действием амфетаминов процесс обусловливания¹ протекает быстрее, а также сокращается время воспроизведения ответных реакций (Barr, 1969; Grinspoon & Hedblom, 1975; Kalant, 1973; Swinson & Eaves, 1978).

Дофаминовая система и норадреналин

Героин действует благодаря тому, что стимулируется выработка больших количеств дофамина, в то время как кокаин — благодаря тому, что блокируется процесс обратного всасывания дофамина. На рис. 7.5 показано, как это происходит. Амфетамины не допускают обратного всасывания дофамина и стимулируют его дополнительный выброс (Powledge, 1999).

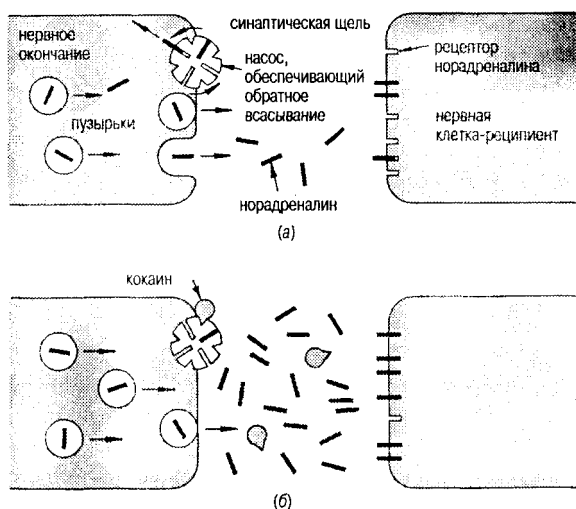


Рис. 7.5. Кокаин блокирует процесс обратного всасывания нейромедиаторов - таких, как норадреналин, и происходит это в синапсах симпатической нервной системы. (Симпатическая нервная система контролирует частоту сердечных сокращений, уровень кровяного давления и прочие функции). Когда молекулы нейромедиатора высвобождаются из пузырьков, находящихся в нервном окончании (а), они преодолевают синаптическую щель и оказывают стимулирующее действие на следующую нервную клетку. Обычно часть молекул нейромедиатора всасывается из синаптической щели обратно в ту клетку, из которой они были высвобождены. При наличии кокаина блокируется работа насоса, обеспечивающего обратное всасывание (б), и стимуляция, производимая молекулами нейромедиатора, усиливается по мере увеличения концентрации этих молекул в синаптической щели.

(Источник. Cocaine, by C. Van Dyke and R. I. Byck. Scientific American, March 1982, 246, 128-141. Copyright© 1982 by Scientific American, Inc. Все права защищены.)

Когда принимают стимуляторы, высвобождается также и норадреналин (Nutt, 1996). Он играет важную роль в процессе обработки информации, и этим можно объяснить, почему люди предпочитают именно стимуляторы, для того чтобы усилить мыслительную деятельность. Причина выбора ими амфетаминов, а не кокаина кроется в том, что те не так дороги (Selden, 1991). Чтобы получить максимальное ощущение эйфории, стимуляторы обычно не глотают — они поступают посредством курения, а также благодаря внутривенным инъекциям.

Компонент научения

На основе экспериментальных данных предположили, что дофаминергическая активность может быть обусловлена (Schiff, 1982). В ряде опытов крысам вводились амфетамины или апоморфин, после чего животных помещали в новую среду. Введенные наркотики вызвали прогнозируемые изменения в поведении, которые можно было заметить в движениях головы, произносимых звуках, уровне активности, частоте движений и т. д. После 10 тренировочных проб проводилось еще одна тестовая, когда животным предлагалось плацебо. В результате было установлено, что когда животных, которые его получили, помещали в новую для них среду, у них проявлялся паттерн поведения, аналогичный тому, какой отмечался при действии амфетамина или апоморфина. Крысы же, составившую контрольную группу (им вводили наркотик, но не помещали в новые условия) не показывали отмеченного паттерна поведения. Чтобы определить, опосредован ли данный паттерн реакций изменениями в метаболизме дофамина, подопытных крыс умерщвляли и тщательно анализировали определенные химические соединения, находящиеся в их мозге. В итоге подтвердилась гипотеза о том, что условные реакции на стимулы, ранее ассоциировавшиеся с амфетамином и апоморфином (в случае с новой средой), были опосредованы усилившимся метаболизмом дофамина.

Полученные результаты имеют большое значение. Многочисленные данные указывают на то, что прошедшие медикаментозное лечение наркозависимые (люди, очистившие свой организм от наркотиков и получающие консультации относительно своего бывшего пристрастия), вернувшись в среду, которая связана с прежним употреблением наркотиков, зачастую вновь «подсаживаются» на них. Подобный эффект может быть результатом обусловливания. Если окружающая среда стимулирует дофаминергическую активность, это способно стать условием, достаточным для возврата к старой привычке (Schiff, 1982). В ходе исследований было продемонстрировано, что если крысам вводить в малых дозах наркотик, то после некоторого периода воздержания от него, вызванного их собственным побуждением, они вновь начинают его потреблять (Pickens, 1968). В этом смысле важно обратить внимание на то, что, согласно мотивационной теории побуждений, подкрепления обладают эффектом, который как провоцирует реакцию, так и закрепляет ее (Bindra, 1974).

Возврат людей к наркотикам, когда воспроизводится реакция на определенное настроение, связанное, например, со стрессом, тревогой или депрессией, также можно объяснить в терминах обусловливания.

Если такое настроение ассоциируется с привычкой принимать наркотики, то, соответственно, при его актуализации оно всегда побуждает вернуться к старой привычке.

Когнитивный компонент

Ожидания

Разные люди говорят о неодинаковых эффектах от приема амфетаминов или кокаина, в том числе восхитительном ощущении эйфории, чувстве контроля, собственной силы, усилении полового влечения, творческом подъеме или вообще отсутствии каких-либо последствий. Самой распространенной реакцией считается ощущение эйфории. Чувства и мысли, возникающие у людей при приеме таких наркотиков, как амфетамины или кокаин, во многом зависят от имеющихся ожиданий (Peele, 1998). Если у человека сначала формируется определенное ожидание, то обычно после приема наркотика именно оно и реализуется, каким бы оно ни было. Хотя слишком мало данных, подтверждающих возникновение симптомов ломки после употребления кокаина, есть люди, указывающие на такие симптомы. У некоторых людей проявляется толерантность, хотя результаты исследований убеждают, что кокаин скорее повышает, нежели снижает чувствительность дофаминовой системы (Vezina, Kalivas, & Stewart, 1987). Имеются также данные о том, что сила реакции, возникающей после приема наркотика, пропорциональна стоимости наркотика.

Возврат к употреблению наркотиков

Одной из главных проблем является возврат к употреблению наркотиков. По-видимому, он обусловлен нашими воспоминаниями о тех эффектах, которые мы получаем при употреблении разных веществ. Когда в нашей памяти всплывают воспоминания о переживаниях, возникавших у нас при приеме наркотика, может возникнуть непреодолимое желание вновь его попробовать (Wise, 1998). Согласно такой интерпретации, мы не принуждены обязательно поступать именно так; напротив, можем контролировать этот процесс. Например, подумать о тех последствиях, к которым способна привести реализация нашего желания. Кроме того, мы можем научиться замещать воспоминания о наркотиках другими приятными воспоминаниями о переживаниях, испытанных нами от занятий, не имеющих никакого отношения к наркотикам.

Резюме

Как кокаин, так и амфетамины известны своей способностью вызывать ощущение эйфории, избавлять от усталости и увеличивать работоспособность.

Их иногда употребляют для того, чтобы улучшить результаты как физической, так и умственной деятельности. Они действуют, по-видимому, благодаря увеличению концентрации в синапсах таких нейромедиаторов, как норадреналин. В целом исследователи согласны с тем, что дофаминовая система активирует располагающуюся в головном мозге систему самоподкрепления, которая способствует появлению эйфории, спровоцированной действием кокаина и амфетаминов. Последние не создают эффекта толерантности и не вызывают симптомов ломки, но приводят к привыканию.

Согласно полученным данным, работу дофаминергической системы можно обусловливать. Это значит, что актуализация определенного настроения способна

активировать дофаминергическую систему и привести к повторному формированию зависимости.

Разнообразные реакции на кокаин и амфетамины являются, по-видимому, результатом воплощения ожиданий, которые есть у людей, употребляющих эти наркотики. Возврат к ним объясняется главным образом тем, что приятные воспоминания об эффектах, производимых наркотиками, побуждают человека принимать их далее.

Галлюциногены: марихуана, гашиш и ЛСД

Биологический компонент

Марихуана, гашиш

Марихуана и гашиш вызывают такие симптомы, как учащение пульса, повышение кровяного давления, расширение зрачков, покраснение глаз (что обусловлено расширением кровеносных сосудов). Могут появиться также остановка дыхания, удушье и некоторые неврологические изменения, выражаемые в дрожании, мышечных судорогах, треморе, и, кроме всего прочего, изменения сложных рефлексов (Lowinson, Ruiz & Millman, 1997).

В психологическом плане эти наркотики порождают различные реакции. У неопытных возникают страхи и тревога. Однако эти реакции не всегда отражают действие наркотика, а скорее боязнь неизвестности. В целом эффекты, достигаемые при употреблении этих растительных веществ, доставляют приятность: общее ощущение эйфории, искажение восприятия времени и пространства, иллюзии и даже галлюцинации. Зачастую изменяется восприятие образа собственного тела, появляется ощущение деперсонализации (Joyce, 1970; Lowinson, Ruiz & Millman, 1997; Paton & Crown, 1972).

Дофамин и анандамид

Хотя о действии марихуаны известно меньше, чем о влиянии героина и кокаина, едва ли не все согласны с тем, что именно благодаря дофамину рождается чувство эйфории, связанное с употреблением марихуаны. Кроме того, исследователи выявили, что в этом процессе участвует также и анандамид, который действует, блокируя обратное всасывание дофамина (Adams & Martin, 1996; Travis, 1999). Вместе с тем искаженное восприятие времени и пространства определяется влиянием еще одного нейромедиатора — серотонина.

ЛСД (диэтиламид лизергиновой кислоты)

ЛСД провоцирует ряд изменений, к числу которых относится повышение кровяного давления, потливость, расширение зрачков, повышение мышечного тонуса (иногда сопровождаемое тошнотой), головные боли и головокружение (Swinson & Eaves, 1978). Они обусловлены тем стимулирующим воздействием, которое наркотик оказывает на систему ретикулярной формации (РФ). Кроме того, ЛСД зачастую искажает процессы восприятия, что затрагивает все модальности. Наиболее сильно искажается зрительное восприятие. Человеку, находящемуся под действием

ЛСД, начинает казаться, что предметы изменяют свой цвет, форму, размеры. Плоские предметы вдруг неожиданно становятся объемными. В некоторых случаях возможны галлюцинации, касающиеся различных предметов, событий или людей. Обычно возникают проблемы с восприятием времени, утрачивается способность к оценке временного параметра. Кроме этого, нередко исчезает и способность здраво рассуждать, а также планировать.

Дофамин и серотонин

Известно, что ЛСД подавляет активность содержащих серотонин нейронов, расположенных в нервном центре, называемом *raphe nuclei*. Поскольку серотонин обычно тормозит определенные виды активности мозга, в том числе и зрительной, прямое действие ЛСД выражается в том, что этот наркотик растормаживает активность нейронов, локализованных в зрительной системе, лимбической системе (в зоне мозга, связанной с эмоциями), и прочих зонах головного мозга (Jacobs, 1987; Jacobs & Trulson, 1979). Ученые выявили, что те наркотики, которые повышают уровень содержания серотонина в мозге, ослабляют эффект от ЛСД, а те, что блокируют его выработку, наоборот, усиливают. Обратите внимание на то, что механизм действия псилоцибина (*psilocybin*) (активного компонента, входящего в состав того, что люди, употребляющие наркотики ради развлечения, называют «волшебные грибы») точно такой же.

Компонент научения

Очевидно, что зависимость от марихуаны, гашиша и ЛСД, а также непреодолимое стремление к этим наркотикам не относится к числу наиболее важных проблем. В литературе, посвященной наркозависимости, этим вопросам уделяется немного внимания (например, *Models of addiction* («Модели зависимости»), 1998). Это не значит, что у человека не может сформироваться зависимость от данных наркотиков. Однако в нашем обществе лишь небольшое число людей по сравнению с теми, кто страдает от алкогольной, героиновой или кокаиновой зависимости, живут ненормально потому, что употребляют марихуану или ЛСД (Hall & Solowij, 1998).

В целом люди редко становятся наркозависимыми от тех веществ, которые они употребляют раз от разу. ЛСД обычно относится именно к таким, отчасти из-за того, что он делает человека неспособным заниматься чем-либо на протяжении многих часов, и поэтому необходимо заранее принимать определенные меры предосторожности. Марихуану или гашиш, напротив, можно употреблять чаще, и в таком случае они становятся частью повседневной жизни, что соответственно влечет за собой возрастание риска зависимости.

Когнитивный компонент

Искажение восприятия

Марихуана, гашиш и ЛСД известны главным образом благодаря своей силе искажать восприятие, особенно зрительное. На психоделических рисунках, сделанных в 60-х гг. XX в., представлены зрительные образы, возникавшие у людей, употреблявших ЛСД и марихуану; некоторые из работ были созданы, когда их авторы

находились под воздействием этих наркотиков. Искажаются также слуховая, тактильная и прочие сенсорные системы. С 1960-х гг. некоторые художники и музыканты стали их употреблять, чтобы смотреть на мир другими глазами, например более глубоко понимать музыку, усилить восприятие цвета и формы, сфокусироваться на творческой работе (Grinspoon & Bakalar, 1993).

Расстройства памяти и внимания

Марихуана и гашиш вызывают нарушения (степень их зависит от принятой дозы) различных двигательных и когнитивных функций, что аналогично эффекту, появляющемуся под влиянием алкоголя. Например, исследователями было установлено, что принявшие эти наркотики водят автомобиль так, как люди, уровень содержания алкоголя в крови которых составляет от 0,07 до 10 %. Отклонения сильнее при решении сложных и требующих концентрации внимания задач. Если у человека интоксикация, то нарушаются различные когнитивные функции, память и внимание; однако нет данных о том, что длительное употребление марихуаны и гашиша приводит к серьезным проблемам с ними, хотя некоторые исследователи и считают, что эти наркотики вызывают изменения, которые просто еще не были обнаружены. Как бы то ни было, известно, что длительное употребление таких наркотических веществ порождает ряд проблем со здоровьем, например с дыханием (Hall & Solowij, 1998).

Экстази (Адам, ХТС)

Экстази, известный также как МДМА (метилэнедиоксиметамфетамин), — это синтетический психоактивный наркотик, обладающий галлюциногенными и подобными амфетамину свойствами. В последние годы СМИ уделяют этому наркотику, принимаемому ради развлечения, особенно пристальное внимание, потому что острой является проблема злоупотребления им (Национальный институт по проблемам злоупотребления наркотиками [*National Institute of Drug Abuse*], 2001). Изучающих действие экстази интересует прежде всего, какой вред он может принести мозгу. Они обнаружили, что МДМА оказывает продолжительное воздействие на работу серотонергических нейронов у приматов (Ricaurte, Martello, Katz & Martello, 1992) и у людей (McCann, Szabo, Scheffel, Dannals & Ricaurte, 1998). Многие проблемы, возникающие при употреблении ЛСД, аналогичны появляющимся при приеме амфетаминов. К их числу относятся: психофизиологические затруднения (замешательство, депрессия, бессонница, сильная тревога и паранойя), физиологические нарушения (мышечное напряжение, проблемы с фокусировкой зрения, тошнота, озноб и потливость), увеличение частоты сердечных сокращений и повышение уровня кровяного давления (National Institute of Drug Abuse, 2001).

Резюме

Марихуана, гашиш и ЛСД стимулируют или вводят в состояние эйфории, а также искажают восприятие времени и пространства. Кроме того, ЛСД серьезно изменяет все сенсорные модальности, особенно зрения. Хотя, по некоторым данным, эти наркотики провоцируют формирование зависимости, как правило, не это призна-

ется как главная проблема. Марихуану и гашиш часто употребляют ради того, чтобы ощутить благополучие и избавиться от различных физических и психологических проблем. В настоящее время ЛСД не относится к числу наиболее популярных наркотиков в отличие от марихуаны или гашиша, наиболее употребляемых, после алкоголя и никотина, ради развлечений. Их принимают люди любого возраста по множеству причин, например чтобы не терзаться существующими проблемами и ощутить благополучие (Grinspoon & Bakalar, 1993).

Вопрос о здоровье: прием наркотиков людьми, испытывающими боль

С недавнего времени внимание СМИ оказалось приковано к терапевтическим свойствам марихуаны и гашиша. Наркотики, принадлежащие к этой группе, помогают избавиться от хронической боли, вызванной раком и прочими заболеваниями, а также, как было обнаружено, облегчают страдания людей, болеющих глаукомой, эпилепсией, склерозом, параплегией и квадриплегией, СПИДом, мигренью, испытывающих менструальные боли и родовые муки. Многие люди употребляют их, лечя свою депрессию и эмоциональные нарушения (Grinspoon & Bakalar, 1993). Исследователи, замечая возрастающий интерес к свойствам таких наркотиков облегчать боль, изучают их, чтобы определить, какие проблемы со здоровьем ассоциируются с их употреблением. По-видимому, общее мнение таково, что хотя марихуана и приводит к некоторым проблемам со здоровьем, например дыхания, она способна весьма эффективно избавлять от боли при раке и СПИДе (Hall & Solovvij, 1998).

Никотин

Биологический компонент

Никотин, вероятно, активизирует как дофаминовую систему, так и опиоидную (Powledge, 1999). Установлено также, что никотин влияет аналогичным образом на ацетилхолин, который задействован в реализации процессов научения и памяти (Wonnacott & Lunt, 1993). Тем, что никотин стимулирует работу сразу нескольких систем, объясняются его парадоксальные эффекты — способность оказывать как активизирующее, так и расслабляющее воздействие. Хотя некоторые говорят, что курят для расслабления, другие — с иной целью: для стимуляции. В первом случае сигарет выкуривается больше, нежели во втором. Исследователи считают, что в малых дозах никотин выступает как стимулятор, а в больших — как релаксант (Armitage, Hall & Sellers, 1969; Gilbert, 1979). Активация, возникающая от никотина, судя по всему, аналогична той, что появляется при приеме амфетаминов, кофеина, ЛСД и прочих стимуляторов (Eysenck, 1973).

Компонент научения

Существует множество данных, что курение контролируется стимулами окружающей среды — как внешними, так и внутренними. Интересно, что наиболее заядлые курильщики реагируют в первую очередь на вторые (уровень содержания никотина), а те, кто курит время от времени, — на первые. Курильщики по случаю могут выкуривать столь же много, как и заядлые, если будут постоянно сталкиваться с внешними стимулами, провоцирующими их на такое поведение (Herman, 1974).

Интересно, что люди нередко не испытывают удовольствие от только что выкуренной сигареты или почти сразу тушат ее. Другими словами, они курят, не стремясь к этому. И наоборот, когда у человека возникает такое желание, он готов отправиться за сигаретой буквально на край света. В настоящее время во многих городах есть помещения, где запрещено курить, и стало весьма распространенным явление, когда люди толпами выходят из офисов на улицу, чтобы покурить, в то время как идет снег. Можно сделать вывод, что хотя курение определяется привычкой, оно имеет также и биологическую основу.

В большинстве случаев поведение, связанное с курением, актуализирует множество стимулов. Это создает проблемы, когда человек пытается бросить курить. Даже если человек успешно избавляется от никотиновой зависимости, желание покурить возникает вновь благодаря действию одного из таких стимулов. Их обилие, что отражает бывшее в недавнем прошлом общественное одобрение этого явления, объясняет, почему столь много людей, бросающих курить, через какое-то время вновь возвращаются к старой привычке. Подчас достаточно выкурить одну сигарету, чтобы переставший употреблять никотин снова стал курить.

Люди говорят, что, даже если они живут без сигарет месяцами или годами, у них неожиданно возникает сильное желание покурить, когда они оказываются в ситуациях, ранее так или иначе связанных с курением. Тогда актуализируются воспоминания об удовольствии, доставляемом сигаретами (Wise, 1998). Таким образом, желание покурить может появиться даже при отсутствии биологической потребности.

Когнитивный компонент

Людей, которые проходят программу для желающих избавиться от никотиновой зависимости, просят запоминать, когда они курят; это делается для того, чтобы можно было осознать, какие из стимулов контролируют поведение, связанное с курением. По своей природе привычки имеют автоматический характер; нам не нужно принимать сознательное решение, когда мы затагиваемся. Но если человек вынужден каждый раз, берясь за сигарету, осознавать это, возможно, он сможет контролировать свою привычку (Langer, 1989). В дальнейшем он сумеет отказаться от прежнего поведения и выбрать новое. Например, если я привык выкуривать сигарету после того, как выпью чашку кофе, можно было бы поступить иначе: после кофе жевать резинку. К сожалению, подобная процедура замещения подчас приводит к формированию новых привычек: я могу ей научиться. На самом деле у меня есть друг, который смог бросить курить, но «подсел» на жвачку. Со временем новая привычка должна исчезнуть, поскольку жвачка не обладает теми же подкрепляющими свойствами, которые есть у никотина (по крайней мере это соответствует имеющейся у нас на данный момент информации).

Человеку, желающему бросить курить, важно научиться справляться с влиянием всех тех стимулов, которые побуждают его к курению. Таким образом, если даже он и вернется спустя некоторое время к прежней привычке, у него появится набор важных навыков, имеющих отношение к какому-то отдельному аспекту зависимости; эти навыки помогут ему в конечном счете полностью избавиться от зависимости. Другими словами, возврат к старым привычкам — весьма характерное для нарко-

зависимости явление (Niaura et al., 1998) — можно рассматривать как составляющую процесса приобретения навыков, необходимых для достижения конечного успеха; каждая последующая попытка бросить курить — это продолжение пути, а не начало.

Многие курильщики, любящие также и выпить, возвращаются к старой привычке после принятия определенной дозы алкоголя; вероятно, это происходит из-за оказываемого им эффекта расторможенности. Следовательно, если человек хочет добиться успеха, ему нужно научиться справляться с подобными ситуациями.

Резюме

В малых и средних дозах никотин обычно оказывает стимулирующее воздействие; в больших дозах — расслабляющее. Желание курить усиливается особенно в стрессовых ситуациях. По мнению исследователей, никотин, подобно многим другим наркотикам, действует благодаря активации дофаминергической, опиоидной и холинергической систем. Имеющиеся данные убеждают, что на желание курить влияет также уровень содержания в организме мочевины (*urinary acidity*). Когда он повышается, никотин начинает выводиться из организма быстрее, в результате чего желание покурить усиливается. В результате стресса этот уровень повышается, что соответственно актуализирует стремление выкурить сигарету.

Последнее возникает, по-видимому, под действием многочисленных и разнообразных стимулов окружающей среды. Важным методом является обучение людей осознанию стимулов, вызывающих их привычку курить, и обучение другим способам реагирования на них.

Алкоголь

Нет даже и тени сомнения в том, что алкоголь — это наркотик, который наиболее привлекает внимание исследователей. Как употребление алкоголя, так и злоупотребление им весьма распространено в нашем обществе, да и в других частях света. Людям часто нелегко бросить пить, поэтому было разработано множество программ, помогающих научиться контролировать количество выпиваемого или вообще не выпивать.

Биологический компонент

В малых дозах алкоголь оказывает на центральную нервную систему стимулирующее воздействие. А вот среднее его количество подавляет активность головного мозга. Это приводит к эффекту расторможенности, о котором мы еще будем говорить. Умеренные его дозы вызывают учащенное сердцебиение и негативно сказываются на производимой сердцем работе, аналогичной действию насоса. Принятый в больших дозах, алкоголь на какое-то время повышает уровень содержания глюкозы в крови. Но затем этот уровень начинает снижаться, достигая иногда угрожающе низких отметок. Алкоголь снижает содержание глюкозы в печени, но способствует отложению там жиров, что приводит к циррозу. В больших дозах он воздействует на мозжечок, в результате чего нарушаются двигательные функции (Lowinson, Ruiz & Millman, 1997).

Эйфория, возникающая от алкоголя, обусловлена, по-видимому, выработкой дофамина и опиоидов. Поскольку он подавляет активность коры больших полушарий, его эффект переживается как нечто отличное от героинового. У нас еще будет возможность сказать, что подавление активности коры больших полушарий отрицательно сказывается на способности человека здраво рассуждать, чем и объясняется, почему столь различается поведение людей, принявших два этих разных наркотика.

Ожидания и действие алкоголя

Вероятно, особенности поведения людей после принятия алкоголя зависят, в частности, от того, на какие эффекты те рассчитывают. Выпившие вместо алкогольного напитка плацебо нередко демонстрируют как преднамеренные действия, которые они готовы и способны контролировать, так и непреднамеренные, не подвластные их контролю (Kirsch, 1985).

Трезвые люди, например, становятся агрессивнее и возбужденнее сексуально, если верят в то, что приняли спиртное (Wilson, 1981). Алкоголики утрачивают контроль, когда их дезинформируют, сообщая, что они выпили горячительное (Engle & Williams, 1972). Обнаруженная закономерность позволяет предположить, что к потере контроля приводит не действие самого алкоголя, а представления зависимых от него людей о его эффектах. Проанализированные результаты исследований, посвященных роли ожиданий, позволили сделать вывод о том, что «ожидания усиливают готовность реализовать неприемлемое с точки зрения социума поведение, определенным образом сказываясь и на поступках, не имеющих соци-



Алко! вполне доступен в нашем обществе; его употребляют непосредственно в границах социального контекста. Формирование алкогольной зависимости во многом определяется тем, принимают ли его, чтобы избежать негативного состояния или вызвать аверсивное¹ состояние

¹ Создающее отвращение (к алкоголю и т. п.). - Примеч. науч. ред.

ального характера. Такой паттерн поведения не противоречит той гипотезе, что ожидания выступают в качестве характерного оправдания, подталкивающего человека к желанным, но социально неприемлемым действиям (Hull & Bond, 1986, p. 358). Здесь стоит также отметить, что, когда речь идет о физическом насилии, дело зачастую не обходится без алкоголя (Scott, Schafer & Greenfield, 1999). Проведенные исследования подтвердили: склонность к физическому насилию обусловлена не действием алкоголя, а тем обстоятельством, что он оправдывает агрессию. Это видно из того, что люди, которые были готовы реализовать социально приемлемое поведение, поступали вовсе не агрессивно (Taylor, 1986).

Современный подход к работе с людьми, стремящимися снизить количество употребляемого алкоголя, предполагает коррекцию их ожиданий. Многие верят в то, что спиртное помогает добиться большего успеха в социальном взаимодействии и решить разного рода задачи. Когда люди видят всю несостоятельность подобных представлений, они начинают пить меньше (Goldman, 1999).

Депрессия и алкоголизм

Исследователями неоднократно обнаруживалась взаимосвязь между алкогольными излишествами и депрессией. До недавнего времени считалось, что люди пьют, пытаясь избавиться от депрессии. Другими словами, она приводит к пьянству. Вместе с тем нет достаточных данных о том, что верно и обратное. Вайлант стал наблюдать за группой подростков из 600 человек еще до того, как у кого-либо из них возникли проблемы с алкоголем (Vaillant, 1983). Он пришел к выводу, что трудности в жизни редко становились причиной, провоцировавшей развитие алкогольной зависимости. Выступая в телевизионной передаче *Nova*, Вайлант сказал: «К своему удивлению я обнаружил, что алкоголики пребывают в подавленном состоянии из-за того, что пьют; делают же это они вовсе не потому, что у них подавленное настроение». Отмеченная закономерность подтверждает наблюдение, что алкоголь приводит к расщеплению дофамина и норадреналина.

Алкоголь и эффект расторможенности

Поскольку одна из главных функций коры больших полушарий заключается в торможении определенного поведения (Eysenck, 1973), то воздействие, оказываемое алкоголем на нее (и на систему ретикулярной формации), провоцирует возникновение расторможенности. То есть поведение, реализация которого обычно тормозится, проявляется под влиянием алкоголя. Впервые данный феномен был продемонстрирован Массерманом и Юмом (Masserman & Yum, 1946). Коты, которые не знали вкуса алкоголя, тренировали добывать пищу из закрытой кормушки. По завершении научения коты, открывавшие кормушку, немедленно получали сильный удар струей воздуха. Столь неприятный стимул разрушал нормальный пищевой паттерн животных и способствовал появлению ряда эмоциональных реакций, названных Массерманом и Юмом экспериментальным неврозом. Когда котам давали алкоголь, они приближались к кормушке, несмотря на этот неприятный стимул. Многие из них выбрали не чистое молоко, а смесь, состоящую из молока и алкоголя. Было проведено еще одно исследование, подтвердившее, что последний ослабляет чувство тревоги в ситуациях наподобие той, которую воспроизвели Массерман и Юм (Smart, 1965).

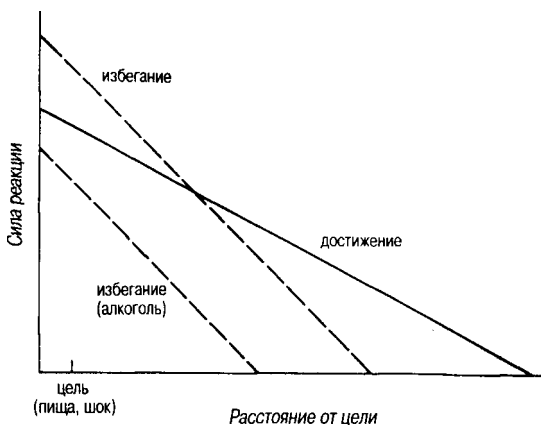


Рис. 7.6. Наклонные, показывающие стремление чего-либо достичь или избежать относительно привлекательных и аверсивных стимулов. Алкоголь ослабляет второе желание, не влияя при этом никак на стремление к достижению. {Источник: J. J. Conger, *Reinforcement Theory and the Dynamics of Alcoholism*. Quarterly Journal of Studies on Alcohol, 1956, 17, 296-305.}

Созданная ими ситуация представляет собой классический пример конфликта достичь/избежать, и Конжер (Conger, 1956) решил выяснить, заключается ли действие алкоголя в том, чтобы усилить стремление к достижению или, наоборот, ослабить стремление избежать чего-либо. Сначала он приучил крыс есть на одном месте, а потом стал пропускать через него ток. Выявив силу устремленности животных приблизиться к месту кормления, когда они находятся в нормальном состоянии и при алкогольном опьянении, Конжер пришел к выводу, что алкоголь снижает потребность избежать чего-либо. Открытая им закономерность отображена в форме общей модели, включающей как показатели, связанные со стремлением достичь, так и избежать (рис. 7.6).

Не во всех исследованиях подтвердилась правомерность выявленных Конжером закономерностей (например, Weiss, 1958), хотя в то же время существует немало свидетельств, что алкоголь снижает эмоциональную реактивность в ситуациях фрустрации и побуждает к проявлению в них целенаправленного поведения (Barry, Wagner & Miller, 1962).

Спиртное нередко становится дополнением секса. В малых дозах оно усиливает сексуальный интерес и половое влечение; это происходит прежде всего потому, что ослабляется подавление сексуальной активности. В больших же количествах алкоголь затрудняет выработку тестостерона у мужчин, что соответственно негативно отражается на сексуальном интересе и половом влечении (Farkas & Rosen, 1976).

Компонент научения

Ситуативные факторы

В ходе исследований было продемонстрировано, что этими факторами регулируется не только стремление к употреблению наркотика, но и то, где его принимать и в каких количествах; под ситуативными факторами подразумеваются наши пред-

ставления об уместности или социальной желательности определенного поведения в определенной ситуации.

Проблемы со спиртным можно прогнозировать, если оценить, сколько выпивают наши знакомые, и степень того, насколько мы зависим от употребления алкогольных напитков (Cahalan & Room, 1974).

Множество факторов, определяющих употребление алкоголя

Согласно принципам научения, если поведение осуществляется при наличии некоторого стимула, со временем оно оказывается подконтрольным ему. Другими словами, между стимулом и поведением формируется ассоциация. Таким образом, в конкретном случае поведение контролируется множеством различных стимулов. Например, человек, выпивающий, когда ему тревожно, научится употреблять спиртные напитки, как только появится тревога. Аналогичным образом тот, кто предпочитает выпивать за обедом, может приобрести соответствующую привычку.

Алкогольные пристрастия во Франции и Италии

Климат во Франции хорош для выращивания винограда, что и обеспечивает процветание винной промышленности. Во многих семьях принято пить вино в течение всего дня — за завтраком, обедом и ужином, а также в промежутках между едой, чтобы утолить жажду или отметить какие-либо значимые для общества события (Swinson & Eaves, 1978). Таким образом, каждый среднестатистический гражданин Франции может испытать на себе действие целого ряда эффектов подкрепления, что оказывает в различных ситуациях алкоголь, и соответственно могут сформироваться многочисленные ассоциации между употреблением алкоголя и стимулами — как внутренними, так и внешними.

В Италии климат не менее хорош для выращивания винограда и процветания винной промышленности, но алкоголиков немного (Swinson & Eaves, 1978). Объясняется это тем, что большинство итальянцев пьют спиртные напитки лишь за ужином, а пьянство в Италии не прощается. Соответственно у итальянцев принято употреблять спиртное лишь в специально отведенное время и надлежащей обстановке, поэтому они и пьют умеренно (Swinson & Eaves, 1978). Таким образом, они в отличие от французов едва ли могут научиться связывать алкоголь с разнообразными внутренними и внешними стимулами.

Семейная обстановка

Признаки нарушений в поведении и деструктивные особенности личности, которые имеют антисоциальный характер, неоднократно соотносились со злоупотреблением наркотиками и алкоголем. По-видимому, корни этих расстройств закладываются генетически или определяются семьей. Согласно различным исследованиям, вероятность зависимости сильнее в тех случаях, если дисфункциональность свойственна членам семьи (Taylor & Carey, 1998). Это позволяет предположить, что трудно добиться успеха, занимаясь лечением одного человека, но не всей его семьи. В следующем разделе мы рассмотрим, насколько на употребление наркотиков влияют культурные факторы.

Культурные факторы

Стентон Пил (Peele, 1984,1985) проанализировал некоторые данные, определяющие роль культурных факторов в том, что касается приема наркотиков. Он отмечает, что индейцы племен Дзупьи и Хопи (*Zuni, Hopi*) употребляли алкоголь в умеренных количествах и с ритуальными целями. Но когда появились испанцы, это приобрело деструктивный характер, позволяющий сформироваться зависимости. Кроме того, Пил обращает внимание на то, что в рамках одних культур злоупотребление алкоголем может привести к антисоциальным агрессивным действиям (речь в данном случае идет о коренных жителях Америки), скандинавах, восточных европейцах и американцах, выходцах из Англии), а в других — нет (греки, итальянцы, американские евреи, китайцы и японцы). Подобные различия связаны, по-видимому, с убеждениями (*beliefs*) людей относительно действия наркотиков, но не личными, а культурными и общественными.

Лечение алкоголизма

В определенный момент заинтересовались тем, как применить принципы научения в лечении наркозависимых, особенно алкоголиков (Miller & Munoz, 1976). Главное здесь обучить человека тому, чтобы распивать спиртные напитки лишь в определенных ситуациях, а потом уметь и ограничивать количество выпиваемого. Если человек связан с теми, кто пьет сверх меры, его просят поискать новых друзей; если он посещает места, где алкоголь легко доступен, его просят подобрать другие, где получить спиртное затруднительно. В сущности, подобные программы нацелены на то, чтобы установить внешний контроль над употреблением алкоголя, раз уж алкоголиков так сложно научить контролю внутреннему.

КОГНИТИВНЫЙ КОМПОНЕНТ

Алкоголь и миопия

По-видимому, от ожиданий человека зависит то, каким будет действие алкоголя, но Стил и Джозефе (Steele & Josephs, 1990) утверждают: ожидания сами по себе не объясняют проявляющихся эффектов. Ученые отмечают, что под влиянием алкоголя один и тот же человек в один день может быть агрессивным и воинственным, в другой — добродушным и щедрым, в третий — замкнутым и отстраненным. Если бы это определялось ожиданиями, надо было бы задуматься о некоем постоянстве.

Стил и Джозефе полагают, что алкоголь вызывает появление *миопии*. Она характеризуется «недалновидным» процессом обработки информации, когда человек игнорирует отдельные ее части, в нормальном состоянии оказывающие существенное воздействие на его поведение. Не принимая во внимание все существенные стимулы, он отмечает лишь самые очевидные из них. Предположим, мы встречаем своего босса на вечеринке в тот же день, когда у нас произошел не совсем приятный разговор. Находясь под впечатлением от этого, мы остро чувствуем несправедливость и гнев. В другом случае мы предпочли бы не попадаться боссу на глаза, поскольку это привело бы к замешательству, еще одному неприятному разговору и даже потере работы. Другими словами, в нормальном состоянии мы можем одолеть ситуативную трудность и действовать соответствующим образом. Однако, как

утверждают Стал и Джозефе, под влиянием алкоголя наша способность справляться со сложностью или количеством поступающей информации ограничена. В результате наше внимание фокусируется только на том, что для нас наиболее очевидно — на собственном чувстве гнева. О возможных последствиях мы не задумываемся.

Особо привлекательной данную теорию делает то, что с ее помощью можно объяснить, почему употребление алкоголя порождает иногда не только появление большей агрессивности, но и самовыпячивание. Понимание того, что мы не всегда соответствуем собственному идеалу, в большинстве случаев учит людей скромности. Однако под действием алкоголя люди нередко взхлеб хвастаются собою. Как отмечают Стал и Джозефе, выпивая, мы концентрируемся на наиболее заметных стимулах, одним из которых является наше идеальное Я. В одном исследовании испытуемых попросили оценить важность 35 черт личности, которые связаны с их Я-идеальным и реальным, причем делалось это до и после того, как участники эксперимента выпивали спиртное или плацебо (Banaji, Steele, 1989). Поскольку различия между Я-реальным и идеальным либо минимальны, либо достаточно значимы, всех испытуемые поделили на две группы: с большими различиями, которые они считали важными (людей, у которых сильный конфликт подавления), и с незначительными различиями, которые не казались им существенными (со слабым конфликтом подавления). Было обнаружено, что алкоголь особенно влияет на самооценку в случае сильного конфликта подавления; если говорить конкретно, то он намного повышает самооценку (рис. 7.7).

В результате был сделан вывод, что алкоголь способен создавать эффект миопии, который проявляется в форме самонадеянной похвалы. После употребле-

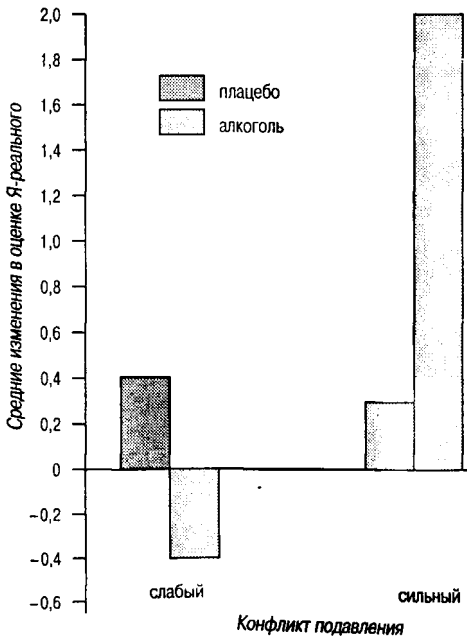


Рис. 7.7. Изменения в самооценке, происходящие под влиянием алкоголя у людей с сильным и слабым конфликтом подавления. (Источник: *Alcohol Myopia: Its Prized and Dangerous Effects*, by C. M. Steele and R. A. Joseph, *American Psychologist*, 1990, 45, 921-933 (Figure 3). Copyright © 1990 by the American Psychological Association. Перепечатано с разрешения автора.)

ния алкоголя участники эксперимента игнорировали значимую информацию относительно самоограничений и видели лишь свои сильные стороны. Иными словами, они утратили способность модулировать или подавлять позитивный образ собственного Я исходя из реалистичной оценки своих слабых сторон.

Получается, что, согласно модели, которую выдвигают Стил и Джозефе, фармакологические эффекты алкоголя проявляются в том, что наше внимание сужается до восприятия лишь наиболее заметных стимулов. Увеличение дозы выпитого приводит к еще большему редуцированию внимания (большей миопии). То, какие стимулы кажутся нам заметными, зависит от познавательных способностей, связанных с нашим мышлением, вниманием и мотивацией. Считается, что наличие или отсутствие выраженного изменения в поведении определяется мощностью конфликта, который возникает между нашими познавательными способностями. Чем он сильнее, тем более люди склонны видеть в себе те качества, которые являются главными в их мышлении, внимании и мотивации. По-видимому, люди настроены на то, чтобы видеть себя в наилучшем свете, поэтому неудивительно, что им свойственно, находясь, например, в состоянии алкогольного опьянения, отмечать только свои хорошие качества и игнорировать слабые стороны.

Представления о контроле

Люди располагают немалым объемом как достоверной, так и недостоверной информации о наркозависимости. Многие почерпнуто ими из разговоров, газет и телепередач. Например, вы могли прочесть о том, что алкоголики утрачивают контроль, как только начинают пить, или что они пьют каждый день, или что, выпив, ведут себя агрессивно, или что бросить выпивать они не могут, или что с течением времени пьют все больше и больше. Эти обрывки информации закладывают основу вашей системы убеждений. Здесь следует обратить внимание на две важные вещи. Во-первых, разные люди редко придерживаются одних и тех же убеждений. Во-вторых, у двух человек могут быть схожие паттерны, касающиеся употребления спиртных напитков, но один из них соответствует критериям алкоголизма, а другой — нет.

Если поведение контролируется убеждениями, то человек, посчитавший, что он алкоголик, поведет себя согласно этому ярлыку: выпив, он станет терять контроль, попытавшись бросить свою привычку, обнаружит, что сделать это невозможно, он в целом проявит такое поведение, которое ассоциируется у него с алкоголизмом. Человек, не навешивающий на себя ярлык алкоголика, может пить не меньше, но не утрачивать при этом контроль, для него не будет столь проблемным бросить пить. Данные исследований позволяют предположить, что те люди, которые не считают себя алкоголиками (или полагают по крайней мере, что какой-то контроль над собой все-таки сохраняют), достигают больших успехов как участники реабилитационных программ, направленных на установление контроля над привычкой выпивать, нежели те, кто преследуют целью абсолютную трезвость (например, Skinner, Glaser, & Annis, 1982). И наоборот, людям, считающим себя алкоголиками (или полагающим, что контроль у них полностью утрачен), программы первого типа подходят плохо, зато вторые — хорошо (Miller, 1983). Все вполне логично;

если вы считаете, что не можете контролировать количество спиртного, лучше вообще не пить.

Общество анонимных алкоголиков (АА) основано на том принципе, что есть люди, которые не способны научиться контролировать свою привычку, и они, если хотят вернуться к нормальной жизни, должны признать этот факт. Членам общества АА необходимо открыто причислить себя к группе алкоголиков. Это шаг к тому, чтобы признаться себе в утрате контроля и укрепиться в вере, что можно бросить пить вообще. Само признание, что контроль над собой потерян, может оказать деструктивное влияние, если члены Общества анонимных алкоголиков распространят ее и на другие сферы своей жизни. Однако подобное обобщение не получает развития, поскольку члены общества АА убеждены в том, что алкоголизм — это болезнь. Но такое утверждение предполагает, что нет возможности излечиться. Оправданность теории алкоголизма как болезни до сих пор остается весьма сомнительной.

Наконец, называющий себя алкоголиком рискует сорваться и вернуться к старому. Поскольку алкоголики не способны проконтролировать количество выпитого, следует ожидать, что человек, идентифицирующий себя с ними, выпивая, также утратит контроль (Heather, Winton & Rollnick, 1982; Peele, 1998). При строго проверяемом сравнении когнитивных и 12-шаговых теорий получила поддержку идея о том, что изменение в поведении представляет собой, скорее всего, результат осознанного выбора и целеполагания (Bell, Montoya, Richards & Dayton, 1998). Лишь в 5-10% случаев прохождение программы, ориентированной на полную трезвость, завершается успехом (Emrick & Hansen, 1983). Причина столь низкого показателя заключается в том, что многие люди стремятся «соскочить на ходу из вагона». Речь не о том, что 12-шаговые программы бесполезны или неэффективны. Они становятся такими только в том случае, если участники посещают заседания всего раз в неделю (Florentine, 1999). Если же человеку не удастся участвовать в таких программах постоянно, вероятность возвращения к прежней привычке достаточно высока.

Исследования психотерапевтических программ лечения позволили установить, что самым важным фактором, определяющим успешность лечения, является готовность к нему (DeLeon, Melnick & Kressel, 1997). Кроме того, для претворения изменений человеку необходимо тщательно спланировать, каким образом он сможет отказаться от старой привычки и обрести новую, чтобы намерение перевести в действие. Когда вновь приобретенные привычки закрепляются целенаправленно, они приобретают автоматический характер. Когда это случается, человек освобождается от имеющихся условных рефлексов (Ouellette & Wood, 1998).

Контроль, обретаемый благодаря уменьшению употребляемого алкоголя

Может ли человек, злоупотребляющий алкоголем (пьющий слишком много), научиться пить в меньшем количестве? В ходе недавно проведенных исследований (например, Miller & Munoz, 1976; Sobell & Sobell, 1976), результаты которых, правда, подверглись яростной критике, были обнаружены доказательства того, что некоторые люди, называемые алкоголиками или бесконтрольными пьяницами, могут научиться пить в умеренных количествах. Миллер (Miller, 1983) заявил, что по

результатам 23 из 24 исследований, посвященных этому вопросу, было установлено, что техника, направленная на сокращение употребляемого алкоголя, более успешна, нежели какая-либо другая, нацеленная на устранение проблемы злоупотребления алкоголем. Ни одно из проведенных исследований не подтвердило, что полный отказ от спиртного более эффективен по сравнению с переходом к умеренному его употреблению. Пока остается загадкой, чем же определяется возможность или невозможность вернуться к паттерну, предполагающему умеренность в распитии спиртного. Система ценностей, представления о контроле и стресс — это лишь некоторые из факторов, которые необходимо изучить в дальнейшем.

Исследователи предположили, что, судя по всему, вовсе не каждый человек может научиться контролировать количество выпитого. Через 10 лет после того, как Соубелл и Соубелл (Sobell & Sobell, 1976) лечили несколько человек, была проведена проверка, в результате которой обнаружилось, что из 20 испытуемых лишь один смог употреблять спиртные напитки без проблем, 8 злоупотребляли алкоголем, 6 не пили вообще, 4 умерли из-за проблем со спиртным, местонахождение еще одного человека установить не удалось (Pendery, Maltzman & West, 1982). Подвергшись критике за то, что экспериментаторы прибегли к методу, создавшему угрозу для жизни участников эксперимента, Соубелл и Соубелл заметили, что при проверке не была задействована контрольная группа испытуемых. Проведя повторное изучение, ученые выявили, что уровень смертности в контрольной группе составил 30%, а среди тех, кто контролировал количество выпиваемого спиртного, — 20%. Следовательно, пусть даже есть люди, которые не могут употреблять алкоголь умеренно, нет никаких доказательств того, что испытанным на себе действие этого метода становится хуже. Одна из причин столь низких показателей успешности, полученных в эксперименте Соубеллов, состоит в том, что они пытались лечить людей, длительное время злоупотреблявших алкоголем. Когда эксперимент проводился с людьми, работа с которыми начиналась сразу же, как только у них формировался паттерн злоупотребления спиртными напитками, показатели успеха были более высоки.

Представление об изменении себя

Существует множество людей, которые после многолетнего пьянства неожиданно меняли паттерны употребления спиртных напитков. Отец, в один прекрасный день замечающий, что сын копирует его поведение, вдруг бросает пить; мать, понимающая, что за обедом никто не может разобрать ее речь, решительно перестает выпивать перед едой привычные три-четыре коктейля. Пил (Peele, 1983) указал на то, что люди нередко изменяют данный паттерн, когда он мешает им делать что-то ценное для них. Хотя, несомненно, есть и те, кто не способен контролировать количество выпитого, многим это вполне под силу. Были представлены доказательства, что проблемы с алкоголем достаточно часто ликвидируются без врачебного вмешательства (Vaillant, 1983). Другими словами, неправильно говорить о том, что существует неизбежность прогрессирования пристрастия, затрагивающего всех алкоголиков и всех тех, кто употребляет наркотики.

См. Практическое применение 7.2, где рассматривается, как люди избавляются от зависимостей.

Резюме

Алкоголь, употребляемый в количествах от небольших до умеренных, выступает как стимулятор. Эффект эйфории может быть обусловлен способностью спиртного стимулировать дофаминергическую и эндорфиновую системы. Исследователи полагают, что употребление алкоголя приводит к депрессии, а не является ее следствием; это соответствует представлению о том, что он стимулирует выработку и последующее расщепление дофамина и эндорфинов, служащих, по-видимому,

ПРАКТИЧЕСКОЕ ПРИМЕНЕНИЕ 7.2

Как люди избавляются от зависимости

Сведения, полученные от тех, кто смог избавиться от зависимости, говорят, что большинство людей добились этого, идя своим путем. Показатель успеха при прохождении официальных программ лечения, как правило, очень низок. Например, результаты исследований относительно курения свидетельствуют, что миллионы людей бросают курить и большинство (около 95 %) делают это сами, без посторонней помощи (Cohen et al., 1989). На самом деле, 30 % взрослого населения Америки относится в настоящее время к числу бывших курильщиков (Peele, 1989). Показатель же успешного результата в официальных программах избавления от никотиновой зависимости составляет около 20% (Cohen et al., 1989). Аналогичные данные получены и относительно алкогольной зависимости. Пил (Peele, 1998) отмечает, что большинство людей, злоупотреблявших спиртным, избавились от данной проблемы, либо научившись пить умеренно, либо перестав выпивать вообще. Очень немногие из тех, кто решил для себя проблему пьянства, сделали это благодаря курсу официального лечения. 60% выбравших абсолютную трезвость не контактировали с обществом «Анонимных алкоголиков». Люди, решившие снизить количество выпиваемого алкоголя, также не контактировали с этим обществом, поскольку его работа основана на представлении, что единственный способ справиться с проблемой - не пить вообще. Лишь в 5-10% случаев участие в программе, рассчитанной на полную трезвость, завершается успехом (Emrick & Hansen, 1983). Даже когда речь идет об избавлении от лишнего веса, вероятность успеха выше в том случае, если вы последуете своим собственным путем, а не станете участвовать в официальной программе. Исследовав две разные выборки, Шехтер и Родин (Schachter & Rodin, 1974) обнаружили, что 62 % людей, пытавшихся похудеть, добились успеха. Им удалось похудеть (в среднем на 34,7 фунта) и закрепить полученный результат (11,2 года). Данные, касающиеся героиновой и кокаиновой зависимости, также свидетельствуют, что лучше всего от них избавляются, следуя своим путем (Peele, 1989). Гренфилд и Клауд (Granfield & Cloud, 1996) очень точно выразили эту мысль, сказав, что успех людей, обратившихся к саморегуляции, - то же самое, что «слон, которого не видно».

Как людям это удается? По-видимому, все объясняется тем, что они разрабатывают собственные программы. Но вы не сможете этого сделать, пока не поверите, что вам под силу избавиться от зависимости, еще у вас должна быть причина отказаться от нее. Затем обычно следует путь проб и ошибок, что в конечном счете и приводит к успеху. Исследователи считают, что в данном случае речь идет скорее о динамическом процессе, нежели о дискретном (*discrete*) событии (Cohen et al., 1989).

1. **Готовность меняться.** Люди часто перестают употреблять наркотики, когда им угрожают такие обстоятельства, как, например, развод, безработица или судебные разбирательства. Отказ от наркотиков в подобных ситуациях - явление временное, поскольку он мотивирован только страхом перед возможными негативными последствиями. Исследования

источником позитивных чувств. Хорошо известно, что умеренные и большие количества алкоголя создают эффект расторможенности. В границах конфликта достичь/избежать этот эффект означает ослабление стремления избежать; устремленность к достижению остается неизменной.

По модели научения, если алкоголь употребляется при наличии множества различных стимулов, то все они начинают управлять поведением, что продемонстрировано сравнением степени алкогольной зависимости французов и итальянцев.

показали, что люди меняются лишь в том случае, когда потребность стать другим интернализуется, превращаясь в готовность измениться. Это нечто большее, чем просто намерение, такая готовность предполагает открытость, позволяющую получить помощь. Особо значимо признание того факта, что отказаться от наркотиков сложно, на чем и выстраивается множество программ, помогающих людям обучиться тому, как сформировать новые привычки (Clemente, 1999).

2. **Вера в то, что избавиться от зависимости может любой человек.** Вера в то, что вы можете избавиться от зависимости, идя своим собственным путем, является одним из самых важных факторов. Если же вы уверены, что преодолете зависимость только благодаря участию в официальной программе, тем самым перекладываете ответственность на нее. Если вас постигнет неудача, это не ваша ошибка, а ее. По-видимому, наиболее эффективны те программы, которые убеждают человека, что он сможет достичь успеха, а затем наделяют его всей полнотой ответственности (Bandura, 1999; DiClemente, 1999).
3. **Развитие уверенности в себе.** Когда люди берут на себя ответственность за разработку собственных программ и достигают успехов, они становятся более уверенными в себе. Даже небольшой успех развивает чувство уверенности в собственных силах. В том же случае, когда кто-то говорит вам, что нужно делать, и вы добиваетесь успеха, выполняя это, но все равно не берете ответственность за результат на себя, - следовательно, не растет ваша уверенность. Последняя укрепляет изначальную веру человека в то, что он способен избавиться от зависимости. Чувство уверенности в себе влияет на все этапы наркозависимости, в том числе на решение измениться, на выработку пути этих перемен и преодоление стремления вернуться к прежней привычке (Bandura, 1999).
4. **Обучение тому, как правильно интерпретировать неудачу.** Поскольку людям свойственно возвращаться к прежним привычкам, можно ожидать, что чувство уверенности в себе будет подорвано неудачей. Случится это или нет, зависит от того, как человек интерпретирует неуспех. Если как некоторый недостаток разработанной им программы, а не как свой или неспособность избавиться от зависимости, он сможет научиться фокусировать внимание на самой программе и дорабатывать ее. Например, обнаружив склонность к злоупотреблению алкоголем, он может заранее определить некоторые рамки, а затем решить избавиться от зависимости, как только такая граница будет пересечена. Некоторые учатся тому, что, выпивая бутылку пива, наполняют ее водой и пьют перед тем, как приняться за вторую. Если вы спросите у людей, как они смогли добиться успеха, то получите сотни разных ответов. У каждого свои приемы. Любому человеку необходимо подобрать для себя именно то, что окажется подходящим для него. Важно отметить, что число предыдущих неудачных попыток никак не влияет на конечный успех в избавлении от зависимости (Cohen et al., 1989).

Когнитивные факторы играют важную роль в употреблении спиртного и злоупотреблении им. Ожидания относительно эффекта от действия наркотика во многом определяют то, какой будет реакция человека.

* Однако, как утверждают Стил и Джозефе, при помощи одних лишь ожиданий невозможно объяснить многие эффекты, возникающие от алкоголя. Разработав модель взаимодействия, они утверждают, что фармакологические последствия, производимые спиртным, означают снижение внимания, когда люди, находящиеся

ПРАКТИЧЕСКОЕ ПРИМЕНЕНИЕ 7.2 (продолжение)

5. **Изменение существующих представлений о себе.** Люди, употребляющие наркотики, нередко отличаются тем, что у них существуют негативные представления о самих себе; однако изменить это очень сложно. Люди часто делают все, чтобы сохранить сформировавшиеся взгляды, даже если последние неправильные. Люди сохраняют существующие представления о самих себе, избирательно отвергая ту информацию, пусть даже достоверную, которая связана с позитивной самооценкой, и принимая ту, что не соответствует ей. Предложено несколько подходов, помогающих людям посмотреть на себя более позитивно, что позволило бы успешнее справиться с зависимостью. Данные техники варьируются - от сценариев, определяющих, чего мог бы достичь конкретный человек, до логического противостояния негативной самооценке (Linehan, 1997).
6. **Здоровье как ценность.** Когда люди ценят здоровье, они менее склонны к таким наркотикам, как алкоголь и никотин, поскольку их употребление вредит здоровью. Становясь старше, человек понимает, что жизнь окажется долгой и продуктивной, если заботиться о своем здоровье. Есть немалое число людей, которые пьянствовали или принимали наркотики в молодости, а затем неожиданно либо уменьшили их потребление, либо вовсе отказались от них (Peele, 1989, 1998).
7. **Появление интереса к иной деятельности или способности ценить ее.** Когда люди ценят свою работу, семью и свои увлечения, они предпочитают наслаждаться ими и воздержаться от алкоголя или наркотиков. Обычно они говорят, что на сегодня выпили уже достаточно или не собираются принимать сейчас наркотики, поскольку завтра хотят встать пораньше, чтобы заняться любимым делом. Человек наполняет свою жизнь наркотиками, если у него нет другой цели, чтобы жить. В трущобах так много наркоманов потому, что у многих живущих там нет позитивных чувств, на которых можно было бы сфокусироваться. Вместе с тем спортсмены не употребляют наркотики, поскольку едва ли не все эти вещества мешают достичь высоких результатов. Жертвами наркотиков становятся обычно лишь те из них, кто не обеспокоен достижением наилучших показателей. Если в жизни человека находится место его любимому делу, нет оснований обращаться к наркотикам (Cox & Klinger, 1988; Peele, 1998).
8. **Достижение зрелости.** Как правило, становясь старше, люди либо употребляют наркотиков меньше, либо вовсе от них отказываются (Peele, 1989). Этому есть множество объяснений, начиная с того, что, когда люди достигают зрелости, наркотики утрачивают для них свою подкрепляющую силу (биологическое объяснение), и заканчивая тем, что с возрастом люди приходят к сознательному контролю, основанному на таких представлениях, как забота о здоровье (когнитивное объяснение). Но как бы то ни было, идея, что чем дольше вы употребляете наркотики, тем больше вероятность стать зависимым, не отражает общую закономерность. Как раз наоборот, последняя заключается в том, что люди после многолетнего употребления наркотиков отвергают их. Другими словами, отказ от наркотиков происходит естественным образом.

под действием алкоголя, замечают наиболее очевидные стимулы, следовательно, реагируют на ситуацию, не учитывая некоторой важной информации; они демонстрируют то, что Стил и Джозефе называют «миопическим» подходом к миру. Ситуативные факторы — например то, какое поведение считается уместным, — также во многом определяют поведение человека, принявшего наркотики. Культурные различия в убеждениях людей относительно действия наркотиков и возможности того или иного поведения сказываются в специфике действия наркотиков. В рамках модели алкоголизма как болезни утрата контроля ассоциируется непосредственно с заболеванием, именуемым алкоголизмом, а не с когнитивными факторами.

К числу факторов, влияющих на употребление наркотиков, относится: увлеченность иной деятельностью, принадлежность к определенному социальному классу, оказываемое родителями и сверстниками влияние, культурная и этническая принадлежность, умеренность как жизненная ценность, потребность в достижениях, страх неудач и степень отчужденности от общества.

По-видимому, чтобы избавиться от зависимости, лучше всего идти своим собственным путем. С ним связаны по крайней мере шесть факторов: вера в то, что это возможно, рост чувства уверенности в себе, обучение тому, как правильно интерпретировать неудачу, знание о том, что здоровье представляет собой ценность, возрастание интереса к прочим занятиям, достижение зрелости.

Основные положения

1. Поскольку наркозависимости обычно предшествует злоупотребление наркотиками, в настоящее время применяется стратегия изучения, направленная на выявление факторов, приводящих к такому злоупотреблению.
2. Понятие зависимости отражает потребность принимать наркотики, чтобы поддержать ощущение благополучия.
3. Понятие толерантности означает, что для ощущения благополучия людям требуется каждый раз увеличивать дозу принимаемого наркотика.
4. Активация дофаминергической системы служит, по-видимому, мотивацией, стоящей за употреблением большинства, а может быть даже и всех, наркотиков.
5. Открытие опиатных рецепторов в головном мозге позволило исследователям предположить, что при употреблении опиатов происходит вмешательство в работу механизмов естественно получаемых подкреплений и механизмов выживания.
6. Было получено множество данных, подтверждающих идею о том, что у людей и животных формируется зависимость от таких наркотиков, как героин, только в том случае, когда оказываются неудовлетворенными основные психологические и социальные потребности.
7. Исследователи считают, что социальная приемлемость зачастую играет важную роль в процессе формирования зависимости, особенно от таких наркотиков, как героин.

8. Представления о контроле сильно влияют на способность человека избавиться от зависимости, особенно героиновой.
9. Амфетамины не создают эффектов толерантности или ломки, но содействуют формированию привычки.
10. Результаты исследований указывают, что галлюцинации, возникающие под воздействием ЛСД, образуются с участием нейронов, содержащих серотонин, которые расположены в нервном центре *raphe nuclei*.
- И. К числу хорошо адаптированных подростков можно отнести тех, кто экспериментировал с марихуаной, но не «подсел» на нее.
12. В небольших дозах алкоголь оказывает стимулирующее действие на центральную нервную систему. В средних дозах он подавляет активность головного мозга, непосредственно воздействуя на него. Это приводит к возникновению эффекта расторможенности.
13. Связь между употреблением алкоголя и депрессией можно объяснить тем, что спиртное способствует появлению депрессии благодаря расщеплению накопленных дофамина и норадреналина.
14. Идея о том, что пьянство обусловлено множеством стимулов, иллюстрируется данными о различиях алкогольного потребления среди жителей Франции и Италии.
15. Обусловленность реакции человека на наркотики от ситуации и культурных представлений его самого поднимает множество серьезных вопросов относительно модели наркозависимости как болезни.
16. Представления о контроле и способность измениться предопределяют, станет ли человек наркозависимым.
17. К числу факторов, влияющих на употребление наркотиков, относятся: увлеченность другой деятельностью, принадлежность к определенному социальному классу, оказываемое родителями и сверстниками влияние, культурная и этническая принадлежность, ориентация на умеренность, потребность в достижении, страх неудач и принятие общественных ценностей.
18. Существует множество доказательств того, что вероятность избавления от зависимости выше в том случае, если человек решает сделать это, идя своим собственным путем.

Агрессия, принуждение и гнев

- *Какие виды агрессии существуют?*
- *Запрограммирована ли агрессия генетически?*
- *Как реагирует наше тело, когда мы в гневе?*
- *Делает ли мужчин агрессивными тестостерон?*
- *Насколько агрессивность — это поведение, которому научаются?*
- *Можно ли научиться контролировать свою агрессивность?*
- *Побуждает ли к агрессивному поведению лицезрение насилия в кино и на телевидении?*
- *Что такое принуждение?*
- *Можно ли научиться контролировать свой гнев?*
- *Влияет ли гнев на состояние здоровья?*

Человеческая агрессия возникла не в качестве особой адаптации, необходимой для решения специфической проблемы, но скорее как то, что решает множество различных проблем, связанных с выживанием (Buss, 1999). Какое-то время назад Мойер (Моуег, 1976) выделил у животных по крайней мере восемь видов агрессии, каждый из которых в той или иной форме можно заметить и в поведении человека. Мойер утверждает, что указанные им виды различны, хотя отчасти могут совпадать друг с другом. Кроме того, в реализации каждого из них задействованы свои структуры головного мозга. Ниже перечисляются все эти восемь видов.

Виды агрессии

1. **Агрессия хищника:** атакующее поведение животного, нацеленного на свою естественную жертву. Многие наши предки охотились, чтобы прокормиться. Потом они одомашнили множество животных, стремясь получить пищу. Тем не менее даже в наши дни многим охотникам, идущим на это ради развлечения, нравится выслеживать и убивать, например, оленей, лосей, медведей, фазанов, уток и гусей. Есть также и те, кто занимается рыболовством, относясь к этому как к спорту или как к возможности добыть пищу.
2. **Агрессия среди особей мужского пола:** угроза, атака или подчинение, демонстрируемые самцами в ответ на появление чужака. В США 87 % людей, арестованных за убийство или нанесение тяжких телесных повреждений, — мужчины (Tedeschi & Felson, 1994).
3. **Агрессия, индуцированная страхом:** агрессивное поведение, проявляющееся, когда животное оказывается «загнанным в угол». Атакующему поведению

обычно предшествует попытка бегства. Людям также не нравится чувствовать себя загнанными в угол. Чтобы предотвратить попытки бегства, осужденных преступников и военнопленных содержат обычно в хорошо укрепленных сооружениях и непрерывно охраняют. Но, несмотря на угрозу санкций, на охранников все же иногда нападают. По-видимому, мы биологически запрограммированы так, чтобы сопротивляться любым ограничениям. Младенцы, которых ограничивают физически (держат за ручки), проявляют гнев (Stenberg & Campos, 1990). В три месяца они демонстрируют недовольство; в четыре — гневно смотрят на руку, которая их удерживает, а в семь — в лицо человека, который это делает.

4. **Территориальная агрессия:** угроза или атака в том случае, когда обнаружено животное, вторгшееся на территорию, которая воспринимается первым как своя, или подчинение и отступление чужака, когда его обнаруживают. Дома, офисы, дворы и частные земли — все это территории, которые люди стремятся защищать. Самой ценной и защищаемой из них является дом. Мы очень серьезно относимся к любому незваному вторжению в наш дом друзей или незнакомцев. Наши законы признают право на защиту своей территории: собственник, стреляющий и убивающий того, кто к нему вторгся, вряд ли будет осужден.

Бизнесмены зачастую предпочитают вести дела в своем пространстве — у себя в офисе, потому что там они чувствуют себя в более выгодном положении. Переговоры между враждующими сторонами проводятся, как правило, на нейтральной территории. Когда президент США Рейган и советский генсек Горбачев решили во времена «холодной войны» начать переговоры, они отправились в Исландию, страну, считавшуюся нейтральной для обеих сторон.

5. **Материнская агрессия:** атака или угроза, исходящие от особи женского пола, адресованные нарушителю, который активен, когда рядом ее потомство. Если говорить о людях, то всем известно стремление матери защитить своих детей. Когда кто-то попытается причинить ребенку вред, мать сделает максимум, чтобы его защитить.
6. **Агрессия раздражения:** атакующее или деструктивное поведение, нацеленное на любой объект и являющееся следствием фрустрации, боли, депривации или действия любого другого фактора, вызывающего стресс. Фрустрация у человека приводит к агрессии лишь тогда, когда она очень сильная и совершенно неожиданная. Мы научились переживать определенные фрустрации, такие как необходимость стоять в очереди или в автомобильной пробке. Но вот если бы ваша новая машина стоимостью 30 000 долларов разбилась по дороге домой из автосалона, вас, вероятно, охватил бы гнев, вы стали бы даже агрессивны. Боль и депривация — это два практически непреодолимых состояния мотивации. Берковиц (Berkowitz, 1993) считает, что когда актуализируются негативные чувства, это приводит к агрессии и даже ярости. Первая, как правило, не является уместной реакцией на подобные события, поэтому людям зачастую необходимо учиться более адаптивному реагированию.

7. Сексуальная агрессия: агрессивное поведение, актуализируемое теми же стимулами, что влияют на сексуальное поведение. Человек, возбуждающий нас, может заставить ревновать и быть агрессивными, если мы увидим, как, например, он флиртует с кем-то еще. Психологи, сторонники эволюционных теорий, полагают, что ревность связана с нашим желанием сохранить свои гены в будущих поколениях (Buss, 1994). Когда человек, которого мы рассматриваем как потенциального сексуального партнера, проявляет интерес к третьей стороне, под угрозой оказывается сама возможность воспроизвести вместе с ним потомство. Поскольку сохранение наших генов — первичный мотив, стимулы, побуждающие нас к ревности, заставляют настораживаться. Подобные чувства могут сопровождаться вербальной и даже физической агрессией.
8. Инструментальная агрессия: агрессивное поведение, реализация которого приводила в прошлом к получению какого-либо подкрепления. Многие из человеческой агрессии относятся к этому виду. Когда мы будем говорить о когнитивном компоненте агрессии, то рассмотрим, как люди прибегают к принуждению, чтобы достичь намеченных целей. Как мы увидим, агрессия очень распространена в повседневном поведении.

В данной главе невозможно подробным образом рассмотреть все эти виды агрессии. Мы сфокусируем внимание на некоторых областях изучения. История показывает, что люди способны совершать насилие. Но все же если не принимать во внимание случаи геноцида и массовых войн, жизнь наполнена удивительной гармонией, потому что мы можем подавлять свою агрессию. Наша природная склонность быть агрессивными в тех или иных ситуациях социализируется, и при определенных условиях мы можем жить в мире друг с другом.

Традиционное определение агрессии

Традиционно психологи определяют агрессию как поведение, направленное против другого человека с намерением причинить ему вред (Geen, 1990). Заметьте, что это определение касается лишь социально неприемлемого поведения. В повседневной же речи мы употребляем слово «агрессия» более широко, понимая под ним не только это, но и некоторые формы социально допустимого поведения. Того человека, кто много и упорно работает, чтобы добиться подписания контракта; вступающего в конкурентную борьбу с другими претендентами на должность исполнительного директора большой компании; спортсмена, стремящегося стать лучшим в команде, — этих людей подчас воспринимают в обществе как агрессивных, но такой их настрой считается возможным и даже желательным. С другой стороны, водителей, сигнализирующих медленно едущим машинам, или людей, которые подначивают других спорить, считают агрессивно настроенными, и подобное воспринимается как недопустимое и нежелательное.

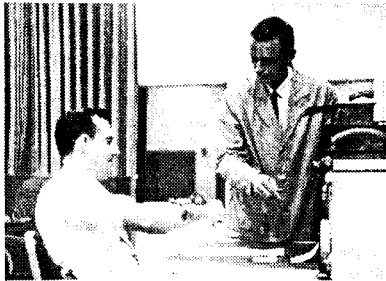
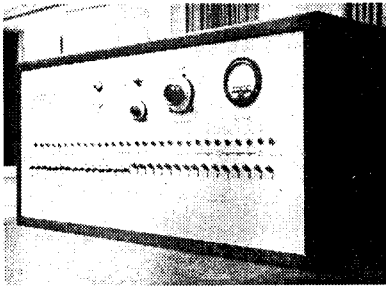
Кроме того, агрессия определяется не вредом, а его сочетанием с намерением. Существует множество ситуаций, когда вред причиняется неумышленно. Водитель может случайно на своей машине врезаться в другую, клерк — ввести клиента в

заблуждение, сделав это неспециально, или бывает, что преподаватель ошибается, оценивая работу студента. Непредумышленность означает, что эти поступки не были актами агрессии. Напротив, водители, неистово сигналившие тем, чьи машины едут медленно, подстрекают их совершить опрометчивые действия, которые могут привести к фатальным последствиям.

Изучение агрессии

Первые лабораторные исследования

Первоначально целью лабораторных исследований было проверить идею о том, что агрессия проистекает из намерения причинить вред. Вопросом оказалась то, как экспериментально обозначить вред: достаточно ли быть очевидцем брани между людьми или же надо увидеть, как испытуемый причиняет физические страдания другому человеку? В конце концов многие исследователи пришли к такому мнению: уверенность в том, что у людей есть мотивация причинить вред, возможна, если можно увидеть, будто они на самом деле доставляют другим физические страдания. Соответственно исследователи решили определить, имеется ли намерение причинить вред, проверяя, станет ли участник эксперимента подвергать другого человека болезненным ударам электрического тока (Baron, 1977).



Сцены из исследования, проведенного Стэнли Милгрэмом (*Stanley Milgram*), которое было посвящено феномену повиновения авторитету: «генератор ударов электрического тока» (левое верхнее фото); «ученик», привязанный к стулу (правое верхнее фото), испытуемый, которому предлагают нанести сильный удар электротоком (левое нижнее фото); и испытуемый, отказывающийся продолжать это (правое нижнее фото). Несмотря на некоторые возражения, большинство участников слушались экспериментатора

В ходе данных исследований было продемонстрировано, что люди готовы пойти на это. В большинстве случаев истинная задача изучения скрывалась. Испытуемым говорили, например, что они участвуют в научном исследовании, цель которого — определить, становится ли процесс обучения более успешным, если за совершение ошибок человек наказывается ударом электрического тока. В результате обнаружилось, что участники эксперимента могут подвергнуть других людей электрическим разрядам, даже если им известно, что это чрезвычайно болезненно (Milgram, 1963, 1974).

В некоторых исследованиях испытуемых провоцировали тем, что давали им негативную оценку (им не ставили даже «посредственно» за эссе, которое просили написать) или оскорбляли их (все это делал ассистент). Затем им предоставлялась возможность отомстить, подвергнув этого ассистента одному или нескольким (до десяти) ударам тока. Участникам говорили, что таким образом оценивается качество работы ассистента. Они не только охотно соглашались на это, но и были готовы увеличить количество разрядов для тех сотрудников, которые оказались более строги в оценках или суровы в оскорблении (Baron, 1977). На основе такого рода исследований пришли к следующему выводу: чтобы человек стал мстить, его необходимо сначала как-либо спровоцировать на это.

В ряде других исследований было установлено, что если людям наносили физические страдания, например подвергали серии ничем не спровоцированных ударов электротоком, они отплачивали тем же: тот, кто подвергся определенному числу разрядов, хотел отплатить обидчику тем же самым способом (например, Borden, Bowen & Taylor, 1971; Dengerink & Bertilson, 1974; Dengerink & Myers, 1977; Taylor, 1967). Данные показывают также, что испытуемые оказались готовыми нанести ударов больше, чем получили сами, если полагали, что им за это ничего не будет (например, потому, что участие в эксперименте анонимно) (Zimbardo, 1969, 1972).

В определенных обстоятельствах люди склонны «давать сдачу по-крупному». Паттерсон (Patterson, 1976) подметил, что агрессивное поведение кого-либо из членов семьи часто вызвано тем, что он таким образом пытается остановить нападки другого человека. Более того, ученый установил, что если агрессия одного из родственников неожиданно усиливается, другой, как правило, прекращает свои нападки. Хотя постепенная эскалация агрессивных действий может еще больше раздуть конфликт, резко усилившийся натиск («сдача по-крупному») способен ослабить его или вовсе прекратить. Данные, полученные из иных источников, соответствуют этому наблюдению. Например, когда существует явная угроза получить сдачу за агрессивное поведение, желание нападать слабеет (Baron, 1973; Dengerink & Levendusky, 1972; Shortell, Epstein, & Taylor, 1990). Но здесь есть одно важное исключение. Когда человек очень зол, то угроза получить сдачу — даже мощную — не ослабит его желания инициировать столкновение (Baron, 1973).

Агрессия в реальном мире

Результаты таких исследований были подвергнуты критике, поскольку их участники знали о том, что находятся в лабораторных условиях, являющихся как бы противопоставлением реальному миру. Кроме того, участников вводили в заблуж-

дение. Во многих случаях им говорили, что та кратковременная боль, которую они причинят другим людям, окажется в итоге благом. Критике подверглось и то, что на провокации испытуемые могли ответить только физической агрессией. В реальности же мы имеем и другие альтернативы. В результате была поставлена иод сомнение достоверность того высокого уровня агрессии, который можно было наблюдать в лабораторных условиях. В настоящее время внимание ученых сконцентрировано на изучении агрессии, проявляющейся в реальном мире. Конечно, эти исследования не всегда обеспечивают уровень контроля, необходимый для установления причинно-следственных связей, но они имеют большое значение, если мы хотим понять такое явление, как агрессия в жизни.

Новые понятия, касающиеся агрессии

Работая над этой главой, мне нужно было решить, насколько полно следует осветить тему, а также начинать ли с четкого определения понятий или сначала представить традиционные взгляды психологов на агрессию. В конце концов я понял, что необходимо задать контекст, помогающий психологам описать агрессию с помощью жестких терминов, но при этом в ее определение заложить широкий смысл. Это поможет понять конкретные причины того, почему люди зачастую ведут себя агрессивно. Как мы увидим, обнаружение мощной потребности в контроле, свойственной людям, заставило исследователей пересмотреть факторы, обуславливающие мотивацию агрессии.

Хотя в ходе лабораторных исследований было получено немало наблюдений относительно тех условий, в которых люди либо проявляют физическую агрессию, либо нет, обнаружить ответ на вопрос о мотивации не удалось. Вероятно, само намерение причинить вред проистекает из чего-то большего, нежели только желание отомстить. По мнению ученых, оно порождается пашей потребностью в выживании и приспособлении.

Потребность в контроле

Различные исследователи выдвигали гипотезу, что ключевым побуждением к агрессивным действиям выступает потребность человека получить контроль. По-видимому, нам присуща такая черта — желание контролировать события или других людей (Rotter, 1972). Многие религиозные войны оправдывались тем, что если людей вынудить вести себя определенным образом и заставить придерживаться навязываемых убеждений и установок, то для всех нас мир станет лучше.

Тох (Hans Toch, 1969, 1993) указал на то, что у преступников, осужденных за насильственные действия, зачастую отсутствуют базовые социальные навыки, необходимые для контроля над людьми и событиями, происходящими в окружающей среде, и что таким людям свойственно прибегать к силе как средству компенсации этого своего недостатка. Маленькие дети тоже нередко обращаются к физической агрессии, но постепенно они осваивают иные, социально приемлемые способы получения контроля (Patterson, 1976). Если человеку не удастся развить подобные навыки, агрессивность становится для него единственно доступным

средством. Тох полагает, что развитие у преступников соответствующих социальных навыков, необходимых для контроля над событиями, происходящими в окружающей среде, ослабило бы их стремление физически нападать на других людей.

Согласно одной из наиболее основательных теорий преступления, люди, совершающие такого рода деяния, обладают низким самоконтролем (Gottfredson & Hirschi, 1990). С ее помощью можно объяснить, почему совершаются преступления, а также почему преступники действуют антисоциальным и агрессивным образом (Brannigan, 1997).

Рабочее определение агрессии

Если отталкиваться от предположения, что агрессия вырастает из нашей потребности контролировать других, и считать, что люди различаются по ее силе, возможно определить агрессию как готовность к физическим и психологическим действиям, направленным на причинение вреда другим людям, чтобы контролировать их поведение. Это определение включает все основные элементы наиболее традиционного, но вместе с тем развивает его в трех направлениях. Во-первых, оно содержит идею о том, что агрессия — нанесение как психологического, так и физического вреда. Хотя традиционно мысль о психологическом ущербе не исключена, в экспериментах, следующих за привычным определением, агрессию связывали только с физическим уроном. Во-вторых, наше толкование конкретизирует, что ключевой мотивацией агрессии является стремление обрести контроль над поведением других людей. В-третьих, оно указывает на предрасположенность. Если агрессия такова, то ее выражение во многом зависит от когнитивных факторов и факторов научения. Как мы увидим, стремление к агрессивным действиям зачастую подавляется.

Обратите внимание на то, что данное определение не подходит для случаев неспровоцированной агрессии, случайных актов насилия и вандализма. Можно утверждать, что такое поведение имеет своим источником чувство гнева. Мы это увидим, когда обратимся к понятию гнева и ярости, которое предложено Берковицем.

Гнев и агрессия

Согласно нашему рабочему определению, агрессия — это инструментальное поведение, основанное на ключевой потребности в контроле. Ее не следует путать с гневом, который обычно определяется как эмоция. Он может сочетаться с ней, — подчас именно так и происходит. Кроме того, гнев понижает порог для инструментальной агрессии. Хотя между ними существует сильная положительная корреляция, люди нередко испытывают чувство гнева, но не становятся при этом агрессивными, и наоборот, агрессивны, не гневаясь. Например, гнев может ощущаться во время болезни, когда у человека возникает фрустрация, вызванная попыткой достичь желаемой цели, или когда разрываются отношения, — но при этом люди не набрасываются на других. Подобно этому, они ради достижения желаемой цели, например стремясь выиграть в спортивном состязании, получить преимущество в политической борьбе или продемонстрировать свою силу, могут действовать агрессивно, хотя о гневe речь не идет. Исследование Милгрэма (Milgram, 1963) показа-

ло, что участники, подвергшие других людей сильным разрядам электрического тока, делали это, не будучи в гневе.

Таким образом, мы можем различить инструментальную агрессию, которая имеет целенаправленный характер, и гнев, или аффективную агрессию..

Резюме

Мойер (Моуег) выделил у животных восемь видов агрессии, и практически любой из них можно встретить у людей. Психологически агрессия традиционно определялась как поведение, основанное на желании причинить вред другому человеку. Это определение не имеет отношения к таким ситуациям, когда вред наносится случайно, по небрежности или в случае конкурентной борьбы (как, например, в спортивном соревновании).

Изначально лабораторным путем пытались выявить, проистекает ли агрессия из намерения навредить другому. В ходе экспериментов, истинная цель которых обычно скрывалась, было продемонстрировано, как участники подвергают других людей болезненным ударам электрического тока. Результаты исследований, посвященных проблеме мести, показывают: люди обычно готовы отплатить тем же; но если они уверены, что для них не будет нежелательных последствий в будущем (например, благодаря сохранению анонимности), то их стремление мстить оказывается сильнее. Понятие «давать сдачу по-крупному» нередко означает сообщение оппоненту о том, чтобы тот прекратил свои агрессивные выпады.

Согласно нашему рабочему определению, агрессия — это готовность к физическим и психологическим действиям, направленным на причинение вреда другим людям с тем, чтобы контролировать их действия. В это пояснение включены основные моменты традиционного определения, но оно также конкретизирует ключевую мотивацию, вызывающую агрессивное поведение.

Хотя между гневом и агрессией существует стойкая позитивная корреляция, люди часто гnevаются, но не становятся при этом агрессивными, и наоборот, проявляют агрессию, не чувствуя никакого гнева. Следовательно, следует различать инструментальную агрессию, которая не предполагает гнева, и аффективную, какой гнев свойствен.

Измерение агрессии людей

Наблюдая за поведением людей, можно сделать вывод, что стремление к агрессивным действиям у них различно. Чтобы определить, имеется ли у того или иного человека повышенная склонность быть агрессивным или он обладает выраженными чувствами враждебности и гнева, исследователи разработали специальные анкеты самоотчета, обладающие необходимой валидностью. С помощью весьма распространенного опросника об определении враждебности (*Hostility Inventory*), разработанного Бассом и Дарки (Buss & Durkee, 1957), можно с успехом прогнозировать различные виды агрессивного поведения. Позже Басе и Перри (Buss & Perry, 1992) разработали еще один опросник. Благодаря факторному анализу вопросов, вошедших в него, выделили четыре фактора: физическую агрессию, вербальную агрессию, гнев и враждебность. Физическая и вербальная агрессия, предполагающие нанесение

обиды другому человеку, представляют собой инструментальный компонент. Гнев, означающий физиологическую активацию, — эмоциональный, или аффективный, компонент. Враждебность, предполагающая чувство несправедливости и дурные намерения, — это когнитивный компонент агрессии (Buss & Perry, 1992).

Давайте рассмотрим различные аспекты агрессивного поведения — биологический, когнитивный и научения.

Биологический компонент агрессии

Генетические процессы

Было проведено несколько исследований с участием пар монозиготных и дизиготных близнецов, которые должны были заполнить анкеты самоотчета, касающиеся агрессии. В одних случаях удалось найти генетический фактор агрессии, а в других — нет (Tedeschi & Felson, 1974). Также проводилось исследование с участием 573 пар близнецов; для монозиготных близнецов корреляция составила 0,40, а для дизиготных она отсутствовала, что свидетельствует о сильном влиянии генетического фактора (Rushton, Fulker, Neale, Nias & Eysenck, 1986).

Метаанализ данных, полученных в 24 исследованиях, при проведении которых использовались различные процедуры измерения агрессии, показал, что генетическим фактором можно объяснить 50% существующих вариаций (Miles & Carey, 1997). В результате анализа выяснилось, что проявление агрессии у детей тесно связано с факторами окружающей среды, а у взрослых — с генетическими. Другими словами, после того как устраняются первичные ограничения со стороны среды, о себе заявляет генетика.

Данные также свидетельствуют, что такая черта темперамента, как импульсивность, связана с агрессивным и антисоциальным поведением (Coccaro, Bergeman & McClearn, 1993; Karli, 1991). Уровень содержания серотонина в головном мозге выступает посредником в этой закономерности. Было установлено, что повышенный уровень серотонина подавляет реакции, а пониженный вызывает гиперактивацию в задействованных структурах мозга. Исследователей особо заинтересовала связь между темпераментом и агрессией, в ней они увидели звено в развитии, приводящем к преступному поведению. Но вспомните, что человек, который по темпераменту предрасположен к агрессивным действиям, необязательно станет преступником или правонарушителем. Возможно, близость импульсивности и агрессии объясняется тем, что мы, по-видимому, подавляем большую часть своих агрессивных импульсов. Следовательно, те люди, которые не способны поступать таким образом, более склонны к агрессии. Ниже мы вернемся к обсуждению импульсивности, самоконтроля и преступления.

Гормоны и агрессия

Гормоны и мужская агрессия

Тестостерон — это один из основных гормонов, связанных с агрессией. Ученые провели два исследования, чтобы определить, обусловлена ли она этим гормоном. В ходе одного уровень содержания тестостерона повышался и отслеживалась проявляемая агрессия; в ходе другого — уровень понижался и также следили за выражением агрессии.

Поскольку вводить людям тестостерон ради эксперимента неэтично, исследователи попытались найти тех, кто сам принимал соответствующие препараты, содержащие, например, стероиды, что повышало содержание тестостерона. В результате сравнения (проведенного с помощью Опросника Басса — Дарки по определению враждебности) людей, занимавшихся поднятием тяжестей и употреблявших стероиды, с теми, кто их не употреблял, было обнаружено, что первые отличались повышенной враждебностью (Yates, Perry & Muggau, 1992). Это исследование не исключает возможности того, что агрессивность обусловила употребление стероидов. Однако эксперименты, проведенные на животных, когда тем назначались стероиды, показали, что гормоны усиливали агрессивное поведение (Haug, Brain & Kamis, 1985).

Результаты исследований, посвященных изучению эффектов кастрации, обеспечили дополнительные доказательства того, что тестостерон играет важную роль в проявлении агрессии. Последующее наблюдение кастрированных сексуальных преступников показало, что кастрация снижает не только сексуальное влечение, но и враждебность и агрессивные тенденции (Bremer, 1959; Hawke, 1950; Sturup, 1960). Вместе с тем введение тестостерона кастрированным мужчинам восстанавливает прежние агрессивные тенденции (Hawke, 1950). Следовательно, снижение агрессивности, вероятно, было вызвано снижением уровня тестостерона, а не являлось лишь побочным результатом травмы от кастрации или сопровождающей терапии. Тестостероновые антагонисты применялись также при лечении сексуальных преступников. Выявленные закономерности в общем вполне согласуются с идеей, что понижение содержания тестостерона сказывается на уменьшении агрессии (например, Money, 1980; Sturup, 1968).

Изучив все исследования, посвященные проблеме взаимосвязи между тестостероном и агрессией, Сапольски (Sapolsky, 1997) пришел к выводу, что этот гормон не обуславливает ее возникновение, но важен для ее проявления. Полученные данные говорят о том, что когда тестостерон подавляется, агрессивное поведение редуцируется, но не полностью, и если уровень гормона повышается, то оно вновь выражено сильнее. Таким образом, агрессия инициируется чем-то еще. Уровнем тестостерона не объяснить, почему люди нажимают на спусковой крючок пистолета (Sapolski, 1997).

В ходе недавно проведенного исследования было обнаружено, что этот гормон связан скорее с социальной успешностью, чем с физической агрессией. Если говорить конкретнее, то исследователи выявили, что уровень тестостерона повышается, когда мальчики ведут себя социально вызывающе, и снижается после того, как такой статус исчезает (Schaal, Tremblay, Soussignan & Susman, 1996). Эти открытия подкрепляют идею о том, что тестостерон не вызывает агрессию как таковую, но выступает в качестве химической системы дублирования, которая обеспечивает мотивацию для поддержания статуса и положения лидера (Buss, 1999).

Гормоны и женская агрессия

Попытки связать женскую агрессию с повышенным уровнем тестостерона или эстрадиола в целом были малоуспешными (Gladue, 1991), поэтому многие исследователи обратились к изучению животных, чтобы лучше понять, какова роль гормонов в женской агрессии.

Андростенедион и агрессия у самок гиены

Пятнистые самки гиены не только выглядят и ведут себя как самцы, но и доминируют над ними за счет своих размеров и агрессивности. Исследователи, например, установили, что единственная самка станет преобладать в иерархии (речь идет о так называемом «порядке клевания»¹). Было продемонстрировано также, что уровень тестостерона и соответствующих андрогенов у доминирующей самки выше, чем у самца, и в шесть раз больше, чем у обыкновенной самки (Hopson, 1987).

Но особенно заинтериговало ученых то, что у нее увеличен клитор, который поразительно напоминает пенис самцов. Оказывается, что это связано с прегормоном (*prehormone*), который называется андростенедионом и вырабатывается в половых железах и надпочечниках всех млекопитающих. Андростенедион — это последний компонент в цепи химических реакций, которые происходят до того, как станет ясно, на что они направлены — на выработку женских или мужских гормонов. В результате он способен детерминировать пол. Например, было показано, что с его помощью можно вызвать бисексуальность у самцов крыс. После того как их кастрировали, чтобы устранить источник тестостерона, и вводили андростенедион, у них обнаруживалось сексуальное поведение, характерное и для самцов, и для самок. Если беременные крысы получали андростенедион, их детеныши, даже если генетически они были самками, рождались с фаллосом и проявляли половую активность, присущую самцам.

Исследователи выдвинули предположение, что паттерн агрессивного поведения стал развиваться для того, чтобы самка гиены и ее потомство получили эволюционное преимущество. Они также считают, что маскулинизированные гениталии могут быть случайным побочным продуктом такого процесса (Hopson, 1987).

Изучая людей, ученые установили, что высокое содержание андростенедиона, как у девочек, так и мальчиков-подростков, сопровождается проблемами с поведением, таким как ложь, непослушание, эмоциональная вспыльчивость, препирательство с родителями и учителями (у мальчиков) и злобная установка по отношению к родителям и стремление доминировать (у девочек) (Hopson, 1987).

Почему же важно понять, в чем заключается роль гормонов? Исследователи подсчитали, что агрессия на 20-25 % связана с эндокринными факторами (Gladue, 1991). Хотя этот процент достаточно велик, нам, разумеется, необходимо рассмотреть также значимость когнитивных факторов и факторов научения.

Половые различия мужчин и женщин

Учитывая существование положительной корреляции между уровнем тестостерона и мужской агрессией, можно сделать вывод, что мужчины более агрессивны по сравнению с женщинами. Хотя статистика преступлений однозначно свидетельствует о том, что они совершают большее количество преступлений, ученые указывают на незначительные различия между женской и мужской агрессией.

Проанализировав результаты исследований, в ходе которых использовались различные методы измерения агрессии, были сделаны выводы о том, что хотя в

¹«Порядок клевания» — это система действий, направленная на поддержание внутригрупповой иерархии в контактных группах.

среднем мужчины более агрессивны, чем женщины, все-таки разница невелика (Eagly & Steffen, 1986). Проведя метаанализ 143 работ, Гайд (Hyde, 1986) показал, что она составляет около одной второй от стандартного отклонения ($d=0,50$). Это означает, что 63% мужчин превышают пределы среднестатистических показателей по агрессии, в то время как аналогичная цифра для женщин равняется 38%. Эти результаты указывают на то, что пол объясняет лишь 5% имеющихся различий. Сравнивая мужчин и женщин с помощью Опросника агрессии (*Aggression Questionnaire*), установили, что мужчины набрали немного больше баллов по шкалам вербальной агрессии и враждебности, намного больше баллов по шкале физической агрессии и равное с женщинами число баллов по шкале гнева (Buss & Perry, 1992).

Основная проблема, связанная с использованием усредненных данных для определения того, кто более агрессивен, — мужчины или женщины, состоит в том, что преобладание одного типа измерения агрессии — например, физической или психологической — может исказить результаты. Были проанализированы эксперименты, когда наблюдалось подобное преобладание в рамках парадигмы «учитель—ученик» и агрессия с большей вероятностью обнаруживалась у мужчин, нежели у женщин, и большая агрессия направлялась на мужчин, нежели на женщин (Eagly & Steffen, 1986). Игли и Стеффен указывают, что величина различий между двумя полами связана со склонностью к причинению физического вреда. По мнению ученых, женщины более осторожны в применении какой-либо формы физической агрессии, поскольку они лучше осознают возможные ее последствия. Кроме того, они испытывают, по-видимому, более сильное чувство вины и тревоги, принимая решение отомстить. И наконец, многочисленные данные указывают на то, что у женщин бывает сильнее мотивация избежать агрессивности или вообще отказаться от нее, в особенности когда речь идет об агрессивной стычке с мужчинами.

Некоторые дополнительные различия

1. Женщины по сравнению с мужчинами находят агрессивные действия более предосудительными (Harris & Knight-Bohnhoff, 1996).
2. Даже если дело касается одного и того же, проявление мужской агрессии оценивается хуже, чем проявление женской (Harris & Knight-Bohnhoff, 1996).
3. Агрессия, нацеленная на женщин, воспринимается хуже той, что направлена на мужчин (Harris & Knight-Bohnhoff, 1996).
4. Независимо от пола чем люди старше и образованнее, тем с большим осуждением они относятся к агрессии (Harris & Knight-Bohnhoff, 1996).
5. Мужчины, одобряющие стереотип мужественности (*masculine stereotype*) (что измеряется при помощи Опросника Бем о половых ролях (*Bern's Sex Role Inventory*)), более открыто проявляют свою агрессивность (Weisbuch, Beal & O'Neal, 1999).
6. Агрессивное сексуальное поведение, демонстрируемое некоторыми мужчинами, связано с замещением агрессии, направленной на собственных матерей (McCollaum & Lester, 1997).

Нейромеханизмы

Грей (Gray, 1991) выделены три нейробиологические структуры, задействованные в реализации агрессивного поведения, — две из них связаны с побуждением к агрессии и одна — с подавлением.

1. **Система «борьбы — бегства» (СББ).** Данная система активируется, когда мы испытываем боль и фрустрацию. Такие события стимулируют миндалевидную железу, гипоталамус и средний мозг; вместе с мозговым стволом эти структуры продуцируют оборонительное поведение. В главе, посвященной проблемам стресса и здоровья, мы рассмотрим эту систему подробнее.
2. **Система поведенческой активации (СПА).** Она активируется в случае фрустрации. Чтобы преодолеть препятствия или избежать наказания, человеку требуется обратиться к инструментальному поведению. Оно управляется системой СПА, которая способна продуцировать вознаграждения. Одним из главных ее компонентов является дофаминергическая система, к рассмотрению которой мы обращались в предыдущей главе.
3. **Система поведенческого торможения (СПТ).** Ее можно обозначить как систему «прекрати смотреть и прислушайся» (Gray, 1991). Способность подавлять поведение обусловлена активацией СПТ. Это происходит благодаря как новым стимулам, так и тем, что связаны с наказанием или с прекращением вознаграждения. В работе СПТ задействовано несколько структур головного мозга. Когда она активируется, внимание фокусируется на стимулах, представляющих угрозу. Как мы говорили ранее (глава 2), активация, по-видимому, автоматически вызывает концентрацию на тех стимулах, которые являются угрожающими. Более подробно мы будем разбирать данную систему в главе 10, когда речь пойдет о негативных эмоциях.

Объяснение агрессии как черты характера

Ряд данных показывает, что люди отличаются агрессией, которая связана с характером. Исследователи предположили, что различная склонность людей к агрессивным действиям определяется тем, что они рождаются с разными порогами активации каждой из вышеозначенных систем. Возьмем, к примеру, вербальную агрессию. Согласно изложенной точке зрения, склонны к ней те, у кого низкий порог активации СПА и СББ и высокий — СПТ. Точнее, «люди с высоким уровнем вербальной агрессии имеют сильную мотивацию достичь цели, участвуя в межличностных взаимодействиях, они быстро переходят к агрессивной тактике в случае первых неудач и, если отсутствует надлежащее торможение, становятся агрессивными. Фокусировка внимания, сопровождающая активацию системы, обеспечивает постоянную сосредоточенность на цели и сводит к минимуму внимание к возможным негативным последствиям агрессивного символического действия» (Beatty & McCoskey, 1997, p. 450). Понятие *порогов* является важной составляющей теории, поскольку позволяет понять, что даже люди, обладающие невысокой агрессивностью характера, способны проявить ее вербально, если достаточно событий, чтобы активировать СББ и СПА, но мало для активации СПТ.

Миндалевидная железа

Миндалевидная железа, относящаяся к числу центральных структур СББ, располагается внутри лимбической системы, которая участвует в реализации разнообразного эмоционального поведения (рис. 8.1).

О лимбической системе зачастую вспоминают, когда речь заходит об эмоциях. Она состоит из ряда структур, к числу которых относятся сингулярная извилина (*cingulate gyms*), гиппокамп, таламус, гипоталамус, гипофиз (традиционная нейроэндокринная система), септальный нервный центр (*septal nuclei*), обонятельные луковицы и маммилярные тельца. Миндалевидная железа, включенная в эту систему, запускает гормоны, побуждающие к поведению «борьбы или бегства», мобилизует двигательный центр, активирует сердечно-сосудистую систему, инициирует высвобождение норадреналина, и мы, в итоге, становимся проворнее (LeDoux, 1986, 1992, 1993, 1996). ЛеДу предположил, что она играет ключевую роль в управлении нашим поведением, поскольку способна вызвать действия еще до того, как наш разум переработает поступивший сигнал. Свою позицию он аргументирует так: сенсорный сигнал идет сначала к таламусу, далее возможны два пути — к миндалевидной железе и к неокортексу. Поскольку ко второму он проходит дольше, у миндалевидной железы — вся полнота действий, по крайней мере на несколько миллисекунд, до того, как неокортекс оценит и определит природу поступившего сигнала. Ле Дю, как и другие теоретики, полагает, что человек настроен на новый стимул как на потенциальную угрозу своей жизни. Развивая эту мысль, ученый говорит, что из-за такой отсрочки некоторые эмоциональные реакции и вос-

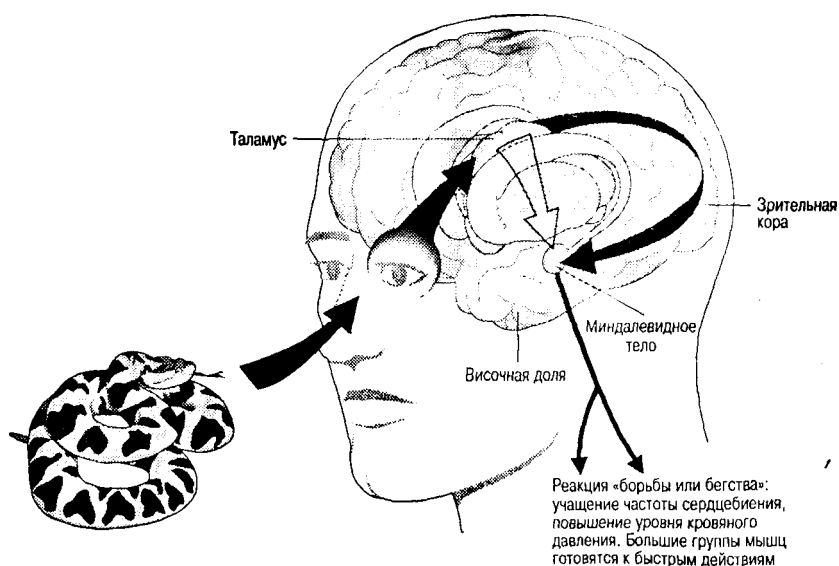


Рис. 8.1. Некоторые важные структуры головного мозга, участвующие в реализации агрессивного поведения

поминания могут формироваться без задействования сознательных или когнитивных структур. Другими словами, в нашем распоряжении имеются две системы памяти: одна — для обычных событий, другая — для тех, которые эмоционально насыщены. Проблема в том, что в миндалевидной железе воспоминания могут быть по ошибке соотнесены с настоящим. Тогда они могут подталкивать нас к распознаванию безвредных стимулов как угрожающих нам, побуждая тем самым к агрессивным действиям. Ле Ду указывает также, что, активируясь, эмоциональная система продолжает сама поддерживать собственную активность. В итоге у нас возникает побуждение, по крайней мере в течение некоторого времени, видеть в различных вещах угрозу для себя. Если же нам кажется, что имеется нечто нам угрожающее, то мы становимся более предрасположенными к агрессивным действиям.

Сущность импульсивности — действие при отсутствии полной информации. Открытые Ле Ду закономерности объясняют изначальную склонность к агрессии и то, почему ее так трудно скорректировать. Кроме того, благодаря им ясно, почему импульсивность приводит к антисоциальному поведению и даже насилию. Пока эта система не окажется реорганизованной, она будет подталкивать людей к агрессии и антисоциальным действиям (Dozier, 1998).

Хотя исследований, посвященных изучению мозговых структур и агрессии у животных, было множество, число тех, к которым привлекались люди, невелико. Часто вспоминают случай, происшедший с Чарльзом Уитменом, интроспективным молодым человеком, который никогда не уличался в совершении насильственных деяний, но однажды ночью убил свою жену и мать. На следующее утро Уитмен отправился в административное здание Техасского университета, где убил секретаря и забаррикадировался в башне. Поднявшись наверх, он начал расстреливать из своей мощной винтовки всех, кого видел через оптический прицел. За 90 минут он убил 14 человек и ранил еще 24. Стрельба закончилась лишь после того, как полицейские убили Уитмена. Вскрытие показало, что у него была опухоль мозга, установить точное местоположение которой было сложно из-за ран, нанесенных пулями полицейских. Однако имеющиеся данные позволяют говорить о том, что опухоль, расположенная в медиальной части височной доли, оказывала давление на миндалевидную железу (Dozier, 1998).

Многочисленные факты, выявленные при работе с животными, свидетельствуют о том, что повреждение или удаление миндалевидной железы продуцирует эффект успокоения (Grossman, 1967; Pribram, 1976). Хотя психохирургия (*psycho-surgery* — операция на головном мозге душевнобольных) является радикальным методом лечения, ее применяют к людям, обнаруживающим всплески агрессии и насилия. Используя в качестве модели данные, полученные при изучении животных, хирурги удаляли часть височных долей и миндалевидной железы. Результаты такой хирургии показали, что она частично эффективна в плане редукции агрессии (Dozier, 1998).

Резюме

С помощью анкет самоотчета можно дифференцировать людей в соответствии с их предрасположенностью к агрессии. Хотя в ходе одних исследований, проведенных с участием мопозиготных и дизиготных близнецов, был выявлен генетический

компонент агрессии, другие исследования этого не обнаружили. Результаты изучения темперамента показали, что импульсивность связана с агрессивным и антисоциальным поведением. Данная тенденция может быть обусловлена уровнем содержания серотонина в головном мозге. Многочисленные данные соотносят мужскую агрессию с уровнем тестостерона, но данные о связи женской агрессии с уровнем тестостерона или с изменениями уровня содержания эстрогена или прогестерона кажутся малоубедительными. Результаты исследования, проведенного на гиенах, позволяют предположить, что андростенедион может служить важным источником агрессии, как мужской, так и женской.

Использование различных методов в измерении агрессии между мужчинами и женщинами выявило стойкие различия. Мужчины обнаруживают несколько более высокие показатели по шкалам вербальной агрессии и враждебности и высокие — по шкале физической агрессии. Кажется, что выражение агрессии — особенно физической — в большей степени подавляется женщинами, которые испытывают чувство вины и тревоги по отношению к ней.

Многочисленные данные связывают агрессию животных с различными структурами головного мозга, но данные о людях еще не позволяют делать каких-либо обоснованных выводов. Результаты психирургии свидетельствуют о том, что удаление височных долей и миндалевидной железы создает отчетливый эффект успокоения. Ле Ду полагает, что миндалевидная железа играет центральную роль в реализации агрессивного поведения, поскольку она программирует реакцию борьбы или бегства и инициирует оборонительные действия, в то время как неокортекс полностью не задействован. Его модель объясняет наличие связи между импульсивностью и антисоциальным поведением.

Результаты, полученные в ходе исследований животных, указывают на то, что удаление миндалевидной железы продуцирует эффект успокоения.

Компонент научения

Понятие фрустрации

Фрустрация долгое время рассматривалась в качестве основной причины агрессии. В соответствии с данной гипотезой склонность к агрессивному поведению усиливается, когда блокируется целенаправленное поведение (Berckowitz, 1962, 1969; Miller, 1941). Такие повседневные события, как обнаружение любимого ресторана закрытым или необходимость выстоять очередь, чтобы попасть в кино, а также отсутствие высокого балла за тест, могут вызывать фрустрацию, которая, в свою очередь, способна усиливать тенденцию к агрессии. Весьма вероятно, что корни фрустрации лежат в потребности контролировать или быть контролируемым. Когда этому что-либо препятствует, человек пребывает в состоянии активации (испытывает чувство фрустрации). Какими будут действия, зависит от множества социальных и культурных факторов. Одна интересная и важная особенность фрустрации заключается в том, что она должна стать достаточно сильной, чтобы действительно инициировать агрессивное действие. Это означает, что должен быть пересечен определенный порог, прежде чем возникнет агрессия.

Хотя во многих исследованиях были получены данные, согласующиеся с гипотезой о фрустрации (например, Berkowitz & Geen, 1966; Burnstein & Worchel, 1962; Geen, 1968), обнаружили также факты, не подтверждающие ее (например, Buss, 1963; Kuhn, Madsen & Becker, 1967; Taylor & Pisano, 1971). После тщательного изучения конфликтующих между собой результатов исследований, Барон (Baron, 1977) сделал вывод, что «фрустрация может содействовать появлению последующей агрессии» (р. 91), но это, вероятно, будет происходить лишь тогда, когда фрустрация: 1) «достаточно сильная»; 2) «неожиданная или непредвиденная по своей сути» (р. 91). Таким образом, необходимость выстоять очередь может не спровоцировать агрессию, поскольку сопровождающая ее фрустрация недостаточно сильна. На самом деле, большинство людей готовы к тому, что иногда возникают ситуации, когда нужно подождать, и поэтому, столкнувшись с этим, они либо вообще не испытывают фрустрации, либо она не будет сильной. Будет ли агрессия спровоцирована тем, что студенту не удалось получить ожидаемую отметку, зависит от того, воспримет ли он эту отметку как справедливую или несправедливую.

Фрустрация и направленность поведения

Несмотря на имевшиеся ожидания, люди, испытывающие фрустрацию, часто ие устраняют ее источник в силу нескольких причин; например, из-за того, что это может спровоцировать месть. Однако, находясь в агрессивном состоянии, люди предпринимают самые разные действия. Поскольку фрустрация — это негативное мотивационное состояние, то ее редукция должна быть вознаграждающим событием и любое поведение, обладающее таким эффектом, будет воспроизводиться в будущем с большей вероятностью. Еще раз пересмотрев результаты исследований по фрустрации, Беркович (Berkowitz, 1989) выдвинул предположение о том, что она генерирует агрессивные наклонности в той мере, в которой вызывает негативный аффект. По мнению ученого, ситуации, когда люди при наличии фрустрации не ведут себя агрессивно, не вызывают появления негативного аффекта. Спровоцирует ли ситуация сто появление — отчасти зависит от наших когнитивных процессов, например от субъективности восприятия: специально или случайно нам помешали. Если нам кажется, что кто-то специально воспрепятствовал тому, чтобы мы могли достичь намеченной цели, то мы с большей вероятностьюотреагируем на такую ситуацию гневно и агрессивно.

Понятие замещения

Если что-то вызывает нашу агрессию, то кажется целесообразным убрать причину фрустрации. Однако сделать это не всегда возможно. Если я вынужден выстаивать очередь, чтобы попасть в банк, то источником проблемы зачастую служит менеджер, который не смог определить на работу достаточное количество кассиров, способных справиться с наплывом клиентов; однако понимание этого не мешает мне «поцапаться» с кассиром. Студентом-выпускником я наблюдал за тем, как крысы реагируют на отсутствие награды. В ходе эксперимента им сначала давали полноценное подкрепление, а затем переводили на режим частичных подкреплений. Когда крысы переставали получать награду, они начинали кусать миску для еды или атаковать

путья клетки. Когда я вытаскивал крыс из экспериментальной установки, они пытались покусать и меня. Очевидно, что я выступал источником проблемы, но фрустрация первоначально была перемещена в направлении других вещей, поскольку я оказался недоступен. Иногда мы не в состоянии со всей определенностью решить, что является источником проблемы; в такой ситуации мы можем направить нашу агрессию на кого угодно (Tedeschi & Felson, 1994).

Генерализация и торможение

Пережив сильную фрустрацию, люди, как правило, не нападают на всех без разбора. Данные, полученные при исследовании людей, а также животных, указывают на то, что мы снабжены механизмами торможения, позволяющими нам либо прибегать к агрессии избирательно, либо вовсе ее подавлять, когда это отвечает нашим интересам (Brannigan, 1997; Lore & Schultz, 1993). Чтобы объяснить избирательный характер нашей агрессивности, был привлечен принцип генерализации. Согласно ему, стимулы могут быть проранжированы вдоль некоторого континуума, определяющего степень их похожести друг на друга. В отношении агрессии принцип генерализации показывает следующее: если цель нашей фрустрации недоступна, то мы будем направлять свои действия на те стимулы, которые более всего схожи с этой целью. Таким образом, если мы вынуждены стоять в очереди и банковский менеджер недоступен, то следующей по привлекательности целью будет кассир. В рабочей обстановке нам иногда довольно сложно найти действительный источник нашей фрустрации. В результате мы можем «набрасываться» на других людей, образы которых являются для нас символами агрессивного состояния. Супруга нередко становится первой доступной целью после дня, проведенного на работе, который наполнен моментами фрустрации. Некоторые люди снимают напряжение, гоня по трассе и «подрезая» чужие машины.

Наши действия управляются также торможением. Еще в начале своей жизни мы обнаруживаем, что, воспроизводя определенное поведение — скажем, физическое нападение на человека, который вызывает нашу фрустрацию, мы можем понести наказание. Если ребенок в состоянии агрессии кусает или бьет своих родителей, то такие действия обычно приводят к быстрым и зачастую болезненным для него последствиям; в результате он научается подавлять подобное поведение. Какие реакции на фрустрацию являются при этом приемлемыми, зависит от культурных, социально-экономических, тендерных и прочих факторов. Мальчиков зачастую учат выплескивать свою агрессивную энергию в спорте; девочек приучают справляться с ней посредством деления своих чувств с кем-то еще. Опираясь на такого рода опыт, мы привыкаем прибегать скорее к одним, нежели к другим реакциям.

Принципы генерализации и торможения позволяют нам лучше понять, почему фрустрация приводит разных людей к разным действиям.

Слепая ярость: генерализованный гнев и агрессия

Даже при отсутствии явной провокации некоторые люди обычно реагируют на негативные ситуации гневом и агрессией; они обрушиваются на всех попавшихся им под руку. Берковиц (Berkowitz, 1990) объясняет данный феномен, опираясь на понятие генерализации.

Берковиц начинает с наблюдения за тем, как гнев и агрессия могут быть спровоцированы рядом неприятных переживаний, к числу которых относятся резкие запахи, высокие температуры, боль, воздействие холодной воды, тошнота, нахождение в автомобильной пробке. Иногда люди злятся, когда они опечалены — в случае смерти близкого друга или в состоянии подавленности, например из-за потери работы. Ученый выдвигает предположение о том, что склонность к проявлению гнева и агрессивности в ответ на широкий ряд стимулов является во многом результатом научения. Как только человек причастен ассоциировать разнообразные негативные чувства с гневом и агрессией, он начинает испытывать гнев и может становиться агрессивным, когда сталкивается с этими чувствами. Если говорить более конкретно, то Берковиц предполагает, что негативный аффект активирует представления, воспоминания и действия, ассоциируемые с гневом и агрессией. В результате когда мы переживаем негативный аффект, то оказываемся готовыми перейти к гневу и реализовать разнообразные агрессивные действия.

Когнитивные теоретики утверждают, что должны быть определенные виды убеждений, прежде чем эмоция гнева сможет появиться, но Берковиц с этим не соглашается. Рассмотрим, например, ситуацию, когда человек, испытывающий зубную боль, задает вопрос «Ну почему я?» — и злобно бьет по двери. Объясняя подобные случаи, Берковиц говорит, что боль вызывает воспоминания о предыдущих негативных чувствах, например о гневе и об ассоциируемых с ним действиях — агрессии. В итоге люди начинают выражать свой гнев и предпринимать агрессивные действия, когда испытывают боль, даже если болят зубы. Обратите внимание на то, что в данной теории негативный аффект служит медиатором для двух разных эмоций. Таким образом, широкий ряд негативных эмоций может со временем приводить к возникновению агрессии.

Берковиц отдает должное роли когнитивных процессов, в силу чего называет свою теорию когнитивно-неоассоциационистическим подходом. Он утверждает, что у большинства людей есть рудиментарное представление (прототип) о первичных эмоциях и о том, какие факторы включены в эти эмоции (ощущения, мысли, воспоминания и т. д.). Таким образом, можно говорить о существовании ограничения в той степени, в какой негативные эмоции соотносятся с гневом и агрессией. Согласно теории Берковица, научаясь дифференцировать эмоции, мы начинаем более точно определять свои прототипы. В результате становимся менее склонными к генерализации и, следовательно, к тому, чтобы реагировать на боль гневом и агрессией.

Сильные стороны данной теории заключаются в способности объяснить два момента: 1) почему определенные негативные эмоции могут приводить к возникновению гнева и агрессии даже тогда, когда данные реакции не являются адаптивными; 2) почему люди, научившиеся дифференцировать свои эмоции, не обнаруживают такой неадаптивной склонности.

Согласно данной теории, научение людей более тонкой дифференциации своих эмоций должно редуцировать генерализованную агрессию в нашем обществе. Биологи утверждают, что эмоции призваны делать нас более адаптивными. Для максимизации своей адаптивности нам следует научиться дифференцировать свои эмоции, чтобы соответствующе реагировать на каждую испытываемую эмоцию.

Теория социального научения

Согласно теории социального научения, окружающая среда зачастую играет важную роль в плане приобретения, выражения и поддержания агрессивного поведения (Bandura, 1973, 1986, 1997).

Моделирование и имитация

Дети учатся агрессии главным образом посредством наблюдения и имитации. Например, нам известно, что зачастую люди дисциплинируют своих детей так же, как их самих приучали к дисциплине родители (Patterson, 1980). Те, кого воспитывали в строгости, стремятся повторить это и в отношении своих детей; те же, кого воспитывали в более мягкой манере, стремятся быть мягкими по отношению к собственным детям. Нам также известно, что физическое и сексуальное насилие зачастую переходит от поколения к поколению; данное явление было названо циклом насилия.

Цикл насилия

Родители, которые применяют к своим детям насилие, зачастую осведомлены о том, что их действия идут вразрез со стандартами, принятыми в обществе, но они все равно продолжают это делать. Кажется, что они не в силах избавиться от своей привычки. Эксперты в данной области единодушно заявляют, что, пока от привычки нельзя избавиться, данный паттерн будет передаваться последующим поколениям. Это яркий пример, иллюстрирующий, какую роль играет научение в приобретении и поддержании паттерна агрессивного поведения.

Исследования, посвященные циклу насилия, указывают на то, что не все люди, выросшие в семьях, где имели место насилие и попустительское отношение, прибегают к насилию или плохо обращаются с собственными детьми (Widom, 1989a, Ъ). К сожалению, нам до сих пор неизвестно, почему в одних случаях цикл разрывается, а в других — нет. Существует указание на то, что в передаче этого явления от поколения к поколению большое значение имеют биологические и генетические факторы (DiLalla & Gottesman, 1991). Например, иногда человеку необходимо овладеть определенным биологическим темпераментом, прежде чем подобное научение сможет произойти.

Агрессия и насилие, показываемые по телевидению

Способствует ли просмотр телевизионных передач, показывающих насилие, поощрению агрессивного поведения? Несмотря на проведение широкомасштабных исследований, ответ на данный вопрос так до конца и неясен. Действительно, есть люди, которые, посмотрев сцены насилия по ТВ, начинают проявлять большую склонность к агрессивному поведению в провоцирующих ситуациях. Однако это не означает, что просмотр телепередач со сценами насилия обуславливает появление агрессии в отсутствие провокации. Скорее насилие, показываемое по ТВ, может косвенным образом усиливать агрессивность (например, Fenigstein, 1979). Было предложено по крайней мере четыре объяснения: 1) моделирование и имитация; 2) высвобождение или растормаживание агрессивных импульсов; 3) актуа-

лизация агрессивных действий, которые были ранее выучены; 4) повышение уровня активации, вызванное наблюдением за агрессивными занятиями (Bandura, 1972; Geen, 1976).

Большое количество детей, которые видят насилие по телевидению, не обнаруживают повышенной агрессивности. Почему это так? Один из важных факторов заключается в том, каково отношение родителей к агрессии. Если родители не расценивают насилие как средство решения споров, достижения целей и т. д., то и дети, видящие насилие по телевидению, не склонны подпадать под его влияние (Dominick & Greenberg, 1971). Существует еще один важный фактор, связанный с тем, отдает ли конкретный ребенок предпочтение насилию. По-видимому, не всем детям нравится смотреть на такие сцены. Тем, кто смотрит их по ТВ, присуща большая врожденная агрессивность (Bushman, 1995; Eron, Huesman, Lefkowitz & Walder, 1972; Fenigstein, 1979). Вследствие этого корреляция, обнаруженная между просмотром телепередач со сценами насилия и агрессивным поведением, отражает изначально большую склонность к агрессии у детей, получающих удовольствие от насилия, показываемого по ТВ. На рис. 8.2 можно увидеть проявление агрессивности как черты характера. По мере ее усиления растет и предпочтение, отдаваемое фильмам, где присутствуют сцены насилия.

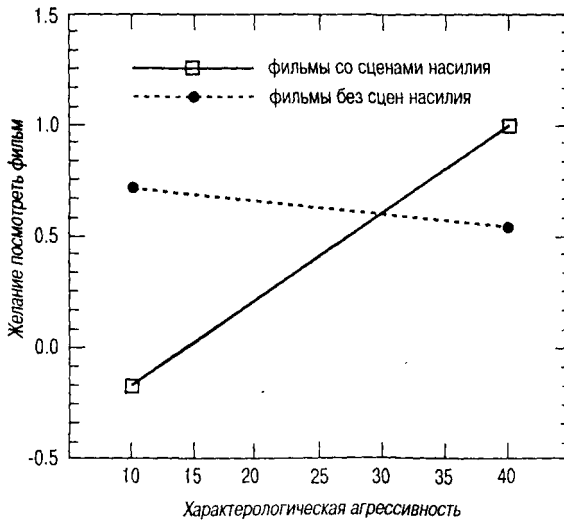


Рис. 8.2. Опосредующая роль агрессивности как черты характера, которая влияет на желание смотреть фильмы со сценами насилия и без них

Установки родителей вновь могут играть важную роль в усилении или подавлении данной склонности. И наконец, насилие, показываемое по ТВ, может существенно содействовать появлению агрессии, по крайней мере на короткое время, **Пока** человек испытывает гнев (Doob & Climie, 1972). Эта закономерность позволяет предположить, что насилие, показываемое по ТВ, оказывает общий эффект активации, который скорее содействует возникновению агрессивности, нежели обладает специфическим моделирующим эффектом.

В ходе исследования и сравнения американских городов, в которых есть телевидение, и тех, где его нет, не было обнаружено никаких различий (Hennigan et al., 1982). Кроме того, когда в городе телевидение наконец появлялось, число совершаемых преступлений не увеличивалось. Таким образом, достаточные доказательства в пользу идеи о том, что просмотр телепередач приводит к агрессивному поведению, отсутствуют.

Порнография и агрессия

Приводит ли агрессия, содержащаяся в порнографических фильмах, к росту насилия, совершаемого по отношению к женщинам, в особенности — изнасилований? Поданной теме было проведено широкомасштабное исследование (Donnerstein & Linz, 1986; Malamuth & Donnerstein, 1984), — ученые сфокусировали внимание на различиях между эротикой, предполагающей отсутствие насилия или принуждения, и порнографией, описывающей такие сцены. Например, фильм, в котором показывается, как женщину насиловали или пытали, разительно отличается от картины, где изображаются сексуальные действия двух любовников. В процессе исследования выяснили, что эротические образы не способствуют увеличению агрессии мужчин по отношению к женщинам, но при просмотре порнографической продукции со сценами изнасилования тяга к насилию может усилиться. Эти исследования не показали, что мужчины, принявшие в них участие, стали и в самом деле насиловать женщин, насмотревшись соответствующих сцен; однако было продемонстрировано, что после просмотра порнографических фильмов мужчины склонны расценивать изнасилование как не оказывающее серьезного или опасного эффекта на женщин, — возможно, это происходило по той причине, что в порнофильмах женщины обычно сопротивляются слабо, а затем оказываются охваченными страстью к напавшему на них. Мужчины, не понимающие, что изнасилование представляет собой ужасный и травматический опыт для женщины, могут быть введены в заблуждение такими сценами. Насмотревшись фильмов, в которых демонстрируется, что женщины получают наслаждение от изнасилования, они расценивают его не как причинение вреда другому человеку, а как доставление удовольствия. В результате торможение, касающееся изнасилования, ослабляется.

Поскольку это обусловлено тем, как показываются женщины в порнографических фильмах, а не описанием сексуальных действий, то мы можем сделать вывод, что большое значение имеет то, какой образ женщины в целом создают СМИ. Исследователи считают, что насилие по отношению к женщинам распространено в телевизионных шоу, фильмах и рекламе. С этой точки зрения еще слишком плохо осмыслены те эффекты, которые связаны со сценами насилия.

В 1987 г. Комиссия Министерства юстиции по порнографии пришла к выводу о существовании причинно-следственных отношений между просмотром порнографии и определенными видами антисоциального поведения, в том числе и насилием, совершаемым по отношению к женщинам (Linz, Donnerstein, Penrod, 1987), и призвала к ужесточению законодательной базы. Некоторые ученые, чьи работы привлекла Комиссия, заявили, что некоторые ее экстраполяции ничем не обоснованы и что ряд выведенных закономерностей противоречит результатам исследо-



Дети часто моделируют агрессию, которую они видят по телевидению

ваний. Эта критика касалась также и того, что решать проблему с показом насилия нужно не только применительно к порнографии, но и ко всем СМИ, а также разрабатывать образовательные программы профилактики всех форм насилия, в том числе и сексуального (Linz, Donnerstein, Penrod, 1987).

Резюме

Согласно гипотезе о фрустрации, склонность к агрессивности усиливается, когда происходит блокировка целенаправленного поведения. Для того, чтобы обусловить появление агрессии, фрустрация должна быть достаточно сильной, неожиданной или непредвиденной. Фрустрация не задает направленности агрессивному поведению, но способствует формированию негативного мотивационного состояния, редукция которого будет служить подкреплением поведения. Многое в нашей агрессии, являющейся результатом фрустрации, имеет замещенный характер, поскольку люди обучены подавлять агрессивные нападки по отношению к определенным целям. Берковиц выдвинул предположение: негативный аффект служит одним из главных источников гнева и агрессии, аргументируя это тем, что негативный аффект активизирует представления, воспоминания и действия, ассоциируемые с этими состояниями. В результате, испытывая подобные негативные чувства, мы

потенциально готовы испытать гнев и предпринять агрессивные действия. Берковиц указывает на то, что люди, обученные тонко дифференцировать свои эмоции, с меньшей вероятностью будут следовать неадаптивной тенденции реагировать на все негативные аффекты гневом и агрессией.

В рамках теории социального научения существует предположение, согласно которому окружающая среда играет важную роль в приобретении, выражении и поддержании агрессивного поведения, что происходит за счет действия механизмов моделирования и имитации. Считается, что цикл насилия служит примером такого выученного поведения. После проведения множества исследований у нас имеется мало доказательств наличия причинно-следственной связи между насилием, показываемым по ТВ, и агрессией. Однако посредством сцен насилия, показываемых по ТВ, зрителям может посылаться сообщение о том, что такое поведение представляет собой приемлемый способ урегулирования конфликтов. Исследователям также не удалось установить четкую причинно-следственную связь между порнографией и насилием, совершаемым над женщинами, по они полагают, что любые сцены насилия, совершаемого по отношению к женщинам, являются источником проблем. Исследования, посвященные данной теме, не должны ограничиваться изучением порнографии.

Когнитивный компонент агрессии

Тедечи и Фэлсон (Tedeschi & Felson, 1994) предложили теорию принуждающих действий, сфокусированную на социальных функциях причинения вреда, — как физического, так и психологического. В ее основе лежит положение о том, что люди используют угрозы и наказание ради достижения определенных целей или ради защиты разделяемых ими ценностей. Другими словами, принуждающее поведение имеет не просто реактивный, а именно преднамеренный характер. Оно определяется как действие, предпринятое с целью причинить вред другому человеку или добиться от него согласия.

Принуждение может принимать самые разные формы. Оно направлено на то, чтобы получить от другого человека согласие, и подчас предполагает угрозы и наказание. В отношениях родителей и ребенка, когда к принуждению склонны взрослые, оно означает порицание ребенка, лишение его каких-либо преимуществ (например, возможности смотреть телевизор) или физическое наказание. На работе, где к принуждению, вероятнее всего, прибегает начальник, оно включает внушение, выговор или сдерживание в продвижении по службе. Когда это касается романтических отношений, к принуждающим действиям способна прибегнуть любая сторона, и они могут представлять собой оскорбления, эмоциональную холодность или даже физическое насилие.

Модель принуждающего действия

Начнем с рассмотрения трех важных понятий теории о принуждающих действиях. Во-первых, деятель (*actor* — действующее лицо, «актер») — это человек, который оценивает информацию и принимает решение относительно того, что же необходимо делать при самых разных обстоятельствах. Во-вторых, цели (*targets*) —

люди, которым угрожает деятель, или люди, поведение которых несовместимо с его желаниями. И наконец, в-третьих, конечная цель (*terminal goal*) — мотивы и ценности, побуждающие деятеля к тому, чтобы думать и принимать определенные решения относительно направленности действий (рис. 8.3).

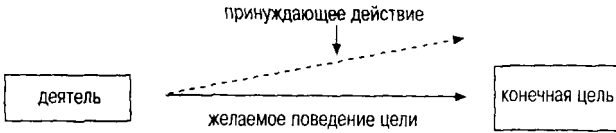


Рис. 8.3. Модель принуждающего действия

Когда поведение цели совместимо с мотивами и ценностями деятеля, потребность в принуждении отсутствует (непрерывная линия).

Она появляется лишь в том случае, когда поведение других людей несовместимо с желаниями деятеля (пунктирная линия). К принуждению прибегают для того, чтобы такое поведение стало соответствовать желаемому (непрерывная линия). Когда родители смотрят на действия своего ребенка, например оценивая, хорошо ли прибрана его комната, они решают, соответствует ли увиденное имеющимся у них ожиданиям. Если да, то потребность в принуждающих действиях отсутствует. А если нет, то родители выберут ту или иную форму принуждения — вполне возможно, просто отругают своего ребенка.

Издержки принуждающего действия

Теория о принуждающих действиях создавалась с тем, чтобы объяснить различное поведение. Например, рассмотрим, как ведут себя грабители банка во время налета. Пока банковские служащие и заложники следуют их инструкциям (непрерывная линия), потребности воздействовать принуждением нет. Но как только кто-либо перестает следовать приказам (пунктирная линия), грабители задумываются о применении того или иного принуждающего действия; они могут пообещать расправиться или даже убить **Т**е подчиняющегося им человека. Разумеется, конечная цель заключается в том, чтобы забрать деньги из банковского хранилища. Но они достигнут ее лишь в том случае, если другие люди будут им подчиняться.

То, какая форма принуждения выбирается деятелем, во многом определяется его издержками. Теоретически выделяют по крайней мере четыре их типа:

1. *Издержки возможности.* Деятели спрашивают себя, а стоит ли тратить время, усилия и энергию, чтобы предпринимать принуждающие действия.
2. *Издержки потенциального возмездия.* Деятели оценивают исходя, возможно, из прошлого опыта взаимодействия с целью, что вероятнее всего: будет ли она мстить **ИЛИ** подчинится. Если цена возмездия слишком высока, деятель может решить не прибегать к принуждению. Однако если цель, скорее всего, подчинится, цена окажется минимальной.
3. *Издержки неприщуждения.* Иногда цель стоит перед выбором - оказаться в проигрыше или предпочесть наименьшее из зол. Служащий, столкнувшись

с неприемлемыми условиями работы, может решить, что лучше уйти, чем подчиниться. Работодатель должен оценить, что для него важнее: удержать этого человека или принудить его подчиниться.

4. *Издержки, устанавливаемые третьей стороной.* Что, если, например, родитель стремится дисциплинировать ребенка, а соседи или полиция вмешиваются в происходящее? Если цепа, устанавливаемая третьей стороной, высока, деятель решит не прибегать к принуждению.

Имеющиеся данные говорят, что с возрастом людям начинает казаться, что издержки, которые связываются с преступной деятельностью, слишком велики. Этим можно объяснить отрицательную корреляцию между возрастом и преступными действиями.

Взаимосвязь между навыками и издержками

Согласно предложенной модели, деятели, считающие, что они обладают хорошо развитыми навыками, склонны расценивать издержки, связанные с подчинением, как относительно небольшие. Овладевшие искусством говорить людям то, что те хотят услышать, или давать им желаемое уверены: эти навыки позволят добиться подчинения от них. Основная мысль, которая определяет представления деятеля, в данном случае такова: «Если вы сделаете для меня это, я смогу дать вам то». Например, зная, что самое важное для меня — мои дети, он может что-либо сделать для них и попытаться добиться моего подчинения, сыграв на чувстве долга. Стратегия деятеля всегда просчитана с самого начала.

Иррациональное принуждение

Теория принуждения включает положение о том, что люди принимают рациональные решения относительно того, как добиться желаемого посредством принуждающих действий. Подобно остальным рациональным моделям, она опирается на необходимость полной обработки информации. Это означает, что деятель стремится проанализировать все аспекты ситуации и рассмотреть все возможные альтернативы. На самом же деле люди редко абсолютно рациональны. Тедечи и Фэлсон признают, что люди нередко прибегают к принуждению, не проведя всей обработки информации. Они соглашаются, что мы подчас прибегаем к бездумным действиям или просто копируем поступки других людей. По мнению ученых, одна из главных причин — в том, что люди обладают ограниченной способностью обрабатывать информацию. Поскольку мы заняты массой других вещей, нам не удается полностью оценить то, что именно необходимо и уместно в данной ситуации. По-видимому, нам требуется заняться поиском способов, обеспечивающих получение людьми более качественной и полной информации.

Алкоголь и принуждение

Отмечается выраженная корреляция между алкоголем и преступным поведением. Например, при проведении одного исследования было обнаружено, что в 64% случаев убийства происходили тогда, когда одной из сторон употреблялся алкоголь (Wolfgang & Strohm, 1956). В главе 7 речь шла о том, что одним из самых значимых

эффектов, производимых алкоголем, является эффект расторможенности. После принятия спиртных напитков поведение людей становится менее сдержанным.

В целом этот эффект интерпретируется таким образом: наша способность к обработке информации ухудшается под действием алкоголя. Например, внимание сужается. В результате при принятии решений мы можем упустить из виду некоторую важную информацию. Например, то, как другие люди будут нас оценивать.

Стил и его коллеги (Banaji & Steele, 1989; Steele & Josephs, 1990) выдвинули предположение о том, что алкоголь вызывает своего рода миопию, выражающуюся в склонности людей игнорировать, не обращать внимание или пропускать мимо себя определенные «куски» релевантной негативной информации при вынесении оценок; в особенности это касается самооценки (глава 7). В результате люди склонны видеть себя в более положительном свете (более похожими на свое идеальное Я). Это аналогично тому, что происходит при конфликте «достичь/избежать», который возникает с употреблением алкоголя. Под влиянием спиртного мотивация, направленная на то, чтобы достичь, остается более или менее неизменной, а чтобы избежать — существенно редуцируется. Эффект прослеживается в большей готовности людей к тому, чтобы действовать исходя из своих позитивных мотивов или чувств. Зачастую человек до определенного момента полностью не понимает, какими окажутся последствия от игнорирования негативных мотивов. Например, оскорбивший коллегу во время вечеринки на работе может вплоть до следующего дня не понимать последствий своего поступка.

Используя данный аргумент, Тедечи и Фэлсон утверждают, что люди под влиянием алкоголя в большей мере склонны к принуждению, потому что им не удастся определить реальные издержки, которые вытекают из совершения принуждающего действия. Это, в свою очередь, происходит оттого, что спровоцированная приемом алкоголя миопия приводит к игнорированию или упущению из виду негативной информации. По мере того как кажущиеся издержки уменьшаются, склонность к принуждению усиливается. Когда людей вынуждают брать на себя ответственность за свое поведение (сфокусироваться на себе), агрессивность редуцируется, — это явление позволяет предположить, что агрессия появляется не только лишь благодаря фармакологическому эффекту алкоголя (Ito, Miller & Pollock, 1996).

Решение прибегнуть к принуждению подчас предполагает рассуждение о справедливости. Это та ценность, что приобретается в начале жизненного пути при столкновении с рядом ролевых моделей — родителей, учителей и др. Нас учат, что если мы сделаем нечто прямо сейчас, потом случится еще что-то, — например, если мы выполняем работу по дому, то можем рассчитывать в конце недели на карманные деньги. Нам также говорят, что если в школе у нас будут хорошие оценки, по ее окончании мы можем рассчитывать на хорошую работу. Лернер (Lerner, 1977) предположил, что если в детстве и юности обещания, которые нам дают, исполняются, вырастая, мы верим в справедливый мир. В нем мы можем жить, не тревожась беспричинно за свое будущее. Придет время — появится и работа, и деньги для жизни.

В справедливом мире нам необходимо придерживаться определенных правил поведения. Одно из них состоит в том, что нам необходимо ждать своей очереди. Если все последуют этому правилу, мы сможем получить что заслуживаем. Ожидание в очереди служит хорошей иллюстрацией этого. Если хотя бы один человек прошел сразу в начало очереди, то и другие могли бы поступить так же. Случись такое, у меня бы не было более уверенности в том, что я смогу получить то, что хочу.

Правила поведения могут пониматься как нормы. Возьмем, к примеру, одалживание. Если я откажусь вернуть одолженную книгу, то нарушу тем самым норму. Но поскольку я это сделал, то относительно меня возникают подозрения, что я нарушу и другие нормы. Если я не возвращаю книгу, то можно ли мне доверять и рассчитывать на возврат одолженной машины? В конце концов я лишусь этого преимущества — брать в долг.

Правило справедливости предполагает не только следование нормам, но и принятие ответственности за свои действия. Если мы берем ее на себя, то можем быть уверены, например, в том, что нам никто не навредит, или в том, что никто не возьмет больше положенного. В рамках своей имплицитной теории справедливости мы делаем скидки на психические и физические нарушения, возраст и даже пол. И снова в игру вступают нормы. Даже если я считаю, что некоторые люди не заслуживают благосостояния, группа, в которую я вхожу, может не разделять этого мнения. И я вынужден следовать установленной норме.

Очень часто разные группы людей придерживаются разных норм. Одни считают, что у женщины есть право решить самой — делать ли ей аборт, чтобы избавиться от нежеланного ребенка, в то время как другие категорически с этим не согласны. Политические партии нередко опираются на разделяемые ими убеждения, определяя, какие нормы хороши, а какие плохи, порой пытаюсь навязать одну норму всем людям. Происходящий в настоящее время спор о благосостоянии касается того, в какой степени люди должны быть ответственными за свое благополучие.

Карательная справедливость

Она касается убеждения, что заслуживающее порицания поведение должно наказываться. Согласно таким представлениям, люди, чьи действия отклоняются от нормы (нарушают их), должны быть наказаны, чтобы добиться соответствия ей (рис. 8.4).

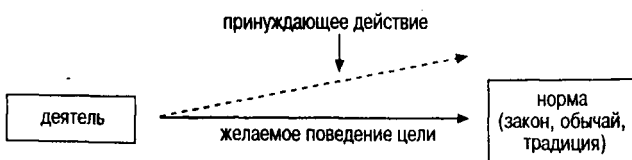


Рис. 8.4. Модель карательной справедливости

Рисунок 8.4. напоминает предыдущий, за исключением того, что конечная цель обозначена как норма. В концептуальном смысле нормы и конечные цели похожи. Обе эти категории представляют то, что мы хотим для себя, или что, по нашему мнению, является правильным.

Три вида нарушения норм

Интересно, что все виды нарушения норм могут быть объединены в три группы.

Дистрибутивная справедливость связана с честным распределением ресурсов и обязанностей, признанием количества прикладываемых усилий и уровня исполнения чего-либо. Дети часто борются за разделение и право пользования собственностью: кто получит лучшую комнату, у кого будет возможность пользоваться машиной? Они также борются за обязанности, которые должны будут выполнять: равнозначна ли та и эта домашняя работа по времени, навыкам и усилиям, которые придется на нее затратить? Такого рода справедливость играет важную роль для чувства удовлетворения, которое испытывают работники. Если им кажется, что ресурсы не распределяются честно, то у них появляется негодование и даже желание отомстить.

Процедурная справедливость имеет отношение к способам или процедурам, используемым для разрешения конфликтов интересов. Обычно мы пытаемся преодолеть подобные проблемы, прося обе противостоящие стороны рассказать свои истории третьей, нейтральной. В рамках правовой системы у нас есть набор формализованных правил, регулирующих данный процесс.

Справедливость во взаимодействиях включает подчинение нормам, связанным с манерами вести себя, уважением и вежливостью по отношению к другим людям. Наиболее распространенными формами несправедливости во взаимоотношениях являются: отсутствие лояльности, а также внимания к чувствам других людей, эгоизм, враждебность и неспособность выполнять принятые соглашения (Mikula, Petri & Tanzer, 1989). Данные исследований показывают, что данная категория несправедливых событий считается самой важной, поскольку она связана в конечном счете с нашей самоидентичностью.

Справедливость как чувство собственного достоинства

Фолджер (Folger, 1991) предположил, что все три аспекта справедливости имеют большое значение в силу того, что они связаны с чувством достоинства. Нарушения нашего восприятия справедливости осознаются в качестве прямой атаки на нашу ценность как человека. Коммерческие предприятия, школы и государственные учреждения должны делать все необходимое, чтобы обеспечить соответствие стандартам справедливости, поскольку наша готовность к работе и сотрудничеству связана с чувством собственного достоинства.

Атрибуция порицания

Каким образом мы решаем, что определенного рода поведение заслуживает порицания? По мнению исследователей, всегда, наблюдая нежеланные или неожиданные действия, мы стремимся их объяснить (Wong & Weiner, 1981). Как видно из

рис. 8.5, атрибуцию порицания можно расценить как серию шагов, приводящих к умозаключению (Rule & Nesdale, 1976).

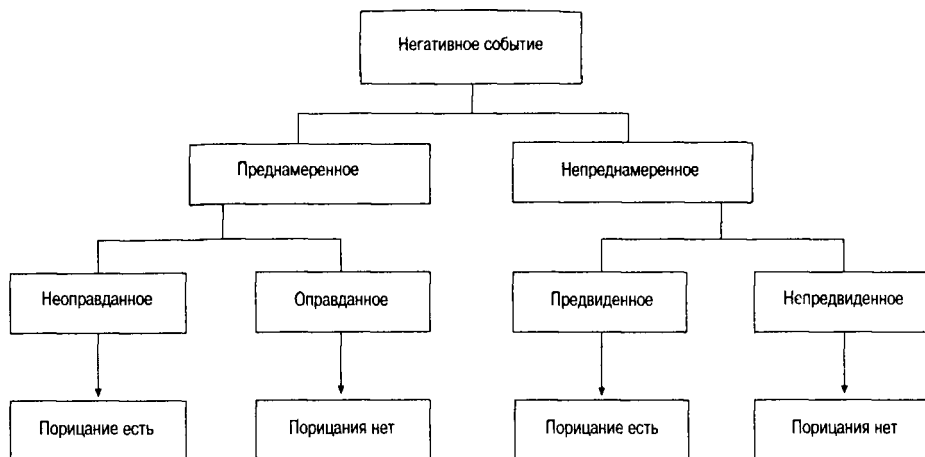


Рис. 8.5. Серия умозаключений, приводящих к атрибуции порицания

Согласно рис. 8.5, наблюдатель сначала выносит суждение о том, были ли действия некоторого внешнего деятеля причиной негативного исхода. Если решено, что это так, наблюдатель рассматривает, имеет ли исход преднамеренный или непреднамеренный характер. Если негативное событие было преднамеренным, то наблюдатель судит, оправданным или неоправданным было намерение деятеля. Если действия последнего оправданы, то они не порицаются; в противном случае они заслуживают такового. Выговор за неслеланное — за то, чему человека никогда не обучали (скажем, это касается проверки, было ли использовано некое приспособление перед запуском машины), следует расценивать в качестве неоправданного действия, а следовательно, оно достойно порицания. Но если человека заранее предупредили, чтобы он воспользовался определенным приспособлением, то выговор уже не считается неоправданным, и поэтому нельзя утверждать, что это заслуживает порицания. В соответствии с «деревом» принятия решений, даже когда действие имеет непреднамеренный характер, но некоторые его последствия можно было предвидеть, есть основания считать его заслуживающим порицания. Если человеку известно, что перед запуском машины необходимо использовать нужный рычаг, и он видит, как кто-то другой этого не делает, его поведение достойно порицания. Согласно данной схеме, то, что побуждает людей расценивать совершенное действие как агрессивное, связано с тем, имело ли место какое-либо нарушение справедливости.

Насилие в отношениях между людьми

Связь между контролем и властью

Контроль над другими людьми полезен, когда речь заходит о достижении своих целей и защите собственных ценностей. Ученые, занимающиеся проблемами феминизма, поликультур, гомосексуализма и лесбийских отношений, выдвинули

предположение, что попытки контролировать других с помощью средств принуждения можно понять как связь между властью и контролем (например, Walker, 1989). Сквозной для такого рода исследований является мысль о том, что люди, обладающие властью или считающие себя таковыми, склонны к тому, чтобы распространить ее и поддерживать ее основу, поскольку они верят в обладание правом контролировать других людей даже посредством силовых методов.

Какой же механизм запускает насилие? Согласно психологической теории контроля, им служит угроза потерять власть (контроль). Ее хотят сохранить родители, прибегающие к насилию по отношению к своим детям. Отсутствие навыков контролировать поведение своих детей социально приемлемыми способами побуждает взрослых обращаться к физическому насилию. Аналогично этому, люди, выбирающие насилие в супружеских отношениях, желают властвовать; опять-таки потому, что у них нет навыков иначе осуществлять контроль.

Некоторые теоретики выдвинули идею о том, что насилие по отношению к цветным, геям и лесбиянкам является отражением борьбы за власть. Пытаясь освободиться от контроля тех, в чьих руках она находится, подавляемые группы создают тем самым угрозу уже сформированным структурам власти и существующему способу распределения ресурсов. Соответственно попытки подавляемых заполучить власть и есть то, что запускает акты насилия, совершаемого по отношению к ним (Staub, 1996). Следовательно, один из способов ослабить подобное насилие — проведение публичной образовательной кампании с целью объяснения того, что в случае обретения власти одной из групп другие ее утратят.

Политики имеют дело с приобретением властных полномочий и их сохранением. При помощи политической системы люди стремятся убедиться в том, что и ресурсы распределяются справедливо, и с ними самими также обращаются честно и справедливо. Поэтому неудивительно: люди, не признающие, что у них есть справедливый доступ к ресурсам или что с ними поступают справедливым образом, подчас отвергают правительство, законы и прибегают к насилию.

Насилие как последняя возможность

В соответствии с моделью принуждающего действия агрессию следует рассматривать в более широком контексте того, как люди пытаются обрести контроль над другими. Для большинства из нас акты физической агрессии являются последними звеньями в цепи стратегий, направленных на повиновение. Но люди, которым не хватает иных средств контроля, склонны быть агрессивными и прибегать к насильственным действиям. Гнев и алкоголь относятся к числу факторов, которые вызывают «короткое замыкание», блокируя обычные конструктивные способы, используемые людьми для контроля.

Резюме

Тедечи и Фэлсон предложили теорию принуждающих действий, основанную на том, что люди прибегают к угрозам и наказаниям ради достижения определенных Целей или отстаивания определенных ценностей. Согласно этой теории, принуждение не требуется до тех пор, пока поведение цели совпадает с нашими желаниями. Но когда цель перестает с нами соглашаться, мы прибегаем к нему, чтобы при-

вести ее поведение в соответствие с желаемым для нас. Тедечи и Фэлсон выделили четыре вида издержек, связанных с принуждением: издержки возможности; потенциального возмездия; непринуждения и издержки, устанавливаемые третьей стороной.

Это рациональная модель того, как людям следует поступать, если они обрабатывают всю доступную информацию. Однако мы не всегда можем это сделать, и наши действия нельзя назвать абсолютно рациональными. Алкоголь — любопытная иллюстрация того, как люди ведут себя, когда им не удастся учесть часть информации.

Многие принуждающие действия мотивируются ценностью справедливости. Карательная справедливость связана с представлением о том, что поведение, заслуживающее порицания — отклоняющееся от некоторой нормы, — должно наказываться. Три других важных аспекта — это дистрибутивная, процедурная справедливость и справедливость в отношениях между людьми. По мнению исследователей, атрибуция порицания предполагает серию умозаключений, приводящих к выводу о том, заслуживает или нет порицания определенное поведение. Это обычно сопровождается чувством гнева. Есть все основания считать, что высокий уровень активации, возникающий с порицанием, ответствен, по крайней мере отчасти, за принятие плохих решений и эскалацию агрессии, которая часто сопровождается чувством несправедливости.

Исследователи предположили, что насилие в отношении женщин, цветных, геев и лесбиянок может быть понято в качестве связи между властью и контролем. Люди, убежденные в том, что у них есть право контролировать другого человека, зачастую прибегают к принуждению, к чему и относится физическая агрессия. Люди прибегают к ней в том случае, когда им не хватает вербальных средств контроля.

Насилие в среде молодежи

Хотя насилие не то же самое, что агрессия (и, возможно, данная тема не имеет отношения к соответствующей главе), многие люди ставят знак равенства между двумя этими понятиями. Поэтому я считаю важным рассмотреть, пусть даже вкратце, природу насилия. Оно подчас коренится в ощущении человека, считающего, что с ним плохо поступили или что ему был нанесен вред. Иногда корни скрыты в чувстве утраты контроля.

Уровень насилия среди молодежи в США за последнее десятилетие серьезно вырос (Eron, Gentry & Schlegel, 1994). Например, молодыми американцами совершается убийств в 7 раз больше, чем канадцами, и в 18 раз больше, чем подданными британской короны (Tedeschi & Felson, 1994). Этому есть несколько объяснений. Ряд исследователей отмечают, что за этот период усилилась бедность, и высказывают предположение, что она служит фактором, лучше всего прогнозирующим насилие, включая и убийства (Hill, Soriano, Chen & LaFramboise, 1994). Однако многие дети, выросшие в бедности, не прибегают к подобным действиям. Китайский квартал в Сан-Франциско — один из наименее обеспеченных районов города, но убийств там совершается крайне мало (Staub, 1996). Исследователи также считают, что те, с кем плохо обращались в детстве, в большей мере склонны к насилию и агрессии, осо-

бенно по отношению к собственным детям, но данная тенденция была выявлена лишь у 30 % тех, у кого было такое детство (Staub, 1996). Хотя эти люди нередко в подростковом и более старшем возрасте бывают агрессивными, прослеживаемый паттерн не универсален. Опираясь на открытые закономерности, исследователи пришли к выводу, что опыт плохого обращения, полученный в начале жизни, создает лишь предрасположенность к насилию. В качестве одной из возможных его причин среди молодежи упоминался также фактор обильного насилия, показываемого по телевидению и в других СМИ; однако многие дети, видящие подобные сцены, сами при этом к насилию не прибегают.

Многие факторы поддерживают и подавляют насилие. Модель, представленная на рис. 8.6, обобщает исследовательские открытия относительно возможных путей. Выделяются два: один приводит к антисоциальному и преступному поведению, другой — к непроступному. Начинаясь в одной и той же точки, эти дороги расходятся все больше и больше по мере того, как дети приобретают различный опыт. Данная модель базируется на представлении о том, что взаимодействуют биологические, когнитивные факторы и факторы научения. В границах этой модели диапазон передвижений достаточно широк — от биологического, находящегося слева, до когнитивного, располагающегося справа.

Нижний путь состоит из факторов риска, побуждающих к антисоциальному, преступному поведению. Чем их больше у того или иного человека, тем вероятнее совершение им преступления. Верхний путь состоит из факторов, создающих основу для более конвенционального поведения.

Биологический компонент

Берковиц (Berkowitz, 1993, 1994) утверждает, что фрустрация и иные негативные чувства создают основу для агрессии. Это мнение опирается на представление о том, что мотивация людей — выжить и что они приходят в мир, уже обладая общими механизмами и системами, помогающими им выживать. К числу таких механизмов относится наше стремление брать необходимое для нас и в случае надобности прибегнуть к силе. Нездоровый плач ребенка, когда не удовлетворяются его биологические потребности, — гарантия того, что мы прислушаемся к его нуждам. Согласно выдвинутой гипотезе, если основные потребности подвержены фрустрации, высвобождается мощная сила (Staub, 1996). Когда к этой фрустрации присоединяются трудные условия жизни, формируется база для агрессивных действий.

Из модели, представленной на рис. 8.6., видно, что фрустрация приводит не к собственно агрессии, а к чувству враждебности. Оно имеет базовый характер — обучаться ему не требуется. Враждебность и тревога — составные части реакции «борьбы или бегства», которая запускается миндалевидной железой в ответ на воспринятую угрозу. Мы видели, что рациональные системы мозга в данном процессе зачастую не задействуются.

Если фрустрация потребностей — первый шаг к преступному поведению, что показано на рис. 8.6, как объяснить, почему в США насилия, совершаемого молодежью, больше, чем в других странах? Вспомните, что фрустрация соотносится с доступностью возможностей. Когда бедны все, она слабая, поскольку различия между людьми незначительны. Более сильной она становится, когда

существует большая дифференциация между богатыми и бедными. В некоторых сообществах люди с рождения до смерти принадлежат к определенному классу. В этом случае у бедного человека возникает несильная фрустрация. Однако в США каждый настроен на реализацию «американской мечты», заключающейся в том, чтобы стать необычайно богатым. Соответственно бедные сталкиваются с заметным несоответствием между тем, в каких условиях они пребывают, и тем, что возможно.

Многочисленные данные свидетельствуют, что враждебные чувства могут изменяться под влиянием прочего опыта. С одной стороны, у взрослых, выросших в семьях, где было много любви и заботы, не обнаруживается уровень агрессии, который свойствен людям, о ком заботились мало (Staub, 1996). С другой стороны, дети, с которыми плохо обращались, бывают более агрессивными, при том что все остальное равнозначно (Dodge, 1993; Widom, 1989a, b). По-видимому, если влияют противобойствующие факторы, например любовь, понимание и принятие, восприятие угрозы редуцируется. И наоборот, люди, чьи потребности не удовлетворялись, подвергшиеся физическому насилию, психологически отвергаемые, будут испытывать более сильное чувство враждебности.

Компонент научения

Реакции на угрозу

В разных ситуациях животные по-разному реагируют на угрозу и боль. Иногда они физическим образом атакуют источник угрозы, а иногда прибегают к действиям, направленным на создание дистанции между собой и объектом, который представляет угрозу. Люди демонстрируют схожий паттерн (Pinel, 1993).

Из модели, представленной на рис. 8.6, видно, что враждебные чувства могут развиваться в двух направлениях. С одной стороны, они подвигают человека на совершение действий инструментального характера, которые ориентированы на то, чтобы избежать угрозы. Например, дети из неблагополучных семей могут убежать из дома. С другой стороны, негативные чувства способны мотивировать человека на атаку источника угрозы. Так, некоторые дети пытаются драться со своими родителями, когда те плохо с ними обращаются.

Но не все действия инструментального порядка одинаково эффективны. Данные исследований говорят, что те дети, кто находится под сенью заботливого руководства, имеют в своем распоряжении хорошие ролевые модели и получают достойное воспитание, с большей вероятностью смогут найти выход из трудного положения. Например, благодаря действиям, нацеленным на адаптацию, они способны удовлетворить свои базовые потребности и уйти из среды, являющейся для них трудной и жесткой.

Однако многие дети начинают держаться за паттерн, включающий беспомощность и враждебную агрессию. Они смотрят на насилие, показываемое по ТВ, и это поддерживает их представление о том, что мир плохой. Они вступают в банды, укрепляясь во мнении, что единственный путь получить желаемое — вести себя агрессивно и прибегать к насильственным действиям (Hammond & Yung, 1993). Многие молодые мужчины пытаются разыграть роль «мачо», которая характери-

зуется невосприимчивостью, желанием доминировать и враждебностью по отношению к женщинам (Sanday, 1981). Как правило, члены бандитских группировок считают мир враждебным и угрожающим. Поэтому неудивительно, что банды зачастую сохраняют за собой весьма ограниченную территорию. Многие находят окружающий мир слишком ужасающим, чтобы можно было выйти за пределы самостоятельно установленных границ.

Эмпатия

У тех, кто более склонен к эмпатии, что выявляется с помощью методики самоотчета, меньше проявлена агрессивность (Miller & Eisenberg, 1988). Как легко предугадать, родители, плохо обращающиеся со своими детьми, набирают по сравнению с другими родителями меньшее количество баллов по шкале эмпатии (Feshbach, 1987). Кроме того, дети, с которыми плохо обращались, обнаруживают меньше эмпатии в отличие от своих сверстников, которых такая печальная участь миновала. В самом деле, целый ряд данных свидетельствует, что нехватка эмпатии у родителей, дурно поступающих по отношению к своим детям, долгое время негативно влияет на социально-эмоциональное развитие последних. Этот недостаток эмпатии и скудное эмоциональное развитие могут объяснить существование такого явления, как цикл насилия. Было выдвинуто предположение о том, что тренинг, направленный на выработку эмпатии, хорошо бы использовать в качестве одного из способов, помогающих разорвать такой цикл (Miller & Eisenberg, 1988).

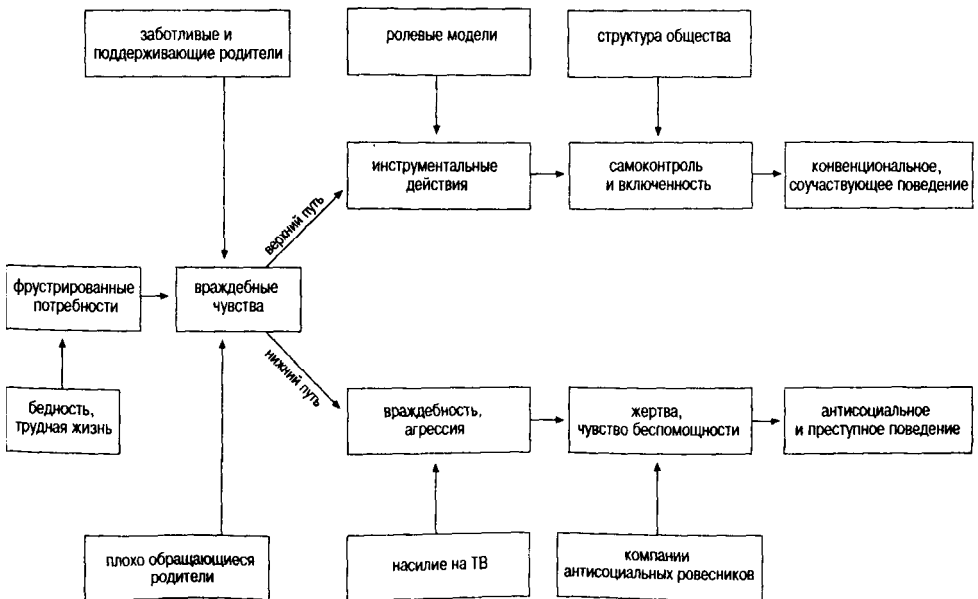


Рис. 8.6. Два пути, берущие свое начало во враждебных чувствах. Один путь является адаптивным, другой - неадаптивным

КОГНИТИВНЫЙ КОМПОНЕНТ

Из модели, указанной на рис. 8.6, следует, что если у человека заботливые родители, он располагает хорошими ролевыми моделями и находится под хорошим руководством, то, скорее всего, у него сформируется позитивная Я-концепция, которая характеризуется наличием самоконтроля. И наоборот, тот, чьи родители прибегали в обращении с ним к насилию, имеющий дело с девиантными ролевыми моделями, станет в итоге воспринимать себя как жертву.

Многие теоретики высказывали мысль, что в конечном счете у человека должно быть развито чувство контроля, корни которого зачастую уходят в представления о справедливости и собственной компетентности. Это чувство позволяет людям верить в то, что они смогут справиться с ситуацией, когда их потребности оказываются неудовлетворенными.

Подобные ощущения проистекают, как правило, если есть сильное, хорошо функционирующее сообщество. Там, где структура, там и правила. В рамках такой системы участники могут ожидать, что произойдут вполне определенные события, если они совершат те или иные поступки. Исследователи предположили, что детям, которые в противном случае обратятся к преступным действиям, можно помочь, пригласив их к участию в жизни общества. В процессе участия они начнут понимать, что могут оказывать влияние (т. е. обладают контролем) и что путь к нему лежит через выучивание правил. Другими словами, они научаются тому, что справедливость существует и обеспечивается за счет уважения ими определенных норм.

Люди воспринимают себя в качестве жертвы, когда у них нет чувства реального контроля и они приписывают это, так же как и собственные неудачи, своему прошлому. В научной литературе, посвященной изучению агрессии, описывается следующая закономерность: люди склонны попадать под сильное влияние тех, с кем они себя ассоциируют и от кого стремятся получить одобрение (Staub, 1996). Живущие в более широком мире, который состоит из множества сообществ и наций, восприимчивы ко всем разнообразным потребностям других людей; однако те, чей мир сводится лишь к их друзьям, выбирающим антисоциальное поведение, будут позволять им определять собственные ценности.

Резюме

Проблема насилия в среде молодежи может быть объяснена при рассмотрении двух возможных путей: один из них приводит к конвенциональному поведению, соучастию; другой — к антисоциальному и преступному. Согласно предложенной модели, потребности, подверженные фрустрации, толкают к враждебным чувствам. То, по каким руслам они будут протекать — станут ли действиями инструментального и адаптивного порядка или преобразуются во враждебные и агрессивные, — зависит во многом от обращения родителей с ребенком. Кроме того, эти исходные различия в направленности подкрепляются влиянием ролевых моделей — и положительных и отрицательных. Если предрасположенность к действиям адаптивного характера подкрепляется в школах и обществом, то молодые люди смогут развить у себя чувство контроля и включенности. Это служит основой для конвенционального поведения, соучастия. Если предрасположенность к враждебной манере под-

держивается антисоциальными ровесниками, то молодые люди могут чувствовать себя беспомощными жертвами. А это основа для антисоциального и преступного поведения.

Агрессия и преступления

Когда люди думают об агрессии, они сближают ее с преступлением. Из-за переполненности наших тюрем СМИ утверждают, что агрессивность возрастает. Однако большинство людей, находящихся за решеткой, оказались там не потому, что они агрессивны. Они там из-за наркотиков, краж, мошенничества или неоплаченных счетов. В тюрьмах находятся также и люди, совершившие акты насилия, но многие из них были спровоцированы не агрессией, а скорее экономическими причинами — например, речь может идти об избавлении от конкурентов, что происходит, когда две группировки пытаются получить контроль над торговлей наркотиками. А сейчас давайте рассмотрим, что по мнению людей, занимающихся концептуализацией преступлений, является источником последних.

Обобщенная теория преступлений

Основу ее составляет теория контроля. Главное допущение состоит в том, что люди, совершающие преступления, обладают плохо развитой способностью контролировать свою импульсивность. В рамках обобщенной теории преступлений это слово используется для описания комплекса личностных характеристик, который включает:

- 1) потребность в непосредственном удовлетворении желаний;
- 2) желание избегать больших вложений денег или тратить энергию (деньги без работы, секс без ухаживаний);
- 3) предпочтение занятий, которые возбуждают, захватывают дух или являются рискованными;
- 4) отсутствие долгосрочных обязательств в межличностном или экономическом плане (например, речь может идти об отсутствии инвестиций);
- 5) отсутствие планирования;
- 6) невосприимчивость к боли или дискомфорту других людей (Gottfredson & Hirschi, 1990).

Эти шесть черт следует считать скорее частично совпадающими одна с другой, нежели самостоятельными, независимыми. Ясно, что если человек руководствуется стремлением получать непосредственное удовольствие от возбуждающих его дел, у него почти нет запаса времени и энергии, чтобы планировать или брать обязательства.

Но не все импульсивные люди совершают преступления, поскольку некоторые из них способны отсрочивать получение удовольствий и удовлетворять свою потребность в риске социально приемлемыми способами. О том, что такое поведение является выученным, а не врожденным, говорят результаты исследования, в ходе которого было показано, что люди с плохим самоконтролем происходят из семей, чье существование дисфункционально. Данные убеждают, что фактором, прогно-

зирующим преступления, служит не бедность, а структура семьи. Первая нередко следствие импульсивности человека, но не причина. Согласно рассматриваемой теории преступлений, конформизм по отношению к социальной структуре предотвращает преступления.

Хорошая теория преступлений должна решать две проблемы: 1) тендерных различий и 2) того, что называют возрастной кривой. Вторая связана с тем, что начало преступных деяний — в раннем подростковом возрасте, их пик — в старшем подростковом, с наступлением же зрелости наблюдается спад. Хотя отмечаются некоторые колебания между полами и среди различных культур, в целом это инвариантная характеристика (Gottfredson & Hirschi, 1990). Тендерные различия связаны с той закономерностью, что мужчинами совершается несоизмеримо больше преступлений. Хотя данные свидетельствуют, что за девочками родители присматривают больше (а это, возможно, ведет к большему конформизму), по-видимому, существование различий этим не объясняется (Brannigan, 1997).

Исследователи предположили, что возрастная кривая и тендерная дифференциация могут быть поняты с позиций эволюционной психологии. Говоря конкретнее, «мужчины приобретают репродуктивный успех посредством владения и распоряжения ресурсами, объем которых превышает их насущные потребности» (Daly & Wilson, 1988, p. 179). Следовательно, считают ученые, мужчин и влечет к преступлениям. Возрастная кривая соответствует периоду полового созревания, начинающемуся в пубертатный период и идущему на спад при первом вступлении в брак (Brannigan, 1997).

Психологи утверждают, что некоторые мужчины не становятся преступниками потому, что их социализация акцентирована на таких вещах, как отсрочивание удовольствий, эмпатия, планирование и работа. При отсутствии подобного надзора создаются условия, способствующие формированию импульсивности.

И в заключение еще одно. Результаты исследований свидетельствуют о том, что социально направленное поведение приобретается в первые 6-8 лет жизни (Gottfredson & Hirschi, 1990). Таким образом, если мы хотим снизить уровень преступности, нам необходимо начинать заботиться об этом заранее. Я специально акцентирую это, поскольку многими учеными была отмечена несостоятельность нашей уголовной системы в том, что касается предотвращения преступлений; они также подняли вопрос о том, почему реабилитационные программы, предлагающие приобретение профессии, обычно несостоятельны. По мнению ученых, это происходит потому, что нет обращения к личности самого преступника (Brannigan, 1997).

Агрессия и самоуважение

В последние годы стало популярным считать, что причиной многих общественных проблем, в том числе агрессии и насилия, является пониженное самоуважение. СМИ превозносят средства, способствующие его росту, а правительства реализуют программы, ориентированные на его подъем (California Task Force, 1990). За представлением о том, что пониженное самоуважение приводит к возникновению агрессии, стоит компенсаторная модель, предполагающая, что люди мотивированы на агрессию и насилие тогда, когда им не хватает самоуважения (например, Toch, 1993). Однако полученные данные не подтверждают эту идею. Напротив, они

указывают на то, что агрессия и насилие связаны с определенной формой высоко-го самоуважения. По мнению исследователей, ею является эгоизм, — данный термин имеет отношение к «благоприятной оценке себя и мотивации отдавать предпочтение такой благоприятной оценке независимо от того, является ли она адекватной или раздутой» (Baumeister, Smart, & Boden, 1996, p. 6).

Одна интересная особенность Я-концепции состоит в том, что люди обычно сопротивляются ее изменению, даже если внешние доказательства красноречиво говорят о необъективности в самооценке. Эта закономерность касается людей как с высоким, так и с пониженным самоуважением. То есть люди, у которых оно невысоко, сохраняют его, пусть даже они добиваются успехов и получают одобрение окружающих; а люди с высоким самоуважением сохраняют такое чувство даже тогда, когда у них что-то не получается и они не находят одобрения у других. Этот парадокс мы будем разбирать более подробно в главе 14. Здесь же я хочу лишь обратить ваше внимание, что по той или иной причине человек склонен сохранять существующую у него степень самоуважения или самооценки. Особенно интересно, что люди с высоким самоуважением пытаются поддержать его даже в том случае, когда оно представляется необоснованным.

Важно понять различие между заслуженной и незаслуженной позитивной самооценкой. Мы говорим, что она заслуженна, когда основана на имеющихся навыках и достижениях. Когда же ее основой являются, например, социальный статус, раса, пол, принадлежность к определенной группе, мы говорим о том, что она незаслуженна. Например, если человек чувствует свое превосходство, поскольку у него белый цвет кожи, это незаслуженно. Если у человека есть чувство превосходства, поскольку он родился, принадлежа к высшему классу, то его также нельзя назвать заслуженным. Чувство превосходства, возникшее вследствие принадлежности к той или иной группировке, доказывающей свое превосходство, точно такое же.

По-видимому, у людей сильна мотивация защищать благоприятные представления о самих себе. Возникает закономерный вопрос, каковы же следствия проведенного разделения? Если мы обладаем какими-то навыками и их подвергают критике, то можем защитить себя, продемонстрировав свои навыки. Но если таких у нас нет, то ситуация принимает совсем другой оборот. В таком случае перед нами возникает очень сложная задача. Как видно из исследований, существуют люди, которые справляются с подобными ситуациями, прибегая к агрессии и насилию. Они отстаивают лелеемое представление о самих себе, нападая на тех, кто мог бы подвергнуть критике это их представление. Исследователи предположили, что мотивация к столь яростной защите проистекает из знакомства с последствиями, возникающими в случае, когда эти представления не защищаются. Если люди чувствуют себя вынужденными отказаться от лелеемых представлений о самих себе, они, как правило, начинают испытывать тревогу, печаль и подавленность (Hearterton & Polivy, 1991b).

Можно рассмотреть самоуважение как «игру в зеро», в которой для того, чтобы добиться самоуважения, нужно взять его у других людей, или как «игру без зеро», когда каждый может выиграть. Люди, обладающие чувством превосходства, не основанным на компетентности, расценивают самоуважение, по-видимому, как «игру в нуль». Самоуважение они получают от других людей. Но, с другой стороны,

те люди, которые считают себя компетентными, приобретают его, реализуя свои знания и опыт, и чувствуют себя хорошо, занимаясь этим.

Не все люди с высокой степенью самоуважения склонны к агрессии и насилию. Это, по-видимому, более тесно связано с другим: 1) скорее преувеличенным, нежели точным представлением о самом себе; 2) нестабильным уровнем самоуважения. Как уже отмечалось ранее, люди стремятся сохранять самоуважение на постоянном уровне независимо от поступающей извне информации. Однако если человеку удалось создать более благоприятное представление о себе, например присоединившись к той или иной группировке, он постарается удержать его и защитить от любой информации, которая могла бы вынудить отказаться от него.

Когда люди сталкиваются с негативной оценкой, им требуется сделать выбор — либо принять ее, либо отказаться. На рис. 8.7 схематически изображено происходящее. Обратите внимание на то, что в предложенной схеме негативные эмоции

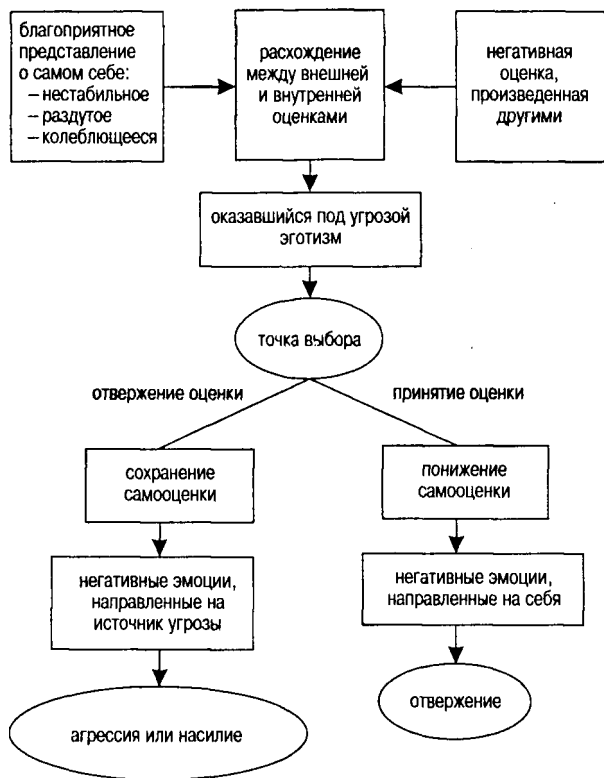


Рис. 8.7. Схематическое изображение взаимосвязи между оказавшимся под угрозой эготизмом и насильственными действиями. (Источник. *Relation of Threatened Egotism to Violence and Aggression: The Dark Side of High Self-Esteem*, by R. F. Baumeister, L. Smart, and J. M. Boden, *Psychological Review*, 1996, 103, 5-33. Copyright © 1996 by the American Psychological Association. Перепечатано с разрешения автора.)

создают основу для ощущения угрозы. Это восприятие активизирует СББ — систему, о которой мы уже говорили ранее.

Эта модель потенциально может объяснить разнообразные насильственные действия, которые иногда сложно истолковать с помощью теории контроля (Gottfredson & Hirschi, 1990).

1. **Алкоголь и агрессия.** Алкоголь способствует возникновению благоприятной самооценки (Banaji & Steele, 1989). Таким образом, люди, находящиеся в состоянии интоксикации, могут проявлять большую склонность к насилию.
2. **Нападение.** Мужчины, которые были заключены под стражу за нападение, зачастую обладают хорошей самооценкой. Данные исследований позволяют предположить, что причина, по которой они совершают нападение, состоит в том, что такие мужчины чрезмерно склонны к тому, чтобы расценивать замечания других людей как оскорбляющие или принижающие их достоинство (Berkowitz, 1978).
3. **Задирание.** Нет никаких доказательств того, что у задир низкое самоуважение. Несомненно, у них очень высокое мнение о самих себе. По-видимому, это такой способ, посредством которого некоторые люди убеждают самих себя в том, что они лучше других (Olweus, 1994).
4. **Дуэль.** В европейской истории дуэли происходили среди представителей высшего класса. Чаще всего причиной дуэлей были искаженные понятия о чести, достоинстве, титулах и уважении (Kierens, 1989).
5. **Изнасилование.** Имеющиеся данные позволяют предположить, что мужчины-насилыники убеждены в мужском превосходстве. Кроме того, в ходе одного из исследований было обнаружено, что любому паттерну изнасилования предшествует угроза эго насильника (Groth, 1979).
6. **Насилие в семье.** Многочисленные факты показывают, что прибегающие к насилию мужа зачастую разделяют традиционные взгляды на семью, особенно когда это касается привилегированного положения мужчин и их ответственности за семью (Gondolf, 1985).
7. **Насилие, совершаемое в отношении людей старшего поколения.** Жертвы такого насилия обладают в целом большей независимостью и контролем. С другой стороны, те, кто совершает его, склонны быть более зависимыми, и отсутствие независимости стесняет их. Их отказ принять свою роль и агрессия соответствуют паттерну высокого, но вместе с тем находящегося под угрозой самоуважения (Baumeister et al., 1996).
8. **Прибегающие к насилию группировки и юношеская преступность.** Исследователи выдвинули предположение о том, что «прибегающие к насилию молодые люди, по-видимому, искренне верят в то, что они лучше других, но зачастую попадают в ситуации, когда их представления оказываются под угрозой или ставятся под сомнение, и в таких ситуациях они склонны нападать на других людей» (Baumeister et al., 1996, p. 22).
9. **Политический террор.** Политический террор зачастую коррелирует с благоприятным представлением человека о самом себе. Если вы чувствуете, что

ваши представления правомерны, то единственный путь справиться с теми, кто не согласен, заключается в том, чтобы атаковать их (Baumeister et al., 1996).

10. Геноцид. В результате психологического анализа четырех случаев геноцида было обнаружено, что агрессор обладал чувством превосходства и самому событию предшествовала создающая угрозу ситуация, ставящая под сомнение такую мысль (Staub, 1989).

Резюме

Согласно обобщенной теории, преступление коренится в импульсивности личности, которая не была социализирована и поэтому не подчиняется нормам нашего общества. Данные нормы включают такие основные положения, как потребность отсрочивать получение удовольствий, работать, планировать и тратить силы. И наконец, мы должны развивать чувство эмпатии по отношению к другим людям. Исследователи предположили, что феномен возрастной кривой и тендерных различий может быть объяснен с точки зрения принципов эволюционной психологии. По мнению

ПРАКТИЧЕСКОЕ ПРИМЕНЕНИЕ 8.1

Обучение управлению гневом

Гнев служит мостиком как к физической и вербальной агрессии, так и к враждебности (Buss & Perry, 1992). Соответственно если мы хотим редуцировать собственную агрессию и враждебность, нам необходимо научиться тому, как управлять гневом. В ходе исследования было выявлено, что люди могут научиться этому уже после нескольких, относительно непродолжительных тренинговых занятий (Snyder, Kymtssis & Kessler, 1999).

Гнев может быть очень мощным источником позитивной энергии, если его направить в правильное русло. Движение борьбы за гражданские права и феминизм выросли из сильного чувства несправедливости, подпитываемого гневом. Хотя некоторые люди, принадлежащие как к одному, так и к другому движению, позволяют своему гневу выливаться в агрессию и насилие, большинство направляют его на изменение существующей системы. Мартин Лютер Кинг говорил: «Когда я зол, я могу хорошо писать, молиться и проповедовать, мой темперамент "оживает", мое понимание становится острее, и все мирские проблемы и соблазны уходят». Из личного опыта мне известно, что критический комментарий преподавателя к написанной вами работе может привести вас в гнев и заодно подтолкнуть к тому, чтобы мыслить более четко и приводить более точные аргументы. По крайней мере для меня это так. Однако если гневом неправильно управлять или неверно его направлять, он может быть очень деструктивной эмоцией. Если мы позволяем ему накапливаться, могут появиться проблемы со здоровьем, например повысится кровяное давление. Но, с другой стороны, если мы выпускаем его наружу, нанося этим удар по источнику нашего гнева, то зачастую всего лишь усугубляем свое положение. Очень мало данных подтверждает идею о том, что «выпускание паров» (*ventilation*) служит хорошим способом избавления от враждебной энергии. Многие люди, прибегающие к этому, испытывают чувство стыда и утрачивают контроль. В пылу яростной ссоры они делают вещи, о которых позже сожалеют. Кроме того, вопли и крики вызывают эскалацию негативных телесных реакций; гнев превращается в ярость, и мы оказываемся захваченными тяжелой негативной эмоцией. Если мы учимся контролировать собственный гнев - «остывать», то тем самым снижаем вероятность стать жертвой данной проблемы.

ученых, преступления привлекательны для молодых людей оттого, что так можно обратить на себя внимание женщин, показать свою мужественность.

В настоящее время распространен миф о том, что агрессия и насилие связаны с низким самоуважением. Но в реальности, по-видимому, дело обстоит иначе: они вытекают из формы повышенного самоуважения, определяемого как эгоизм — «преувеличенное», но в то же время нестабильное представление человека о самом себе. Основные понятия теории объясняют наличие агрессии и насилия во множестве разнообразных ситуаций.

Основные положения

1. Мойер выделил у животных по крайней мере восемь видов агрессии, каждый из которых можно встретить и у людей.
2. Человеческая агрессия традиционно определяется как поведение, в основе которого лежит намерение причинить вред другому человеку.

Однако обучение тому, как «остывать» (считая, например, до десяти), может не быть наилучшим перспективным решением, особенно это касается людей, хронически испытывающих чувство гнева. Многие постоянно злящиеся люди интерпретируют действия других как те, что мотивируются гневом и агрессией. В результате они чувствуют себя беспрерывно провоцируемыми. Когда человек, едущий в автобусе, дважды звонит в колокольчик, хронически злой водитель автобуса может, например, интерпретировать такую реакцию как сознательное провокационное действие. Однако вполне может быть, что человек, позвонивший дважды, просто обеспокоен тем, как бы ему не пропустить следующую остановку.

Как можно научиться изменять свои перцептивные привычки, не становясь при этом полностью пассивным и беспомощным? Имеется несколько предложений. (Более подробную информацию см.: Tavris, 1989.)

1. **Поищите другое объяснение.** Когда человек создает опасные ситуации или совершает действия, нарушающие наши нормы или ожидания, вполне может быть, что он находится в состоянии стресса или что-то отвлекает его внимание. Имел место случай, когда водитель проехал, проигнорировав стоп-сигнал, чем вынудил меня ударить по тормозам. При этом передний номерной знак моей машины получил повреждения. Неудивительно, что я был в гневе. Однако когда водитель извинился и объяснил, что у его жены только что обнаружили рак, мой гнев быстро испарился.
2. **Отвлекитесь.** Один из лучших способов избавиться от гнева заключается в том, чтобы выполнить какое-либо всепоглощающее занятие. Одни люди находят для себя работу по дому, другие читают или смотрят ТВ, третьи обращаются к любимому увлечению.
3. **Поищите смешное.** Юмор позволяет пересмотреть ситуацию так, чтобы можно было найти в ней алогичность или абсурдность. Наш гнев будет улетучиваться, поскольку юмор несовместим с гневом. Обучение тому, как смеяться над собственными реакциями, помогает нам избавляться от гнева и доносить до других людей информацию о том, что мы осознаем, сколь неуместными были наши реакции.

(продолжение на следующей странице)

3. Корнями агрессия уходит в нашу потребность контролировать действия других людей.
4. Согласно предложенному рабочему определению, агрессия — это готовность к физическим и психологическим действиям, наносящим вред другим людям, чтобы установить контроль над их действиями.
5. Агрессивный акт, в основе которого лежит стремление достичь желанной цели, а не желание причинить вред другому человеку, называется инструментальной агрессией.
6. Было выявлено, что прегормон андростенедион связан с женской агрессией.
7. На 20-25 % агрессия связана с эндокринными факторами.
8. Фрустрация может мотивировать людей напасть на ее источник, но зачастую случается замещение и поведение направляется на более безопасный целевой объект. Данный феномен может быть объяснен при помощи принципов генерализации и подавления.
9. Считается, что цикл насилия объясняется с помощью понятий моделирования и имитации.

ПРАКТИЧЕСКОЕ ПРИМЕНЕНИЕ 8.1 (продолжение)

4. **Определите, что «заводит» ваш гнев.** Ведите дневник своего гневного настроения, чтобы можно было раскрыть, какие типы ситуаций приводят вас к этому чувству. Одни люди обнаруживают, например, что его вызывает критика; другие - что в гнев их приводят определенные действия окружающих, и т. д. Как только вы поймете, что «заводит» ваш гнев, вы сможете заняться разработкой планов по преодолению таких ситуаций (Novaco, 1985).
5. **Выстраивайте внутренний диалог, редуцирующий гнев.** Большинство людей ведут внутренний диалог с самими собой. Хотя у одних он направлен на редукцию гнева, у других сохраняет его или вызывает даже усиление (Jacobs, цит. по: Tavis, 1989). После развода супруги могут годами продолжать злиться друг на друга. Они могут, например, зациклиться на чем-то, скажем на интрижке, которая была у мужа, и жена пытается добиться извинений, которых она, как ей кажется, заслужила. Осознавая свой внутренний диалог, возможно начать изменения.
6. **Научитесь признавать, что жизнь не всегда честна.** До тех пор пока мы не признаем, что мир несовершенен, мы будем продолжать злиться на всех и вся - на то, что с нами обошлись невежливо; на то, что мы, оступившись на поврежденном асфальте, сломали себе ногу; на то, что, как оказалось, нас не пригласили на вечеринку; на то, что по дороге на работу у нас спустило колесо, и т. д. Начинать злиться или не начинать злиться - это уже решение, которое мы научаемся принимать как сознательно, так и бессознательно. Мы можем сформировать у себя привычку принимать тот факт, что жизнь не всегда честна.
7. **Научитесь выговариваться и договариваться.** Гнев зачастую сопровождает конфликт. Один из способов избавления от гнева состоит в организации диалога, который даст нам возможность посмотреть, как ситуация видится другой стороне. Хотя мы можем быть не всегда согласны, разговор обеспечивает основу для прихода к некоторому решению или компромиссу. Большинство из нас не любит компромиссов, но, как только мы поймем, что прийти к нему - лучше, чем продолжать злиться, начнем ценить это тонкое искусство как средство, делающее нашу жизнь более счастливой и менее подверженной стрессам.

10. Согласно теории о принуждающих действиях, люди склонны прибегать к угрозам и наказаниям ради достижения определенных конечных целей.
11. Принуждающие действия мотивируются ценностью справедливости. Были выделены три аспекта справедливости: дистрибутивная, процедурная и справедливость во взаимодействиях между людьми.
12. Люди, хронически не способные получать желаемое посредством вербальных средств, будут время от времени прибегать к насилию.
13. Исследователями было выдвинуто предположение, что своими корнями насилие в молодежной среде уходит в потребности, подвергшиеся фрустрации, которые и ведут к возникновению враждебных чувств.
14. Будут ли эти враждебные чувства претворены в инструментальные и адаптивные действия, зависит от родительских установок и доступных ролевых моделей.
15. Одно из главных допущений, лежащих в основе обобщенной теории преступлений, заключается в том, что люди, совершающие преступления, обладают плохо развитой способностью контролировать свою импульсивность.
16. Посредством социализации человек может научиться отсрочивать получение удовольствий, составлять планы на будущее и развивать эмпатию.
17. Было обнаружено, что чрезмерное, нестабильное самоуважение связано с агрессией и насилием.

Часть III

Эмоции и мотивация

Эмоции, стресс и здоровье

- *Способны ли мы контролировать собственные эмоции?*
- *Почему стресс рассматривается как эмоция?*
- *В силу чего стресс напрямую соотносят с проблемой здоровья?*
- *Отчего стресс зачастую рассматривают как проявление реакции «борьбы или бегства»?*
- *Какие химические вещества вырабатываются, когда мы испытываем стресс, и как они влияют на наш организм?*
- *Почему стресс зачастую связывают с такими заболеваниями, как рак?*
- *Есть ли определенные типы личности, которые более подвержены действию стресса?*
- *Как более эффективно противостоять стрессу и болезням?*

Стресс обычно рассматривается в качестве уникальной человеческой эмоции, связанной с особенностями того, как мы оцениваем окружающий нас мир. Для большинства стресс является источником негативного аффекта, мешающего нам заниматься тем, чем мы хотим. Помимо этого он отрицательным образом сказывается на способности человека фокусировать свое внимание. Для отдельных людей, часто испытывающих сильные стрессы, вся жизнь начинает вращаться вокруг проблемы, как их избежать. В последнее время стресс стали соотносить с разнообразными заболеваниями. Когда мы испытываем негативные эмоции, происходит ослабление иммунитета, а когда позитивные — иммунная система укрепляется (Salovey, Rothman, Detweiler & Steward, 2000). Исходя из мотивационной перспективы можно понять, что способствует возникновению стресса и как управлять им, чтобы он не препятствовал достижению целей. Мы не будем говорить об эмоциях подробно, но коснемся представлений о том, что это такое и как они влияют на мотивацию.

Главное, на чем я хотел бы остановиться: эмоции нередко коренятся в наших оценках и реакциях на окружающий мир. Мы увидим, что люди расценивают некоторые вещи как представляющие угрозу для выживания, хотя в действительности они таковыми не являются. Многие видят источник угрозы в таких сферах повседневной жизни, как работа или соседи по дому. В результате происходит долговременная активация реакции «борьбы или бегства». Нами было обнаружено, что когда имеет место последняя, в организме происходит множество физиологических и психологических изменений. Так, иммунная система приостанавливает свою работу, а это делает нас легко уязвимыми для любых заболеваний, от которых мы в обычном состоянии защищены. Например, люди, вынужденные иметь дело с сильнодействующими источниками стресса на протяжении более одного месяца, сильнее подвержены простудным заболеваниям (Cohen et al., 1998). В пси-

хологическом плане обнаруживаются определенные сложности с фокусировкой внимания, зачастую формируется негативное эмоциональное состояние; все это отрицательным образом отражается на нашей способности как справляться с болезнями, так и противостоять им (Salovey et al., 2000).

В предыдущей главе мы говорили о том, что гнев и агрессия зависят от восприятия угрозы. Но таковая была достаточно специфичной: например, речь шла об опасности, исходящей от другого человека или группы людей. Кроме того, она зачастую оказывалась недолговременной. Однако в случае стресса воспринятая угроза, приводящая к тому, что мы называем стрессовой реакцией, обычно имеет более генерализованный характер и в результате элиминировать стресс намного сложнее (Dozier, 1998). Таким образом, мы испытываем на себе действие пролонгированной реакции «борьбы или бегства». Другими словами, хотя мы и начинаем из одной точки отсчета, когда говорим об агрессии и гнев, стресс обычно приводит к абсолютно другим результатам и переменные его показатели также имеют совершенно иной характер.

В данной главе мы рассмотрим, как и почему у людей выработался этот тип генерализованного восприятия угрозы и как можно изменить его или управлять им, если он не является адаптивным. А начнем мы с рассмотрения взаимосвязи между эмоциями и мотивацией.

Эмоции и мотивация

В последние годы ученые пришли к тому мнению, что нельзя говорить об эмоциях, не принимая во внимание мотивацию, и наоборот — нельзя говорить о мотивации, не учитывая характера эмоций (Frijda, 1988; Lazarus, 1991a, b, c). Но так было не всегда. На протяжении 1930-1940-х гг. мотивация рассматривалась как потребность. Считалось, что потребности дают поведению импульс (энергию), направленность и устойчивость. О роли эмоций сказано было немного. В 1950-1960-х гг. было принято полагать, что мотивация обуславливается существованием побуждений. В основу теорий того времени была положена гипотеза о том, что побуждения обеспечивают энергию или толчок для некоторого поведения, а научение придает ему направленность (Hull, 1943). Теоретики, занимавшиеся проблемой побуждений, считали, что эмоции являются в основном побочным продуктом мотивации, но не ее неотъемлемой частью. Например, существовало мнение о том, что мотивацию можно определить как побуждение к поддержанию оптимальной активации, а аффект рассматривался в качестве побочного продукта, возникающего при удовлетворении этого побуждения (Berlyne, 1960). В рамках теории побуждений устойчивость поведения расценивалась как нечто усвоенное, выученное. Например, согласно теории Эймсел (Amsel, 1958, 1972), устойчивость поведения является во многом следствием противодействия стимулу, связанному с фрустрацией, где последняя представляла собой весьма ограниченное понятие эмоции — как возникшей из неудачной попытки получить вознаграждение.

В конце 1960-х и начале 1970-х гг. психологи стали говорить о мотивации как о действии. В их системе представлений мотивы и потребности занимали центральное положение, но понятие потребностей определялось совершенно иначе, неже-

ли в 1930-1940-х гг. Психологи усматривали в потребностях не причину действий, а лишь предпосылку к ним. По их мнению, действия инициировались за счет целей и угроз; цели понимались как позитивные, а угрозы — как негативные намерения (Atkinson & Birch, 1978; de Rivera, 1982; Raynor, 1974; Weiner, 1974).

Теория мотивации, определяемой как цель, оказалась весьма значимой (Locke & Latham, 1990; Pervin, 1989; Snyder et al., 1991). Однако ряду ученых было ясно, что, хотя цели и угрозы и могут подталкивать к непосредственным действиям, опираясь на эти понятия, невозможно объяснить действия в долгосрочной перспективе. Даже если одни люди проявляют настойчивость, реализуя целенаправленное поведение, другие поступают иначе. По-видимому, дифференциация людей по степени проявляемой настойчивости осуществляется на основе испытываемых ими эмоций. Те, кто мог сохранять оптимизм, столкнувшись с угрозами и трудностями, продолжали быть настойчивыми, а те, кто поддавался пессимизму и неверию в собственные силы, зачастую отказывались от своих целей (Seligman, 1990).

Несмотря на разницу в расставляемых акцентах, большинство теоретиков согласны с тем, что эмоции играют очень важную роль в мотивации. Данное наблюдение навело некоторых психологов на мысль о необходимости подчеркивать роль саморегуляции эмоций. Как говорил Альберт Бандура (Bandura, 1991a), «талант хорош лишь тогда, когда он реализуется». Он утверждал, что людям для достижения их целей необходимо учиться управлять своими эмоциями, особенно когда это касается неверия в собственные силы (Bandura, 1997).

Начало данной главы будет посвящено рассмотрению некоторых базовых эмоций, задействованных в осуществлении целенаправленного поведения. Наше внимание будет сосредоточено главным образом на том, как люди могут учиться развивать эмоции, поддерживающие его, и избавляться или уходить от эмоций, препятствующих целенаправленному поведению.

Определение эмоций

Вероятно, в силу сложной природы эмоций из года в год предлагались самые разные их определения. В конце концов было дано одно, включающее основные элементы предыдущих (Kleinginna & Kleinginna, 1981a). Согласно ему, эмоции возникают в результате взаимодействия между субъективными факторами, факторами окружающей среды и нейронными и гормональными процессами. В поддержку предлагаемого определения его авторы указывают на следующие моменты:

1. Эмоции способствуют возникновению аффективных переживаний, таких как удовольствие или неудовольствие.
2. Эмоции стимулируют нас создавать когнитивные объяснения, например искать причину либо в самом себе, либо в окружающей среде.
3. Эмоции определяют множество внутренних адапционных процессов, к числу которых относится, например, учащенное сердцебиение.
4. Эмоции вызывают действия, которые, правда, не всегда, являются экспрессивными (смех или плач), целенаправленными (помогающими или избегающими) и адаптивными (отстранение от потенциальной угрозы нашему выживанию).

Как мы видим, согласно данному определению, эмоции возникают из взаимодействия биологических, когнитивных процессов и процессов научения.

Еще одна очень важная функция эмоций заключается в предоставлении награждений и наказаний за то или иное поведение. Когда человек испытывает сугубо положительную эмоцию, достаточно велика вероятность того, что он предпримет те действия, которые позволят ему пережить эту эмоцию еще раз. Аналогично, когда человек испытывает сугубо негативную эмоцию, он будет впоследствии избегать того поведения, которое приведет к повторному переживанию этой эмоции. Другими словами, эмоции выступают в качестве подкреплений для того или иного поведения (закон эффекта Торндайка; Thorndike, 1913).

Универсальная природа эмоций

Ключевые связующие темы

Разные теоретики утверждают, что эмоции являются результатом наших попыток адаптироваться к окружающей среде. Имеющиеся данные позволяют предположить, что в распоряжении всех людей находится общий набор эмоций. Лазарус (Lazarus, 1991a) считает, что эти эмоции могут быть описаны благодаря их ключевым связующим темам (табл. 9.1). Вооружившись данным термином, Лазарус сде-

Таблица 9.1

Ключевые связующие темы для различных эмоций

Эмоция	Ключевая связующая тема
Гнев	Нападение, направленное на меня самого и на то, что мне принадлежит
Тревога	Столкновение с неопределенностью, экзистенциальной угрозой
Испуг	Столкновение с непосредственной, конкретной и непреодолимой физической опасностью
Вина	Нарушение морального императива
Стыд	Провал попытки соответствовать своему идеальному Я
Печаль	Переживание безвозвратной потери
Зависть	Желание обладать чем-то, что есть у другого
Ревность	Негодование, направленное против третьей стороны, возникшее благодаря утрате привязанности другого человека или угрозы ее утратить
Отвращение	Восприятие непереносимого объекта или идеи либо слишком близкое приближение к такому объекту (метафорический образ)
Счастье	Совершение заметного шага на пути достижения намеченной цели
Гордость	Укрепление идентичности эго человека посредством принятия похвалы за достижение или за представляющий ценность объект
Облегчение	Внушающее беспокойство за не соответствующее цели состояние, которое либо изменилось к лучшему, либо вообще исчезло
Надежда	Боязнь худшего, но стремление к лучшему
Любовь	Жажда привязанности или ее наличие, что, правда, не всегда бывает взаимным
Сострадание	Состояние, когда тебя трогает страдание другого человека и тобою движет желание ему помочь

лал акцент на том, что наши эмоциональные реакции возникают из взаимодействий с окружающей средой (имеют связующий характер); высококогнитивны; зачастую сложны, нередко содержат две одновременные эмоции или более. Выделение ключевых связующих тем, несомненно, поможет нам несколько редуцировать сложность эмоциональной реакции.

Подытоживая, Лазарус отмечает (Lazarus, 1991c):

Фундаментальное допущение таково: для своего выживания и процветания животные (а также и люди) устроены биологически так, чтобы постоянно оценивать свои взаимоотношения с окружающей средой, определяя их значимость с точки зрения благополучия (p. 825).

Мимика

При изучении мимики было обнаружено, что определенные базовые эмоции, такие как счастье, гнев, горе и отвращение, существуют в самых разных культурах. Это подтверждает идею о ключевых связующих темах. Изучая мимику, некоторые исследователи стали говорить, что большинство эмоций, а может быть, и вообще они все, — продукт наследственности. Горячие споры по вопросу о том, правда ли это или нет, все еще продолжаются, поскольку есть и те ученые, которые рассматривают эмоции как производное от научения и культуры (Ekman, 1994; Russel, 1995).

Но абсолютно ясно, что, испытывая определенную эмоцию, человек стремится «примерить» ее к своему лицу. Кроме того, согласно полученным данным, если люди сознательно придают своему лицу счастливое или печальное выражение, они, как правило, запускают эмоцию, которая соответствует этому выражению (например, Izard, 1990). Учитывая тесную связь между эмоциями и мимикой, Изард предположил, что люди могут учиться регулировать свои субъективные чувства, овладевая контролем над мимикой (Izard, 1990). Короче говоря, если вы хотите быть счастливым — придавайте своему лицу именно счастливое выражение.

Роль оценки в эмоциях

Лазарус (Lazarus, 1991c) утверждает: испытываем мы или нет определенную эмоцию, зависит от того, как мы оцениваем ситуацию. Например, мы можем задать себе вопрос: «Какая эмоция уместна в данной ситуации, если принять во внимание мои цели, мотивы и тревогу?» Это, конечно же, означает, что когниции имеют прямое отношение к эмоциям. Большую роль играют и имплицитные теории, которым следуют люди. Например, те, кто настроен оптимистично, и те, кто пессимистичен, испытывают разные паттерны эмоций; люди более счастливы в том случае, если они рассуждают оптимистично. Как мы увидим, сила стресса зависит от того, оценивает ли человек ситуацию как угрозу или как вызов. Поскольку ситуации оцениваются людьми по-разному, существуют широкие индивидуальные различия в эмоциях.

Резюме

Подобно агрессии и гневу, стресс уходит своими корнями в восприятие того, что существует какая-то угроза нашему выживанию. Однако он, по-видимому, проистекает из более генерализованного восприятия угрозы.

Хотя первые теоретики говорили о мотивации как о побуждении, современные ученые прибегают к понятию потребности, которую они осмысливают как предрасположенность. Пусть цели нередко дают толчок к действиям; продолжительность последних обусловлена, по-видимому, позитивными эмоциями, например оптимизмом. Очевидно, что люди могут научиться регулировать свои эмоции и поддерживать тем самым целенаправленное поведение.

Согласно одному из предложенных объяснений, эмоции способствуют возникновению аффективных переживаний, побуждают человека к созданию когнитивных объяснений, запускают множество внутренних механизмов приспособления и актуализируют экспрессивные, целенаправленные и адаптивные действия.

Данные, полученные из разнообразных источников, позволяют предположить, что люди имеют общий набор эмоций, которые могут описываться посредством их ключевых связующих тем. Эта идея не противоречит результатам работы, посвященной изучению мимики. Будем мы или нет испытывать определенную эмоцию, зависит от того, как мы оцениваем ситуацию.

Что такое стресс? Определение стресса

Стресс соотносится с адаптацией к угрозе, или, иными словами, к некоторому вызову (Friedman, 1992). В нашей повседневной жизни мы говорим о стрессе, например, в связи со сдачей экзаменов, с разрывом отношений или распадом брака, со стараниями оплатить счета, с передвижениями по автотрассам или когда общаемся с людьми, которые нам не нравятся. Обратите внимание на то, что понятие стресса предполагает учет широкого набора негативных чувств. Провал на экзамене приводит к тому, что появляются чувства унижения и стыда; разрыв отношений может вызвать глубокое чувство потери и сожаления; неспособность оплатить счета порождает фрустрацию и раздражение; пробки на дороге ведут как к фрустрации, так и к чувству гнева; конфликты в межличностных взаимоотношениях могут приводить к презрению и отвращению.

Хотя к понятию «стресс» люди часто прибегают, соотнося его с различными негативными чувствами, ученые понимают этот термин иначе — как набор неврологических и физиологических реакций, обслуживающих какую-то конечную адаптивную цель. Ответ человека на эти реакции предопределяет то, вызывают ли они ощущения дистресса (негативное чувство) или эвстресса (положительный стресс, позитивное чувство). Когда люди видят в некотором событии угрозу для себя, они ощущают первое; а когда им кажется, что оно содержит в себе определенный вызов, то — второе.

Данные исследований показывают, что если люди интерпретируют событие как вызов, на их здоровье не оказывается неблагоприятного воздействия; когда же они видят в нем угрозу, это может неблагоприятным образом влиять на здоровье. Те, кто расценивает событие как вызов, воспроизводят реакции копинга, благодаря которым две неодинаковые интерпретации ведут к разным для здоровья последствиям. Это значит, что обучение соответствующему копингу может способствовать улучшению здоровья (Cohen & Williamson, 1991; Friedman, 1991). О связи стресса со здоровьем речь пойдет ниже.

Стресс как продолжительная реакция «борьбы или бегства»

Когда заходит речь о стрессовой реакции, ее зачастую определяют как «борьбу или бегство». Это обозначение проистекает из эволюционного анализа. У животных есть два основных способа реагировать на угрозу: они либо вступают в схватку, либо спасаются бегством. Кролики бегут, чтобы оставаться в живых, хотя иногда они и принимают бой. Львам же, напротив, приходится драться, хотя иногда и они убегают. Какое действие выберем мы, зависит от ряда требований. Во-первых, нам придется затратить большое количество энергии. Во-вторых, нужно остаться в живых. В-третьих, нередко нам приходится иметь дело с телесными повреждениями. Стрессовая реакция вполне отвечает описанным требованиям (рис. 9.1). Чтобы максимизировать энергетические ресурсы организма, кровь притекает к тем частям тела, которые в ней нуждаются (к мышцам и мозгу); в кровяное русло по-

Исследователи смогли многое узнать о сложной реакции организма, называемой «борьба или бегство», и о тех системах организма, которые она задействует. Известно следующее: когда человек испытывает сильную эмоцию, такую как испуг, гнев или волнение, его организм подготавливается к возможному действию

Концентрация улучшается. Все пять чувств становятся острее, и организм начинает функционировать на пике возможностей

Гормоны щитовидной железы ускоряют обмен веществ, и организм начинает сжигать топливо быстрее, обеспечивая тем самым скорость и энергию

Активность мышц повышается

Многие системы, такие как пищеварительный тракт, приостанавливают свою работу, позволяя крови оттекать к мышцам, готовым к действию

Сердцебиение учащается, дыхание убыстряется

Легкие работают быстрее и дольше

Изменения в крови

- Уровень кровяного давления повышается
- Гормон адреналин в больших количествах поступает из надпочечных желез в кровь
- В кровь поступает сахар
- Повышение уровня содержания холестерина (cholesterol) в крови обеспечивает наличие долго горящего топлива
- В случае телесного повреждения начинает вырабатываться эндорфин, являющийся потенциальным болеутоляющим. Кровь сгущается, останавливая кровотечение из ран

Чем более стрессогенна ситуация, тем ближе система «дерись или убегай» подходит к своему максимуму. «В различных ситуациях, когда речь идет о стрессах, переживаемых в спорте или при публичных выступлениях, разнообразные гормоны лавинами проходят через ваше тело», — говорит д-р Дж. Турккан из Университета Джона Хопкинса в Балтиморе (Dr. Jaylan Turkkan)

Рис. 9.1. Стресс можно рассматривать как реакцию «борьбы или бегства». Психологи определяют его как набор неврологических и физиологических реакций, имеющих в конечном счете адаптивный характер. (Источник: *Stress Reaction*, by Rob Struflers. Copyright © The Calgary Herald. Перепечатано с разрешения.)

ступают жиры; мы начинаем потеть, чтобы понизилась температура, и т. д. Если мы получили телесное повреждение, то наша кровь сгущается. Начинают вырабатываться определенные химические соединения, дающие организму возможность справиться с повреждением.

Жизнь современного человека не требует таких затрат физической энергии, какое было необходимо нашим предкам; кроме того, когда мы испытываем стресс, телесные повреждения нам, как правило, не угрожают. У организма не возникает необходимости выбрасывать в кровь так много жиров; нет обильного потоотделения; уровень кровяного давления больше не должен расти столь стремительно. Кровь не сгущается для защиты от телесных повреждений; мы больше не нуждаемся в химических веществах, циркулирующих в ней и атакующих инородные тела, которые могли бы попасть внутрь нашей системы. Тем не менее каждый раз, когда мы находимся под действием стресса, наш организм подготавливается таким образом, словно мы продолжаем жить подобно нашим предкам.

Рассмотрим три составляющие стресса: биологическую, когнитивную и научение.

Биологический компонент стресса

Симпатическая/надпочечная и гипофизарная/надпочечная реакции

Когда человеку бросают вызов, он стремится мобилизоваться и предпринимает немало усилий, чтобы справиться с таковым. Также, утрачивая контроль, он будет пытаться вновь его обрести. В таких условиях организм воспроизводит симпатическую/надпочечную реакцию. Симпатическая система позволяет нам отреагировать на непосредственные требования ситуации, активизировав организм: наше сердцебиение учащается, уровень кровяного давления растет, и мы становимся более активными, т. е. оказываемся в активированном состоянии (глава 5). Чтобы обеспечить длительную химическую поддержку, необходимую для работы симпатической системы, надпочечные железы (рис. 9.2) — а если говорить конкретнее,

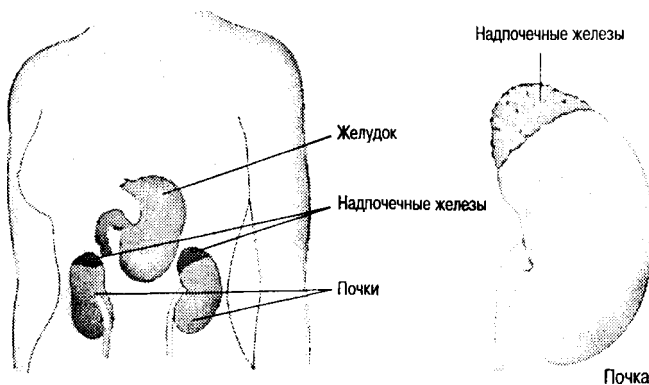


Рис. 9.2. Местоположение надпочечных желез в организме.

{Источник: К. В. Нюенга and К. Т. Нюенга, *Motivational Explanations of Behavior*.

Copyright © 1984 by Wadsworth, Inc.)

**Железы внутренней секреции, подключаемые в реакциях стресса,
дистресса и копинга**

Железа	Гормон	Действие/функция
Гипоталамус	Гормон, вырабатывающий кортикотропин	Стимулирует гипофиз на выработку АКТГ. Гипоталамус изначально стимулируется таламусом, но это действие может быть заторможено корой головного мозга
Гипофиз	АКТГ (адренокортикотропный гормон)	Стимулирует кору надпочечников на выработку глюкокортикоидов
Кора надпочечников	Глюкокортикоиды:	Играют важную роль в энергетическом метаболизме
	Кортизол	Имеет противовоспалительное, антиаллергическое действие (важная составляющая реакции «борьбы или бегства»)
Мозговое вещество надпочечников	Кортикостерон	Подавляет работу иммунной системы (это важно для сдерживания иммунной реакции)
	Эпинефрин	Начинает вырабатываться вслед за резкими изменениями среды (например, при холоде), применением физической силы, страхом. Учащает сердцебиение, увеличивает потребление кислорода, усиливает мобилизацию гликогена
	Норэпинефрин	Вырабатывается при копинге, особенно когда копинг-реакция протекает весьма энергично. Повышает уровень кровяного давления и сужает просветы кровеносных сосудов

то мозговое вещество надпочечников (внутренняя часть железы; рис. 9.3) — начинают вырабатывать эпинефрин и норэпинефрин¹).

В то время как симпатическая/надпочечная система заботится об активации, гипофизарная/надпочечная теснее связана с реакцией «борьбы или бегства». Кора надпочечников (внешняя часть железы) выделяет два основных вида гормонов: минералкортикоиды и глюкокортикоиды (включая кортизол и кортикостерон). Это соотносится с выработкой других химических веществ, о чем мы еще скажем. При стрессе симпатическая и гипофизарная реакции возникают, как правило, совместно. Однако при определенных обстоятельствах они действуют отдельно друг от друга, это происходит, когда мы пытаемся контролировать стресс, стремясь реализовать адаптивное поведение. Как только нам это удастся сделать, уровень содержания кортизола снижается, а уровень эпинефрина остается на высоких отметках (Frankenhaeuser, Lundberg & Forsman, 1980). Кортизол воспринимают как показатель работы гипофизарной/надпочечной системы, а содержащийся в моче эпинефрин — активности симпатической/надпочечной. Эндокринные железы и гормоны, связанные со стрессовой реакцией, перечислены в табл. 9.2.0 симпатической/надпочечной системе речь шла в главе 5. Давайте обратимся к рассмотрению гипофизарной/надпочечной системы.

¹ Эпинефрин и норэпинефрин определяют также как адреналин и норадреналин, особенно если эти химические вещества выносятся на периферию системы, а не к мозгу. Однако часто подобное разделение игнорируется.

Гипофизарная/надпочечная реакция

Активность гипофизарной/надпочечной системы (рис. 9.3) задает гипоталамус. Это осуществляется благодаря секреции агента, вырабатывающего кортикотропин (АВК), что стимулирует гипофиз. Тот, в свою очередь, вырабатывает аденокортикотропный гормон (АКТГ). Хотя говорят о гипофизе, на самом деле задействуется лишь его передняя часть.

Согласно экспериментальным данным, АКТГ важен для нашей способности реагировать на стимулы, представляющие угрозу. Любопытно, что он стимулирует еще одну реакцию, отвечающую за прекращение дальнейшей выработки АКТГ. Конкретнее, АКТГ стимулирует кору надпочечников, которая затем секретирует глюкокортикоиды. Когда их содержание повышается до значительного уровня, центральная нервная система прекращает процессы, приводящие к секреции АКТГ (de Wied, 1967, 1980; Vernikos-Danellis & Heybach, 1980).

Результаты экспериментов, которые были проведены на животных, показывают, что АКТГ начинает вырабатываться в первые 10 секунд после того, как случилась

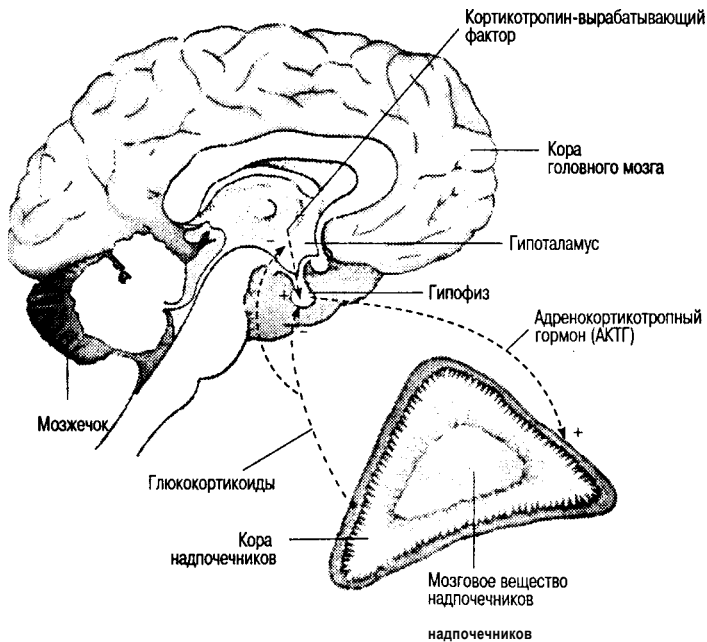


Рис. 9.3. Взаимодействие гормонов, вырабатываемых гипофизом, гипоталамусом и корой надпочечников. Мозг представлен в так называемом сагиттальном (midsagittal) разрезе - как бы посередине, разрез проходит между ушами, начиная с передней его части и заканчивая задней. Гормон, вырабатывающий кортикотропин, поступающий из гипоталамуса, стимулирует секрецию АКТГ, что происходит в гипофизе. АКТГ вызывает секрецию кортикостероидов в коре надпочечников, а потом кортикостероиды поступают в кровь. Глюкокортикоиды, в свою очередь, подавляют секрецию гормонов и гипоталамуса и гипофиза. Это пример круга негативной обратной связи. (Источник: К. В. Hoyenga and К. Т. Hoyenga, *Motivational Explanations of Behavior*. Copyright © 1984 by Wadsworth, Inc.)

стрессовая ситуация. Замедленный характер этой реакции, а она касается центральной нервной системы, которая отвечает мгновенно, подсказывает, что эндокринная система, возможно, уже оказывается вовлеченной в реализацию более долгосрочных реакций выживания, не участвуя в воспроизведении тех, что названы типом «борьбы или бегства». Например, АКТГ стимулирует выработку жировой кислоты и утилизацию глюкозы, в результате чего создается энергия, необходимая для устранения угрозы (White, Handler & Smith, 1964). Требуется от 15 минут до 1 часа на то, чтобы содержание глюкокортикоидов достигло уровня, достаточного для прекращения секреции АКТГ (Vernikos-Danellis & Heybach, 1980). Выходит, что если реакция на стресс запущена, требуется какое-то время на ее завершение. Глюкокортикоиды остаются активными намного дольше, чем АКТГ. Длительное их присутствие в крови объясняет существование таких постстрессовых реакций, как потеря веса, изменение температуры тела и повышенная секреция желудочного сока (Weiss, 1968).

Пролонгированный стресс, по-видимому, разрушает систему надпочечных желез, что обостряет восприимчивость к различным заболеваниям. Мы еще вернемся к обсуждению этой темы.

Эндорфины и стресс

Бета-эндорфин вырабатывается в гипофизе при стрессе, его количество примерно равно величине АКТГ (Rossier, Bloom & Guillemin, 1980). Этим можно объяснить, почему стресс оказывается анальгетиком (Akil, Madden, Patrick & Barchas, 1976). Кроме того, эндорфины способствуют возникновению эйфории, что вызвано изменением концентрации нейромедиаторов, активирующих пути подкрепления в головном мозге (Smith, Freeman, Sands & Lane, 1980). Ярким примером того, как при стрессе исчезает боль и появляется чувство эйфории, служит реакция футболиста, сломавшего себе ключицу. Вместо того чтобы сказать о боли, он убеждает тренера, что ему надо продолжать игру.

Согласно лабораторным исследованиям, эндорфиновая реакция порождается не только физическими элементами стресса — такими, как шок, — но и страхом (Bolles & Fanselow, 1982). Возможно, поэтому люди стремятся к ситуациям, дающим чувство страха, — речь идет, например, о занятии парашютным спортом и скалолазании.

Стресс и иммунная система

В последние 30 лет было проведено множество исследований, которые выявили влияние стресса на изменения, происходящие в иммунной системе (Maier, Watkins & Fleshner, 1994). По-видимому, в этом случае отключается иммунная реакция. Например, исследователи продемонстрировали, что стресс делает нас более восприимчивыми к инфекционным и простудным заболеваниям (Cohen et al., 1998). До сих пор не прояснен вопрос о воздействии стресса на образование рака, но ряд исследователей убеждены в существовании связи между этими явлениями. Свое мнение они основывают, главным образом, на данных, полученных при исследовании корреляций (Andersen, Kiecolt-Glaser & Glaser, 1994). Эти результаты необходимо воспроизвести еще раз, только теперь прибегнув к приемам, позволяющим установить причинно-следственную связь.

Такое исследование окажется весьма полезным для выяснения влияний на наше здоровье. Почему иммунная система не работает максимально эффективно, когда мы больше всего в ней нуждаемся? Чтобы ответить на этот вопрос, давайте обратимся к рассмотрению того, как она действует.

Две иммунные системы

Иммунная система — устройство сложное; она разделяется на две системы — неспецифическую (врожденную) и специфическую (приобретенную). Первая существует с самого рождения, и, как следует из ее названия, действует безотносительно конкретных патогенных факторов (например, бактерий). Вторая приобретается; она распознает инородные вещества. В этой системе, которая борется против рака и СПИДа, особо значимую роль играют лимфоциты типа Т и В. Специфическая система возникла позже, и в ней содержатся некоторые механизмы, аналогичные тем, какие присутствуют в неспецифической.

Мы начнем с рассмотрения взаимовлияния, оказываемого стрессом и неспецифическим иммунитетом. Это поможет легче понять, как и почему копинг способствует улучшению и психического и физического здоровья человека. Затем изложим некоторые современные представления о том, как и почему стресс влияет на специфическую систему. Наша цель — показать следующее: есть все основания утверждать, что если мы хотим быть физически здоровыми, то нам необходимо развивать определенные формы поведения, обеспечивающего здоровье, в том числе и механизмы копинга.

Стресс и неспецифическая иммунная система

Связь между центральной нервной и иммунной системами. Стремясь убедиться в том, что иммунитет невозможно объяснить только с помощью физических терминов, обратимся к эксперименту, который проводился на крысах (Fleshler, Laudenslager, Simons & Maier, 1989). Если самцов содержать группой, то один из них — его называют «альфа-крыса» — станет доминировать. Если же в эту группу впустить новую крысу, то «альфа» нападает на незваного гостя, который, как правило, сначала демонстрирует оборонительное поведение, а потом и реакции повиновения (позы поражения). В упомянутом эксперименте новой крысе, перед тем как запустить ее к остальным, вводился антиген (вещество, вызывающее реакцию антител). Когда измерили активность этих антител, то обнаружили: появление на уже определенной территории — пусть даже на короткое время — значительно снижает их активность. На таком уровне они находятся минимум в течение трех недель. Желая избежать всяческих сомнений, касающихся того, что изменения в активности антител могут быть вызваны нападениями и укусами, экспериментаторы замерили время, проведенное животными в позах повиновения и в атаке. Результаты показали, что повиновение соотносится с искомым показателем ($r = -0,80$). Некоторые крысы так и не покорились, получив многочисленные укусы; активность антител у этих животных осталась неизменной.

Исследователи сумели показать, что на иммунную систему людей влияют и острые факторы стресса — итоговые экзамены, бдительность, необходимая для выполнения боевой задачи, депривация сна, и хронические, — например развод и

тяжелая утрата. Кроме того, было обнаружено, что воздействуют также депрессия, гнев и тревога (Maier et al., 1994). Однако обратите внимание, что разные источники стресса вызывают разные комбинации автономной активации и гормональной активности. Таким образом, нам необходимо изучать каждый источник в отдельности, чтобы определить, как он на нас влияет. Мы увидим, что многие моменты смягчают действие факторов стресса.

Связь между иммунной и центральной нервной системами. Перед тем как подключиться к иммунной реакции, мозг должен получить информацию о ее зарождении. Целый ряд данных свидетельствует, что при ее активации начинаются изменения как в электрической, так и в химической активности. Например, исследователи показали, что уровень нейромедиатора норэпинефрина в гипоталамусе меняется (Carlson, Felten, Livnat & Felten, 1987). Согласно полученным данным, активируется также гипофизарная/надпочечная реакция, что происходит благодаря выработке в гипоталамусе СВ (Maier et al., 1994). Другими словами, многочисленные свидетельства говорят, что центральная нервная система каким-то образом отслеживает происходящее на периферии тела и затем включается в процесс.

По-видимому, активированная иммунная реакция запускает циркуляцию центральной нервной системы, повышая тем самым нашу чувствительность к боли. Считается, что последняя с адаптивной точки зрения важна в процессе восстановления; она помогает нам, например, избежать получения повторных повреждений. Требуется дополнительно изучить то, каким образом эта иммунная реакция влияет на настроение, эмоциональную реактивность и внимание.

Мы говорим о взаимодействии стрессовой и иммунной реакций, предполагая существование двунаправленного влияния. Это означает, что обе системы действуют сообща, чтобы добиться результата, благоприятного для индивида.

Функциональная значимость двунаправленного влияния. Понять функциональную значимость системы, включающей стресс и иммунные реакции, можно наилучшим образом, если рассмотреть воспалительный процесс, который отражает важный аспект неспецифического иммунного ответа. Воспаление — локализованная реакция, направленная на ограничение того ущерба, что вызван повреждением тканей, и нераспространение инфекции и прочих раздражителей. При воспалительном процессе для устранения патогенных факторов и инициирования восстановления привлекаются специальные агенты. Воспаление длится от 1 до 2 часов, а затем следует фаза острой реакции, продолжающаяся от 8 до 12 часов.

Последняя означает такие процессы, как выработка специальных агентов для борьбы с патогенными факторами; выведение питательных веществ, необходимых для роста патогенных структур; синтез белков, требуемых для распада и выведения из организма разрушенных клеток; жар. Повышение температуры имеет важное адаптивное значение. Это способствует увеличению числа ферментных реакций, которые необходимы для восстановления и быстрого роста иммунных клеток, и подавляет размножение вредных микробов (Maier et al., 1994). Острая фаза включает также пониженную активность; вялое состояния имеет свои преимущества, когда речь идет о восстановительном процессе. За регуляцию температуры тела отвечает гипоталамус; поэтому задействование центральной нервной системы существенно в фазе острой реакции.

Стресс, энергия и иммунитет: эволюция реакции на стресс

При стрессе энергия тела перераспределяется. Когда мы ощущаем какую-либо угрозу, усиливается активность нашей сердечной системы, кровь от пищеварительного тракта начинает приливать к мышцам. Мозг активизирует свою работу, зрачки расширяются, обеспечивая хорошее видение на больших расстояниях, и т. д. Само то, что в стороне остаются моменты, не угрожающие напрямую нашему выживанию, и энергетические ресурсы сосредоточены на поведении, связанном с выживанием, имеет адаптивный характер.

Соответственно, продуктивно ли обратить значительный объем энергии, затрачиваемой на иммунную реакцию, на функции, связанные с выживанием? Более того, сталкиваясь с угрозой, мы не хотим испытывать ни боли, ни жара, ни снижения активности. В такой ситуации полезным было бы ощутить эффект обезболивания, что и случается, когда на нас воздействует стресс.

Если благодаря энергии максимизируются наши возможности выжить, то следует ожидать, что будут мобилизованы и системы, отвечающие за выработку этой энергии. Глюкокортикоиды привлекаются не только для того, чтобы приостановить или отрегулировать воспалительный процесс, но и для мобилизации энергии. Очевидно, система воспаления с эволюционной точки зрения очень древняя. Реакция «борьбы или бегства» возникла намного позже, когда организмы научились распознавать хищников или прочие опасности и у них появились двигательные способности предпринимать необходимые действия, а также возможность интегрировать две эти функции. Эволюция осуществляется подчас таким образом, что старые системы используются для новых целей, поэтому ученые предположили: реакция «борьбы или бегства» всего-навсего подключила систему воспаления (Maier et al., 1994). Потребовалось лишь убедиться в том, что та реагирует незамедлительно, а не по прошествии 8-12 часов, когда начинается острая фаза воспалительного процесса.

Это значит, что наше иммунное реагирование сейчас контролируется реакцией на стресс. Хотя это можно понять как неудачный побочный продукт эволюции, поводов для оптимизма не меньше. Поскольку иммунная система связана не только с действиями, но и с мышлением, возможно компенсировать потерю. Мы учимся правильно думать и действовать в стрессовых ситуациях. Если обучаться подобным адаптивным реакциям, наша иммунная система продолжит исполнять то, ради чего она возникла.

Резюме

Физическая или психологическая угроза инициирует особый паттерн, называемый реакцией на стресс. Серия химических процессов, приведенная в действие гипоталамусом, изменяет наше реагирование на события окружающей среды. Большинство исследователей определяют реакцию на стресс как «борьбу или бегство», при которых и мозг и тело мобилизуются для преодоления угрозы. Считается, что это обусловлено гипофизарной/надпочечной системой. Благодаря последней вырабатываются эндорфины и глюкокортикоиды — гормоны, понижающие активность иммунной системы.

В ходе исследований обнаружилось взаимовлияние центральной нервной и иммунной систем. Это двунаправленное воздействие значимо для регуляции таких явлений, как реакция воспаления. Влияние стресса на иммунную систему было объяснено как эволюционное преимущество, выражающееся в том, что в случае угрозы иммунная реакция приостанавливается и связанная с ней энергия переключается на реакцию «борьбы или бегства». В результате было выявлено, что наша иммунная система контролируется реакцией на стресс.

Компонент стресса, связанный с обучением

В этом разделе мы сосредоточимся на том, как люди справляются с непродолжительными по времени стрессами. Последние нередко обусловлены угрозой нашему выживанию или сенсорной перегрузкой. Во многих отношениях их непросто отличить от тревоги. Впрочем, ее следует определять с помощью экзистенциально выраженных понятий; она более тесно соотносится с нашими представлениями о будущем. Стресс же переживается здесь и сейчас; он связан с тем, что на нас влияет в настоящий момент.

Непредсказуемость и стресс

Испытаем ли мы стресс, зависит от нескольких психологических факторов. В частности, исследователи установили, что авersive события вызывают стресс, а столкновение с ними острее в том случае, когда они непредсказуемы, нежели если бы их можно было спрогнозировать. С эволюционной точки зрения непредсказуемость — сигнал о происшедших изменениях. Поскольку наше выживание зависит от того, прогнозируемы ли события и явления, нам необходимо быть весьма чуткими к изменениям (Dozier, 1998). По сравнению со стрессом, который предсказуем, неожиданный стресс провоцирует более высокое содержание кортикостерона (Weiss, 1970, 1971a). Он может привести к тяжелой язве желудка (Caul, Buchanan & Hays, 1972; Weiss, 1971a), значительной потере веса (Weiss, 1970), изменениям в уровнях содержания глюкозы и свободных жирных кислот (Quirce, Odio & Solano, 1981), дисфункции миокарда (Miller, Grossman, Richardson, Wistow & Thomas).

Изучая роль непредсказуемости, исследователи проанализировали три основных фактора, которые определяют, приведет ли авersive состояние к стрессу: умение различать стрессогенные стимулы; доступность реакций копинга; повторный опыт столкновения с авersive стимулом. Давайте их рассмотрим.

Различение стрессогенных стимулов

В ходе исследований обнаружилось, что если организм периодически испытывает стресс, знание о времени его наступления помогает подготовиться и расслабиться после завершения стрессового воздействия. Следовательно, для организма проблема состоит в том, чтобы научиться различать стимулы, предсказывающие появление стресса. Данные лабораторных исследований подтвердили особую значимость этого фактора. В одном эксперименте (Weiss, 1970) крысам подавали предупредительный сигнал, оповещающий, что они вот-вот получают удар электрическим током. Животные, которые были включены в параллельную контрольную группу,

получали те же самые по продолжительности и интенсивности разряды, но предупредительных сигналов им не подавали. Периодические удары электрическим током вызывают не только настоящую реакцию на стресс, но и повреждения стенок желудка (которые считаются предвестниками язвы). Нужно было определить, какие разряды тока — сопровождаемые предупредительными сигналами или без них — провоцируют появление больших повреждений. Как видно из рис. 9.4, более стрессогенными являются удары без предупреждений. Также вполне очевидна и аналогия с людьми. Например, намеченные тесты выполнить сложно, но еще более стрессогенными являются те, которые внезапны, поскольку они не позволяют студентам расслабиться. Знание целей, которых добивается начальник, или понимание того, что дела не ладятся, имеют важное значение для того, чтобы научиться справляться со стрессом на рабочем месте.

Однако в ряде других исследований не удалось подтвердить, что удары электрическим током, которым предшествуют предупредительные сигналы, приводят к меньшему стрессу (Averill, 1973). Комментируя полученные результаты, Эйврил отмечает, что механизм действия таких разрядов, о которых предупреждают сигналы, функционирует, по-видимому, если сигнал информирует испытуемого не только о том, когда будет удар тока, но и когда можно расслабиться. Иными словами, ключом ко всему является знание о моменте наступления расслабления.

Доступность реакции копинга

У обезьян, которые избегали ударов током, в крови обнаруживается неодинаковое содержание различных катехоламинов в зависимости от того, когда они могут избежать наносимых ударов и когда нет (Brady, 1975). Вейс (Weiss, 1968, 1971a) установил, что у животных, научившихся избегать их, не только меньше повреждений стенок желудка, но и меньший стресс (что определялось измерением уровня плазмы кортикостерона), чем у животных, которые входили в контрольную группу и не могли научиться такой реакции. Неясно, однако, почему реакции копинга редуцируют стресс. Согласно результатам исследований, их эффективность, возможно, обусловлена большей активностью, связанной с физической нагрузкой,

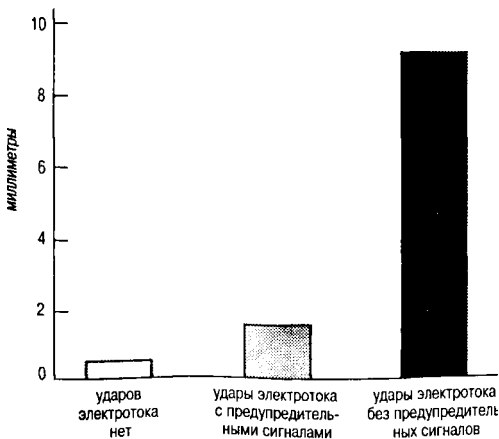


Рис. 9.4. Общая длина поврежденных стенок желудка. Повреждения спровоцированы ударами электрическим током с предупредительными сигналами, что позволяло крысам научиться их различать, и разрядами без таковых, что делало невозможным научение. (Источник: *Somatic Effects of Predictable and Unpredictable Shock*, by J. M. Weiss, *Psychosomatic Medicine*, 1970, 32 (4), 397-408. Copyright © 1970 by Elsevier North-Holland, Inc. Перепечатано с разрешения.)

сопровождающей избегания (Weiss, Glaser & Pohorecky, 1976). Как станет понятно из следующего раздела, это действие опосредуется когнитивным образом — по крайней мере, отчасти.

Реакция копинга эффективна в том случае, если она действительно проста, а также бесконфликтна. В одном эксперименте крысам, чтобы избежать ударов током, нужно было прибегнуть либо к простому копингу (разовому нажатию кнопки), либо к более сложной реакции (нескольким нажатиям кнопки). У животных, воспроизводивших первую из реакций, оказалось меньше повреждений стенок желудка в отличие от тех, которые составили параллельную группу (Tsuda & Hirai, 1975). В другом случае крысам наносился непродолжительный удар током, когда они демонстрировали реакцию, направленную на избегание, предотвращающую длительную серию разрядов. В такой ситуации у животных из группы, где демонстрировались реакции копинга, выявили больше повреждений стенок желудка по сравнению с испытуемыми, входившими в контрольную группу. Это отмечено на рис. 9.5 (Weiss, 1971b).

В своей повседневной жизни мы учимся переживать меньший стресс, если знаем, что нам следует сделать. Допустим, ваша работа связана с разбором жалоб клиентов. Как вы можете научиться эффективно справляться с гневом недовольных людей? Было разработано множество тренинговых программ, позволяющих это сделать. После тренинга большинство людей переживают меньше стрессовых ситуаций. Это программы обучения тому, как устранять гнев и решать проблемы. Здесь необходимы два шага. Во-первых, служащие должны принять тот факт, что клиенту были причинены определенные неудобства, поэтому у него есть право злиться и гнев не направлен лично на них. Принимая его как должное, служащие сообщают клиенту, что они понимают, как он себя чувствует, и выражают ему свое сочувствие. Во-вторых, им следует обратить внимание на пути решения проблемы. Как только человек видит, что ему готовы помочь, его гнев улетучивается и он сам

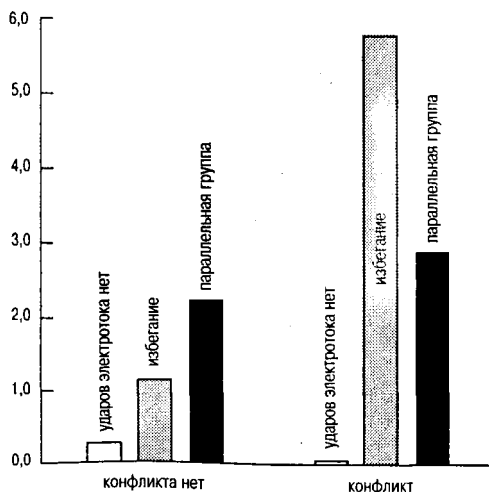


Рис. 9.5. Общая длина поврежденных стенок желудка. Повреждения спровоцированы решением задачи на избегание, когда эта реакция была конфликтна и когда конфликт отсутствовал. Крысы, научившиеся реакции избегания (копингу), получали меньшие повреждения стенок желудка в отличие от крыс из параллельной контрольной группы, - это происходило в ситуации, когда задача была простой и ясной. Однако повреждения отмечались значительно больше в той ситуации, когда задача оказывалась конфликтной. (Источник: *Effects of Punishing the Coping Response (Conflict) on Stress Pathology in Rats* by J. M. Weiss, *Journal of Comparative and Physiological Psychology*, 1971, 77, 14-21. Copyright© 1971 by the American Psychological Association. Перепечатано с разрешения автора.)

вовлекается в процесс, направленный на устранение возникшей проблемы. Людям, хорошо овладевшим данной техникой, зачастую удается обратить скверную ситуацию в хорошую, причем таковой она оказывается и для них самих, и для их клиентов.

Мы еще вернемся к обсуждению роли копинга, когда будем говорить о регуляторах стресса.

Повторный опыт столкновения с аверсивным стимулом

Ученые показали в ряде исследований, что острая стрессовая реакция вызывает расщепление норэпинефрина (Miller, 1980). У животных, переживших ее, научение происходит в замедленном ритме. Тогда исследователями было выдвинуто предположение о том, что проблемы с научением обусловлены именно расщеплением норэпинефрина (Dozier, 1998).

Чтобы определить, может ли наступить привыкание к реакции на стресс, провели серию экспериментов, в ходе которых крыс 15 дней подряд подвергали острому стрессу, животных же из контрольной группы — только один день, а до того никаких стрессовых воздействий на них не оказывалось. После изучили показатели метаболизма норэпинефрина в мозге. У крыс из первой группы обнаружили более высокое содержание ферментов, участвующих в синтезе норэпинефрина, по сравнению с животными из контрольной группы (Weiss, Glazer, Pohorecky, Brick & Miller, 1975).

Марианна Франкенхойзер (Frankenhaeuser, 1980) считает, что повторяющееся воздействие источника стресса ослабит реакцию на него (в частности, снизит активность мозгового вещества надпочечников) лишь в том случае, если снижена психологическая вовлеченность. Например, исследовательница обращает внимание на то, что прыжки с парашютом никогда не становятся рутинной. Катехоламины продолжают вырабатываться в достаточно больших количествах даже после совершения нескольких прыжков (Bloom, von Euler & Frankenhaeuser, 1963). Возможно, это объясняется тем, что данный род занятий требует постоянной концентрации внимания. Другими словами, когда требуется высокая степень психологической готовности, реакция на стресс продолжает быть достаточно сильной.

Предварительное стрессовое воздействие подчас применяется в качестве тренинговой методики, помогающей людям научиться более эффективно справляться с самыми разными стимулами, вызывающими стресс. Солдат готовят к боевым дежурствам, как правило, подвергая их стрессу на протяжении некоторого периода времени. Скалолазы готовятся экстенсивно, создавая для себя условия, с которыми они могут столкнуться во время важного восхождения, такие как холод, Дождь, ветер и продолжительная физическая нагрузка. Пилоты тренируются при помощи моделирующих устройств, учась реагировать на самые разнообразные критические ситуации. Во всех этих случаях цель состоит в том, чтобы натренировать реакцию и научить человека правильно оценивать природу стимула, который потенциально может вызвать стресс. Одни паттерны стимуляции должны вызывать реакцию на него, а другие — нет.

Обучение реагированию на стресс

Главное правило состоит в том, что, находясь под воздействием стресса, не следует принимать решения или предпринимать множество различных действий. Ниже приведены два основных совета, как вести себя, оказавшись в такой ситуации.

1. **Выучите рекомендуемый набор правил по принятию решений в стрессовых ситуациях.** Почему люди, находясь под воздействием стресса, принимают, как правило, плохие решения? По результатам исследования, так происходит главным образом потому, что не выполняется элементарное требование, касающееся процесса принятия решений, суть которого состоит в системном рассмотрении всех возможных альтернатив (Keinan, 1987). Чтобы гарантировать взвешенность выбранного пути, а это необходимо, например, когда авиадиспетчеры ведут самолеты на посадку в аэропорт, людей тренируют так, дабы они строго следовали предписанному набору правил. Иногда им на самом деле приходится проверять каждую из функций по мере ее исполнения.
2. **Научитесь не реагировать.** К низкому качеству работы в стрессовой ситуации приводит не просто принятие плохого решения. Стресс разрушает поведение, которое мы считаем автоматическим или привычным. Узнав о том, что жена больна раком, мужчина по дороге домой проезжает на стоп-сигнал; женщина, после того как банкир отказал ей в ссуде, забывает забрать кошелек. За советом «научиться не реагировать немедленно» стоят следующие доводы: у людей информация обрабатывается, как правило, с помощью двух систем. Одна из них быстрая, «черновая», которая не обрабатывает полностью всю информацию; другая — более основательная, это рациональные мыслительные процессы (LeDoux, 1993). Люди, чувствующие, что на них оказывается давление, принуждающее их реагировать быстро (как, например, в случае, когда имеется угроза), склонны прибегать к «черновой» системе, необходимой для того, чтобы помочь справиться с критическими ситуациями. Но ее работа не предполагает полной обработки информации.

Один из способов оказать помощь людям, пытающимся справиться с критической ситуацией, состоит в обучении их паттерну реакций, которым они могут пользоваться автоматически в случае надобности. Пилотам самолетов предлагается пройти специальную подготовку на моделирующих устройствах, и это гарантирует, что они в случае каких-либо неприятностей будут знать, как им следует поступить, не задумываясь при этом. Астронавтов тренируют, чтобы они не реагировали до тех пор, пока не проконсультируются со службой наземного контроля. Из-за сложного устройства космического корабля необходимо использовать компьютер для анализа всех возможных последствий конкретных действий, прежде чем к ним прибегнуть. В повседневной жизни нам приходится прикладывать усилия, сопротивляясь искушению отреагировать на стресс опрометчивым образом, вместо того чтобы дать возможность нашей системе более основательно обработать информацию и найти решение о правильном курсе действий.

Социальные факторы и стресс: пример стресса на работе

Реакция вызывается множеством психосоциальных стимулов. Они связаны с нашей работой, жильем, социальными отношениями, занятиями. Поскольку они являются частью нашей повседневной жизни, стресс может быть продолжителен, и реакция на него оказывается предтечей различных адаптивных заболеваний. Чтобы проиллюстрировать социальные факторы, рассмотрим стресс, возникающий на работе.

Организации, подверженные конфликтам и сопротивляющиеся им

Согласно гипотезе, физическое обустройство и социальные условия, складывающиеся в организации, могут создавать у ее членов предрасположенность к хроническому конфликту, приводящему в конечном счете к проблемам со здоровьем (Stokols, 1992a). В табл. 9.3 представлены характеристики организации, которые являются подверженными конфликтам, и тех, что им сопротивляются. Они объединены по трем категориям: 1) социально-психологические качества групп; 2) организационная структура; 3) условия окружающей среды. Штоколс утверждает, что организация первого типа выступает как главный источник стресса и болезней у людей.

Взаимодействие человека с окружающей средой

В своей работе, посвященной организациям, Штоколс (Stokols, 1992a) высказывает мнение, что надо уделять большее внимание физической и социально-культурной среде. В прошлом исследователи фокусировали свое внимание на способности человека к адаптации, рассматривая ее как главный источник проблем. Если человек испытывал стресс, то считалось, что в этом он в большей или меньшей степени виноват сам. Хотя тот, кто, например, предрасположен к оптимизму, вынослив, имеет высокое самоуважение, будет менее подвержен стрессам, лишь одних этих факторов недостаточно, чтобы устранить стрессовые ситуации, связанные с работой. Если окружающая среда способна оказывать разрушающее воздействие на людей с такими позитивными склонностями, то насколько же сильнее она влияет на людей с иной предрасположенностью (к враждебности, гневу и низкому самоуважению). И хотя до сих пор у нас нет прямых подтверждений этого, даже косвенные данные вызывают беспокойство. Нет никаких сомнений, что некоторых людей работа убивает и дела обстоят хуже у тех, кто негативно расположен.

Обратите внимание, что люди, ориентирующиеся на соперничество, как правило, хуже справляются со стрессом. Кроме того, они склонны к отрицанию, остаются в поведенческом и психическом плане безучастными. У них недостаточны навыки копинга; они не стремятся к социальной поддержке (которая имеет большое значение, когда речь идет о преодолении стресса); не склонны принимать или интерпретировать события в адаптивной манере (Franken & Brown, 1996). Поскольку все указанные особенности ведут к неблагоприятным для здоровья последствиям, неудивительно, что организацию, поддерживающую атмосферу соперничества, обычно характеризует неважное самочувствие ее сотрудников. И наоборот, люди с ориентацией на обмен (с надеждой на взаимность) и коллективность (с позитивным отношением к потребностям и чувствам других людей) переживают менее сильный стресс в организации (Buunk, Doosje, Jans & Hopstaken, 1993).

Данные принципы касаются не только работы, но и брачных отношений, семейной жизни, взаимоотношений с друзьями, случайных взаимодействий. Очень полезно проанализировать подобные повседневные ситуации, сравнив их с принципами, указанными в табл. 9.3.

Таблица 9.3

Свойства организаций, подверженных конфликтам и сопротивляющихся им

Уровни организационного анализа	Тенденции к конфликту или сплоченности	
	Организации, подверженные конфликтам	Организации, сопротивляющиеся конфликтам
Социально-психологические свойства (нормы, цели и ролевые ожидания)	Отсутствие целей, разделяемых членами группы Несовместимые стили и роли, приписываемые членам группы Наличие ригидной идеологии; низкая толерантность к разным точкам зрения	Наличие целей, разделяемых членами группы, и преданность им Совместимые стили и роли, приписываемые членам группы Отсутствие ригидной идеологии; высокая толерантность к разным точкам зрения
Организационная структура (соотношения между ролями и ресурсами)	Существование конкурирующих коалиций Организационные процессы, предполагающие отсутствие сотрудничества Переполненная персоналом организация Распространяющаяся между членами конкуренция за скудные ресурсы и роли Неоднозначная организация пространства и территории между членами группы Относительно нестабильная ролевая структура и членство Отсутствие формальных и неформальных механизмов разрешения споров	Отсутствие конкурирующих коалиций Организационные процессы, предполагающие наличие сотрудничества Организация с оптимальным количеством персонала Минимальная конкуренция между членами группы за роли и ресурсы Четко определенная организация территории и пространства между членами группы Относительно стабильная ролевая структура и членство Доступность формальных и неформальных механизмов разрешения споров
Условия окружающей среды	Локальные и отдаленные ресурсы окружающей среды, требуемые для достижения организационных целей, недостаточны Внешняя по отношению к организации среда не структурирована и беспокойна	Богатые ресурсы окружающей среды, требуемые для достижения организационных целей, доступны Для внешней по отношению к организации среды характерна связанность и отсутствие беспокойства

Источник: *Conflict-Prone and Conflict-Resistant Organizations*, by D. Stokols. In 11. S. Friedman (ED.). *Hostility, Coping and Health* (Table 5.1). Copyright© 1992 by the American Psychological Association. Перепечатано с разрешения автора.

Резюме

Научение может изменить как сущность реакции на стресс, так и сам способ реагирования, к которому прибегает человек или животное, оказавшись в такой ситуации. Обучившись прогнозировать то, когда источник стресса станет действовать, человек может расслабляться при его отсутствии. По-видимому, короткие периоды расслабления помогают предупредить появление некоторых эффектов стресса. Кроме того, обучение реакции копинга способствует ослаблению определенных неблагоприятных последствий, к числу которых относятся язвы. Привычка реагировать под действием стресса, по-видимому, приводит к мобилизации организма, которая обеспечивает необходимую физиологическую базу для хорошего качества работы. Данные, полученные из разнообразных источников, указывают, что при стрессе ухудшается качество исполнения автоматических или привычных реакций. Проблема с принятием хороших решений в такой ситуации — пример того, как стресс сказывается на качестве работы, что связано, вероятно, с ухудшением внимания.

Социальные взаимодействия — особенно социальные конфликты — могут быть источником серьезного стресса. Результаты исследования организаций, подверженных конфликтам и сопротивляющихся им, убеждают, что масштаб стресса больше там, где отсутствуют общие цели; ригидна структура, выражающаяся в низкой толерантности к различным точкам зрения; сильнее конкуренция; отмечаются нестабильные роли и структурированность; отсутствуют адекватные ресурсы. Соответственно сила стресса, как правило, меньше там, где заметна преданность общим целям, есть структура, обладающая высокой толерантностью и даже поощряющая разнообразие, отсутствует конкуренция и имеются богатые ресурсы. Одна из главных прибылей, получаемых от работы в организации, сопротивляющейся стрессу, — это хорошее здоровье.

Когнитивный компонент стресса

Ричард Лазарус с коллегами (Coyne & Lazarus, 1980; Folkman, 1984; Folkman, Lazarus, Dunkel-Schetter, DeLongis & Gruen, 1986; Folkman, Schaefer & Lazarus, 1979; Lazarus, 1981, 1991a, b, c; Lazarus & Launier, 1978) разработал одну из самых всеобъемлющих теорий о роли когнитивных факторов стресса. В соответствии с ней оценка индивидом событий играет очень важную роль не только в определении силы стрессовой реакции, но и в выявлении типа копинг-стратегий, которые будут использоваться человеком. Оценка осуществляется в два этапа.

1. Первичная оценка. На этой стадии мы определяем, что несет с собой стрессогенное событие — вред/потерю, угрозу или вызов. Вред/потеря связаны с повреждением или ущербом, которые уже имели место, например с потерей конечности, работы или просто утратой самоуважения. Под угрозой понимается то, что может причинить вред или привести к утрате. Вызов рассматривается как потенциал к росту, овладению или получению выгоды в какой-либо форме. Как мы увидим, многочисленные факторы, и личные и объективные, включены в оценку ситуации. Исходя из этого истоки стресса не могут быть установлены и оценены лишь путем рассмотрения природы внеш-

него события, которое предшествовало его возникновению. Кроме того, стресс предполагает взаимодействие человека с окружающей средой.

2. Вторичная оценка. Определив, несет ли с собой стрессогенное событие вред/потерю, угрозу или вызов, мы приступаем к оценке наших копинг-ресурсов и возможностей выбора и задаемся вопросом, что мы можем сделать. В целом для копинга у нас есть доступ к физическим, социальным, психологическим и материальным ресурсам. Физические ресурсы включают здоровье и энергию, социальные — семью и друзей, психологические — самоуважение и способности к решению проблем, а материальные ресурсы — деньги и оснащение.

Копинг, сфокусированный на проблеме, и копинг, сфокусированный на эмоциях

В соответствии с теорией Лазаруса копинг определяется как когнитивные и поведенческие усилия, направленные на овладение, ослабление или противостояние внутренним и внешним требованиям, созданным посредством стрессогенного взаимодействия (Folkman, 1984). Обратите внимание на то, что изданного определения вытекает следующее: под копингом понимаются усилия по управлению стрессом, а не результаты этих усилий. Другими словами, овладение или формирование позитивной установки является одной из форм копинга даже в том случае, если она в конечном счете не приводит к разрешению проблемы.

В рамках теории проведено важное разделение между двумя способами ослабления стрессового воздействия. Реализуя стратегию копинга, предполагающего фокусирование на проблеме, мы воспроизводим поведение, направленное на ее решение, целью которого является разрешение действия стресса. Например, если на работе есть человек, который выступает по отношению ко мне как источник стресса, я могу ослабить последний, попросив перевести меня в другой отдел, или постараюсь добиться того, чтобы этот человек был переведен в другой отдел, или придумаю стратегию, которая поможет изменить поведение этого человека. При копинге, сфокусированном на эмоциях, мы концентрируем свое внимание на симптомах стресса. Например, если мне не удастся избежать встреч с другим человеком, я могу сознательно выделять после каждого столкновения с ним время на то, чтобы расслабиться или поговорить с кем-то еще, кто мог бы мне посочувствовать.

За годы работы было получено множество данных в поддержку той идеи, что со стрессом, возникающим в результате потери контроля, лучше всего справляться путем комбинирования копинга, сфокусированного на проблеме, и копинга, сфокусированного на эмоциях. Подобное сочетание ослабляет стресс и приводит к улучшению состояния здоровья (Terry & Hynes, 1998).

Ситуативные факторы и личный контроль

На чем сфокусирует свое внимание человек, столкнувшийся со стрессом, — на проблеме или на эмоциях, во многом зависит от того, оценивает ли он сложившуюся ситуацию как поддающуюся контролю, и от того, насколько ситуация контролируется в действительности. Некоторые стрессогенные ситуации не подвластны контролю; к ним можно отнести проживание вблизи атомного реактора, работу

полицейского и даже умирающего от рака друга. Прочие ситуации контролируемы. В качестве примера можно привести сдачу экзамена, который должен быть по расписанию на следующей неделе, или проколотую автошину, или отсутствие денег, хотя есть работа, позволяющая трудиться сверхурочно. Обратите внимание: обстоятельства могут повернуться так, что неконтролируемая ситуация окажется контролируемой и наоборот. Важнее то, что люди иногда оценивают ситуацию как неконтролируемую, хотя в действительности она находится под их контролем, и, напротив, рассматривают ее как контролируруемую, хотя она таковой не является.

Потенциально контролируемые ситуации

Когда люди сталкиваются с тем, что грядет экзамен, они обнаруживают склонность оценивать данное событие как представляющее для них либо вызов, либо угрозу (Folkman & Lazarus, 1985). Если воспринимают событие как вызов, обычно происходит следующее. Во-первых, они начинают воспроизводить модель поведения, направленного на решение проблемы. Во-вторых, у них формируется позитивный эмоциональный (тон (возбуждение, рвение, оптимизм), выступающий в качестве мотивационной поддержки в процессе решения проблемы. Другими словами, эти два комплементарных процесса приводят к необходимости приложить усилия. Но когда люди оценивают событие как угрозу для себя, наблюдается совершенно противоположное; они начинают испытывать негативные эмоции, которые становятся своеобразным индикатором, сигнализируя, что происходит что-то не так. По крайней мере таков наш традиционный подход к рассмотрению негативных эмоций. Какой бы ни была истинная причина, люди, испытывающие негативную эмоцию, склонны фокусироваться на ней. Время и усилия, направляемые на ее преодоление, отвлекают человека от занятий, более подходящих для решения проблемы. Обратите внимание на то, что люди проявляют склонность к оценке ситуации как представляющей угрозу, когда она кажется им полностью неконтролируемой.

Продвижение по службе или просто наличие высококлассной работы можно воспринимать как некоторую угрозу, а можно как вызов. В первом случае мы опасаемся того, что не добьемся успеха в работе. Пока нам кажется, что она содержит в себе определенный вызов, мы, вероятно, будем эффективно с ней справляться. Однако когда возникает ощущение угрозы, мы станем тратить время и усилия на преодоление именно его. Очевидно, что системы менеджмента, прибегающие к угрозам с целью мотивации людей, на самом деле лишь подрывают мотивацию служащих.

Потенциально неконтролируемые ситуации

Столкнувшись с событиями, контроль над которыми мы вряд ли сможем обрести, нам лучше просто принять данный факт, нежели воспринимать ситуацию, как если бы она была потенциально контролируемой. Это может показаться плохим советом, поскольку нам известно, что рассмотрение ситуации как представляющей вызов приводит к возникновению позитивного психологического состояния. Но что же происходит, когда люди совершают неоднократные попытки проконтролировать ситуацию, которая в действительности является неконтролируемой? Данные исследования, проведенного с участием жителей острова Три-Майл, места, где произошла крупная авария на атомном реакторе (Collins, Ваши, & Singer, 1983),

позволяют предположить, что у тех, кто прибегает при столкновении с подобной неконтролируемой ситуацией к сфокусированному на проблеме копингу, появляется больше психологических реакций, нежели у полагающихся на эмоционально сфокусированный копинг. Когда мы оказываемся перед лицом проблемы, которая действительно выходит за рамки нашего контроля, то в данном случае представляется более разумным просто поработать над собственными эмоциями.

Возможность контроля и долголетие

Оказывается, что сознание возможности осуществлять контроль способствует долголетию. В рамках долгосрочного исследования сравнили две группы пожилых людей, находящихся в учреждениях с разным уровнем возможностей контроля и ответственности. Те, кому предоставлялись большие возможности контроля, становились активнее и сообщали, что они чувствуют себя счастливее. Поскольку уровень содержания кортикостероидов у них был понижен, это позволило предположить, что они испытывали меньший стресс. По прошествии двух лет люди, вошедшие в данную группу, были значительно здоровее тех, которые образовывали сравниваемую группу. Более того, за этот срок среди них умерло в два раза меньше человек, чем среди вторых (Rodin & Langer, 1977).

Резюме

В соответствии с теорией Лазаруса первичная оценка предполагает классификацию или обозначение события как несущего с собой либо вред/потерю, либо угрозу, либо вызов. Вторичная же представляет оценивание релевантных ресурсов копинга и выбора наиболее доступного из них. В целом стратегии копинга являются сфокусированными либо на проблеме, либо на эмоциях. Согласно данной теории, человек склонен прибегать к использованию сфокусированного на проблеме или эмоциях копинга в зависимости от двух дополнительных факторов: является ли угроза потенциально контролируемой и если да, то кажется ли человеку, что он обладает навыками, позволяющими ему с ней справиться.

Регуляторы стресса

Регуляторы стресса способствует ослаблению стрессовой реакции. Их условно можно разбить на три группы в соответствии с биологическим, когнитивным факторами и фактором научения. Хотя подобное деление нельзя назвать совершенным, получившиеся категории отражают идею, что регуляторы действуют различными способами ради достижения общей конечной цели, заключающейся в ослаблении стресса.

Биологический компонент

Социальная поддержка и стресс

Согласно современным представлениям, людей необходимо рассматривать скорее как социальных существ, а не как индивидов. Данное представление было сформировано на основе той идеи, что мы развиваемся в рамках социального контекста, условие пребывания в котором, продиктованное необходимостью выжить, — вза-

имодействие и сотрудничество с другими людьми. Поэтому, чувствуя, что нам что-то угрожает, мы склонны обращаться не только за помощью, но и за поддержкой. Присутствие других убеждает нас в том, что мы можем выжить и выживем (Buss, 1999). Таким образом, неудивительно, что социальная поддержка постоянно выступала в качестве регулятора жизненных стрессов (Vaux, 1992; Veiel & Baumann, 1992). Были выделены три ее параметра (Schwarzer, Dunkel-Schetter & Kemeny, 1994; Vaux, 1992):

1. Эмоциональная поддержка (близость и успокоение), которую можно получать от семьи, друзей, брачных или сексуальных партнеров, добровольцев и разного рода сообществ, например таких, как церковь.
2. Материальная поддержка (предоставление помощи и оказание услуг), которая включает получение предметов первой необходимости — одежды, еды и крова, а также помощь в выполнении повседневной домашней работы, такой как уборка, разгребание снега и собирание опавших листьев.
2. Информационная поддержка (советы и обратная связь), которая включает получение информации и советов относительно того, как себя уберечь, а также присутствие кого-то, кто выслушает нас с сочувствием.

Обладают ли социальные контакты благотворным действием, зависит от того, являются ли они добровольными или вынужденными (Bolger & Eckenrode, 1991). Если мы видим, что человек оказывает нам помощь только потому, что чувствует себя обязанным, то это вряд ли приведет к ослаблению испытываемого нами стресса. Мы ищем искренней, а не поверхностной преданности.

Репрессивный тип личности и социальная поддержка

Существует определенная группа людей, отказывающихся от поиска социальной поддержки; они, по-видимому, восприимчивы к ряду физических заболеваний, в частности к раку (Eysenck, 1988). Эти люди, обладающие свойством репрессивности, характеризуются стремлением к хроническому обереганию себя от негативных аффектов, в особенности от гнева и тревоги, и к отрицанию того, что они испытывают дистресс (Derakshan & Eysenck, 1997; Emmons, 1992). Особенный интерес представляют данные о том, что у таких людей обнаруживаются сложности во взаимодействии с другими людьми. По-видимому, они слишком сильно обеспокоены проблемой взаимозависимости и их тревожит чувство амбивалентности, возникающее в их отношениях с людьми (Bonanno & Singer, 1990).

Многочисленные данные подтверждают, что социальная поддержка оказывает благоприятное воздействие:

1. На сердечно-сосудистую систему.
2. На работу эндокринной системы (например, катехоламины).
3. На иммунную реакцию (Uchino, Cacioppo & Kiecolt-Glaser, 1996).

Подобные результаты говорят о том, что люди должны тянуться к другим людям, предлагая свою эмоциональную поддержку и участь быть открытыми тому участию, которое может исходить от других. Мы могли бы сказать, что важно вернуться к своим корням.

Социальная поддержка и тяжелая утрата

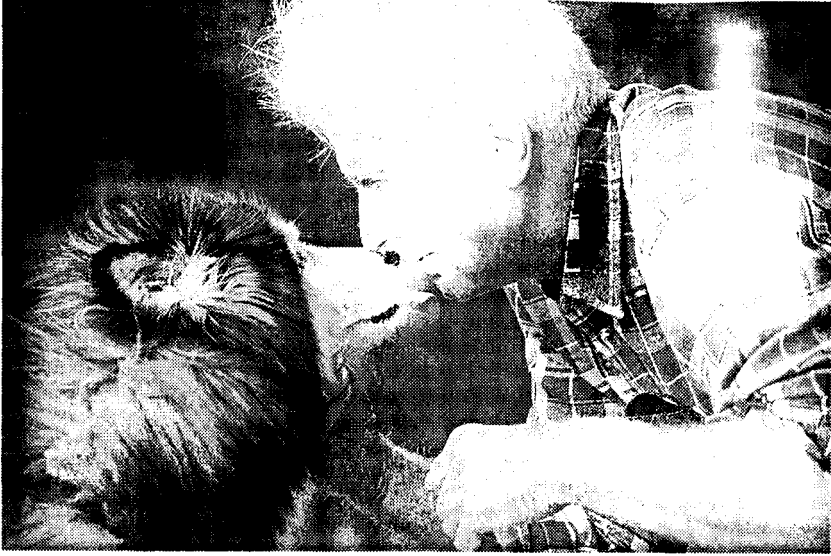
Может ли социальная поддержка помочь нам справиться с серьезным стрессом, вызванным смертью любимого человека? Некоторые теоретики полагают, что тяжелая утрата компенсируется плотной сетью социальной поддержки (например, Stroebe & Stroebe, 1987). Но из теории привязанности следует, что никакая социальная поддержка не может восполнить подобную потерю (Bowlby, 1979). Проверки двух этих противоположных взглядов показали, что теория привязанности предлагает лучшее объяснение полученных в ходе исследований данных (Stroebe, Stroebe, Abakoumkin & Schut, 1996). Когда умирает любимый человек, мы переживаем эмоциональное одиночество, которое не может быть так просто компенсировано посредством устранения социального одиночества.

Данные некоторых исследований указывают на то, что когда смерть заставляет человека задуматься о смысле жизни, его организм реагирует усилением иммунной реакции и в целом здоровье улучшается. Исследователями было выдвинуто

ПРАКТИЧЕСКОЕ ПРИМЕНЕНИЕ 9.1

Наши домашние животные и здоровье

По мере того как люди стареют, их здоровье зачастую ухудшается, и они обращаются за помощью к врачам. Это накладывает особое бремя на медицинскую систему. Внушительное количество ненаучных сведений позволяет предположить, что домашние животные могут улучшать психологическое состояние пациентов и даже поддерживают их во время физических и психологических стрессов. Данные наблюдений Джудит Сигель (Siegel, 1990) подтверждают, что так оно и есть. Проводя в течение года исследования с участием 938 человек, зарегистрированных в медицинском учреждении в рамках организации поддержания здоровья, она обнаружила, что люди, у которых есть домашние животные, реже посещают врачей и что четвероногие любимцы помогают им лучше справляться со стрессогенными событиями. Например, такие люди испытывали меньше стрессов, вызванных потерей общения. В данной выборке 26 % человек пережили смерть близкого друга. Более 75 % владельцев домашних животных говорили о том, что животные дают им общение и комфорт. 25% людей указали, что со своими домашними животными они чувствуют себя в большей безопасности, и 21 % людей подтвердили, что они ощущают себя любимыми своими животными. Другими словами, содержание домашних животных, по-видимому, помогает людям удовлетворять потребности в общении. Сигель предположила, что одна из причин, по которой люди ходят к врачу, заключается в том, что таким образом они удовлетворяют потребность в общении. Какое животное лучше всего заводить? Данные исследований указывают на то, что лишь собака выступает в качестве буфера стрессу. Более тщательный анализ полученных данных показал, что владельцы собак проводят больше времени на свежем воздухе и больше разговаривают со своими питомцами. Это лишний раз доказывает, что общаться можно и с домашним животным. Анализируя данные, Сигель контролировала такой параметр, как состояние здоровья, поэтому можно говорить о том, что владение собакой влияет скорее на социальные и психологические процессы, нежели на физическое здоровье. Было проведено два исследования с участием пожилых людей. Установили, что физическое здоровье было лучше у тех, кто чувствовал себя более привязанным к своим домашним животным (Garity, Stallones, Marx & Johnson, 1989; Ory & Goldberg, 1983). Это свидетельствует о существовании положительной взаимосвязи между психологическими и физическими переменными.



Собаки не только хорошие компаньоны, их присутствие пойдет на пользу вашему здоровью

предположение о том, что способность находить смысл позволяет обрести чувство контроля над своей жизнью (Taylor, Kemeny, Reed, Bower & Grunewald, 2000).

Компонент научения

Управление стрессогенной информацией

Горовиц (Horowitz, 1979) полагает, что мы сможем справиться с жизненными источниками стресса, если будем избегать треволений. Чтобы этого добиться, мы предпринимаем множество контролирующих действий, помогающих нам удержать стресс в определенных границах. Например, прибегаем к отрицанию, чтобы сохранить хладнокровие, или фокусируем свое внимание лишь на одном аспекте события. Горовиц говорит о целесообразности разбивать стрессогенную информацию на серию микроинтервалов таким образом, чтобы они соответствовали нашим возможностям их обработать. Идея подобным путем, мы справляемся со стрессогенным событием, последовательно атакуя единицы, из которых оно состоит. По мнению ученого, неспособность поставить такую информацию под жесткий контроль приведет к информационной перегрузке, которая может предшествовать полной потере здоровья. Используя компьютерный язык, мы бы сказали, что система «накрылась».

Теория Эпштейна

Теория Эпштейна в значительной степени когнитивна, вместе с тем сам образ мышления людей расценивается им как нечто совершенно обычное. Мы испытываем стресс потому, что научены думать в рамках определенных стереотипов. Научаясь мыслить по-иному, мы обретаем контроль над стрессом.

Поиск универсальных стратегий копинга. Какое-то время копинг рассматривали в качестве одного из главных регуляторов стресса. Несмотря на обилие ненаучных сведений, связывающих индивидуальные копинг-стратегии с ослаблением стресса, у психологов возникли сложности с выделением универсальных принципов или стилей копинга, лежащих в основе разнообразных индивидуальных стратегий. Фолкман и Лазарус (Folkman & Lazarus, 1985), чьи работы мы уже упоминали, а также Сеймур Эпштейн с коллегами из Массачусетского университета существенно помогли нам в выделении подобных универсальных стратегий. В двух словах теория Эпштейна сводится к тому, что люди, которые эффективно справляются со стрессом, оказываясь перед лицом проблем, проявляют более конструктивный характер мышления, в то время как склонные к переживанию стресса — более деструктивный (Epstein & Meier, 1989).

Интеллект и адаптация. Эпштейн создал свою теорию, занимаясь исследованиями практического интеллекта. Подобно своим предшественникам, он заметил, что способности к теоретическому обучению не являются гарантией успешной адаптации. Если говорить конкретнее, то интеллектуальные способности не гарантируют психического и физического здоровья, хороших отношений в семье и обществе, удовлетворенности романтическими отношениями или успехов на работе. Из когнитивно-эмпирической теории личности Эпштейна следует, что люди обладают тремя относительно независимыми системами, помогающими им справиться с повседневной жизнью. Это рациональная система, которая приблизительно соответствует способностям к учебе; эмпирическая, о которой мы вкратце поговорим; и ассоциативная, проявляющаяся в измененных состояниях сознания. Эпштейн считает, что вторая служит залогом хорошего психического и физического здоровья, добрых взаимоотношений и успехов в работе. Но обратите внимание на то, что хотя способности к учебе предопределяют получение тех или иных оценок и, следовательно, косвенно влияют на успех в работе, тем не менее многие люди, добившиеся его, не обладают высокими интеллектуальными способностями. Способности к теоретическому обучению не позволяют спрогнозировать такие показатели успешности в деле, как, например, высокие доходы или быстрое продвижение по службе (Epstein, 1990).

С целью проверки своей теории Эпштейн и Мейер (Epstein & Meier, 1989) разработали опросник для измерения способностей практического характера — Опросник конструктивного мышления (ОКМ) (*Constructive Thinking Inventory*). Он позволяет выявить, в какой степени люди, сталкиваясь с повседневными проблемами, склонны к конструктивному или деструктивному мышлению. Опросник содержит одну общую и шесть конкретных шкал копинга: эмоциональный копинг, поведенческий копинг, категоричное мышление, суеверное мышление, наивный оптимизм и негативное мышление. Лучше всего составлять прогноз в отношении копинга на основе двух первых шкал. Кроме того, они соответствуют сфокусированному на эмоциях или на проблеме копингу, который оказывает Лазарус. Если хочешь попятить, что измеряет шкала, то лучше всего изучить несколько содержащихся в ней утверждений (табл. 9.4). Шкалы наподобие данной обычно содержат как позитивно, так и негативно сформулированные утверждения. Испытуемых

просят указать, используя пятибалльную шкалу, ту степень, в которой приведенное утверждение подходит или не подходит им. Знак минус (-), поставленный после утверждения, означает, что при обработке этого пункта необходимо использовать обратную систему подсчета баллов, т. е. если человек приписывает утверждению 1 балл, то при окончательном подсчете результатов оно будет рассматриваться как имеющее 5 баллов.

Таблица 9.4

Примеры утверждений из Опросника конструктивного мышления

Эмоциональный копит

Меня сильно беспокоит то, что думают обо мне. (-)

Я не волнуюсь по пустякам.

Мне свойственно принимать многие вещи близко к сердцу. (-)

Поведенческий копит

Я отношусь к числу людей, которые действуют, а не просто обдумывают ситуацию или жалуются на нее.

Я избегаю вызовов, поскольку неудачи слишком сильно меня ранят. (-)

Когда грядут неприятности, я обычно тщательно продумываю то, как я буду с ними справляться.

Категоричное мышление

В нашем мире люди делятся главным образом на хороших и плохих.

Я полагаю, что неправильных путей много, а правильный лишь один, и это верно в отношении практически всего.

Мне свойственно классифицировать людей как выступающих либо на моей стороне, либо против меня.

Суеверное мышление

Я полагаю, что если распространяться о своих будущих успехах, то их можно таким образом «сглазить».

Я не верю ни в какие суеверия. (-)

Когда со мной случается что-то хорошее, я ожидаю, что это будет сбалансировано чем-то плохим.

Наивный оптимизм

Если я успешно выполняю важный тест, то чувствую, что это абсолютный успех и я смогу многого добиться в жизни.

Я верю в то, что человек может добиться всего, что он хочет, но лишь в том случае, если у него достаточно силы воли.

Негативное мышление

Когда я сталкиваюсь с новой для себя ситуацией, то начинаю думать о наихудшем исходе, какой только может иметь место.

Мне свойственно вспоминать скорее о приятных, нежели о неприятных событиях из прошлого. (-)

Когда у меня что-то не получается, я испытываю такой сильный дистресс, что из-за этого начинаю делать все еще хуже.

Источник: Constructive Thinking: A Broad Coping Variable with Specific Components, by S. Epstein & P. Meier, Journal of Personality and Social Psychology, 1989, 57, 332-350. Copyright © 1989 by the American Psychological Association. Перепечатано с разрешения.

Четыре оставшиеся шкалы измеряют мышление, не являющееся адаптивным. Главное открытие, сделанное Эпштейном и его коллегами, заключается в том, что адаптивность действий зависит от точности мышления. Ни один из четырех вышеперечисленных типов его не предлагает нам реалистичного взгляда на мир. Категоричное мышление — когда человек видит лишь черное и белое, что присуще людям ригидным и нетерпимым. В реальности большинство вещей нельзя назвать ни черными, ни белыми. Способность видеть серый цвет полезна, если мы хотим увидеть мир таким, каков он есть. Суеверное мышление — иррационально, так как в этом случае человек полагает, что некие слова или действия приводят к определенным результатам. Иногда это можно наблюдать в детской игре, например когда дети стараются не наступать на трещины в асфальте, говоря: «Наступишь на трещину, заработаешь подзатыльник от мамы». Наивный оптимизм — который называют также поллианским мышлением¹ — еще одна разновидность иррационального мышления, корни которого уходят в представление о том, что для достижения успеха нужно всего лишь позитивно мыслить. Негативное мышление — склонность ожидать худшего. Для многих людей оно оборачивается сбывающимся пророчеством.

Различия между людьми, склонными к конструктивному или деструктивному мышлению. Работа со шкалами ОКМ обеспечила получение ряда данных, показывающих, чем люди, мыслящие конструктивно, отличаются от людей, не склонных к этому. По-видимому, главное отличие связано с реакцией на негативные результаты. Как люди, демонстрирующие конструктивное мышление, так и те, кому оно свойственно в меньшей степени, одинаково благоприятно реагируют на хорошие результаты (т. е. остаются позитивно и оптимистично настроенными в отношении будущих успехов), но вторым после получения негативных итогов присуще стремление к сверхгенерализации относительно своей личности. Кроме того, уровень их самоуважения снижается, они чувствуют себя подавленными и прибегают к установке на беспомощность в отношении своих будущих успехов. Показательно, что подобные симптомы характерны и для людей, находящихся в депрессии.

Истоки деструктивного мышления. Почему у одних людей, переживающих неудачу, формируется негативный образ себя, а у других этого не происходит? Эпштейн (Epstein, 1992) пишет, что это связано с планом своего Я, являющегося составной частью имплицитной теории личности, которую мы формируем, будучи детьми. Как и ряд других ученых до него, исследователь полагает, что если мы лишены любви из-за наших неудач или если ее обретение зависит от наших успехов, то склонны сформировать (в качестве составляющих имплицитной теории личности) представления или идеи, согласно которым ошибки или неудачи приводят к отсутствию любви. Поскольку отказ в ней — одно из самых сильных и разрушительных переживаний, которые только могут быть испытаны ребенком, ошибки или неудачи начинают обретать значение большее, чем это должно быть. И даже если, становясь взрослыми, мы понимаем, что наши реакции неадекватны, у нас нередко возникают сложности с тем, чтобы научиться реагировать адекватнее. Выяснить же, почему нам сложно расстаться с таким представлением, и вытеснить

¹ Поллианна — героиня рассказов американской детской писательницы Э. Портер, находящая причины для радости в самых бедственных ситуациях. — *Примеч. ред.*

его более рациональным или разумным до конца не удается. Исследователи предположили, что система опытного знания не работает в соответствии с законами разума или логики, следовательно, для изменения необходимо сделать нечто большее, чем просто понять, каков источник нашей проблемы (Erstein & Meier, 1989).

Плохие способности к конструктивному мышлению и стресс. Когда в лабораторных условиях вызывали у людей стресс, предлагая им в качестве задания последовательное вычитание семерок из 300 или наблюдая за ними через специальное зеркало и сообщая о совершенных ошибках, у людей, не умеющих мыслить конструктивно, возникало больше негативных мыслей — как связанных, так и не связанных с экспериментом, и испытываемый негативный аффект оказался сильнее (Katz & Erstein, 1991). Были измерены физиологические показатели у людей, мыслящих недостаточно конструктивно, и эти данные также указали, что пережитый ими стресс сильнее, чем у людей, способных к конструктивному мышлению. Эпштейн сделал вывод, что первая из этих двух групп людей усиливает воздействие стресса, спонтанно генерируя негативные мысли, хотя нет внешних его источников, и оценивая последние как особенно угрожающие.

ПРАКТИЧЕСКОЕ ПРИМЕНЕНИЕ 9.2

Как научиться думать конструктивно?

Из работы Эпштейна явствует, что люди, думающие деструктивно, фокусируют свои процессы мышления не только на самих себе, но и на окружающем мире. В результате они воспринимают себя неадекватно, а окружение как нечто представляющее угрозу. Итоги исследований позволяют предположить, что две эти тенденции различны, но в то же время взаимосвязаны, и, вероятно, у них общие корни, уходящие в имплицитные теории, выстраиваемые людьми относительно своей способности взаимодействовать с внешним миром. Любое поведение предполагает до определенной степени попытку организовать взаимодействие с окружающей средой. Успех в этом подразумевает оценку способностей личности и вызова, бросаемого внешней средой.

Как научиться успешному взаимодействию с внешним миром? Во-первых, необходимо верить, что мы способны добиться успеха, а затем овладеть навыками, которые позволят это сделать. Многие люди никогда даже и не пытались развить умения, в которых они нуждались, потому что не верили в свой успех. Следовательно, первый шаг заключается в том, чтобы развить более позитивную установку относительно своих способностей взаимодействовать с окружающей средой. И конечно же, нужно смотреть на мир как на источник удовольствий, а не боли. Многие психологи считают, что стили мышления не что иное, как привычки, которые мы формируем. Если это так, мы можем научиться изменять их, прибегая к принципам подкрепления. Другими словами, у нас есть основания быть оптимистично настроенными, поскольку все мы можем научиться мыслить конструктивно.

Представление о том, что наше мышление состоит из привычек, помогает мне понять, почему зачастую сложно изменить его стиль. Даже если на рациональном уровне я осознаю, что мне следует думать по-иному, все равно скатываюсь к прежнему. Известное кажется легче и естественнее - более «моим». Однако постепенно я начинаю чувствовать себя комфортнее, если прибегаю к новому стилю мышления.

Из собственного опыта мне известно, что, поменяв образ своих мыслей - даже если это является результатом многочисленных попыток, - я вижу мир совсем по-другому; и этот мир лучше.

Конструктивное мышление и успех в жизни. Теория Эпштейна касается управления стрессом и достижения успеха. В главе 13 мы обратимся к формированию того стиля мышления, который свойствен людям, добивающимся успеха.

Стратегии копинга, сфокусированные на эмоциях

К числу стратегий, направленных на борьбу со стрессом, относится медитация, релаксация, физические упражнения и даже тренинг биологической обратной связи. Давайте обратимся к обзору исследований, посвященных оценке этих техник.

Медитация. Махариши Махеш Йоджи (Maharishi Mahesh Yogi) способствовал распространению в 1960-х гг. в Северной Америке трансцендентальной медитации (ТМ). Подготовку прошло уже более полумиллиона человек, и количество их продолжает расти. Во множестве книг и статей призывается использовать медитацию для борьбы со стрессом и накопления внутренней энергии (например, Bloomfield, Cain, Jaffe & Kory, 1975; Goleman, 1995; Schwartz, 1974). Различные техники такого рода оказываются, по-видимому, одинаково эффективными в снижении тревоги и нейтрализации производимых стрессами эффектов. Любая из них направлена на тренировку внимания, — так считает Д. Гоулмен (Goleman, 1976), предлагающий простую медитативную процедуру:

Найдите тихое спокойное место, возьмите стул с прямой спинкой. Сядьте в любое удобное для вас положение так, чтобы ваша спина оставалась выпрямленной. Закройте глаза. Сосредоточьте все свое внимание на движении воздуха, входящего и выходящего из ваших ноздрей. Не следите за тем, как он поступает в ваши легкие или растворяется в окружающем пространстве. Сконцентрируйте внимание на ноздрях, отслеживая полностью каждый вдох и каждый выдох, от начала и до конца. Каждый раз, когда ваше внимание отвлекается на иные мысли или на посторонние шумы, сконцентрируйте его на простом, естественном ритме вашего дыхания. Не пытайтесь контролировать свое дыхание; просто осознавайте его. Медленное или быстрое, поверхностное или глубокое — значения не имеет; важно ваше тотальное внимание. Если вам сложно концентрироваться на дыхании, то отсчитывайте десять вдохов и выдохов, а затем начинайте считать заново. Медитируйте в течение 20 минут; установите таймер или время от времени поглядывайте на часы. Но делайте это так, чтобы не вредить собственной концентрации. Для достижения наилучших результатов медитируйте регулярно, дважды в день, в одно и то же время, в одном и том же месте (р. 84).

Данные, свидетельствующие о том, что медитация ослабляет реакцию на стресс, впечатляют. Например, исследователи продемонстрировали, что она помогает избавиться от повышенного кровяного давления (Benson & Wallace, 1972), а также снижает частоту головных болей, простудных заболеваний и бессонницы (Wallace, Benson & Wilson, 1971). В серии исследований было показано, что трансцендентальная медитация, практикуемая испытуемыми-добровольцами, приводит к снижению объема потребляемого кислорода (Wallace & Benson, 1972). Эти результаты (рис. 9.6) потрясают, поскольку количество вдыхаемого кислорода отражает уровень метаболизма, физиологическую реакцию, которая не может быть изменена посредством произвольных усилий. Интересно также, могут ли медитирующие уменьшить активность коры надпочечников. По-видимому, у них ослабляется

адренокортикальная активность, о чем свидетельствует снижение содержания кортизола (Jevning, Wilson & Davidson, 1978).

Гоулмен (Goleman, 1976) обратил внимание на то, что медитирующие быстро восстанавливаются после пережитого стресса, и предположил, что это ключ к пониманию того, почему они успешно противостоят производимым стрессами эффектам. Если человек расслабляется, то эти неблагоприятные эффекты сводятся к минимуму, и тогда он обладает большими энергетическими запасами, необходимыми для преодоления стрессогенных событий в будущем. Это значит, что, не прибавляя последующее стрессовое событие к предшествующему, человек обращается с каждым из них как с более или менее автономным. Мы уже отмечали, что стресс оказывает разрушающее воздействие лишь в том случае, если он существует долгое время. Поскольку медитирующие восстанавливаются очень быстро, они, по-видимому, не испытывают пролонгированного стресса.

Релаксация. Если благоприятные эффекты от медитации обусловлены тем, что она вызывает усиленную релаксацию, то прочие формы последней могут оказаться столь же эффективными. Было проведено несколько исследований, подтвердивших это (Beary, Benson & Klemchuk, 1975; Cauthen & Prymak, 1977; Fenwick et al, 1977; Holmes, 1984; Morse, Martin, Furst & Dubin, 1977). Выяснилось, что медитация эффективна, если снижается как систолическое, так и диастолическое кровяное давление (например, Fey & Lindholm, 1978; Mount, Walters, Rowland, Barnes,

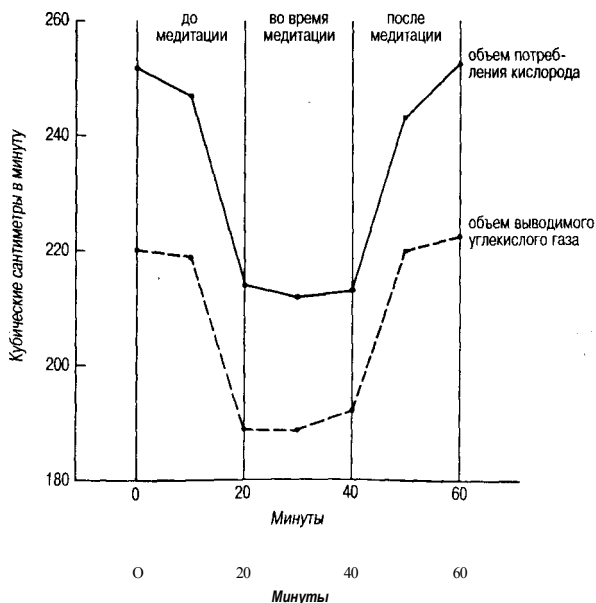


Рис. 9.6. Влияние, оказываемое медитацией на объем потребления кислорода (непрерывная линия) и выводимого углекислого газа (пунктирная линия); зарегистрировано в 20 и 15 случаях соответственно. После того как испытуемых пригласили медитировать, оба уровня оказались значительно сниженными. Вскоре после прекращения медитации уровни потребления кислорода и выведения углекислого газа вернулись к прежним отметкам. (Источник: *The Physiology of Meditation*, by R.K. Wallace and H. Benson, *Scientific American*, February 1972, 84-90. Copyright © 1972 by *Scientific American, Inc.* Все права защищены.)

& Payton, 1978). В книге *The Relaxation Response* («Реакция релаксации») Герберт Бенсон рассказывает, как можно с легкостью овладеть данной техникой и применить ее (H. Benson, 1975).

Физические упражнения. Исследования, касающиеся физических упражнений, были направлены главным образом на тревогу, которую часто ассоциируют со стрессом. Когда сравнили эффекты от физических упражнений и медитации, то обнаружили, что, хотя в первом случае устраняются определенные соматические аспекты тревоги, когнитивные элементы нейтрализуются не всегда (Schwartz, Davidson & Goleman, 1978). Эти исследователи утверждают, что физические упражнения, если их сочетать с релаксацией, могут усилить благоприятные эффекты, производимые последней, но не способны полностью ее заменить. Тем не менее, согласно многочисленным данным, поддержание себя в хорошей физической форме ослабляет негативное влияние, оказываемое на здоровье стрессами (Brown, 1991; Dubbert, 1992). Это происходит, очевидно, потому, что физические упражнения — хороший способ избавления от плохого настроения (Mondin et al., 1996). Как мы уже говорили, последнее связано с ослаблением иммунной реакции (Salovey et al., 2000).

Биологическая обратная связь. Когда открыли, что произвольные реакции, опосредованные вегетативной нервной системой, могут быть изменены с помощью техник оперантного обусловливания, возник интерес к тому, как эти техники возможно применить для ослабления стрессовой реакции. Проанализировав соответствующие исследования, пришли к выводу об отсутствии доказательств в пользу того, что техника биологической обратной связи более действенна по сравнению с релаксацией, если речь идет о расстройствах, которые вызваны стрессом. К числу последних относятся мигрень и повышенное кровяное давление (Tarler-Benlolo, 1978). Одна техника может идеально подходить определенной группе людей или для лечения тех или иных расстройств, но перед тем как делать какие-либо однозначные выводы, необходимо получить большее количество данных. Как считается, есть все основания одновременно использовать две техники (Cuthbert, Kristeller, Simons, Hodes & Lang, 1981; Fey & Lindholm, 1978).

КОГНИТИВНЫЙ КОМПОНЕНТ

Травма и вытеснение мыслей

Вероятность того, что человек, пострадавший в детстве от множества травм, заболит, намного выше, если он никогда о них не рассказывал (Pennebaker, 1992, 1997). Проведенные исследования подтвердили, что если о травме пишут или говорят, то это не только ослабляет стресс, но и благоприятно отражается на состоянии здоровья. Кроме того, люди, поступающие таким образом, реже посещают врачей и обладают хорошей иммунной реакцией (Pennebaker, 1990). И наоборот, исследователи продемонстрировали, что вытеснение мыслей ослабляет ее (Petrie, Booth & Pennebaker, 1998). Когда люди, пережившие травму, «застревают» в прошлом, они испытывают сильный дистресс, но если они ориентируются на будущее и видят жизнь с хорошей или многообещающей стороны, это снижает вероятность возникновения стресса (Holman & Silver, 1998).

Пеннебейкер (Pennebaker) считает, что хотя подавление бывает весьма адаптивным, поскольку оно позволяет взять под контроль свои мысли и действия (как,

например, при целенаправленном поведении), подавлять травматические события вредно. Ученый полагает, что со временем постоянный приказ не думать о травме порождает стресс. Чтобы его устранить, человеку необходимо разобраться с тем, что было, и больше к этому не возвращаться. Разные теоретики согласились, что, облекая свое переживание в слова, люди действительно могут его ассимилировать (Horowitz, 1976). Как бы то ни было, проговаривание и письменное изложение мыслей, по-видимому, ослабляют напряжение, связанное с постоянным вытеснением чего-либо, что оказало на нас сильное влияние.

Личный контроль и смысл

Хотя какое-то время назад исследователи полагали, что представления о личном контроле помогают защитить психическое здоровье, накопленные данные показывают, что подобные представления влияют также и на физическое самочувствие. Так, было продемонстрировано, например, что рак груди прогрессирует медленнее у тех женщин, которые верят в способность контролировать заболевание. Подобно этому, не так сильно развивается и СПИД у мужчин, полагающих возможным контролировать свое заболевание. Кроме того, исследователи установили, что если смерть заставляет человека задуматься о смысле жизни, то его болезнь прогрессирует не столь быстро. Найти смысл — открыть существование цели жизни или того, что жизнь стоит ценить (Taylor et al., 2000).

Тейлор и ее коллеги документально подтвердили, что преувеличенный оптимизм, устойчивые представления о личном контроле и способность находить смысл жизни имеют адаптивный характер. Эти положительные иллюзии, как она их называет, не соответствуют идее о том, что люди должны быть реалистичными, если речь заходит об их здоровье. Данные, приведенные в ее работе, указывают, что в том случае, когда люди разделяют положительные иллюзии, их иммунные системы функционируют лучше, а такие заболевания, как рак и СПИД, не развиваются столь быстро (Taylor et al, 2000). Например, в одном из исследований было показано, что оптимизм связан с хорошим настроением, с большим количеством Т-клеток и ускоренным выведением продуктов клеточного распада (Seegerstrom, Taylor, Kemeny & Fahey, 1998). Особенно интересно, что фактором, помогающим спрогнозировать иммунную реакцию, является ситуативный оптимизм, а не тот, что составляет особенности характера. В практическом смысле это означает, что нам следует работать над собой, стремясь быть в особенности оптимистичными, когда мы нездоровы.

Памятуя об открытиях Эпштейна, касающихся точного мышления, как объяснить тот факт, что положительные иллюзии приводят к более крепкому здоровью? Хотя действие этого механизма неизвестно, оно может быть связано с той ролью, какую играют положительные эмоции в формировании иммунной реакции. Теперь мы обратимся к рассмотрению данного вопроса.

Положительные эмоциональные состояния и эволюция

Многочисленные данные убеждают в существовании прямой связи между положительными эмоциональными состояниями и физическим здоровьем. Из этого вытекает один важный вывод: оптимизм, положительные иллюзии, обретение смысла

жизни и юмор — путь к здоровью, создание положительного эмоционального состояния. Исходя из принципов эволюции исследователи заявляют, что положительные эмоции, возможно, служат адаптацией, обеспечивающей нас не только информацией о состоянии нашей иммунной системы, но и мотивацией, нужной для выполнения действий, необходимых для развития сильной иммунной реакции (Salovey et al., 2000). С практической точки зрения это означает, что нам следует прислушиваться к собственным эмоциям и активно работать над появлением положительных.

Исследователи полагают, что одна из проблем людей Запада заключается в подавлении или игнорировании собственных эмоций. По их мнению, это следствие того, что мы привыкли думать о теле и о разуме как о двух автономных сущностях, одна из которых имеет физическую природу, а другая — психическую. Кроме того, исследователи считают, что люди, которые живут на Западе, предпочитают рациональный подход к жизни, ценят его больше, чем подход, учитывающий важность эмоций в нашей повседневной жизни. В результате мы не прислушиваемся более к своим эмоциям. Одним из последствий этого является плохое здоровье. Чтобы от этого избавиться, нам необходимо в большей мере осознавать собственные эмоции (Langer, 1989).

Стойкая личность

Люди, не теряющие здоровье после пережитого серьезного стресса, нередко демонстрируют своеобразный личностный профиль — так называемую стойкую личность, характеризующуюся тремя основными особенностями (Kobasa, 1979a, b, 1982; Kobasa, Maddi & Kahn, 1982):

1. *Контроль* — вера, что любой человек может оказать влияние на ход жизненных событий.
2. *Преданность* — вера в то, что у жизни есть свой смысл и своя цель.
3. *Вызов* — установка на то, что тягостные или обременительные события нечто нормальное и дающее возможность для развития и совершенствования.

Благодаря понятию стойкости можно объяснить действие и других регуляторов стресса, например область контроля и стремление к новым ощущениям, о которых мы еще кратко скажем ниже (Kobasa & Pucetti, 1983). Сюзан Кобаза (Suzanne Kobasa) провела исследование, в результате которого выяснилось, что люди с профилем стойкой личности менее подвержены заболеваниям после пережитого стресса. По итогам проведенной работы можно также отметить, что стойкость следует рассматривать как состоящую из трех отдельных феноменов, из которых лишь контроль и преданность связаны с состоянием здоровья (Hull, Van Treuren & Virnelli, 1987).

Понятие стойкой личности весьма заинтересовало исследователей. Была разработана серия экспериментов, целью которых было точное определение того, почему эти люди менее подвержены заболеваниям. Большое количество данных свидетельствует, что они воспринимают мир как не столь угрожающее, а самих себя как способных справляться со стрессогенными событиями, используя стратегии разрешения проблем и поиска поддержки (Florian, Mikulincer & Taubman, 1995).

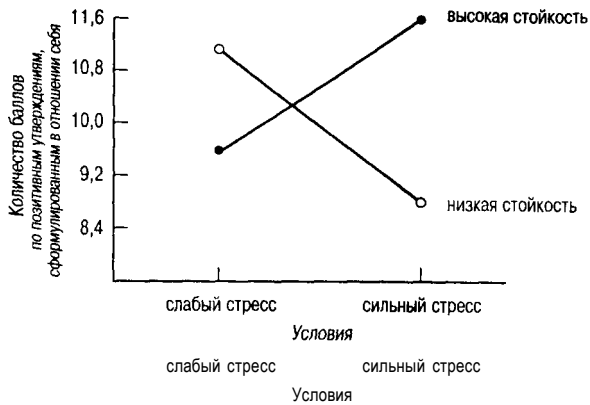


Рис. 9.7. Влияние стресса и стойкости на позитивные утверждения, формулируемые человеком в отношении себя (positive self-statements). {Источник: *The Hardy Personality: Cognitive and Physiological Responses to Evaluative Threat*, by K. D. Alfred and T. W. Smith, *Journal of Personality and Social Psychology*, 1989, 56, 257-266. Copyright © 1989 by the American Psychological Association. Перепечатано с разрешения автора.}

Сталкиваясь со стрессом, эти личности подвержены меньшей фрустрации (Wiebe, 1989). Они высказываются о себе более позитивным образом и используют меньше утверждений негативного характера (Allred & Smith, 1989), что проиллюстрировано на рис. 9.7.

Резюме

К числу одних из самых мощных регуляторов жизненных стрессов относится социальная поддержка. По-видимому, те люди, которые отказываются от поиска социальной поддержки (так называемый репрессивный тип людей), восприимчивы к ряду физических заболеваний, в особенности к раку. Интересно, что наличие домашних животных — прежде всего собаки — приносит большую пользу здоровью. Однако социальная поддержка, по-видимому, не ослабляет стресса, вызванного переживанием тяжелой утраты.

Копинг является важным регулятором. Согласно теории Эпштейна, люди, эффективно борющиеся со стрессом, при столкновении с проблемами думают более конструктивно, в то время как подверженные стрессовым переживаниям — деструктивно. Опросник конструктивного мышления (ОКМ) содержит одну общую шкалу копинга и шесть конкретных шкал: эмоциональный копинг, поведенческий копинг, категоричное мышление, суеверное мышление, наивный оптимизм и негативное мышление. Результаты работы с ОКМ указывают, что люди, способные мыслить конструктивно, эффективно справляются с негативными последствиями. Они набирают большее количество баллов по шкалам эмоционального и поведенческого копинга. Исследователи предположили, что деструктивный мыслительный стиль появляется на ранних этапах жизни и может быть следствием отказа родителей в любви своему ребенку за какие-то его неудачи. Человек может научиться мыслить конструктивно, если сумеет изменить привычный стиль мышления, затрагивающий самого себя и окружающий мир.

Из числа стратегии копинга, сфокусированных на эмоциях, свою эффективность доказала трансцендентальная медитация. Исследователи, в том числе Гоулмен, пришли к заключению, что все формы медитации равно эффективны. По-видимому, механизм ее действия состоит в научении людей расслабляться после переживания стрессового события, что позволяет ослаблять неблагоприятные эффекты, производимые продолжительной стрессовой реакцией. Некоторые исследователи считают, что релаксации можно обучать, не прибегая к помощи медитации. Физические упражнения также считаются средством, позволяющим ослаблять действие стресса. Хотя физические упражнения избавляют от определенных соматических компонентов, они, по-видимому, все же не являются достойной заменой релаксации. Биологическая обратная связь также эффективна, но она не лучше медитации. Точная причина того, почему последняя столь успешна, неизвестна. Исследователям необходимо установить, оказывает ли релаксация влияние лишь на телесные реакции, или же она влияет и на когнитивные.

Ученые полагают, что если человек помнит о событии, представляющем для него угрозу, например о травме, подавляя это, событие остается источником стресса. Одним из способов устранения последнего и обретения более крепкого здоровья является письменное отображение травматического события. Было установлено, что оптимизм, представления о личном контроле и нахождение смысла усиливают иммунную реакцию. Присущие личности качества контроля и преданности служат источником здоровья. Данные большинства исследований, когда изучалась стойкость, позволяют предположить, что этот эффект опосредован тем, как люди, которым она свойственна, оценивают свое взаимодействие с окружающей средой. Если говорить конкретнее, то они видят окружающий мир менее угрожающим, а себя воспринимают способными к копингу. Была обнаружена сильная взаимосвязь между позитивным эмоциональным состоянием и сильной иммунной реакцией. С точки зрения принципов эволюции это означает, что мы были оснащены системой, обеспечивающей нас информацией и мотивацией, необходимой для сохранения хорошего здоровья.

Стресс и здоровье

Ганс Селье, который первым стал изучать стресс, сначала заинтересовался пониманием его адаптивной роли, касающейся восстановления организма после повреждений и способности сопротивляться болезням. Ученый обнаружил, что появление стрессовой реакции может спровоцировать целый ряд событий, среди которых потеря работы или смерть члена семьи. Он установил, что подобная реакция состоит из трех стадий: тревоги, сопротивления и истощения (характеризуемой коллапсом системы надпочечников и смертью). Он пришел к выводу о том, что расстройства адаптации возникают на стадии сопротивления. К их числу относятся: бессонница, головные боли, свищи, повышенное кровяное давление, язвы желудка и двенадцатиперстной кишки, определенные соматические или аллергические реакции, а также сердечно-сосудистые и почечные заболевания (Selye, 1974).

Проведено множество других исследований, также посвященных роли стресса в возникновении заболеваний, данные которых свидетельствуют о наличии двунаправленного эффекта. Хотя, как правило, заболевание ведет к стрессу, оно само во многом зависит от силы последнего. Поскольку стресс можно контролировать посредством множества разнообразных действий, мы в конечном счете можем научиться контролировать и развитие заболевания (Andersen et al., 1994). Это открытие значимо не только для качества жизни и ее вероятной продолжительности после того, как возникло заболевание, но и для нашей способности быть невосприимчивыми к разнообразным заболеваниям.

Модель рака

Рак — это основная проблема, связанная со здоровьем; он становится причиной 23% всех смертей в США. Снижается уровень смертности, вызванной сердечными заболеваниями, приступами и прочими состояниями, а вот количество смертей из-за рака за последние 30 лет выросло на 20 % (*American Cancer Society*, 1994). Данные широкомасштабного исследования, посвященного изучению природы этого заболевания, позволяют предположить, что нам под силу научиться контролировать его развитие, по крайней мере использовать определенные формы поведения, укрепляющие в конечном счете иммунную систему.

Результаты современных исследований убеждают, что развитие рака, хотя бы отчасти, обусловлено именно проблемами с функционированием иммунной системы. Если говорить конкретнее, то это заболевание связано со снижением активности процесса естественного клеточного распада (*EP*), а также В- и Т-клеточной активности. Например, исследователи демонстрируют: определенные формы поведения ведут к повышению активности *EP*; можно прийти к выводу о том, что эти формы влияют на развитие рака, опосредованное участием иммунной системы.

Ряд систем и форм поведения оказывает на последнюю как прямое, так и косвенное воздействие. Первое вовсе не обязательно будет менее важным. Зачастую мы в большей мере контролируем то, что косвенно влияет на рак. Выявляя подобные обходные пути, мы можем найти те формы поведения, которые будут препятствовать обострению болезни.

Описанная ниже поведенческая модель направлена на убеждение людей в необходимости предпринимать действия, укрепляющие их иммунную систему. И вновь мы обратимся к поочередному рассмотрению биологического компонента, компонента научения и когнитивного компонента.

Биологический компонент

Прямые влияния

Центральная нервная и нейроэндокринная системы оказывают прямое влияние на иммунную. Как было сказано в начале главы, ряд фактов убеждает, что центральная нервная система отслеживает происходящее на периферии, а затем участвует в процессе, активируя реакцию на стресс. К несчастью, что можно было также уви-

деть, иммунное реагирование происходит, по-видимому, непосредственно за счет активации стрессовой реакции, в частности благодаря выработке кортикостерона, относящегося к кортикостероидам. Тем не менее если возможность оказывать влияние напрямую существует, это позволяет предположить, что люди способны научиться воздействовать на собственную иммунную систему, реализуя те формы поведения, которые снижают интенсивность стресса.

ПРАКТИЧЕСКОЕ ПРИМЕНЕНИЕ 9.3

Несколько правил борьбы со стрессом

Множество организаций и образовательных учреждений предлагают курсы, разработанные для оказания помощи людям в борьбе с нежелательным стрессом. Одни обучают методам, позволяющим ослаблять силу реакции, к числу которых относится медитация, релаксация, физические упражнения и биологическая обратная связь. Другие помогают людям планировать свою жизнь так, чтобы сталкиваться с меньшим количеством двигателей стресса или чтобы те проявлялись, когда и физически и психологически человек был бы к ним готов. Существует семь правил борьбы с нежелательным стрессом.

- 1. Планируйте свою деятельность так, чтобы сокращать или устранять стрессовые моменты.** В повседневной жизни мы имеем дело с многочисленными стрессогенными событиями. Это и автомобильные пробки на дороге, когда мы едем на работу и домой; и периодические отвлечения нас от дела; и шум; и необходимость быстро принимать решения; и просьбы помочь в вопросах, не входящих в область нашей компетенции; и критика качества или количества проделанной нами работы; и втягивание в перебранки. Хотя порой такого рода событий избежать невозможно, нам под силу уменьшить число или силу воздействия подобных стрессовых моментов. Например, если бы мы выезжали на работу чуть раньше и также уезжали с нее загодя, это позволило бы нам избежать автомобильных пробок, поработать хотя бы какое-то время, не отвлекаясь, побыть в менее шумной обстановке. Это также снизило бы вероятность того, что к нам будут обращаться с необоснованными просьбами, уменьшило количество возникающих перебранок. Если мы можем выполнить хотя бы часть своей работы до прихода остальных служащих, то у нас остается больше времени, чтобы принять решения и тактично ответить на критику и просьбы. Результирующее ослабление стресса привело бы к снижению нашей раздражительности и возбудимости и, таким образом, сделало бы нас менее восприимчивыми к другим его потенциальным источникам. Это могло бы также улучшить качество производимой работы, уменьшить в дальнейшем критику в свой адрес и повысить вероятность карьерного роста и получения поощрений.
- 2. Планируйте свои занятия таким образом, чтобы стрессовые моменты возникали тогда, когда вам легче с ними справиться или им противостоять.** Одно и то же событие в определенное время может вызвать более сильную стрессовую реакцию, чем в какое-либо другое. Например, распространенным источником стресса являются отвлечения нас от работы, когда мы пытаемся выполнить некоторую задачу, - это может быть зазвонивший телефон, человек, подошедший с вопросом или захотевший просто поболтать, отвлекающие шумы. Зачастую удается ослабить или устранить этот источник стресса, прибегнув к систематическому планированию. Например, можно отключить телефон, попросить секретаря взять на себя звонки, выставить табличку «Не беспокоить», перебраться в такое место, где вряд ли кто-то будет мешать. Люди зачастую обнаруживают, что после того, как важная задача выполнена, отвлекающие события становятся менее стрессогенными или

Косвенные влияния

Диеты, физические нагрузки, качество сна, количество потребляемого алкоголя — все эти и иные факторы оказывают косвенное влияние на наше здоровье. Людям, лечащимся от рака, свойственно неправильно питаться. Нет ничего удивительного в том, что страдающие от дистресса испытывают проблемы с аппетитом и соответственно потребляемая ими пища обладает меньшей питательной ценностью

вовсе перестают быть таковыми. Вы также можете позаботиться о деталях в самом начале рабочего дня, оставив достаточно времени на работу с определенными задачами.

3. **Научитесь расслабляться между занятиями.** Одни люди испытывают по сравнению с другими меньший стресс, если придерживаются достаточно жесткого и требовательного графика работы. Хотя определенную роль здесь играет конституция, влияние оказывается еще одним фактором, выражающимся в том, каким образом люди задают себе ритм. Повидимому, остановка стрессовой реакции благодаря периодической релаксации помогает установить контроль. Данные, полученные из многочисленных источников, позволяют предположить, что стресс превращается в дистресс, когда становится интенсивным. Хотя мы периодически останавливаем соответствующую реакцию, часто один стресс прибавляется к другому. В какой-то момент он превращается в нашего врага. И обретает способность оказывать неблагоприятное влияние на наше здоровье и качество работы. Мы можем противодействовать этому, научившись расслабляться между разными занятиями. Кроме того, ослабить незначительный стресс проще, чем сильный. Когда реакция становится интенсивной, она провоцирует появление беспомощности; мы начинаем чувствовать, что больше уже не контролируем события. Конечно же, подобное чувство может выступать в качестве первичного источника стресса. Поскольку последний негативно отражается на нашей способности к копингу, возникает замкнутый круг, в котором переживание стресса становится стимулом для последующего стресса.
4. **Научитесь распознавать ранние признаки стресса.** Поскольку люди динамичны, их реакции на события всегда находятся под влиянием предшествующих занятий. Это означает, что в одной ситуации событие может обусловить появление умеренного по силе стресса, а в другой - вызвать более интенсивный. Чтобы установить контроль над ним еще до того, как он станет чересчур сильным, необходимо уметь распознавать, когда стресс переходит через некоторую границу безопасности. Данная задача не так уж проста для многих людей, которые способны увидеть лишь достаточно сильный стресс. Тренинг биологической обратной связи помогает таким людям научиться понимать стрессовую реакцию и вмешиваться еще тогда, когда стресс только начинает превышать некоторую границу безопасности.
5. **Научитесь обращаться со стрессом как с вызовом.** Стрессогенные события подчас требуют, чтобы мы реагировали. При этом мы можем испытывать страх и чувство беспомощности или воспринять ситуацию как некоторый вызов. Если происходит второе, то мы запускаем норэпинефриновую реакцию, которая не только заряжает нас энергией, но и создает позитивный аффект. Выражаясь иначе, складывается впечатление, что норэпинефрин появился, чтобы помочь нам справиться со стрессом. Для доступа к этому адаптивному химическому соединению необходимо отреагировать на брошенный нам вызов. Соответственно к стрессу следует относиться как к возможности потренировать свои адаптивные реакции или их развить. Отсутствие ответа на вызов лишь подрывает нашу Я-концепцию и наше естественное стремление контролировать стрессогенные события, происходящие в окружающей среде.

(продолжение на следующей странице)

(Andersen et al., 1994). Правильный рацион для раковых пациентов важен по многим причинам. Поскольку их организм пребывает в состоянии дистресса, им необходимо много энергии для борьбы с болезнью. Кроме того, нужны витамины и минералы, выступающие в качестве строительных блоков, обеспечивающих правильное функционирование иммунной системы. Особенно важно включать в рацион питания фрукты и овощи, поскольку, как было обнаружено, они снижают вероятность развития различных видов рака. Кроме того, плохое питание связано со множеством иммунологических нарушений (Chandra & Newberne, 1977). Таким образом, остается надежда на то, что люди смогут научиться потреблять ту пищу, которая способствует укреплению их иммунной системы.

Собранные данные показывают, что физическая нагрузка положительно соотносится с психическим и физическим здоровьем, с полноценным сном и хорошим

ПРАКТИЧЕСКОЕ ПРИМЕНЕНИЕ 9.3 (продолжение)

- 6. Научитесь достигать целей, фокусируясь на решении проблемы.** Многочисленные данные указывают, что людям необходимо учиться тому, как справляться с неуверенностью в себе, поскольку это важно для достижения целей. Как отмечает Бандура (Bandura, 1991 а), любой человек время от времени испытывает неуверенность в себе, особенно сталкиваясь с негативным событием в своей жизни. Людей, достигающих целей, от сдающих отличает то, как они справляются с подобной неуверенностью. Не добивающиеся успеха, как правило, «застревают» в своей неуверенности, припоминают все свои прошлые неудачи, перечисляют все свои промахи. И наоборот, люди успешные научаются припоминать обо всех своих былых успехах и перечислять все свои сильные стороны.

Ключом к преодолению неуверенности в себе является фокусировка на проблеме. Когда внимание сосредоточено на ней, могут произойти некоторые изменения; это и составляет основу для надежды и оптимизма. Когда люди, наоборот, фокусируются на самих себе, они сконцентрированы на негативе и считают, что ничто не может измениться, поскольку источником затруднений служит их личная неполноценность. Чем больше они зациклены на себе, тем сильнее дистресс и сложнее думать над решением насущной проблемы (например, Wood, Saltzberg, Neale, Stone & Rachmiel, 1990).

Чтобы сфокусироваться на проблеме, сначала подумайте о том, как вы добились успеха в прошлом при подобных обстоятельствах. Другими словами, стимулируйте себя, прибегнув к внутреннему диалогу. Затем обратитесь к рассмотрению способов, позволивших другим людям добиться успеха при аналогичных обстоятельствах. Это переключит ваше внимание с вас самих. И наконец, попросите других людей помочь вам найти решение. Это хороший способ установить социальные отношения и возможность воспользоваться навыками, которые есть у других.

- 7. Активно развивайте те свои личностные особенности, которые будут защищать вас от стресса.** Ваша личность во многом связана с вашей установкой относительно окружающего мира и самих себя. Здоровые люди позитивны и оптимистичны, принимают себя такими, какие они есть, берут на себя ответственность за собственную жизнь, обладают чувством юмора и имеют хорошие социальные взаимоотношения. Большинство людей не могут разом изменить свои личностные особенности. Но люди меняются; личность не вырезана из камня (глава 14). Одно из самых веских оснований желания к переменам заключается, на мой взгляд, в стремлении быть здоровее и как следствие этого жить дольше. Стрессов избежать нельзя. Но мы можем свести их к минимуму в том случае, если готовы к созданию среды, благоприятствующей гармонии, сотрудничеству и поддержке.

настроением и отрицательно — с тревогой и депрессией (Dubbert, 1992). Все эти факторы тем или иным образом были сопоставлены с состоянием иммунной системы, с раковым заболеванием или одновременно и с тем и с другим. Физическая нагрузка, по-видимому, ослабляет силу общей стрессовой реакции и, как было выявлено в ходе одного исследования, приносит пользу пациентам с раком груди (MacVicar, Winningham & Nickel, 1989). Физические упражнения помогают также сделать сон крепким, поскольку они, вероятно, ослабляют стресс.

Наркотики — алкоголь и никотин — отрицательно сказываются на болезни. Механизмы, посредством которых они воздействуют, до сих пор полностью не поняты. Вполне может быть, что алкоголь вызывает расстройство сна, изменение метаболизма и расщепление определенных катехоламинов.

Компонент научения

Прямые влияния

Релаксация является реакцией, получаемой в результате научения; однако, однажды приобретенная, она может эффективно использоваться в самых разнообразных ситуациях. В течение какого-то времени психологи обращались к ней, чтобы помочь людям ослабить действие стресса. Было проведено исследование с целью определения того, оказывает ли релаксационный тренинг влияние на состояние иммунной системы. Пожилых людей (в среднем их возраст равнялся 74 годам) в случайном порядке приписывали либо к группе релаксации, либо к контактной, либо к неконтактной группе. По результатам измерения психологических параметров выявили, что релаксационная терапия приводила к улучшению эмоционального состояния и сна. Кроме того, это вызывало значимое увеличение (примерно на 30 %) активности процесса естественного клеточного распада (Kiecolt-Glazer & Glazer, 1992). Подобные данные свидетельствуют, что управление стрессовой реакцией имеет большое значение, когда дело касается рака.

Косвенные влияния

Давайте рассмотрим три типа косвенного влияния, данные о которых представлены в научной литературе.

Социальная поддержка. Долгое время считалось, что она способствует улучшению психического и физического здоровья. По-видимому, подобный эффект обусловлен действием нескольких механизмов (Uchino et al., 1996). Согласно одной гипотезе, это помогает нам справляться со своими страхами и тревогами. В таком случае мы испытываем ослабленный стресс. Если наше восприятие угрозы определяет силу стрессовой реакции, то все, что изменяет таковое, можно расценивать в качестве средства прямого влияния. Результаты исследований позволяют предположить, что подобный инструмент высокоэффективен в борьбе с раком (например, Cain, Kohorn, Quinlan, Latimer & Schwartz, 1986). Хотя ранее мы употребляли термин «прямое влияние» лишь в тех случаях, когда речь шла о действиях, снижающих накал стрессовой реакции уже после ее начала, нет никаких оснований, чтобы исключать факторы, уменьшающие первоначальную силу реакции на стресс. К данному вопросу мы еще вернемся, когда будем рассматривать когнитивный компонент.

Навыки копинга. Вероятно, обучение людей навыкам поведенческого и эмоционального копинга является важной составляющей любой программы лечения (Andersen et al, 1994). Мы уже достаточно много говорили с вами о таких навыках, замечу лишь вкратце, что их можно расценивать в качестве факторов, оказывающих прямое влияние.

Одобрение. Важно, чтобы раковые пациенты одобряли программу лечения. То, что они не принимают лекарства в нужное время или не обращаются вовремя за лечением, является существенной проблемой в лечении. Готовность пациента одобрить процедуры имеет критическое значение, определяющее эффективность любой лечебной программы, а следовательно, и успешность восстановления иммунной системы (Andersen et al, 1994). Многие раковые больные отказываются принять предложенное из-за плохого настроения или потому, что считают лечение бесполезным. Добиться согласия от них проще в условиях более широкого контекста социальной поддержки и образования, заключающегося в предоставлении информации о заболевании и о важности поддерживать здоровье и выполнять физические упражнения (Andersen et al., 1994). Эффективное целенаправленное поведение имеет большое значение (Bandura et al., 1998).

Когнитивный компонент

Различия между прямыми и косвенными влияниями

Оказывают ли когниции прямое влияние на здоровье? Для того чтобы ответить на этот вопрос, исследователям надо проверить их косвенное воздействие. Например, немало данных убеждают, что воспринимаемый контроль положительно сказывается на состоянии здоровья. Вместе с тем люди, считающие, что они держат все под контролем, также склонны предпринять позитивные копинг-действия. Чтобы понять, можно спросить, будут ли эти люди предпринимать те же самые действия, если станут придерживаться других представлений. Иными словами, будет ли получен тот же самый эффект, если у людей сформируется условный рефлекс относительно выполнения подобных действий или действительно необходимо, чтобы они верили в то, что делают?

Мы уже говорили о косвенных влияниях. Как мы увидели, образовательный процесс обнаруживает множество таковых. А сейчас мы обратимся к рассмотрению доказательств (полученных из исследований, посвященных изучению рака и не только его) существования прямых взаимосвязей между познавательными способностями и иммунной системой.

Доказательство существования прямых влияний

Какое-то время назад исследователи предположили, что стресс служит причиной ослабления иммунной реакции, но сейчас у нас есть все основания это допущение подвергнуть критике. Она обуславливается существованием негативного образа мыслей. Занимаясь изучением депрессии, Селигман (Seligman, 1990) обратил внимание на то, что расщепление катехоламинов приводит к запуску эндорфиновой реакции, которая впоследствии блокирует работу иммунной системы. Хотя это происходит при стрессе, иммунная система нередко прекращает свою работу и при его отсутствии. Если негативные когниции — причина этого, можно объяснить,

почему исследователям не удавалось составлять достоверные прогнозы о плохом здоровье, основываясь на распознавании таких показателей стресса, как повышенное кровяное давление. Это поясняет также, почему признаки негативного образа мыслей подчас определяют достоверный прогноз относительно ухудшения здоровья.

Еще один блок имеющихся данных связан с взаимодействием имплицитных теорий и стресса. По-видимому, люди, придерживающиеся недоброжелательной имплицитной теории, касающейся окружающего мира, испытывают больший стресс, чем те, кто разделяет благожелательную или доброжелательную имплицитную теорию (например, Epstein, 1990). Схожим образом результаты недавно проведенного исследования показывают, что люди, верящие в справедливый мир, выносят более благожелательную когнитивную оценку стрессовым задачам, оценивают экспериментальные задания как менее стрессогенные и воспроизводят автономные реакции, более соответствующие вызову, нежели угрозе (Tomaka & Blascovich, 1994). Как отмечает Лазарус, процесс вынесения оценки состоит из двух шагов: первичной оценки, определяющей угрозу и потенциальный вред, и вторичной, устанавливающей навыки копинга. Результаты исследований свидетельствуют о том, что первичная и вторичная оценки обуславливают широкий разброс индивидуальных различий (например, Florian, Mikulincer & Taubman, 1995). Лазарус (Lazarus, 1991c) утверждает, что это два процесса, протекающие отдельно друг от друга. Сначала осуществляется первичная оценка, продуцирующая начальную стрессовую реакцию на угрозу или возможный вред, после чего вторичная оценка модулирует эту реакцию. Если нам кажется, что у нас хорошо развиты навыки копинга, реакция на стресс должна прекратиться; в противном случае она остается неизменной. Это согласуется с идеей, выдвинутой Ле Ду (LeDoux, 1996), — речь о ней шла в главе 8. Согласно ей, поступающая информация об угрозе передается из гипоталамуса в два разных отдела — в миндалевидную железу и в неокортекс. Первая продуцирует стрессовую реакцию (реакцию «борьбы или бегства»), а второй — функцию торможения (регулирует реакцию «борьбы или бегства»). Другими словами, восприятие угрозы активирует реакцию на стресс, но ее когнитивная оценка — в частности, связанная с оценкой имеющихся навыков копинга — определяет, получит ли она продолжение.

Как утверждает Лазарус, чтобы избавиться от стресса, нам не нужно воспроизводить реакции копинга. По-видимому, достаточно лишь знать о том, что мы ими располагаем. И вновь это означает, что данный эффект имеет отчетливо когнитивный характер. Однако люди, как правило, на самом деле обладают такими реакциями; поэтому можно сказать, что речь идет просто об эффекте обуславливания. Так как в прошлом было возможно редуцировать стресс при помощи реакций копинга, мысли о нем (если вам угодно — воспоминания) достаточно, чтобы запустить ослабленную реакцию на стресс.

Чтобы определить, какая из интерпретаций правильна, нам необходимо найти людей, считающих себя способными на копинг, хотя они еще не овладели или не пользовались этими реакциями. Полученные свидетельства указывают, что представления о контроле — о способностях к копингу или развитию навыков его — способствуют ослаблению стресса. Это происходит, например, только потому, что

люди решили посетить терапевта. Поскольку они верят, что врач им поможет, в действие вступает так называемый эффект плацебо. Кроме того, по многочисленным данным, люди могут сами себя убедить, что контролируют определенные ситуации, хотя необходимые для копинга навыки у них еще пока не развиты. Результаты исследований (потребности в контроле, стремления к контролю или иллюзии контроля (например, Friedland, Keinan & Regev, 1992; Law, Logan & Baron, 1994; Taylor et al., 2000)) указывают, что подобные представления оказывают очень сильное положительное влияние на здоровье.

Неоднократно демонстрировалось, что надежда, оптимизм и конструктивное мышление связаны с состоянием здоровья. По-видимому, людям с позитивным взглядом на мир и себя свойственно относительно легко «отходить» от пережитых неприятностей. Они, как правило, предпринимают такие действия, которые уводят от актуальных в настоящее время затруднений. При проведении исследования с участием ВИЧ-инфицированных было обнаружено, что испытуемые, которые отличались оптимизмом, совершали более позитивные действия копинга, касающиеся их здоровья, и испытывали меньший дистресс, хотя вирус, которым они заражены, в конечном счете их убьет (Taylor et al., 1992). Способность мыслить позитивно не только понижает силу стрессовой реакции, но и приводит к развитию навыков копинга. Оба этих фактора важны для укрепления иммунной реакции. В приведенном выше примере, да и во множестве других, мы не можем исключить вероятность существования косвенных воздействий. Тем не менее нельзя исключать и прямые влияния. Очевидно, требуется проведение дальнейших исследований.

Результаты продолжительного изучения оптимистов и пессимистов, которых сравнивали по различным показателям здоровья, выявили следующее: если в 25-летнем возрасте какие-либо различия в здоровье отсутствуют, они начинают проявляться после 45 лет (Peterson, Seligman & Vaillant, 1988). У пессимистично настроенных людей возникало больше проблем со здоровьем, в то время как у сохранивших оптимизм здоровье ухудшалось незначительно. Другими словами, люди, которые настроены негативно, в конечном счете расплачиваются за свой пессимизм.

Нам известно о важности позитивного мышления, но мы до сих пор не понимаем, почему это так. Возможно, все дело в том, что позитивное мышление ведет к копингу. Другими словами, путь к хорошему здоровью можно свести к тому, чтобы делать правильные вещи, которые, как кажется, являются столь естественными для оптимистов. Эллен Ленжер (Langer, 1989), проведя исследование, предположила, что влияния, возникающие из-за физического и психологического старения, смягчаются благодаря сохранению здравомыслия, — речь идет о контакте с миром, когда человек активно принимает решения и активно учится. В прошлом многие ученые считали подобные занятия стрессогенными. Вполне может быть, это свидетельствует о том, что переживание оптимальных по силе стрессов служит залогом хорошего здоровья.

Бенсон (Benson, 1987), много лет призывавший обучаться релаксации и прибегать к ней для ослабления стресса, недавно выдвинул идею о взаимовлиянии релаксации и когнитивных процессов. Например, он обнаружил, что в результате обучения ей люди начинают видеть окружающий мир не столь угрожающим,

а самих себя воспринимают как способных к контролю. Очевидно, если мы хотим редуцировать стресс и сохранить здоровье, важно, чтобы наша жизнь была относительно свободна от угроз. За последние несколько лет было представлено множество докладов, содержащих информацию о том, что медитация может изменять в лучшую сторону представления человека об окружающем мире и играть важную роль, помогая избавиться от наркозависимости.

Все еще дискутируется вопрос о том, доказывают ли сделанные открытия существование прямых влияний, оказываемых на здоровье когнитивными паттернами, или речь идет лишь о косвенном воздействии.

Резюме

Первые исследования реакции на стресс были посвящены роли последнего в адаптации к болезни. Однако Селье обнаружил, что стресс сказывается не только в этом, но и вообще влияет на здоровье, что было им названо нарушениями адаптации.

Многочисленные данные говорят о существовании взаимосвязи между стрессом и болезнями. Например, рак запускает стресс, а тот сам по себе играет ключевую роль в прогрессировании заболевания. Соответственно все, что бы ни делалось для ослабления стресса, будет замедлять и развитие рака.

Ряд систем и форм поведения оказывает как прямые, так и косвенные влияния на состояние иммунной системы. Стресс влияет непосредственно. Таким образом, уменьшение его силы, например благодаря релаксации, может оказывать прямое воздействие. Эффект, производимый такими факторами, как следование диете, физические нагрузки и употребление алкоголя, имеет, по-видимому, косвенный характер.

Некоторые данные указывают на прямую связь между определенными паттернами мышления — например, оптимизмом — и иммунной системой, но этот вопрос требует дополнительного изучения. Однако, несмотря на возможное отсутствие прямого влияния, нет никаких сомнений в том, что оптимизм оказывает благоприятные воздействия на состояние здоровья.

Основные положения

1. Хотя теоретики, обратившиеся первыми к изучению рассматриваемых нами вопросов, говорили о мотивации как о побуждении или потребности, непосредственно приводящих к действию, сейчас ученые размышляют о мотивации, прибегая к понятиям «склонность», «предрасположенность». Перейдет ли последняя в действие, зависит от эмоций, которые могут либо препятствовать целенаправленному поведению, либо его поддерживать.
2. Согласно одному из предложенных определений, эмоции способствуют возникновению аффективных переживаний, побуждают нас к созданию когнитивных объяснений, запускают множество внутренних реакций и актуализируют действия, являющиеся экспрессивными, целенаправленными и адаптивными.
3. В реализации стрессовой реакции задействованы две отдельные системы — симпатическая/надпочечная и гипофизарная/надпочечная.

4. Эндорфины поступают из гипофиза и имеют большое значение благодаря своим болеутоляющим свойствам и возможности доставлять эйфорию.
5. Существуют две иммунные системы — врожденная (неспецифическая) и приобретенная (специфическая).
6. Одна из главных причин того, что иммунитет при стрессе не функционирует, заключается в необходимости высвободить энергию для реакции «борьбы или бегства».
7. В целом стрессовая реакция с большей вероятностью запускается непредсказуемыми событиями, нежели предсказуемыми.
8. Первичная оценка затрагивает три категории: вреда/потери, угрозы и вызова.
9. Вторичная оценка касается ресурсов копинга и возможностей выбора; она фокусируется либо на проблеме, либо на эмоциях.
10. Один из хороших способов управлять стрессом — разбить информацию на поддающиеся управлению единицы.
11. К числу сфокусированных на эмоциях стратегий преодоления стресса относятся медитация, релаксация, физические упражнения и биологическая обратная связь.
12. Оптимизм, представления о личном контроле и нахождение смысла жизни — все это укрепляет иммунную реакцию.
13. Личностный профиль тех, кто сохраняет здоровье после переживания суровых жизненных стрессов, — таких людей называют стойкими личностями — определяется тремя основными особенностями: контролем, преданностью и вызовом.
14. Считается, что на иммунную систему оказывают косвенное влияние следующие факторы: следование диете, физические упражнения, социальная поддержка, стратегии копинга и одобрение.
15. То, как мы относимся к окружающему миру, в частности воспринимаем ли его негативно или позитивно, может прямо влиять на силу стрессовой реакции.

Эмоции, не совпадающие с целями (отрицательные)

- *Что такое эмоции, не совпадающие с целями?*
- *Каковы различия между страхом и тревогой?*
- *Как связаны тревога и депрессия?*
- *Какова связь между пессимизмом и депрессией?*
- *Почему, впад в депрессию, человек ощущает себя беспомощным?*
- *Можно ли избавиться от депрессии, изменив образ мышления?*
- *Каковы различия между чувством вины и чувством стыда?*
- *Почему некоторые люди более склонны к чувству вины и стыда?*
- *Свидетельствует ли об адаптивности отсутствие чувства вины или стыда?*

Лазарус (Lazarus, 1991a, Б) предложил различать эмоции, не совпадающие с целями — препятствующие их достижению и совпадающие с ними — облегчающие достижение личных целей. Первые обычно имеют негативный характер (связаны с негативным аффектом), а вторые, как правило, — позитивный. Эта классификация согласуется с современными подходами к мотивации, в которых важнейшая роль отводится целям (Locke & Latham, 1990). В рамках таких направлений, касающихся мотивации, наибольший интерес представляет целенаправленное поведение.

Словосочетание «негативные эмоции» (часто используемое психологами и вынесенное в заголовок главы) — оксюморон¹. Если эмоции, как мы полагаем, возникли в ходе эволюции, чтобы обеспечить наше выживание, они не могут быть негативными. Это слово использовано в названии лишь потому, что к нему прибегают многие авторы. Применяя его, мы имеем в виду, что эти эмоции связаны с негативным переживанием. Мы не говорим, что их следует избегать.

Очень важно различать ощущения и эмоции. Нам может и не нравиться определенное ощущение, но оно тем не менее свидетельствует о нашем эмоциональном состоянии. Когда, например, у меня стресс, повышается риск сердечного приступа; однако, прислушавшись к своим ощущениям, я могу научиться корректировать такое состояние и предотвратить возможный приступ.

В последнее время стало модным игнорировать негативные чувства и, когда они возникают, отвлекаться, изображая на своем лице радость. Хотя у данной идеи есть

¹ Оксюморон — сочетание противоположных по смыслу определений, понятий, в результате которого возникает новое смысловое качество. — *Примеч. ред.*

свои преимущества, она влечет за собой и нежелательные последствия. В этой главе будет показано, что, даже если некоторые эмоции неприятны и препятствуют достижению поставленных целей, к ним все же следует прислушиваться. Ощущения — это голоса наших эмоций и, будучи таковыми, они являются «голосами наших генов» (Buck, 1999). Чем больше мы будем прислушиваться, тем выше вероятность, что выживем.

Страх и тревога

Существует ли различие между страхом и тревогой? Некоторые теоретики утверждают, что это одно и то же (Izard & Tomkins, 1966; Rosen & Shulkin, 1998); другие же предполагают, что различия все-таки есть, поскольку задействуются разные структуры головного мозга. Общепринятым является положение, что они неодинаковы, поэтому и мы будем придерживаться такой же позиции.

Современные исследования свидетельствуют, что страх можно рассматривать как эмоциональную систему, чувствительную к сигналам, известным или неизвестным, которые предупреждают о физическом наказании (боли). Тревогу же можно рассматривать как эмоциональную систему, восприимчивую к ситуациям, связанным с неопределенностью, социальным сравнением, личной неудачей и негативной оценкой собственной ценности. Согласно такому разделению, страх возник в ходе эволюции, чтобы обеспечить непосредственное физическое, а тревога — социальное выживание (White & Depue, 1999).

Как отмечалось в предыдущей главе, психологи рассматривают человека в качестве существа социального. Эта идея возникла в недрах эволюционной психологии, согласно которой выживание наших предков зависело от восприимчивости к потребностям группы. Те, кто не обладал таковой, создавали для нее опасность и поэтому рисковали подвергнуться остракизму, что фактически означало верную смерть. Таким образом, эволюционные факторы привели к развитию способности распознавать стимулы социальной оценки. Обладание ею должно обеспечить человеку материальную и социальную поддержку. Согласно этой теории, тревога — негативная эмоция, заставляющая нас обратить внимание на потенциально угрожающие ситуации. Помимо прочего она: 1) помогает сосредоточиться на стимулах социальной оценки и 2) активизирует круги реверберации, порождающие руминационные мысли. *Круги реверберации* связаны с таким феноменом: будучи активированной, замкнутая цепочка нейронов головного мозга остается в этом состоянии еще некоторое время при отсутствии стимула, изначально его вызвавшего. В этом контексте *руминационные мысли* — это размышления о способах предотвращения социального отвержения и остракизма (White & Depue, 1999). Далее мы более подробно поговорим о роли руминаций¹ в связи с тревогой и депрессией. Пока же достаточно уяснить, что само это слово (которое также означает жевание жвачки) соотносится с тщательным анализом собственных действий.

Степень тревожности в качестве личностной черты возможно рассмотреть как континуум: люди с повышенной тревожностью «чрезмерно» чувствительны, а имеющие низкий ее уровень — «недостаточно» чувствительны. Одна из проблем пер-

¹ Руминаций — чрезмерно глубокий анализ, самокопание. — *Примеч. науч. ред.*

вых заключается в том, что, даже не будучи в социальной ситуации, они склонны к руминашш. Иными словами, они почти все время размышляют о ситуациях, в которых их отвергли, или о тех, где это может случиться (White & Dupue, 1999).

По оценкам специалистов, тревога сопровождается депрессией в 20-70 % случаев (Petersen et al., 1993). Поэтому неудивительно, что многие психические предпосылки тревоги являются таковым и для депрессии. Например, и у людей с высокой степенью тревожности, и у депрессивных обычно наблюдается негативная имплицитная картина мира (например, Brief, Butcher, George & Link, 1994). Они также склонны к самокритике (Blatt, 1995) и субъективному ощущению потери контроля (Chorpita & Barlow, 1998). Важная особенность, отличающая депрессию от тревоги и пессимизма, заключается в том, что пребывающие в ней люди склонны к суицидальным мыслям.

Биологический компонент

Существует немало доказательств того, что тревожность как черта личности наследуется генетически. Согласно модели Грея, передается тенденция или расположенность к высокой активности отдельных участков мозга (Gray, 1982; Gray & McNaughton, 1996). Грей утверждает, что причиной страха является активация системы «борьбы или бегства», а причиной тревоги — аналогичное действие поведенческой системы подавления (*Behavioral inhibition system — BIS*). В предыдущей главе мы уже более или менее подробно рассматривали первую из них, поэтому сейчас обратимся к системе *BIS*. Ее образуют септально-гиппокампальная система и прилегающий к ней круг Пейпеца. Последний включает возбуждающие адренергические (от голубого пятна) и серотонинергические (от ядер шва) пути, возбуждающие септально-гиппокампальную систему и структуры неокортекса. При активации происходит неспецифическое возбуждение, заставляющее обратить внимание на внешние стимулы (Corpita & Barlow, 1998).

Эту систему выживания приводят в действие как условные, так и безусловные стимулы. На безусловном уровне ее активируют внутренние страхи и новизна. Почему же новое оказывает такое влияние? Исследователи утверждают, что для выживания организму необходима полная информация об окружающих его условиях. Кролик, к примеру, будет исследовать все возможные пути бегства, готовясь тем самым к тому моменту, когда он может встретить какую-нибудь хищника, например койота. Любые изменения в среде являются потенциальной угрозой, поэтому кролику важен этот новый источник информации. По словам Грея, столкнувшись с неизвестным стимулом, кролик остановится, посмотрит и прислушается.

Грей отмечает принципиальную разницу между системами *BIS* и «борьбы или бегства» (глава 9). Он считает, что препараты, понижающие тревожность, влияют на первую, а не на вторую упомянутую систему. Это открытие доказывает его идею о том, что тревога опосредована системой *BIS*, а не «борьбы или бегства». Грей подчеркивает, что все препараты, направленные на ослабление тревоги, действуют благодаря деактивации *BIS*. Под их воздействием человек не склонен останавливаться, всматриваться и прислушиваться, а нацелен продолжать начатую деятельность.

Согласно теории Грея, систему «борьбы или бегства» активирует боль. Это безусловная, а не обусловленная реакция. Ученый полагает, что широкий диапазон реакций, приписываемых стрессу, правильнее было бы назвать тревогой. Препараты

раты, подавляющие тревогу, очень широко применяются людьми, поэтому мы кратко рассмотрим механизмы их действия.

Противотревожные препараты

По расчетам специалистов, у 7 % населения США тревога достигает уровня, при котором она вызывает нарушение жизнедеятельности (Katz, 1990). Масштабы ее распространения привели к необходимости производить медицинские препараты, которые бы снижали такой высокий уровень. Из них широко используются два — хлордиазепоксид (либриум) и диазепам (валиум). Они принадлежат к классу лекарственных, называемых бензодиазепинами. Эти препараты не только снижают тревожность, но и обладают седативным эффектом (обычно исчезающим через несколько дней после начала приема), способствуют мышечной релаксации и оказывают антисудорожное действие.

Считается, что их эффект обусловлен гамма-аминомасляной кислотой (ГАМК), естественным нейротрансммиттером (Cooper, Bloom & Roth, 1982; Tallman, Paul, Skolnick & Gallager, 1980). Связываясь с участками рецепторов, ГАМК тормозит передачу нервного возбуждения. Однако способность ее связывать зависит от наличия бензодиазепинов. Последние сами имеют участки рецепторов и, связываясь с ними, они повышают аналогичные возможности ГАМК, которые в результате на некоторое время возрастают. Наличие участков рецепторов для таких препаратов как либриум и валиум, вероятно, свидетельствует о том, что организм производит собственные бензодиазепины, хотя эти естественно производимые вещества пока не выделены. Как показано на рис. 10.1, они присоединяются, словно ключ в замке, к рецептору. Валиум изменяет форму рецепторного участка для ГАМК, делая

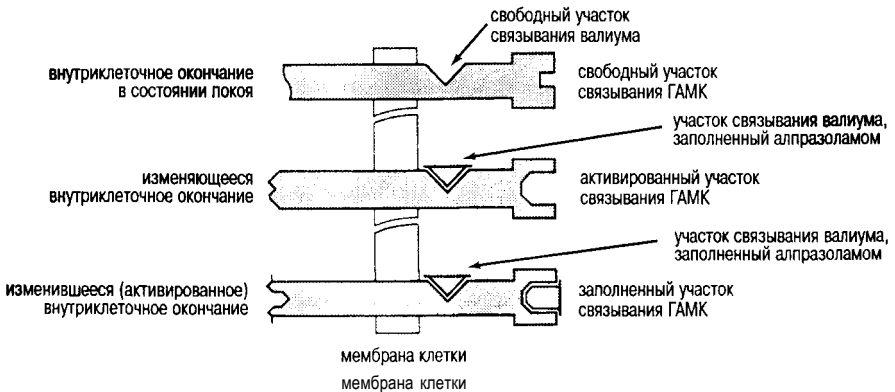


Рис. 10.1. Рецептор валиума/ГАМК. Упрощенная схема трех стадий активации рецепторного комплекса: (1) Рецептор, расположенный в мембране клетки, имеет свободные участки связывания для ГАМК и молекулы бензодиазепина (валиума, алпразолама и т. д.). (2) Присоединяясь к своему участку рецептора, как ключ входит в замок, алпразолам открывает (активирует) участок рецептора для ГАМК, делая возможным присоединение молекулы кислоты к соответствующему участку рецептора. (3) После связывания и активации ГАМК и алпразолама внутриклеточное окончание рецептора изменяет свою форму, запуская последовательность реакций передачи сигнала внутри клетки. (Источник: *Valium/GABA Receptor*, S. M. Rshman & D. V. Sheehan, *Psychology Today*. Reprinted with permission from *Psychology Today Magazine*. Copyright © 1985 by Sussex Publishers, Inc.)

возможным присоединение последней. Иными словами, чтобы та была эффективной, необходимо наличие бензодиазепинов. Следующий этап — открытие каналов хлора под воздействием рецепторных участков для ГАМК. Это понижает частоту разряда импульсов важнейших нейронов во многих частях центральной нервной системы (Dykstra, 1992). В результате снижается активность *BIS*.

Бензодиазепины обычно назначают, чтобы помочь человеку справиться с неприятными, травматичными ситуациями — с тревогой, смертью друга или близкого, со всеми видами стресса. Как уже отмечалось, принимая лекарство, которое позволяет пережить неприятные или травматичные ситуации (негативный подкрепитель), человек оказывается подверженным подкрепляющему воздействию самого лекарства (Woods, Katz & Winger, 1987).

Префронтальная область коры и регуляция эмоций

Методы визуализации позволили увидеть, что позитивные эмоции, направленные вовне, связаны с активностью в левой префронтальной области мозга, а негативные, подавляющие эмоции — в правой префронтальной. У большинства людей активны обе части, в зависимости от ситуации и характера реагирования. Однако у людей с повышенным уровнем тревоги и переживающих депрессию правая префронтальная область активна непропорционально большую часть времени. Пока неясно, доминирует ли правое полушарие над левым или же левое полушарие недостаточно активизируется (Robbins, 2000).

Большинство ученых считают, что кора последнего, если она не имеет нарушений, улавливает сигналы от миндалевидной железы — структуры, ответственной за распознавание внешней опасности и периодически сигнализирующей о возможной угрозе в кору, но не действует согласно поступающей информации. (Более подробно функции миндалевидной железы рассматривались в главе 8.) Префронтальная кора анализирует полученное от систем мозга и определяет, реальна ли угроза, а также оценивает варианты поведения в сложившейся ситуации. Иными словами, обеспечивает альтернативные способы действия, а не только борьбу или бегство. Если она несильная, миндалевидная железа выходит из-под контроля и как следствие человека обуревают страх, отчаяние и чувство беспомощности (Dozier, 1998). Некоторое время назад исследователи продемонстрировали, что отсечение части префронтальных долей (операция, которая, как считалось, должна была помочь пациентам с психическими расстройствами) ослабляет тревожность, однако стимулирует социально неадекватное поведение (Kalat, 1998). Эти исследования свидетельствуют, что за предрасположенность к тревоге (которую мы иногда называем темпераментом) отвечает, судя по всему, именно префронтальная кора. Некоторые предварительные эксперименты показывают, что у лиц, страдающих депрессией, возможно активизировать данный отдел мозга и благодаря этому компенсировать доминирование правой префронтальной коры (Robbins, 2000). Однако рассматривая префронтальную кору как источник тревоги, следует быть осторожнее. Грей и другие исследователи показали роль *BIS* в возникновении тревоги. Теперь необходимо установить характер согласованного взаимодействия этой системы с префронтальной корой. Только тогда мы сможем понять корни тревоги и сущность негативного аффекта.

Компонент научения

Условные стимулы и модель Грея

Грей утверждает, что обусловливание системы *BIS* может производиться при помощи двух классов стимулов (Gray, 1982; Gray & McNaughton, 1996): сигнализирующих о предстоящем наказании и подающих сигнал об отсутствии награды (нет поощрения, фрустрация). По Грею, ребенок, которого наказали за то, что он играл с дорогой вазой, будет испытывать тревогу от самой мысли еще раз поиграть с этим предметом. Модель Грея схематически представлена на рис. 10.2. Как и другие исследователи, ученый утверждает, что тревога — это по существу реакция предвосхищения на возможность нежелательного результата. Поскольку таковые представляют угрозу для нашего выживания, очень важно незамедлительно предпринять действия, направленные на их предотвращение; однако излишняя бдительность мешает другим видам деятельности, направленным на достижение поставленных целей.

Фобии и панические атаки

Во многих исследованиях тревога связывается с неудачами в деятельности. Если это адаптивная эмоция, то почему она обладает прямо противоположным действием? Например, в каких условиях она начинает препятствовать достижению цели? Чтобы ответить на этот вопрос, необходимо проанализировать некоторые клинические случаи повышенной тревожности. В литературе, посвященной этой проблеме, можно обнаружить описание условий, порождающих тревогу, противоположную адаптивности, а также позволяющих справиться с таким состоянием.

Развитие фобий. Минска (Mineka, 1985) определяет фобию как устойчивый осознаваемый иррациональный страх перед объектом или ситуацией, характеризующийся дистрессом и настойчивым желанием избежать их. От страха фобии отличает их иррациональный аспект. Например, люди часто боятся пауков или змей, даже зная, что они безвредны.

Фобии можно рассматривать как результат классического обусловливания. Но само по себе оно не объясняет, почему люди склонны бояться одних вещей и не

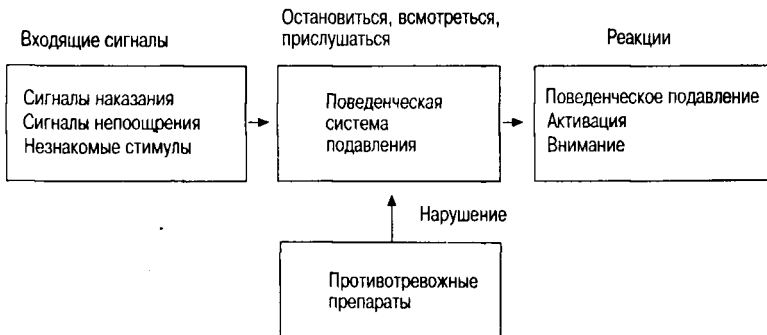


Рис. 10.2. Модель поведенческой системы по Грею

бояться других (Mineka, 1985). Возможно, дело в том, что в прошлом мы должны были избегать пауков и змей, поэтому биологически предрасположены к формированию определенных ассоциаций (Seligman, 1971). Исследования свидетельствуют, что даже при отсутствии фобии пауков и змей реакция страха на эти стимулы формируется достаточно легко (Seligman, 1971).

Грей утверждает, что в ходе эволюции у нас возникла «быстрая, грубая система», помогающая справляться с угрозами нашему существованию. Как он отмечает, «игнорирование опасности обходится дороже неадекватного реагирования на безвредные стимулы» (Gray & McNaughton, 1996, p. 104). Поэтому мы биологически предрасположены к формированию фобий, несмотря на всю их дезадаптивность. В этом контексте нетрудно понять, почему у людей возникают, например, клаустрофобия (боязнь замкнутого пространства) или акрофобия (боязнь высоты).

Лечение фобий с помощью метода систематической десенсибилизации. Систематическая десенсибилизация — это весьма эффективная процедура снижения страхов. Пациенту предлагается выстроить стимулы по рангу, начиная с тех, которые вызывают лишь слабый страх (обычно символические стимулы), до тех, что ведут к чрезвычайно сильному страху (обычно конкретные стимулы). Например, люди, боящиеся пауков, испытывают лишь незначительный страх при самом слове «паук», больший при виде картинки, изображающей это насекомое и сильный — при виде живого паука. Как правило, до начала систематической десенсибилизации психотерапевт учит пациента приемам релаксации. Затем предъявляет стимул, который вызывает лишь слабый страх. Будучи представленным в момент спокойствия и расслабления пациента, несильный стимул, как правило, теряет свою способность вызывать страх. Затем психотерапевт переходит к более выраженному стимулу и повторяет процедуру. В конечном счете предъявляет вызывающий наибольший страх. Эта процедура основана на идее контробусловливания. Это значит, что с помощью обусловливания у клиента формируются реакция релаксации и контроль над стимулом, изначально вызывавшим страх.

Важной особенностью процедуры является то, что клиент не имеет возможности избежать подобных реакций. Если же ему удастся это сделать, процедура теряет свою эффективность. Устойчивость реакции, направленной на избегание, связана с сопровождающим ее снижением тревоги. Из теории научения мы знаем, что если реакция постоянно подкрепляется, она сохранится. Чтобы избавиться от нее, необходимо лишить человека награды.

Развитие панических атак. Панические атаки (традиционно рассматриваемые как расстройство, относящееся к тревожности) характеризуются соматическими симптомами, страхом смерти и потери контроля. Соглашаясь с Греем, Барлоу утверждает, что их следует рассматривать как обусловленные реакции «борьбы или бегства» (Barlow, 1988; Barlow, Chopita & Turovsky, 1996). Барлоу выделяет два типа тревоги: тревожные опасения и страх. Последний вызывается сигналом опасности, это первая стадия реакции «борьбы или бегства», связанная с активацией симпатической нервной системы. Тревожными же опасениями управляет система *BIS* или подобная ей другая. Тревожные опасения подготавливают человека к преодолению трудностей в повседневной жизни. Это состояние связано с активацией, негативным аффектом, ощущением беспомощности и потери контроля над буду-

щими событиями, а также беспокойством. Барлоу выделяет четыре фактора риска для тревожных опасений:

- высокий уровень биологической стрессовой реактивности, имеющей генетический характер;
- представление о том, что негативные события непредсказуемы и не поддаются контролю;
- отсутствие развитых навыков копинг-поведения;
- недостаточная социальная поддержка.

Как явствует из рис. 10.3, тревожные опасения опосредуют панические расстройства.



Рис. 10.3. Причины панических расстройств

Реакцию тревоги вызывают ситуации, связанные с угрозой для жизни (тогда она рассматривается как реальная тревога), однако она может возникать спонтанно (тогда это ложная тревога). Субъективно две эти реакции одинаковы — соматические симптомы, страх смерти, страх потери контроля, но во втором случае мы не можем выявить, что же вызвало реакцию. Барлоу утверждает, что ее можно обусловить. Иными словами, реакции тревоги формируются искусственно. Приход на работу способен вызывать тревогу, если в прошлом работа явилась для нас таким источником.

Исследования не позволяют установить каких-либо очевидных сигналов для панических атак. Они возникают в самых разных условиях — дома, на работе, в автобусе. Учитывая склонность человека отыскивать причины своего поведения, при отсутствии внешних сигналов он будет искать внутренние. Эта гипотеза согласуется с тем, что более чувствительны к внутренним сигналам пациенты с паническими склонностями (Barlow, 1988).

Если панические реакции действительно являются ложной тревогой, они должны возникать практически у каждого. Почему же тогда лишь некоторые люди страдают такими расстройствами? Почему, например, кто-то боится выходить на улицу? Исследования свидетельствуют, что люди, подверженные паническим атакам, больше боятся их, когда чувствуют себя в безвыходном положении или когда им очень стыдно за свой приступ паники. Иными словами, их внимание переключается с последнего на смущение. Страх прилюдной паники часто оказывается достаточно, чтобы человек отказался выходить из дома (Chambless & Gracely, 1989).

Без лечения интенсивность и частота панических атак нередко возрастает. Исследователи полагают, что определенные системы мозга становятся в таком случае более чувствительными к внешним сигналам, которые вызывают реакцию страха. В результате возникает паническая атака (Rosen & Schulkin, 1998). Хотя она похожа на ложную тревогу, это результат чрезмерной чувствительности детектора страха.

Лечение панических атак информированием. Люди, испытывающие панические атаки, обычно их боятся и стыдятся, а также начинают верить в то, что, когда это с ними происходит, они могут умереть или потерять контроль. Поэтому один из способов оказания помощи — предоставить главную информацию о природе панических атак. Исследования свидетельствуют об эффективности трех приемов. Во-первых, убеждения в том, что из-за паники человек не умрет и не заболеет серьезным заболеванием, обычно бывает достаточно, чтобы предотвратить выраженные панические приступы (Salkovskis, Clark & Hackmann, 1991). Во-вторых, убеждение в том, что вероятность панических атак в людных местах не выше, чем в домашних условиях, снижает потребность оставаться дома. В-третьих, уверенность, что если паническая атака произойдет на глазах у других людей, это не приведет к потере контроля и не вызовет осуждения, снижает тревогу, связанную с выходом из дома.

Эти результаты согласуются с идеей о том, что эмоциональные реакции людей можно частично рассматривать с помощью нормативного подхода: через воспринимаемое как норма или как ожидаемое поведение. Влияние нормативных утверждений на ожидаемые эмоции, например панические атаки, свидетельствует о склонности людей ориентироваться в своих эмоциях на то, что они считают правильным или нормальным (Baron, 1992).

Всем нам важно помнить что некоторые наши тревоги возникли как результат научения. Осознав, что наши реакции неадекватны или иррациональны, мы можем составить программу — возможно, с помощью специалистов, которая помогла бы привести наше поведение в соответствии с тем, что считается целесообразным и адекватным.

Когнитивный компонент

Когнитивные факторы играют важную роль в возникновении страха и тревоги. Рассмотрим некоторые из них.

Восприятие окружающего мира как угрозы

Ряд исследовательских подходов свидетельствует о том, что люди с повышенным уровнем тревожности имеют тенденцию воспринимать окружающий мир как угрозу.

Негативная эффективность. Это тенденция к определенному настроению или склонность характера. Люди, у которых она ярко выражена:

- чаще испытывают стресс и неудовлетворенность при взаимодействии с окружающим миром;
- имеют обыкновение сосредотачиваться на своих неудачах;
- видят мир в черных красках;
- имеют негативную Я-концепцию, характеризуемую неудовлетворенностью собой и своей жизнью (Watson & Clark, 1984).

Как видно из рис. 10.4, люди, имеющие высокие показатели негативной аффективности™, испытывают больший стресс (нередко в начале дня), а также более восприимчивы к его усилению. То есть у них наблюдается повышенный кумулятивный эффект стрессовых событий, происходящих в течение дня (Marco & Suls, 1993). Исследователи также обнаружили, что те, у кого высокий уровень эффективности, медленнее восстанавливаются после стресса. Эти результаты показывают, что окружающие условия сами по себе не могут являться причиной стресса. То, насколько часто мы его испытываем, зависит от нашей интерпретации происходящих с нами событий. Это подтверждает идею, что когниции играют ключевую роль в понимании негативного настроения и таких эмоций, как тревога. Если бы стресс оказывался результатом только внешних источников, люди с разным образом познания не отличались бы друг от друга. Не забывайте о том, что большинство теорий стресса основано на положении, что он является следствием восприятия мира как потенциального источника угрозы личному благополучию.

Искажающие установки при интерпретации неопределенных стимулов. Существует немало доказательств того, что тревога положительно связана с тенденцией видеть в окружающем мире угрозу. Но что же это означает? Интерпретация

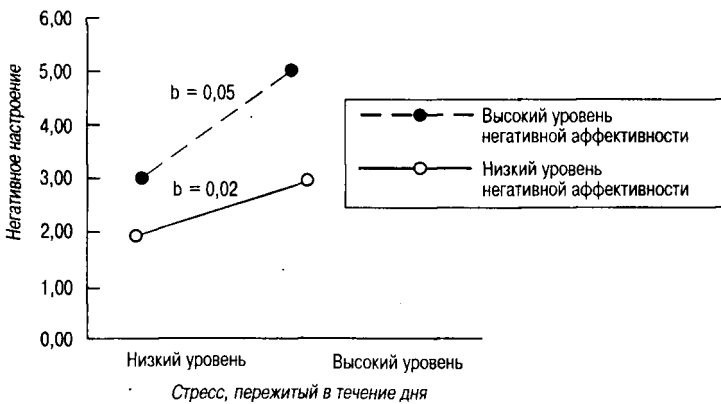


Рис. 10.4. Изменение настроения в течение дня как результат стресса, пережитого за это время, и негативной эффективности при сохранении на нулевом уровне других переменных. (Источник. *Daily Stress and Trajectory of Mood Spillover, Response Assimilation, Contrast, and Chronic Negative Affectivity*, C. A. Marco & J. Suls, *Journal of Personality and Social Psychology*, 1993, 64, 1053-1063.)

ли мира порождает тревогу, или же сама тревога заставляет нас воспринимать последний как угрозу? Чтобы ответить на этот вопрос, Мак-Нелли (McNally, 1996) провел лабораторные эксперименты с теми, кому был поставлен диагноз повышенной тревожности. Было установлено, что у этих людей имеются установки, которые искажают интерпретацию. Они склонны истолковывать неопределенные стимулы как угрожающие. Если ситуация не является неопределенной, никакие различия не проявляются.

Искажающая тенденция к переработке сигналов опасности. У человека, внутренне убежденного в том, что окружающий мир является источником постоянной опасности, может сформироваться психическая установка на ее распознавание. Это вытекает из положения эволюционной психологии о том, что человек с рождения запрограммирован прислушиваться в первую очередь к потребностям, связанным с выживанием. Используя множество методов, исследователи получили доказательства того, что «пациенты, у которых нарушено чувство тревожности, предпочитают перерабатывать сигналы опасности» (McNally, 1996, p. 223).

Исследования искажающих когнитивных установок свидетельствуют, что у здоровых испытуемых из контрольной группы установки чаще всего противоположны установкам пациентов с нарушением тревоги. Первые склонны воспринимать окружающий мир как источник радости (глава 12).

Из этих исследований следует, что для ослабления тревоги человек должен научиться видеть мир менее угрожающим. Хотя подавляющие ее препараты могут способствовать восприятию мира как менее опасного, само это восприятие практически полностью зависит от действия лекарства. То есть оно не переносится на состояние, когда лекарство не принимается.

Непроизвольные или навязчивые мысли

Непроизвольные или навязчивые мысли — их еще называют автоматическими — обычно связаны с тревогой. Это проблема людей, страдающих психическими расстройствами, но они нередко встречаются и у здорового человека (Kelly & Kahn, 1994). При паническом, обсессивно-компульсивном и генерализованном тревожном состоянии содержание навязчивых мыслей неодинаково. Пациенты с паническими атаками, как правило, думают о начинающемся сумасшествии, приближающейся смерти, потере контроля. Навязчивые мысли пациентов с обсессивно-компульсивным синдромом связаны с агрессией, заражением и другими неприятными темами. Лица с генерализованным тревожным расстройством часто размышляют о возможных неудачах (McNally, 1996).

Исследователи попытались выяснить, может ли человек научиться подавлять такие мысли, используя специальные стратегии, например отвлечение. В одних экспериментах испытуемым удалось этого добиться (например, Kelly & Kahn, 1994), в других — результат был обратный (например, Wegner, 1989). Данные ряда исследований свидетельствуют о том, что человек способен научиться ослаблять или даже искоренять непроизвольные мысли, например, пройдя курс психотерапии (McNally, 1996). Вероятно, суть заключается в развитии способности посмотреть по-новому на важные события собственной жизни. Мы вернемся к этой теме, когда будем обсуждать проблему депрессии.

Потеря контроля

Ученые получили доказательства связи между ощущением потери контроля и проявлениями тревоги. Под контролем здесь подразумевается «способность лично влиять на события, происходящие в собственной жизни, в основном те, что связаны с позитивным или негативным подкреплением» (Chorpita & Barlow, 1998, p. 5). Мы говорим об ощущении потери контроля, поскольку существуют индивидуальные различия в том, что люди, по их мнению, могут или не могут контролировать. Чем они обусловлены? Данные исследований свидетельствуют о решающей роли детского опыта. Исследователи, к примеру, обнаружили, что у людей, ощущавших в детстве недостаточность контроля, формируется тенденция интерпретировать события как неподконтрольные. Из-за этой установки они и подвержены тревоге (Chorpita & Barlow, 1998).

Руминационные мысли о потере контроля

Главной особенностью чувства тревоги являются руминационные мысли о личных неудачах (Mikulincer, 1994). Они сродни навязчивым идеям, потому что заставляют сосредоточиваться на собственной неполноценности. Будучи таковыми, они создают негативный аффект и снижают самооценку (Bodner & Mikulincer, 1998). Мы более подробно поговорим о руминационных мыслях, когда станем рассматривать тему депрессии. Пока же отметим, что руминаций — это главная составляющая многих негативных эмоций. Хотя до определенной степени они совершенно нормальны, но если им подчинена вся жизнь, то тогда они превращаются в препятствие.

Неспособность к конструктивному реагированию

Лазарус (Lazarus, 1991a, b) утверждает, что неспособность (или субъективная неспособность) адаптивно реагировать на угрожающее событие или отсутствие адекватной реакции (субъективное восприятие этого) приводит к ощущению тревоги. Исследователь отмечает, что главным моментом является неопределенность, поскольку она препятствует отработке четких паттернов действий (стратегий копинг-поведения), которые позволили бы человеку справиться с опасностью.

Как считает Лазарус, преобразование тревоги в страх — эффективный способ заставить человека справиться с возникшей опасностью. Осознав, что ему угрожает, человек может спланировать свои действия по ее преодолению. Не зная, что ему угрожает, он остается в полном неведении; испытывая тревогу, не знает, как себя вести, чтобы ее преодолеть.

Теории субъективного благополучия «сверху — вниз» и «снизу — вверх»

Исследователи полагают, что противоположностью тревоги является субъективное благополучие. Теории такового отражают два разных подхода:

- Теории «снизу — вверх» построены на том, что счастье — это сумма приятных и неприятных переживаний. Согласно этой точке зрения, если в течение дня у вас больше приятных, чем неприятных переживаний, вы будете счастливы.
- Теории «сверху — вниз» гласят, что люди счастливы, поскольку склонны рассматривать себя и окружающий мир в позитивном свете.

Есть ряд доказательств для обеих теорий. В исследовании, оценивавшем относительную значимость переменных, рассматриваемых в теориях «снизу — вверх» и «сверху — вниз», было обнаружено, что оба их типа играют важную роль (Brief, Butcher, George & Link, 1994). С одной стороны, если человек думает об окружающем мире и о себе негативно, он встревожен, а если позитивно, то испытывает субъективное благополучие. С другой стороны, если у человека есть негативный опыт, например плохое здоровье, он испытывает тревогу, а если позитивный — то субъективное благополучие. Результаты этого эксперимента отражены в модели, изображенной на рис. 10.5.

Выводы, которые можно сделать из результатов этого исследования, заключаются в том, что человек должен научиться формировать:

1. Представления и установки, создающие позитивный настрой в отношении самого себя и мира, что позволяет рассматривать последний как место, в котором возможно достичь поставленных целей, что обеспечивает личностный рост, ощущение удовлетворенности и осмысленности жизни.
2. Привычки, наполняющие жизнь позитивным опытом, что приводит к хорошему здоровью, минимальным стрессам и незначительному количеству конфликтов.
3. Систему дружеской и социальной поддержки, к которой можно прибегнуть в трудные минуты жизни.

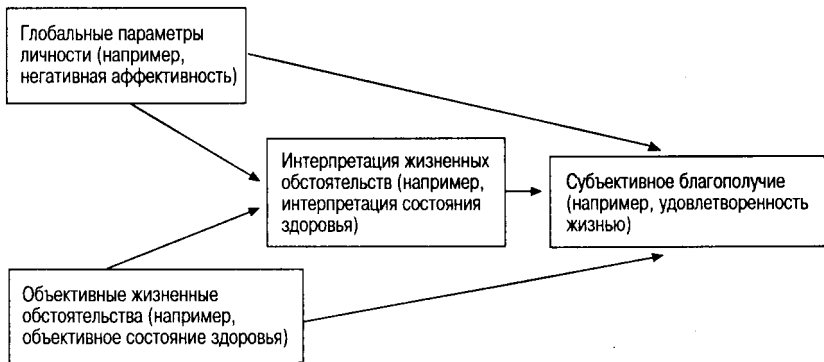


Рис. 10.5. Интегративный подход к проблеме субъективного благополучия.

(Источник: *Integrating Bottom-Up and Top-Down theories of Subjective Well-being: The Case of Health*, A. P. Brief, A. H. Butcher, J. M. George & K. E. Link, *Journal of Personality and Social Psychology* 1993, 64, 646-653.)

Резюме

Считается, что страх и тревога отражают действие двух разных систем. Представители эволюционной психологии утверждают, что страх возник, чтобы обеспечить выживание в данный конкретный момент, а тревога — для долгосрочного выживания, основанного на существовании налаженных в сообществе отношений. Грей утверждает, что причиной страха является активация системы «борьбы или

бегства», а тревоги — системы поведенческого подавления (*BIS*). Она активируется как безусловными стимулами — врожденными страхами и новизной, так и условными — сигналами, свидетельствующими о наказании или отказе в поощрении. Ученый отмечает принципиальное различие между двумя указанными системами. Он говорит, что препараты, подавляющие тревожность, влияют именно на *BIS*. Грей утверждает, что фобии — результат научения и связаны с системой поведенческого подавления, а панические реакции — с системой «борьбы — бегства». Барлоу, рассматривая проблему паники как расстройство, разграничивает реальную и ложную тревогу. Было также обнаружено, что десенсибилизация эффективно помогает людям справиться с фобиями. Хотя избавиться от панических атак довольно трудно, информация об их причинах помогает с ними справиться.

Люди с повышенным уровнем тревожности склонны видеть в окружающем мире угрозу. Они интерпретируют неопределенные стимулы как опасность и в первую очередь обращают внимание на угрожающие стимулы. Непроизвольные или навязчивые мысли — это главная проблема таких людей, поскольку так поддерживаются ощущение угрозы и негативные эмоции. Субъективная потеря контроля и субъективное отсутствие конструктивной реакции немало способствуют возникновению тревоги. Исследования свидетельствуют о том, что субъективное благополучие, противоположность тревоги, обусловлено двумя типами переменных: позитивным психическим настроем по отношению к окружающему миру, а также совокупностью хорошо развитых навыков и привычек, обеспечивающих хорошее состояние физического и психического здоровья.

Пессимизм и депрессия

Понятия пессимизма и депрессии тесно связаны между собой. Исследования людей, страдающих депрессией, показывают, что большинство из них придерживаются пессимистического стиля в истолковании чего-либо. Также установлено, что лица, склонные к такому стилю мышления, более подвержены депрессии (Seligman, 1990). Тем не менее необходимо помнить и о различиях между вынесенными в заголовок понятиями. Если для лиц, страдающих депрессией, характерны ослабление мотивации (потеря интереса к пище, сексу, работе, социальным отношениям, достижениям и т. д.) и вообще потеря интереса к жизни (у них часто отмечаются суицидальные тенденции), то у пессимистов, несмотря на ослабление тенденции к взаимодействию с окружающим миром, мотивация обычно не исчезает. Начнем с рассмотрения понятия депрессии.

Типы депрессии. Существуют три типа депрессии: нормальный, монополярный и биполярный. Второй также называют маниакально-депрессивным расстройством, поскольку его сопровождают эпизоды и мании и депрессии. Генетическая предрасположенность к такой депрессии сильнее, чем к монополярной, кроме того, она лечится карбонатом лития. У нас есть все основания считать, что биполярная депрессия — это не следствие пессимистического мышления, а генетически обусловленное расстройство (Seligman, 1990).

Большинство специалистов исходят из того, что не выходящая за рамки нормы депрессия — это временная деморализация, а монополярная — химическое или

клиническое расстройство, которое необходимо лечить специальными препаратами и психотерапией. Возражая против такой точки зрения, Селигман (Seligman, 1990) указывает, что два упомянутых выше типа нельзя разграничивать, основываясь на их симптоматике. Он утверждает, что причиной более легкого излечения пациентов с депрессией нормального типа является меньшая ее тяжесть.

Согласно опубликованному в 1994 г. Американской психиатрической ассоциацией «Диагностическому и статистическому руководству по психическим заболеваниям» (*DSM-IV*), эпизод тяжелой депрессии характеризуется хотя бы пятью из перечисленных ниже признаков, включая подавленное настроение или потерю интереса к жизни. Большинство признаков должны проявляться ежедневно.

1. Подавленное настроение большую часть дня.
2. Значительное снижение интереса к жизни или потеря удовольствия от обычной деятельности.
3. Значительная потеря массы тела при отсутствии диеты, либо прибавка веса, либо повышенный или пониженный аппетит.
4. Бессонница или повышенная сонливость.
5. Психомоторное возбуждение или замедление реакций.
6. Усталость или потеря энергии.
7. Ощущение собственной никчемности, неполноценности либо чрезмерное, неадекватное чувство вины.
8. Снижение способности думать или сосредоточиваться либо нерешительность.
9. Периодически возникающие мысли о смерти и/или периодически возникающие образы суицидального характера (с намерением или без намерения их осуществить).

Насколько распространена депрессия? Несколько десятков лет назад в исследовании, направленном на определение распространенности депрессии среди студентов университетов, 78 % опрошенных сообщили, что они испытывали депрессию в тот или иной период учебного года, а 46 % — что симптомы депрессии были настолько острыми, что оправдывали обращение за психиатрической помощью (Beck & Young, 1978). Как уже отмечалось, находясь в депрессивном состоянии, человек часто думает о самоубийстве. Из 9-10 млн человек в США и Канаде, которые переживают депрессию каждый год, 150000 (около 1,5%) совершают суицид (Rosenfeld, 1985).

Бек и Янг (Beck & Young, 1978) приводят данные, согласно которым среди студентов депрессивное состояние отмечается в 2 раза выше, чем в сопоставимой группе людей, студентами не являющихся. Женщины в 2-5 раз чаще впадают в депрессию, чем мужчины. В прошлом она чаще отмечалась у лиц среднего возраста (40-60 лет), однако в последнее время контингент страдающих ею молодеет. Многие 20-40-летние люди и даже подростки оказываются в таком состоянии. Например, в период с 1960 по 1988 г. частота суицидов среди подростков возросла с 3,6 до 11,3 на 100000 человек. Это составляет 200%-ное увеличение по сравнению с 17%-ным ростом среди вообще всех людей. Хотя не все эти самоубийства

можно связать с депрессией, очевидно, что она была непосредственной предпосылкой психиатрического свойства. Совершенные суициды обычно провоцировались переживанием стыда или унижения, например арестом, субъективной неудачей на работе или в учебе либо отвержением или конфликтом в межличностных или романтических отношениях (Garland & Zigler, 1993).

Современный индивидуализм и рост депрессии

Селигман утверждает, что депрессию можно связать, по крайней мере отчасти, с современным индивидуализмом. Он отмечает, что за последние 40 лет в США уровень депрессии возрос в 10 раз. Но среди американских менонитов, сплоченной религиозной общины 10 000 фермеров, не использующих электричества, отвергающих современные технологии и не употребляющих ни наркотики, ни алкоголь, уровень депрессии не повысился. Исследования выявили, что депрессия распространена преимущественно в технологически развитых странах. Изучая одно из примитивных племен Новой Гвинеи — калули, ученые вообще не обнаружили никаких ее признаков (Seligman, 1988).

Мартин Селигман полагает, что депрессия в развитых странах — результат новой формы индивидуализма, крайне восприимчивой к депрессии. Индивидуализм имеет глубокие корни в истории Северной Америки (Bellah, Madsen, Sullivan, Swidler & Tipton, 1985; de Tocqueville, 1835/1969). Он сыграл важную позитивную роль. Однако Селигман и другие ученые убеждены, что в современном обществе некоторые люди ведут себя таким образом, забывая об обязательствах (например, перед семьей), чувстве долга (например, перед супругом/супругой) и участии в социальной жизни. Главными характеристиками современного индивидуализма являются автономность и самодостаточность.

Селигман (Seligman, 1988) замечает, что современного человека поощряют занимать потребительскую позицию. Нам говорят, что мы можем найти счастье в обладании вещами, которые приносят удовольствие, но не требуют от нас верности, обязательств или чувств. Эти постулаты не угрожают нашей автономности и склонности полагаться лишь на самого себя. Наркотики и секс также преподносятся как товар и становятся элементом этого нового потребительства. Чтобы быть счастливым, нужно просто иметь больше самых хороших наркотиков и секса.

Если полная сосредоточенность на себе создает проблемы, почему нам не вернуться к традиционному образу жизни? Одна из причин, по которой этого не происходит, — нежелание отказаться от своей автономности и самодостаточности — двух вещей, которые стали очень высоко цениться (Bellah et al., 1985). Однако многие авторы заключают, что нам необходимо признать: мы — социальные животные (например, Buck, 1999). Главным условием переживания определенных базовых эмоций, таких как любовь, уважение, является наличие других людей.

Дечи и Райан (Deci & Ryan, 1991) разграничивают самодостаточность и самостоятельность. Поощряя людей быть самостоятельнее, они не советуют становиться самодостаточнее. Второе означает, что нам никто не нужен. Самостоятельность же — осуществление выбора, развитие собственных способностей, адаптация к социальной среде, т. е. ответственность за свою жизнь (Deci & Ryan, 1985, 1991).

Рассмотрим биологический компонент депрессии, компонент научения и когнитивный компонент.

Биологический компонент депрессии

Наследственная передача депрессии

Существует немало доказательств того, что депрессия наследуется (Weissman, Lear, Holzer, Meyers & Tischler, 1984). Вероятно, наиболее убедительные доказательства были получены в исследованиях близнецов. Среди однояйцевых близнецов сходства в тяжелых депрессивных расстройствах больше в 4-5 раз, чем у разнояйцевых (Kendler, Heath, Martin & Eaves, 1986; Wender et al., 1986). Роль генетического фактора в детской и подростковой депрессии значительнее, чем в зрелом возрасте, а раннее ее развитие связано с более частыми и тяжелыми депрессивными эпизодами (Petersen et al., 1993). Однако в большинстве исследований, которые проводились с привлечением семей, не удалось разграничить влияние генетических факторов и факторов среды. В результате до сих пор остается неясной роль научения и когнитивных процессов. Наверняка известно лишь то, что имеется значительная генетическая составляющая.

У людей, страдающих депрессией, ученые обнаружили сравнительно большую электрическую активность правого полушария. Вполне вероятно, что постоянная его активация располагает к депрессии и нарушениям в ощущениях тревоги, а также к другим заболеваниям (National Advisory Mental Health Council, 1995). Как уже отмечалось, прежде чем осознать значение этих результатов, необходимо установить, как правое полушарие, особенно префронтальная кора, функционирует во взаимодействии с другими системами мозга.

Депрессия типа А: недостаток катехоламинов

Проанализировав связь между аффективными расстройствами и катехоламинами, Шильдкраут и Кети (Schildkraut & Kety, 1967) сформулировали гипотезу о роли последних в образовании таких нарушений. Поскольку препараты, снижающие уровень норадреналина и отчасти дофамина, имеют седативный эффект, а повышающие этот уровень избавляют от депрессии и вызывают эмоциональный подъем и эйфорию, Шильдкраут и Кети пришли к выводу о том, что норадреналин и дофамин являются главными факторами изменений настроения, чем характеризуются различные аффективные расстройства. Согласно выдвинутой гипотезе, избыточность норадреналина и дофамина вызывает маниакальное состояние — наивысшая точка в континууме мании—депрессии, недостаток же — депрессию (низшая точка континуума).

Бак (Buck, 1999) полагает, что неспособность справиться с жизненными трудностями приводит к истощению физических и духовных сил, отчаянию и депрессии типа А. Для последней характерно снижение уровня норадреналина. Одним из его последствий является неспособность получать удовольствие от награды. Это объясняет, почему лица, страдающие депрессией, не испытывают его от привычной деятельности. Норадреналин влияет на процессы внимания и памяти, поэтому снижения его уровня объясняет и ухудшение памяти.

Депрессия типа В: серотонин

Индоламины, особенно серотонин (называемый еще 5-НТ), также участвуют в развитии депрессии. Как и в случае с норадреналином, снижение уровня серотонина оказывается одной из главных ее предпосылок.

Бак (Buck, 1999) считает, что депрессия типа В — результат неспособности справляться с социальными трудностями, с тем, что может привести к подчиненному положению. По теории Бака, чтобы понять механизмы возникновения депрессии, необходимо выяснить, как наши предки боролись за выживание.

Выживание и два биологических аффекта

Как считает Бак (Buck, 1999), для обеспечения нашего выживания в ходе эволюции сформировались две аффективные системы. Первая называется эгоистическим аффектом и связана с самосохранением, вторая — просоциальным и направлена на сохранение вида. В этой книге мы уже не раз говорили о первой системе, в которой задействована система поведенческой активации (*behavioral activation system* — *BAS*), важная для действий, приносящих поощрение. Достигнув поставленной цели или преодолев трудности, мы испытываем позитивный аффект, который служит стимулом для подобного адаптивного поведения. Бак называет аффекты (позитивные и негативные чувства, которые мы испытываем) «голосами генов». Они говорят, что мы делаем правильно, а что нет. Депрессия, согласно такой концепции, сигнализирует, что мы не отвечаем неким требованиям. Таким образом, она является призывом к адаптивному поведению. Парадоксально, но это крайнее аффективное состояние вызывает снижение уровня катехоламинов. В результате у нас оказывается недостаточно химических веществ, играющих главную роль в обеспечении позитивного аффекта (стимула) для адаптивного действия. Исследователи полагают, что данный феномен также связан с адаптацией. Настает момент, когда разумнее всего отказаться от недостижимой цели. Нам необходимо пересмотреть свои действия и в случае надобности поставить перед собой новые цели, а затем двигаться дальше.

Как отмечалось ранее, все большее признание получает идея о том, что выживание человека зависит от эгоизма и просоциального поведения. Рассуждая о последнем, Бак прибегает к понятию привязанности. Он утверждает, что по своей природе мы склонны привязываться к другим людям. В этой системе два типа мотивов:

- потребность соответствовать ожиданиям группы или превосходить их;
- потребность быть любимым.

Ожидания группы имеют отношение к таким аспектам, как помощь в добычании пищи, обеспечение крова, защита от врагов. Соответствуя ожиданиям или превосходя их, мы получаем чувство социального принятия, привязанности и любви, в противном случае становимся социально отверженными, испытываем дистресс и панику. Негативный аффект (депрессия) как результат невозможности соответствовать ожиданиям или превышать их — также голос генов, говорящий, что мы на неверном пути: нам нужно изменить свое поведение.

В теории Бака подчеркивается потребность ребенка испытывать привязанность. Это обеспечивает чувство принадлежности, а отсутствие таковой порождает ощущение изоляции. На рис. 10.6 представлена обобщенная схема теории Бака. Обратите внимание на то, что социальные и когнитивные аффекты порождают нравственные. Последние относятся к таким понятиям, как справедливость и оценка ее, касающаяся людей (Buck, 1999). Чтобы жить в согласии, в любой общности должна существовать справедливость.

Использование лекарственных препаратов для лечения депрессии

На начальных этапах депрессию обычно лечат с помощью фармакологических средств. Исследования показали, что у 60-80 % пациентов при лечении лекарственными препаратами отмечаются значительные временные улучшения. Однако впоследствии, если прием лекарств не сочетать с когнитивной психотерапией, вновь возвращается подавленное настроение и негативные мысли (Hollon, DeRubeis & Evans, 1990).

Традиционно на начальной стадии лечения используются трициклические антидепрессанты, такие как тофранил и элавил. Трициклические антидепрессанты действуют так же, как кокаин. Они помогают блокировать обратный захват норадреналина и серотонина в рецепторах, повышая тем их концентрацию. Ингибиторы моноаминоксидазы (ИМАО) — например, нарплан, нардил и парнате, также используются как антидепрессанты, особенно если указанные выше оказываются неэффективными или вызывают серьезные побочные эффекты. Моноаминоксидаза (MAO) — это энзим, важный для регуляции норадреналина и серотонина. Их содержание снижается, если высок уровень MAO. При подавлении последнего с помощью ИМАО уровень норадреналина и серотонина возрастает.

Прозак, как и все семейство новых препаратов, избирательно блокирует обратный захват серотонина. Несколько лет назад он превратился в главный препарат для лечения депрессии (из-за отсутствия серьезных побочных эффектов). Эффективность прозака, хотя она и ниже, чем у трициклических антидепрессантов, заставила некоторых исследователей заявить о том, что серотонин — главный регулятор настроения и что депрессия отражает его нехватку. Сегодня можно создавать препараты, которые производят различные эффекты: например, блокируют обратный захват серотонина или дофамина и т. п. Хотя многие из них применяются при депрессии, они рекомендуются и при расстройствах, вызванных повышенной тревожностью, в том числе обсессивно-компульсивном нарушении. Напомню, что

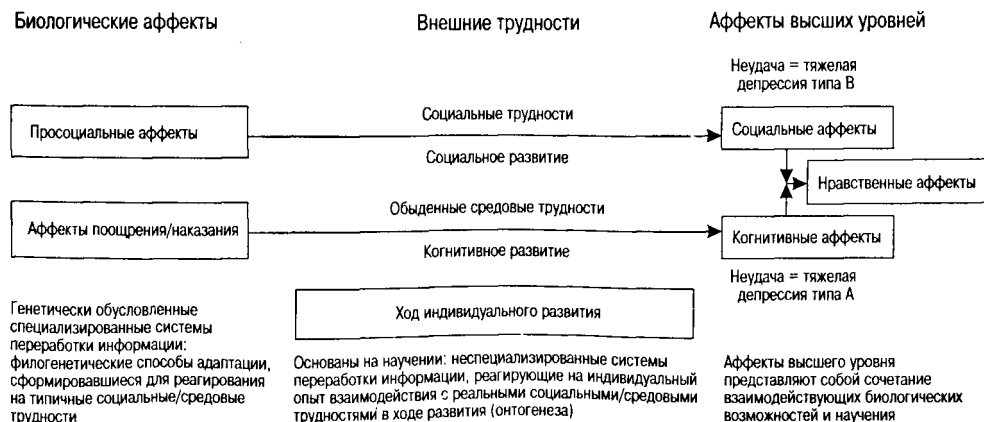


Рис. 10.6. Предполагаемые связи между биологическими аффектами и аффектами более высоких уровней.
 {Источник: *The Biological Affects. A Typology*, R Buck, *Psychological Review*, 1999,106,301-336.)

симптомы тревоги и депрессии совпадают от 20 до 70%. Рисунок 10.7 иллюстрирует предположительную схему действия антидепрессантов.

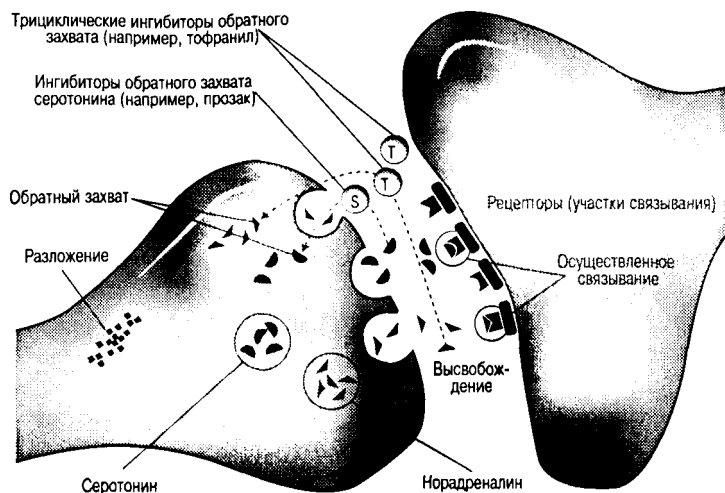


Рис. 10.7. Серотонин и норадреналин - нейротрансмиттеры, передающие через синапсы сигнал от одной нервной клетки к другой. После этого процесса, подразумевающего связывание, они возвращаются в исходную клетку, что называется обратным захватом. Исследователи полагают, что некоторые антидепрессанты блокируют механизм последнего. Если трициклические антидепрессанты, судя по всему, блокируют обратный захват и норадреналина и серотонина, то ингибиторы серотонина (например, прозак) блокируют обратный захват лишь этого нейротрансмиттера. В результате действия антидепрессантов повышается концентрация норадреналина и серотонина в синаптической щели - феномен, связанный с повышением настроения. Ингибиторы моноамин-оксидазы (ИМАО) действуют иначе. Они блокируют действие моноамин-оксидазы (МАО) - энзима, участвующего в регуляции этих нейротрансмиттеров. При высоком уровне МАО содержание норадреналина и серотонина снижается. Блокирование МАО делает возможным повышение их уровня, что приводит к улучшению настроения. Обратите внимание, что на этом рисунке не отражена роль дофамина, который также играет роль в развитии депрессии

Стресс и депрессия

Существование связи между стрессом и депрессией подтверждено множеством исследований. Одним из лабораторных методов введения человека или животного в стрессовое состояние являются неконтролируемые удары электрического тока. Они приводят к высвобождению большого количества норадреналина в голубом пятне (*locus coeruleus*), области мозгового ствола, о которой шла речь в связи со сном и сновидениями (глава 6). По-видимому, рецепторы в стволе головного мозга не используют весь имеющийся норадреналин. Остаток захватывается нейроном обратно и разрушается, а запасы его истощаются. Когда синтезировать норадреналин настолько же быстро, насколько он высвобождается, невозможно, его уровень в голубом пятне падает. Считается, что это снижение уровня вызывает чувство подавленности (Buss, 1999).

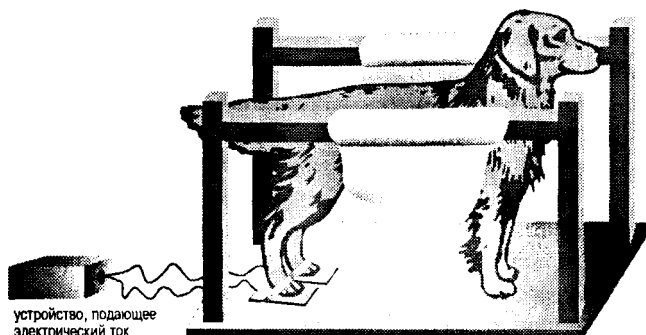


Рис. 10.8. Экспериментальный аппарат, с помощью которого изучается влияние на собак неизбежных неподконтрольных ударов тока. (Источник: *Discovering Psychology*, N. Carlson)

Компонент научения в депрессии

Модель выученной беспомощности, предложенная Селигманом

Рассматривая связь между обуславливанием страха и инструментальным научением, Мартин Селигман с двумя своими коллегами обнаружили удивительный феномен, который был назван «выученной беспомощностью» (Overmier & Seligman, 1967; Seligman & Maier, 1967). Изначально они помещали собак в аппарат, напоминающий упряжку, и подавали умеренно болезненные, но физически безопасные удары тока (рис. 10.8). Хотя они не собирались изучать действие неконтролируемых разрядов, именно такие условия и создали. Ничего, что делали собаки, не могло повлиять на начало, прекращение, продолжительность или силу ударов тока. С точки зрения животных, удары были неподконтрольны.

На второй фазе эксперимента изучалось, как эти собаки поведут себя в клетке с двумя отделениями (рис. 10.9). Обычно, попав в клетку и оказавшись под воз-

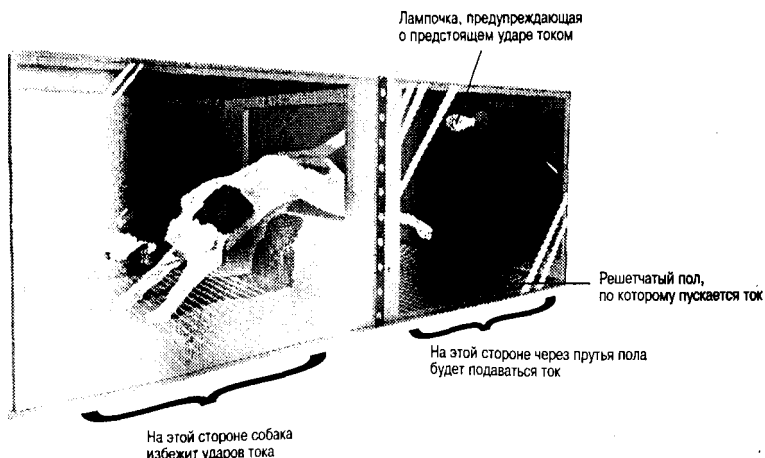


Рис. 10.9. Клетка с двумя отделениями, используемая для исследования того, как вырабатывается реакция избегания у собак. (Источник: *Discovering Psychology*, N. Carlson)

действием электрических ударов, необученная собака мечется и случайно, перепрыгнув через барьер, оказывается на безопасной стороне (где нет разрядов). Очень быстро животные научаются перескакивать на другую сторону, как только подается электрический ток, и тем самым резко сокращают время нахождения под его ударами. Как правило, на то, чтобы научиться избегать этого, перескакивая в безопасную часть по сигналу, а не под воздействием разрядов, собаки тратят несколько попыток. В конечном счете они осваивают эту очень важную адаптивную реакцию, позволяющую им вообще избежать болезненного стимула.

К удивлению Селигмана и его коллег, собаки, предварительно подвергавшиеся неподконтрольным ударам электричества, реагировали совершенно иначе. Сначала они вели себя, как и необученные: при включении тока они металась по клетке. Однако через 30 секунд их действия внезапно менялись. Они прекращали бегать, ложились на решетку, сквозь которую проходил электрический ток, и начинали скулить. Если в течение следующих 60 секунд они не предпринимали никаких действий, ток выключался. Естественно, реакция избегания у них не вырабатывалась. Такое же поведение отмечалось и при следующей попытке. Сначала животное боролось, однако потом отказывалось от борьбы, пассивно принимая происходящее. И далее действия оказывались неизменными, при этом пассивная реакция на ток росла. Ни в одной из попыток животное не пыталось скрыться от ударов.

Пытаясь убедиться в том, что наблюдаемый эффект — результат неконтролируемости ударов током, Селигман с коллегами придумал эксперимент, позволяющий разграничить эффекты контроля и ударов тока самих по себе. Это подразумевало разделение животных на три группы.

Собаки из первой группы предварительно получили разряды, которые они могли контролировать некой реакцией. Так, животное могло снижать продолжительность удара, нажимая носом на кнопку (Seligman & Maier, 1967) или не двигаясь (Maier, 1970). Во вторую группу входили собаки, которые получали такое же количество ударов током, однако не имели никакой возможности его контролировать. В этом случае ударов было равное число, что и в первом, но отсутствовал решающий фактор контроля. В каждом варианте животные были ограничены в движениях и не могли бегать и прыгать. Собаки из третьей группы не проходили никакого подготовительного научения.

Через 24 часа собак поместили в клетку с двумя отделениями, чтобы выработать у них реакцию избегания. Те животные, которые не подвергались до этого экспериментальным воздействиям, и те, которым предоставлялась возможность контролировать удары током, легко справились с заданием. При подаче разрядов они перескакивали через барьер, а затем научились их избегать. Группа животных, которым не предоставлялась такая возможность, справилась с заданием значительно хуже. Большинство собак не перепрыгивали через барьер, когда включался ток. Эти результаты свидетельствуют, что неспособность овладеть реакцией избегания — следствие не ударов током самих по себе, а неспособности их контролировать. Данное исследование (Maier, 1970) показывает несостоятельность заявления о том, что животные просто научились быть активными, — напротив, они научались быть пассивными.

«Выученная беспомощность» у людей

Феномен «выученной беспомощности» обнаруживается вовсе не только у собак. Он был продемонстрирован у кошек (например, Thomas & Baiter, цит. по: Seligman, 1975), у рыб (например, Padilla, Padilla, Ketterer & Giacalone, 1970), у крыс (например, Maier, Seligman & Solomon, 1969; Seligman, Maier & Solomon, 1971) и у приматов (например, Seligman, 1975). Однако наиболее интересен этот феномен у человека.

В одном исследовании, для которого привлекались люди, Хирото (Hiroto, 1974) практически в точности воспроизвел результаты, полученные Селигманом. В группе, которая имела возможность контролировать, испытуемые слышали громкий неприятный звук. Они могли его выключить, нажав на кнопку. Для группы, кому контроль не предоставлялся, раздавался тот же громкий звук, однако испытуемые не могли его контролировать. После этого подготовительного этапа участников эксперимента проверяли на небольшом аппарате с двумя отделениями: чтобы звук прекратился, испытуемый должен был всего лишь перенести руку из одного отделения в другое. Как и в эксперименте с собаками, люди, не проходившие подготовительного этапа, и те, кто мог контролировать звук, быстро обучались избегать нежелательного шума, а вот испытуемые, не обладавшие контролем, испытывали затруднения. Большинство из этой третьей группы пассивно сидели и слушали неприятное звучание.



Ощущение беспомощности и потери контроля является основным предвестником депрессии

Хирото также изучил влияние двух дополнительных переменных на реакции испытуемых. Во-первых, половине людей в каждой из трех групп было сообщено, что их результаты зависят от случая. Как и ожидалось, эти люди вели себя более беспомощно.

Ученый также исследовал и индивидуальные различия. Используя личностный опросник, он разделил испытуемых на две группы — экстерналов и интерналов. Как известно, первые полагают, что события их жизни зависят главным образом от неподконтрольных им обстоятельств, а вторые — что от них самих, а также что их усилия и навыки способны привести к положительному результату (Rotter, 1966). Как и ожидалось, экстерналы оказались более склонными ощущать беспомощность. Мы вскоре увидим, что разграничение людей на два таких типа лежит в основе пересмотренной теории «выученной беспомощности».

Результаты исследования Хирото подтверждают идею о том, что люди реагируют на отсутствие контроля точно так же, как и животные. Это выявляет когнитивную сущность человеческой беспомощности. Открытие соответствует предположению Селигмана, что беспомощность отражает определенное представление об эффективности реагирования. Беспомощные люди полагают, что их реакции никак не повлияют на неприятные события. Те же, у кого не сформировалась выученная беспомощность, считают, что их реакции смогут положить предел подобным событиям.

Иммунизация

Если столкновения с неконтролируемыми событиями оказывается достаточно, чтобы сформировалась выученная беспомощность, возможно ли защитить человека, внушив ему, что события очень часто бывают контролируемыми? Первые успехи в исследованиях подобного рода (Maier & Seligman, 1976) подкрепили недавние результаты, свидетельствующие, что опыт подконтрольности препятствует попыткам внушить беспомощность (Ramirez, Maldonado & Martos, 1992). Это имеет огромное значение. Человеку трудно отказаться от своих представлений, что какие-то две вещи связаны или не связаны (Oulette & Wood, 1998). Полученные данные объясняют, почему дети, ощутившие недостаточность контроля, имеют обыкновение не верить в свою способность контролировать события собственной жизни.

Когнитивный компонент депрессии

В течение 10 лет теория Селигмана считалась объясняющей то, почему люди впадают в депрессию, оказываясь в ситуациях, которые они не могут контролировать. Но у нее есть существенный недостаток. Он состоит в том, что, как отметил профессор Оксфордского университета Джон Тисдейл (John Teasdale), процедура формирования беспомощности, используемая для демонстрации валидности теории, объясняет поведение лишь двух из трех людей. Это значит, что третий не реагирует на обучающую процедуру и не проявляет никакой тенденции к беспомощности (Seligman, 1990). Данное наблюдение, а также замечания двух его аспиран-

тов заставили Селигмана и критиков ученого заново сформулировать теорию, прибегнув к когнитивной терминологии.

Пересмотренная теория «выученной беспомощности»

Движущей силой, способствовавшей пересмотру теории «выученной беспомощности», стала работа Бернарда Вайнера (Bernard Weiner, 1972, 1974) из Калифорнийского университета (Лос-Анджелес), который изучал объяснительные стили (атрибуции) людей в ситуациях достижения. Вайнер выявил, что настойчивость человека, столкнувшегося с неудачей при выполнении задания, связана с тем, считает ли этот индивид причиной неуспеха недостаток собственных усилий или же влияние отсутствия контроля (Weiner et al., 1971). В заново пересмотренной теории были развиты некоторые идеи этого ученого, что помогло объяснить, почему одни люди впадают в депрессию, а другие — нет (Abramson, Seligman & Teasdale, 1978; Miller & Norman, 1979). Теперь предлагается три объяснения причин того, что люди не подвержены депрессии, когда они сталкиваются с неприятными событиями (Peterson & Seligman, 1984).

Согласно пересмотренной теории, склонность человека к депрессии связана с его личным объяснительным стилем. Иными словами, впадет ли он в депрессию, встретившись с трудностями, зависит от того, как он объясняет приятные и неприятные события. Существуют три основные формы, связанные с оценкой постоянства, глобальности и личной ответственности (персонализации). Рассмотрим три этих момента.

ПРАКТИЧЕСКОЕ ПРИЛОЖЕНИЕ 10.1

Как уберечься от депрессии

Существует немало доказательств того, что причины депрессии кроются не только в том, как мы рассуждаем, но и как подходим к неизбежным проблемам, возникающим в нашей повседневной жизни. Худшее, что человек может сделать, столкнувшись с какой-то проблемой, — вести себя так, будто ничего не произошло. То есть пытаться ее игнорировать, ждать худшего, отстраняться (надеясь, что проблема разрешится сама), изливать фрустрацию, крича, плача, хлопая дверью, и т. п. Когда изучили подростков, прибегавших к подобным стратегиям, то обнаружили, что у них оказалась предрасположенность к депрессии (Seiffge-Krenke & Kleissinger, 2000). Чтобы уберечься от нее, надо незамедлительно поделиться своей проблемой или своими переживаниями с другими, попытаться разрешить ее (часто с посторонней помощью), пойти на компромисс и попытаться не волноваться, руководствуясь мыслью о том, что все образуется и какое-то решение все-таки найдется. В результате исследования также пришли к следующему выводу: человек, желая уберечься от депрессии, должен смириться с тем, что он не идеален и живет в отнюдь не совершенном мире.

Испытуемые сообщали, что делятся своими проблемами с родителями. Одна из главных тем этой книги, — что мы социальные животные, жизнь которых тесным образом связана с окружающими нас людьми, особенно членами семьи. Поэтому, чтобы жить счастливо и результативно, необходимо укреплять и конструктивно использовать эти связи. В этом смысле мы можем научиться желаемо.

Вы можете нарисовать себе небольшой плакат со словами: принимай, делись, решай и двигайся вперед. Загнав себя в тупик, вы впадете в депрессию.

Постоянство

Объяснение неприятных событий. Люди, отказавшиеся от борьбы и ощутившие беспомощность, считают, что причины неприятных событий, происходящих в их жизни, постоянны. Люди же, не прекращающиеся бороться, наоборот, полагают, что неприятные события — явление временное. Когда мы думаем именно так, у нас есть основания быть настойчивыми. Ниже приведено несколько примеров (Seligman, 1990).

Постоянные/стабильные (пессимистические)	Временные/нестабильные (оптимистические)
Я совсем выбился из сил	Я утомлен
Диеты не помогают	Диеты не помогают, когда ты периодически срываешься
Начальник — настоящий ублюдок	Начальник сейчас не в духе

Неудача на какое-то время делает почти каждого из нас беспомощным. Однако люди, добивающиеся успеха, — это те, кто может собраться и попытаться сделать шаг еще раз. Результаты, свидетельствующие о том, что настойчивость — одна из главных составляющих успеха, очень убедительны. Этот вывод можно рассматривать как закон успеха: кто настойчив, тот добьется успеха. Если мы сдадимся перед лицом трудностей, то никогда не научимся делать что-либо правильно и достигать своей цели. Настойчиво пытаюсь добиться ее, мы систематически изменяем наши реакции и таким образом прокладываем путь к ней.

Объяснение приятных событий. Пессимисты расценивают приятные события как нечто временное. Оптимисты же, наоборот, считают их более или менее постоянными.

Постоянные/стабильные (оптимистические)	Временные/нестабильные (пессимистические)
Я всегда счастлив	Это мой счастливый день
Я талантлив	Я прикладываю массу усилий
Мой конкурент никуда не годится	Мой конкурент просто устал

Люди, полагающие, что приятные события постоянны, прилагают усилия и после успеха. Те же, кто думает, будто они имеют временный характер, склонны прекратить свои действия. Если вы сторонник второго, то оцените приятное как счастливую случайность. Так, рискуя и выигрывая, мы хотим забрать деньги и уйти.

Глобальность

Объяснение неприятных событий. Постоянство — категория, касающаяся времени, глобальность — пространства. Когда пессимисты переживают нечто плохое, они распространяют это на всю свою жизнь. Их взгляд на неприятные события универсален. Если разрываются какие-либо отношения, они перестают принимать

пишу, прекращают дружеские отношения, работу и т. д. Любой из нас мог бы впасть в аффект, столкнувшись с такими событиями, но он продолжался бы всего лишь несколько дней. Пессимисты же склонны погрязнуть в собственных печалях и распространить такое аффективное состояние на всякий элемент своей жизни, в итоге погружаясь в тотальную депрессию.

Оптимисты, напротив, ощущая, что жизнь не всегда такова, какой хотелось бы ее видеть, стремятся, например, к общению с друзьями, погружаются с головой в работу или решают выучить иностранный язык. Они воспринимают жизнь как состоящую из отдельных частей, в каждой из которой есть своя ценность, которую нужно сберечь. Пессимисты имеют обыкновение видеть по-другому: жизнь для них — единый сплошной сундук, в нем все вещи взаимосвязаны друг с другом. Если разбилось какое-то одно маленькое сокровище, то и все другие также окажутся разбитыми.

Как мы видели, такие люди дают себе увязнуть в собственных печалях. Согласно некоторым представлениям, пройдя курс терапии, они научаются останавливать себя от падения все глубже и глубже в депрессию. Оптимисты, вероятно, в таком случае учатся использовать то, чем обладают сами. В следующей главе мы рассмотрим, как можно научиться оптимистичному взгляду.

Здесь приведены некоторые примеры того, как пессимисты и оптимисты расценивают неприятные события.

Универсальные/глобальные (пессимистические)	Специфические/локальные (оптимистические)
Все преподаватели пристрастны	Профессор Франкин пристрастен
Я отталкивающий человек	Я вызываю у него неприязнь
Книги бесполезны	Эта книга бесполезна

Объяснение приятных событий. То, как пессимисты и оптимисты, объясняют приятные события, противоположно тому, как ими объясняются неприятные.

Специфические/локальные (пессимистические)	Универсальные/глобальные (оптимистические)
Мне дается математика	Я сообразителен
Мой брокер знает рынок растительного масла	Мой брокер знает фондовые биржи на Уолл-стрит
Я был с ней очарователен	Я был очарователен

Пессимист объясняет приятные события временными причинами, например настроением, приложенными усилиями, а оптимист стабильными — например чертами характера и способностями. Один говорит *иногда*, другой — *всегда*.

Природа надежды и безнадежности. В теории Селигмана надежда и безнадежность складываются из двух параметров — глобальности и постоянства. Человек, полный надежд, считает неприятные события специфическими и временными, потерявший же надежду, напротив, — постоянными и универсальными.

Персонализация: интернальная/экстернальная

Объяснение неприятных событий. Столкнувшись с неприятными событиями, человек склонен либо винить себя самого (интернальное объяснение), либо кого-либо другого (экстернальное объяснение). Однажды я оставил нашу парусную лодку на дороге, а мой сын задел ее задним бампером и немного смял. Он обвинил меня в том, что я не убрал лодку, я же его — в том, что он не смотрит, куда едет. Затем я сказал: надо было помнить, что я собирался немного поплавать. На это он ответил: «Почему я должен следить за тем, что ты делаешь?» Психологи установили, что люди с низкой самооценкой винят в неприятностях самих себя, а люди с высокой самооценкой склонны обвинять других. Полагаю, что за меня и моего сына можно не волноваться.

Ниже приведено несколько примеров реагирования людей с низкой и высокой самооценкой на неприятные события.

Интернальное объяснение (низкая самооценка)	Экстернальное объяснение (высокая самооценка)
Я глуп	Ты глуп
Я плохо играю в покер	Мне не повезло в покер
Я не способен себя обеспечить	Я вырос в бедности

Объяснение приятных событий. Опять-таки стиль объяснения приятных событий противоположен стилю объяснения неприятных. Далее приведены примеры.

Экстернальное (пессимистическое) объяснение	Интернальное (оптимистическое) объяснение
Повезло	Я умею пользоваться случаем
Все благодаря команде	Все благодаря мне

Если человек считает, что причина приятных событий он сам, то он себе нравится. Если же человек считает, что они результат обстоятельств, которые от него не зависят, то он менее склонен быть довольным собой.

Ответственность. Селигман (Seligman, 1990) предусмотрительно отмечает, что, несмотря на все преимущества экстернальной системы представлений, он не призывает превращаться в таких людей, поскольку в жизни важна ответственность. Но некоторые люди берут на себя слишком много. Например, если я виню себя за то, что моя жена не добилась высот в том деле, которым я посоветовал ей заняться, то беру на себя слишком большую ответственность. В конечном счете человек должен научиться быть ответственным за то, что может контролировать, и не брать ответственность за не контролируемое им (Weiner, 1995).

Оценка теории

Хотя многочисленные исследования подтверждают заново пересмотренную теорию депрессии, многие ученые полагают, что она обладала бы значительно большей прогностической ценностью, если бы учитывала другие важные психологические принципы. Рассмотрим две области изучения.

Одна из причин отказа человека от борьбы (от выполнения поставленной задачи) состоит не в том, что он не верит в собственные силы (потеря контроля), а в препятствиях, которые человек непосредственно не контролирует. Он необязательно впадает в депрессию, столкнувшись с неудачей, поскольку не считает себя причиной возникшей проблемы. Подтверждением этого вывода являются результаты исследований, свидетельствующие, что неудача вызывает реакцию, подобную или депрессии, или паранойе — в зависимости от того, видится ли в качестве причины неуспеха личная несостоятельность или действия другого человека (Bodner & Mikulincer, 1998). Эти результаты нельзя анализировать с точки зрения разделения на интернальное и экстернальное объяснение, поскольку здесь речь идет о воспринимаемом препятствии. Оно отлично от представления, что неудача — следствие персональной несостоятельности. Это имеет большое значение для людей, которые считают, что они подвергаются дискриминации по таким критериям, как возраст, пол, раса, вероисповедание или даже внешность. Объяснение неудачи наличием препятствия помогает уберечься от депрессии, однако оно может оказаться неадаптивным с точки зрения развития способности и конечного преуспевания.

Второе направление исследований, которое необходимо учесть в пересмотренной теории депрессии (это повысит ее прогностическую ценность), показывает, что люди подходят к одним и тем же задачам, имея разные целевые ориентации. Согласно полученным результатам, людей можно разделить на два типа — стремящихся к личностному росту и ищущих подтверждения собственным способностям. По этой классификации второй тип более чувствителен к неудачам, поскольку она означает, что эти люди не соответствуют представлениям о самих себе. Подтверждая эту идею, исследователи продемонстрировали большую склонность лиц, ориентирующихся на подтверждение собственных способностей, к тревоге, депрессии, снижению самооценки и отказу от выполнения поставленных задач. Лицам, стремящимся к личностному росту, неудача не угрожает, поскольку она служит им ориентиром для приложения усилий в дальнейшем. С этой идеей согласуются результаты, доказывающие, что по сравнению с людьми, ориентированными на подтверждение своих способностей, ориентированные на личностный рост имеют меньший уровень тревожности, менее склонны к депрессии, к понижению самооценки и отказу от выполнения поставленной задачи (Dukman, 1998).

Пессимизм как причина депрессии

Как можно показать, что пессимизм — причина депрессии? Один из способов — посмотреть, как на таких людей влияют неприятные события. Селигман доказал, что пессимисты в большей мере поддаются депрессии. Обследовав студентов, которые на экзамене получили оценку ниже, чем та, на какую они рассчитывали, он установил, что у людей с пессимистическим стилем мышления чаще отмечаются депрессивные симптомы. В другом исследовании испытуемыми были заключенные. Известно, что пребывание в тюрьме, как правило, вызывает депрессию у людей, которые раньше ею не страдали. Селигман обнаружил, что пессимисты, попавшие в места лишения свободы, переживают более тяжелую депрессию, чем оптимисты (Abramson, Metalsky & Alloy, 1989; Seligman, 1990; Sweeney, Anderson & Bailey, 1986).

Второй способ продемонстрировать связь между пессимизмом и депрессией — изменить пессимистический стиль мышления человека на более оптимистичный и посмотреть, станут ли при этом симптомы депрессии менее выраженными. Во многих исследованиях было показано, что, научив человека мыслить оптимистичнее, можно смягчить или даже ликвидировать его депрессию.

Есть ли разница между людьми, которых лечат антидепрессантами и которых учат мыслить более оптимистично? Результаты обследований свидетельствуют, что лекарства чаще всего действуют некоторый период времени, и люди, получившие лечение исключительно ими, склонны к рецидивам. Пациенты же, в лечении которых использовались лекарственные препараты, а также обучение новому стилю мышления, в значительно меньшей степени оказались подвержены рецидивам (Hollon et al., 1990).

Пессимизм и руминаций

Одной из основных характеристик как людей с депрессией, так и с повышенным уровнем тревожности является присущая им тенденция к чрезмерно глубокому анализу, или руминациям. Из-за своего пессимистического стиля мышления они создают крайне негативную картину мира. Оптимисты тоже могут анализировать события своей жизни, но рисуемая ими картина мира позитивна.

По данным исследований, люди, склонные к пессимизму, но не руминациям, в меньшей мере попадают в состояние депрессии. Иными словами, очень часто к нему приводит сочетание пессимизма и руминаций (Kuhl, 1981; Nolen-Hoeksema, 1990).

Пессимизм и здоровье

Пессимизм связан с целым рядом показателей состояния здоровья. Во-первых, люди, которым он присущ, больше жалуются на свое самочувствие (Scheier, Carver & Bridges, 1994). Во-вторых, у пессимистично мыслящих пациентов, больных раком, по сравнению с оптимистами, выше риск смерти (Schulz, Bookwala, Knapp, Scheier & Williamson, 1996). В-третьих, у них отмечается более высокое систолическое и диастолическое кровяное давление, — эти показатели очень важны при оценке здоровья (Raikkonen, Matthews, Flory, Owens & Gump, 1999). Хотя механизм, объясняющий данные явления, не совсем ясен, полученные результаты закономерны, они подтверждают идею о том, что мы должны поддерживать позитивный эмоциональный настрой.

Теория депрессии Бека

Аарон Бек (Aaron Beck, 1967, 1976, 1991), один из основоположников когнитивного подхода к депрессии, считает, что в ее возникновении и сохранении решающую роль играют мысли и представления. По его мнению, депрессивные люди видят настоящее и будущее в негативном свете. Подобный стиль мышления распространяется на три области. Во-первых, они рассматривают как негативные и такие ситуации, которые возможно проинтерпретировать позитивно. Во-вторых, люди, склонные к депрессиям, воспринимают взаимодействие с окружающим миром как

лишение, болезнь и поражение. В-третьих, они подгоняют факты под свои негативные выводы. Они могут даже проигнорировать очевидное, но не согласующееся с их убежденностью в том, что жизнь по существу ужасна.

Бек утверждает, что у депрессивных людей формируется организованная и устойчивая схема, представление о самих себе. Тогда переработка информации осуществляется в соответствии с этой схемой. Они распределяют, дифференцируют и кодируют сигналы из окружающего мира согласно сформировавшимся у них представлениям о себе.

Ученый подчеркивает, что процессы мышления у депрессивных людей часто ведут к когнитивным искажениям. Поскольку у такого человека нередко негативные установки по отношению к себе, например они дают себе заниженную оценку, то появляется чувство депривации, неодобрения и неудачи. Эти когнитивные установки можно рассматривать как ошибки мышления. Бек выделяет четыре их типа:

1. Преувеличение негативных аспектов опыта. Например, заключение: «Я выставил себя полным идиотом», когда была допущена совсем незначительная ошибка.
2. Дихотомическое мышление: восприятие частичной неудачи как полного поражения. Мы можем сказать: «Мое выступление провалилось», в то время как единственным недостатком нашей речи была неудачная концовка.
3. Избирательность: учет лишь негативных аспектов опыта, на основе которых делается вывод о собственных способностях. Мы говорим себе: «Мое выступление никому не понравилось», хотя нам возразил всего лишь один человек, а большинство одобрило.
4. Сверхгенерализация: обоснование вывода о собственных способностях с опорой на единичный случай. Мы заявляем: «Я совершенно к этому неспособен», хотя обладаем необходимыми способностями, но не сумели однажды применить их в конкретной ситуации.

Бек (Beck, 1983, 1991) выделяет два типа людей, впадающих в депрессию после негативного опыта. Автономными движет потребность самостоятельно достичь высоких результатов. Они предпочитают быть мобильными и находят удовольствие в одиночестве. Депрессия у них возникает под воздействием автономного источника, например неудачи в делах, вынужденной неподвижности или подчинения. Социотропными же людьми движет потребность быть принятыми другими людьми, чувствовать их внимание. Они впадают в депрессию под влиянием социотропных травматичных событий, например социальной депривации или отвержения.

Согласно этой классификации, отсутствие устойчивых социальных отношений не отразится на людях, относящихся к автономному типу, но скажется на представителях социотропного. Это подтверждают и результаты исследований (Hokanson & Butler, 1992). Обратите внимание, что это разграничение аналогично проводимому Баком (Beck, 1999). Тот утверждает, что существуют два источника депрессии: один тесно связан с индивидуальными достижениями, другой же — с неудачами в социальной жизни.

Перфекционизм и депрессия

Унижение, неудачи и отвержение — типичные предвестия суицида. Между тем каждый год самоубийство совершают огромное число одаренных, преуспевающих людей. Их отличает преувеличенное переживание достигнутых результатов (перфекционизм) (Blatt, 1995). Перфекционизм — это удовлетворенность от достижения очень высоких результатов, достойных восхищения, но если человек устанавливает для себя неоправданно высокие стандарты, хорошо сделанная работа его не удовлетворит, а заставит пережить унижение и поражение.

В одном из недавних исследований было убедительно продемонстрировано, что перфекционистское мышление приводит к высокому уровню депрессивной симптоматики и тревоги. Кроме того, установлено, что такие люди более склонны к руминациям (Flett, Hewitt, Blankstein & Gray, 1998).

ПРАКТИЧЕСКОЕ ПРИМЕНЕНИЕ 10.2

Когнитивная психотерапия и депрессия: искусство конструктивного мышления

Когнитивную психотерапию можно свести к шести тактикам, овладение которыми позволит контролировать собственные мысли (Beck, 1983; Seligman, 1990). Эти приемы полезны любому, кто склонен к пессимизму и депрессии.

1. **Научитесь распознавать деструктивные автоматические мысли.** Часто, когда дела складываются не очень хорошо, человек повторяет про себя определенные фразы или предложения. Например, рассерженная мать замечает, что говорит про себя: «Я ужасная мать». Студент, получивший плохую отметку на экзамене, думает: «Меня нужно расстрелять, надо же быть таким идиотом». Подросток, смутившийся из-за своего поведения в обществе, — «Лучше умереть». Интересно, что подобные мимолетные мысли исходят откуда-то изнутри, и в то же время мы осознаем: это не продукт нашего сознания. Поэтому они называются *автоматическими мыслями*.
2. **Научитесь опровергать деструктивные автоматические мысли.** Большинство людей не могут справиться со своими автоматическими мыслями. Они считают, что поскольку те проистекают откуда-то изнутри, то справедливы и оправданны. В то же время эти мысли беспокоят и смущают человека. Почему они возникают, не совсем ясно. Многие когнитивные психотерапевты утверждают, что такие мысли несправедливы, и считают важным научиться их опровергать. Лучший способ — выдвинуть контраргументы. Рассерженная мать совсем не обязательно плохая; она делает много хорошего. Чтобы справиться с подобными неприятными мыслями, ей нужно перечислить собственные достоинства. Так и студент, получивший плохую отметку, должен сказать себе: «Я сдал экзамен не так хорошо, как рассчитывал, но за это не расстреливают». Кроме того, ему следует вспомнить те ситуации, когда он проявлял себя с лучшей стороны.
3. **Научитесь пользоваться деструктивными объяснениями.** Многие автоматические комментарии отличаются постоянством и глобальностью. Человек должен научиться находить объяснения, уместные в определенное время и в конкретной ситуации. Мать может научиться судить так: «В общем я хорошая мать, но после полудня, когда наступает жара или я устаю, становлюсь раздражительной. А в жару и у этого маленького негодника

Резюме

Исследования близнецов свидетельствуют о наличии генетической предрасположенности к депрессии. Убедительно доказано, что последняя связана с низким уровнем катехоламинов (норадреналина и дофамина), а также серотонина. Бак полагает, что существуют два ее типа, которые возникают вследствие неспособности соответствовать требованиям среды или социальным ожиданиям. Доказательством связи между нейротрансмиттерами и депрессией служат также результаты исследований, в которых использовались ингибиторы моноаминоксидазы (ИМАО). МАО — это фермент, регулирующий нейротрансмиттеры в мозге. Многие специалисты считают, что депрессию следует рассматривать как адаптивный механизм, помогающий справиться с трудностями окружающего мира.

Согласно модели Селигмана, столкнувшись с отрицательным стимулом, например ударом тока, и не имея возможности избежать его воздействия, животное или

портится настроение». Студенту надо сказать: «У меня был неудачный день. Экзамен выдался не таким, как я ожидал, да и я выучил совсем не то, что было нужно». Подростку, неправильно поведшему себя в обществе, следует научиться говорить себе: «Я думал о чем-то другом и оговорился. Если бы кто-нибудь все это снял на камеру и показал по телевизору, вот было бы забавно».

4. **Научитесь отвлекаться от мрачных мыслей.** Занять себя чем-нибудь - лучший способ отвлечься от мрачных мыслей. Как мы узнали, мужчины чаще женщин используют эту стратегию. Из множества ее видов назовем чтение книг, встречу с другом за чашечкой кофе, хобби, поход в кино или просто представляя себя за любимым занятием.

5. **Научитесь не ограничивать ощущение счастья.** Многие люди ставят жесткие рамки, определяя, что сделает их счастливыми. Они, например, говорят:

«Я не буду счастлив, пока не куплю новую машину».

«Я буду счастлива, когда влюблюсь».

«Я не могу быть счастлив, если знаю, что кому-то не нравлюсь».

«Я буду счастлива, когда выйду на пенсию».

Каждое из этих утверждений накладывает жесткие ограничения на то, когда или как можно быть счастливым. Все это толкает нас к депрессии. Нет ничего плохого в желании купить новую машину, влюбиться или ожидать выхода на пенсию. Проблема - в утверждении, что мы не можем быть счастливы, пока эти наши желания не исполнятся.

В таком внутреннем диалоге утверждения становятся правилами или принципами. Человек же теряет способность быть счастливым, пока не будут выполнены поставленные им условия. К сожалению, когда те исполняются, счастливые минуты длятся недолго, поскольку счастье редко приходит вместе с достижением цели. Оно наполняет сам процесс ее обретения.

Чтобы снизить риск депрессии, вы должны оценить и перестроить свой внутренний диалог. Во-первых, отыщите время для его анализа и определите, не ограничивает ли вы возможности своего счастья. Осознайте свои автоматические мысли. Запишите их, чтобы затем рационально проанализировать.

(продолжение на следующей странице).

человек впадают в состояние беспомощности. И напротив, это чувство не возникает, если отрицательного импульса удастся избежать. Люди, ощущающие беспомощность, не способны предпринимать действия, которые позволили бы им избежать неприятных ситуаций. Те же, у кого это чувство не возникает, предпринимают действия, которые помогут им избежать таковых. Как отмечает Селигман, данные различных исследований свидетельствуют: оценка двух событий в качестве независимых значительно затрудняет восприятие их в дальнейшем как зависимых или связанных между собой. В результате человек, в опыте которого эти события зафиксированы как независимые, будет вести себя так, словно они не подчиняются никаким закономерностям.

Хотя Селигман утверждает, что представление о неуправляемости событий лежит в основе «выученной беспомощности», оно необязательно должно приводить к ощущению беспомощности. Так, если человек усвоил, что какие-то два события связаны между собой, резкое превращение их в независимые не вызовет такого чувства. По-видимому, подобного усвоения достаточно, чтобы препятствовать воздействию факторов, провоцирующих беспомощность. Одни люди поддаются влия-

ПРАКТИЧЕСКОЕ ПРИМЕНЕНИЕ 10.2 (продолжение)

Осознав негативные автоматические мысли, замените их на позитивные. Вот, например, как возможно перестроить уже приведенные утверждения, не поколебав поставленных целей, но не исключив при этом вероятности счастья:

«Эта машина неплоха, но моя цель - купить в конечном счете новую машину».

«Мне нравятся романтические свидания, но мне хотелось бы влюбиться».

«Хотелось бы, чтобы меня считали отзывчивым и тактичным человеком. Но, поскольку мои ценности отличаются от ценностей других людей, мне нужно усвоить, что другие не всегда понимают и разделяют мою позицию».

«Замечательно быть здоровым и зарабатывать приличные деньги, и то и другое сделает жизнь после выхода на пенсию особенно приятной».

- 6. Научитесь ориентировать внутренний диалог на процесс.** Вы можете превратить каждую мысль о счастье в утверждение, сфокусированное больше на процессе и меньше на конечной цели. Большинство людей получают удовольствие от самого процесса достижения цели, потому что человеку свойственно быстро пресыщаться статичными эмоциями (Frijda, 1988). Ниже приведено несколько примеров того, как превратить исходные умозаключения о счастье в утверждения, ориентированные на процесс:

«Я очень люблю ездить на машине и надеюсь за свою жизнь купить несколько отличных машин».

«Любить и быть любимой - это искусство. Я постараюсь сделать так, чтобы в моей жизни любовь играла главную роль».

«Моя цель - добиться в жизни уважения и восхищения многих людей. Те, кто достиг чего-то большего, чем я, развивали свои способности, набирались опыта. Посмотрим, смогу ли я их превзойти».

«Чтобы быть действительно счастливым на пенсии, нужно много работать и планировать. Нужно получше познакомиться с людьми, которым жизнь пенсионера в радость, и тогда, выйдя на пенсию, я бы смогла быть действительно счастлива».

янию последних, вызывающих ее, а другие — нет. Согласно заново переосмысленной теории «выученной беспомощности», это связано с различиями в стиле объяснения. Люди, считающие неприятные события временными, специфическими и вызванными внешними причинами, менее подвержены беспомощности и депрессии. Многочисленные исследования подтверждают, что депрессия — результат пессимистического стиля. В частности, ученые продемонстрировали, что пессимисты более склонны к депрессии, а у людей, получающих антидепрессанты и проходящих когнитивную психотерапию, больше шансов избавиться от депрессии, чем у тех, кто принимает только фармакологические препараты.

Бек отмечает, что депрессивные люди видят настоящее и будущее в черном свете. Этот негативный стиль мышления обусловлен наличием стабильной внутренней репрезентации, схемы. Человек в состоянии депрессии, как утверждает Бек, предубежден против себя. Это приводит к таким ошибкам мышления, как слишком широкие обобщения и выводы без учета альтернативных точек зрения.

Ученый выделяет два типа людей, склонных к депрессии, — социотропных и автономных. По его мнению, для представителей первого типа хорошие социальные отношения важнее, чем для второго. Связь между перфекционизмом и суицидальными тенденциями указывает на роль когнитивных переменных в депрессии и суицидальном поведении. Одной из основных особенностей людей, испытывающих депрессию или имеющих повышенный уровень тревожности, — склонность к руминациям.

Чтобы контролировать свои мысли, мы должны научиться:

- распознавать автоматические мысли;
- опровергать деструктивные автоматические мысли;
- избегать использования деструктивных объяснений;
- отвлекать себя от мрачных мыслей;
- создавать меньше самоограничений для ощущения счастья;
- ориентировать внутренний диалог на процесс.

Вина и стыд

Вину и стыд обычно рассматривают как отчасти похожие эмоции. До недавнего времени эмпирическая информация об их природе и истоках была довольно скудной (Zahn-Waxler & Kochanska, 1990). По мере накопления данных было установлено, что они играют значимую роль в целом ряде форм мотивированного поведения человека. Важны по крайней мере пять моментов.

1. Вина и стыд присущи только людям, хотя некоторые утверждают, что собаки способны чувствовать вину.
2. Вина и стыд важны для целого ряда форм поведения, включая сексуальное оскорбление, насилие, нарушения в употреблении пищи, физические расстройства, вызванные стрессом, алкоголизм, развод и эмоциональные нарушения. В дальнейшем исследователи, вероятно, обнаружат новые связи между эмоциями и разными формами мотивированного поведения.

3. Стыд и особенно вина связаны с пессимизмом и депрессией. Люди, пребывающие в подавленном состоянии, испытывают более глубокое чувство вины и стыда. Некоторые ученые полагают, что последние — причина депрессии (Zahn-Waxler & Kochanska, 1990).
4. Способность испытывать эти эмоции является врожденной, однако форма их выражения усваивается в процессе развития (Zahn-Waxler & Kochanska, 1990). Это, в частности, означает, что люди различаются по тому, как они выражают свои эмоции, поскольку неодинаков их жизненный опыт. Кроме того, если форма выражения усваивается в процессе развития, ее можно скорректировать и сделать адаптивнее.
5. Как и все негативные эмоции, становясь чрезмерными, вина и стыд нарушают адаптивное поведение. Поэтому, если человек хочет добиться поставленных целей, он должен научиться тому, как контролировать эти эмоции. Многие современные исследователи считают, что это вполне возможно (Thompson, 1990).

Вина и стыд могут пробуждать и сохранять одни формы поведения (например, направленные на достижение цели, сотрудничество) и препятствовать другим (например, проявлению гнева и агрессии). С точки зрения адаптивности это очень важно. Необходимость выполнить определенные действия требует активации и подавления различных эмоций. Например, деловые люди, обсуждающие условия контракта, должны подавлять выражение гнева и неприязнь.

Следует также различать нежелательные действия (например, гнев, агрессию, умаление чьих-либо достижений, критику) и упущения (например, неспособность достичь цели, обеспечить семью, учитывать семейные ценности). Принимая это во внимание, Лазарус (Lazarus, 1991a) полагает, что в основе вины лежит нарушение определенного морального императива, а в основе стыда — несоответствие эго-идеалу. Исследователи считают, что противоположность вины — эмпатия (Zahn-



Родители играют главную роль в формировании у детей чувства вины и стыда

Waxler & Kochanska, 1990). Вину мы переживаем в тех случаях, когда оказываемся невосприимчивыми к чувствам или потребностям других людей (действуя в собственных интересах), а вот эмпатия подразумевает обратное. В следующей главе мы рассмотрим проблему эмпатии и уважения — двух важнейших эмоций, на которых основаны отзывчивость и альтруизм.

И вина и стыд влияют на целенаправленное поведение. Желая добиться поставленной цели, мы порой делаем то, что заставляет нас испытывать чувство вины. Например, можем пойти наикратчайшим путем, утаить информацию, чтобы другие не смогли найти решение. Можем выдавать чужие идеи за свои или исподтишка мешать другим. Или стыдиться того, что не достигли уровня, на который рассчитывали, не работали достаточно усердно, не выиграли приз, который обязаны были выиграть, и т. п.

Хотя некоторые исследователи по-прежнему утверждают, что стыд и вина тождественны, совсем недавно была продемонстрирована разница между этими эмоциями (Tangney, Miller, Flicker, & Barlow, 1996). Главное различие состоит в том, что чувство стыда интенсивнее, неприятнее и связано с более значительными физиологическими изменениями. Молодые люди, испытывающие его, чувствуют себя более одинокими, подавленными, неполноценными. Они в большей мере склонны скрывать и не признавать, что совершили. Опровергая представление о том, что скорее стыд, а не вина имеет социальный характер, исследования показывают, что оба чувства возникают и на людях, и в одиночестве.

Биологический компонент

Вина и стыд как адаптивные эмоции

Многие исследователи разделяют представление о том, что вина и стыд в основе своей — эмоции адаптивные. Они обеспечивают хорошие социальные отношения (Buck, 1999; Kagan, 1984). С эволюционной точки зрения поддержание их очень важно, поскольку выживание отдельного человека зачастую зависит от условий, складывающихся в группе, к которой он принадлежит.

Исследователи полагают, что это зависит от двух взаимодополняющих процессов: восприимчивости к потребностям других людей и стремления загладить свою вину или возместить нанесенный ущерб, если нарушены нормы. Иными словами, поддержание хороших социальных отношений зависит от способности испытывать чувство вины. Хоффман (Hoffman, 1982), исследовав это чувство, вызванное причиненным вредом другим людям, считает, что мотивационной основой вины является эмпатический дистресс. Последний приводит к осознанию человеком того, что он навредил другому или причинил тому боль. Движимый чувством вины, он стремится возместить нанесенный ущерб. Это выполняет функцию восстановления нарушенных социальных отношений и группового согласия.

Теория дискретных эмоций

Согласно теории Изарда (Izard, 1977), вина — это отдельное чувство. Значит, она одна из первичных составляющих мотивации. По мысли ученого, дискретные эмоции включают три элемента: нервный субстрат, характерную мимику (или нервно-мышечный паттерн экспрессии) и отчетливые субъективные переживания.

Первый связан с сердечно-сосудистой, эндокринной и дыхательной системами. Согласно этой теории, эмоции сформировались в ходе эволюции как некая адаптивная функция, а передача их происходит благодаря распознаванию мимики.

Изард утверждает, что основная адаптивная функция вины — предотвратить ущерб и эксплуатацию. Ответственность и устранение причиненного вреда помогают человеку выжить, сохранить социальные отношения и, в конечном счете, позволяет выжить обществу и цивилизации. Чувство вины подавляет агрессию и побуждает людей возмещать нанесенный ущерб, заглаживать его, что является главным методом восстановления согласия. Обратите внимание на то, что с эволюционной точки зрения выживание группы важнее, чем отдельного человека. Эта позиция сходна с мнением, высказанным Баком (Buck, 1999). Как уже отмечалось, тот считает, что наше выживание обусловлено возникновением в ходе эволюции просоциального аффекта. Иными словами, такие эмоции, как вина и стыд, адаптивны и важны для понимания человеческого поведения. Они призваны противостоять нашему врожденному эгоизму или компенсировать его.

Компонент научения

Сторонники теории научения, пытаясь объяснить механизмы социального поведения и хороших отношений в сообществе, стараются не употреблять такие термины, связанные с мышлением, как «вина» или «стыд». Они предпочитают понятия «поощрение», «наказание», «угасание», «дискриминация» и «генерализация». Согласно данной теории, исток предпочтительного социального поведения, в том числе и уместного проявления агрессии, — наше взаимодействие в социуме, особенно с родителями. Если те обнаруживают разочарование или неодобрение, мы испытываем негативные эмоции (наказание), которые начинают ассоциироваться у нас с вызвавшим неодобрение событием. Повторение подобного поведения будет затем автоматически вызывать негативные чувства. Оно даже может породить воспоминания и мысленные образы родителей. Чувствуя вину за какой-то проступок, мы можем, к примеру, представлять нахмуренное лицо матери. Ощущая стыд за несоответствие собственной жизни какому-либо идеалу, можем представить разочарованное лицо отца. Вина, согласно теории научения, не подразумевает наличия ментальных или когнитивных элементов. Это всего лишь обусловленное негативное чувство (Zahn-Waxler & Kochanska, 1990).

Приверженцы научения сосредоточиваются главным образом на аффективно окрашенном чувстве вины (на эмпатической вине и той, в основе которой лежит тревога или страх). При этом анализируются временные параметры и строгость наказания, конкретные его методы и качество аффективных отношений между родителем и ребенком (Zahn-Waxler & Kochanska, 1990). Рассмотрим ту часть исследований, которая посвящена проблемам установления дисциплины и родительской любви.

Методы установления дисциплины

Можно выделить три их типа (Hoffman, 1970b, 1982):

1. Использование силы и власти — физическое наказание, угрозы, лишение привилегий или объектов, непосредственный контроль.

2. Отказ в любви — нефизические проявления неприязни и гнева, при которых родитель демонстрирует свое неодобрение отворачиваясь, отказываясь разговаривать и угрожая ребенку покинуть его.
3. Внушение — объяснение ребенку, почему его поведение неправильно (например: «Когда ты дразнишь Салли, она обижается»).

Натуралистические исследования с привлечением детей продемонстрировали, что использование силы и власти приводит к низкому уровню нравственного развития. Об этом судят, к примеру, по способности сопротивляться соблазну, по чувству вины или признанию собственных проступков. Внушение же, напротив, соотносится с высоким уровнем нравственного развития. Отказ в любви связан с ним, но не так тесно, как внушение (Hoffman, 1970b).

Отказ в любви и внушение

В некоторых исследованиях было обнаружено, что отказ в любви и внушение вызывают разные типы переживания вины. Хоффман (Hoffman, 1970a), например, разделил детей на две группы. Он исходил из типа вины, который те испытывали: дети, отличающиеся гуманностью и гибкостью (переживающие из-за того вреда, что причинили другому человеку) и конвенционально-ригидные (их больше волнует то, что они нарушили установленные нормы). Хоффман полагает, что первыми движет чувство эмпатии, а вторыми — недостаток контроля побуждений. Последний тип соотносится с психоаналитическим понятием вины. Исследовав процесс социализации у представителей двух групп, Хоффман обнаружил, что детей, отличающихся гуманностью и гибкостью, воспитывают в основном методом внушения, тогда как конвенционально-ригидных — отказывая в любви.

Качество аффективных отношений между родителем и ребенком

В целом исследования свидетельствуют о наличии позитивной связи между родительским теплом и развитием у детей совести и чувства вины. Одна из причин неустойчивого влияния, какое оказывает отказ в любви на ощущение виновности, связана с тем, насколько родитель склонен проявлять свою любовь к ребенку. Некоторые данные указывают, что отказ эффективен лишь в том случае, если родители в целом проявляют любовь и принимают своего ребенка.

Когнитивный компонент

Согласно когнитивной теории, вина — это сознательный процесс, подразумевающий наличие хорошо развитой структуры Я. Чувство вины возникает, когда в процессе рефлексии мы приходим к выводу, что наше поведение не соответствовало неким внутренним стандартам. Как мы узнали, Лазарус (Lazarus, 1991a, b) видит истоки стыда в Я-концепции (в эго-идеале).

Как формируются внутренние стандарты поведения? Большинство сторонников когнитивной теории считают, что они частично представляют собой результат научения или принятия роли (например, мы перенимаем представления и ценности наших родителей или усваиваем социальные нормы), а отчасти — процесс, связанный с анализом совокупных фактов об окружающем мире и представлении

ями о них. Например, прочитав ряд статей, посвященных проблеме загрязнения окружающей среды, мы можем решить, что правильным является повторное использование отходов. И можем придерживаться этого мнения, даже если наши родители и друзья его не разделяют.

Важно разграничивать нежелательные действия (за которые мы испытываем вину) и упущения (вызывающие у нас стыд). Если первые, как правило, изначально направлены против других людей, то вторые обусловлены неудачей на пути к целям, поставленным либо родителями («Ты должен стать инженером»), либо нами самими («Я не хочу становиться инженером, потому что не люблю математику» или «Я думаю, мне нужно стать врачом, потому что мне нравятся естественные науки и нравится помогать людям»). В повседневной речи мы склонны говорить о чувстве вины и в связи с действиями, и в связи с бездействием. Но как психологам нам нужно знать о различиях между виной и стыдом.

Представители когнитивного направления считают, что мы не только создаем стандарты, но и меняем их в процессе рефлексии. Так, мы можем поменять цели,

ПРАКТИЧЕСКОЕ ПРИМЕНЕНИЕ 10.3

Преодоление чрезмерного чувства вины и стыда

Многие люди испытывают преувеличенное чувство вины и стыда - несоразмерное серьезности ситуации. Например, женщина чувствует вину, когда кто-то из членов ее семьи начинает ссориться. Зная, что они склонны к конфликтам, она винит себя, что вовремя не вмешалась. Ребенок иногда считает себя виноватым за развод своих родителей. Мужчина может ощущать вину из-за увольнения жены. Он может посчитать, что если бы был более дружелюбен по отношению к ее начальнику, даже если он ему не нравится, то жену бы не уволили. То же самое касается и стыда. Получив четверку с плюсом вместо ожидаемой пятёрки, студентка может решить, что потерпела неудачу не только она сама, но и ее семья. Отец, всегда учивший своих детей честности, способен сгорать от стыда, вспоминая, как его вызвали к директору из-за сына, списавшего чью-то работу. Глава компании впадает в отчаяние из-за финансовых потерь своего предприятия в период экономического упадка. Он думает, что ему следовало лучше подготовиться к этому периоду.

Часто люди осознают, что вина и стыд, которые они испытывают, неоправданны, но все же не могут справиться со своими чувствами. Им кажется, что они зашли в тупик. Фриджда (Frijda, 1988) объясняет это законом сохранения эмоционального импульса как ограничения закона привыкания. Он полагает, что при определенных условиях «эмоциональные события способны вызывать эмоции бесчисленное число раз, если им не противопоставит повторное переживание этих событий, позволяющее возникнуть угасанию или привыканию, в той мере, в какой они возможны» (р. 354).

Ряд авторов считают, что наше поведение контролируют две параллельные системы. Система сознания обычно рассматривается как более абстрактная и рациональная. Она, к примеру, связана с логическими объяснениями. Система же бессознательного чаще оценивается как основанная на чувственном опыте и действующая посредством образов, воспоминаний, принципов ассоциативного научения, к которым относится классическое обусловливание (например, Lazarus, 1991b), или основанная на переживаниях и действующая посредством конкретных образов, метафор и нарративов (например, Epstein, 1990). В описанной Лазарусом

осознав несоответствие им наших способностей. У меня есть друг, поступавший в университет, чтобы выучиться на инженера, как его дядя. Поняв, что его больше интересует не инженерная сфера, а экономическая, он решил отказаться от своей прежней цели, которую выбрал не без помощи родителей, и поставил перед собой новую. Со временем родители примирились с его выбором и оказали ему всемерную поддержку.

Если мы можем создавать для себя новые стандарты, то способны преодолеть чувство вины и стыда, изменив стандарты (см.: Практическое применение 10.3).

Связь между чувством вины и депрессией

Согласно теориям Бека и Селигмана, вина и депрессия тесно связаны. Бек считает (Beck, 1967), что депрессивные люди возлагают на себя ответственность за события, имеющие негативный исход, а это приводит к чувству вины, самообвинению, самоуничтожению и унынию. По заново переосмысленной теории Селигмана (Seligman, 1990), человек опять-таки возлагает на себя ответственность за негативный исход

системе, базирующейся на чувственном опыте, образы и воспоминания связываются с чувствами, так что первые автоматически вызывают вторые. В системе, где важен чувственный опыт, вину вызывает такая простая вещь, как нахмуренное лицо. Если моя мать хмурилась, когда я делал что-то не так, я чувствовал вину при одном виде нахмуренного лица любого другого человека. Считается, что конкретное чувство зависит от чувства, которое я испытал, будучи уличенным в своем проступке. Это может быть потеря любви, боль из-за наказания или просто негативные эмоции, связанные с конфликтом. У разных людей они имеют различную окраску.

Что можно сказать о чувствах, связанных с рациональной системой? Некоторые теоретики утверждают, что они резко отличны от тех, что порождаются системой, основанной на чувственном опыте. Хоффман (Hoffman, 1982), к примеру, полагает, что первая основана на эмпатическом дистрессе. Мы переживаем вновь не нашу собственную боль, а боль или дистресс других людей.

В целом, по мнению большинства исследователей, чувства, порождаемые системой, основанной на чувственном опыте или на нарративе, изменить значительно сложнее, чем вызываемые системой рациональной (например, Epstein, Lipson, Holstein & Huh, 1992; Epstein, 1990). Теоретически первые можно ослабить (благодаря привыканию), неоднократно сталкиваясь со стимулами, их вызвавшими. Но мы часто делаем все, что устраняет стимулы, провоцирующие чувство вины. Соответственно, если кто-то хмурился, мы перестаем поступать так, чтобы вызывать у человека подобную реакцию. В результате чувство вины никогда не достигает апогея, и поэтому к нему невозможно привыкнуть (Frijda, 1988). Большинство теоретиков считают, что привыкание достигается при полной реализации соответствующего действия; которое, так сказать, истощается. Кроме того, действия, направленные на возмещение ущерба, служат позитивным подкреплением, поскольку ослабляют или устраняют негативное чувство вины. При устойчивом позитивном подкреплении мы заглаживаем свою вину и никогда не оказываемся в ситуации, делающей возможным привыкание к этим эмоциям. Поскольку мы прилагаем максимум усилий, чтобы не огорчать наших родителей, то продол-

событий, и эти атрибуции ответственности постоянны, глобальны и неизменно имеют внутренний характер. Очевидно, что чувство вины является результатом слишком большой ответственности за негативные события, возложенной на себя.

Негативные эмоции и целенаправленное поведение

Все негативные эмоции, о которых шла речь в этой главе, препятствуют целенаправленному поведению. Воспринимаемая окружающий мир как угрозу, испытывая, например, страх и тревогу, человек не склонен направлять свои усилия на достижение поставленной цели. Он замыкается и переключает свою энергию на защиту от окружающего мира, который кажется ему враждебным. И наоборот, как будет показано в следующей главе, люди, воспринимающие мир оптимистичнее, склонны его исследовать, осваивать и влиять так, чтобы он доставлял им радость и удовольствие.

Аналогичным образом, интерпретируя любую неудачу как свидетельство своей беспомощности, что свойственно людям, пессимистически и депрессивно настроенным, человек отказывается от попыток достичь поставленной цели. И напротив, о чем мы скажем в следующей главе, неудачи не обескураживают оптимиста, он продолжает идти к своему ориентиру, невзирая на препятствия.

ПРАКТИЧЕСКОЕ ПРИМЕНЕНИЕ 10.3 (продолжение) _____

жаем чувствовать вину в их присутствии. Привыкание достигается лишь в том случае, если наши родители расстраиваются. Из этого примера явствует, что чувство вины минимизирует конфликт, но в то же время порождает значительное внутреннее напряжение. Вопрос чрезмерности следует рассматривать как проблему руминаций. Люди, испытывающие вину и стыд, часто анализируют собственные чувства и впадают в уныние.

Примечательно, что переживание вины и стыда поощряется нашим обществом. Людям говорят, как важно быть внимательными к чувствам и желаниям других людей, особенно наших родителей, даже если это мешает нам преодолевать какие-то события собственной жизни. Людей также хвалят за то, что они берут на себя полную ответственность за свои действия. Есть ли какой-то выход для человека, испытывающего чрезмерное чувство вины? Вероятно, наилучшим будет рассмотреть проблему на рациональном уровне. Эпштейн (Epstein, 1990) утверждает, что, действуя на уровне чувственного опыта, мы склонны к сверхобобщениям. Нам нужно понять, что наши реакции на других людей, например родителей, - результат не рационального анализа, а научения, происходящего благодаря системе чувственного опыта. Чувство вины и стыда легче преодолеть, если использовать стиль объяснения, не предполагающий постоянства и глобальности. Бек и Селигман рекомендуют нам не пытаться избавиться от этих чувств (привыкнуть к ним), а сделать так, чтобы они относились только к определенной ситуации и времени. Большинство людей, бывает, мучаются угрызениями совести, и нет ничего плохого в том, чтобы быть восприимчивым к социальному конфликту и желать возмещения нанесенного ущерба или загладить свою вину. Люди, не соперничающие и не поддерживающие хорошие социальные отношения, нередко становятся психопатами. Чувство вины и стыда необходимо рассматривать как напоминание о том, что мы социальные существа. Своевременная корректировка и способность загладить свою вину всегда отличала культурных и тактичных людей. Суть заключается в том, чтобы не требовать от себя полного совершенства и не стремиться угодить каждому.

Наконец, людей, устанавливающих слишком высокие стандарты, может переполнять чувство вины или стыда. Люди же со стабильным чувством собственного достоинства радуются своим успехам и прощают себя за неудачи.

Резюме

Согласно теории Лазаруса, вина — результат нарушения нравственных императивов, а стыд — несоответствия собственных действий эго-идеалу. Сторонники биологического подхода утверждают, что чувство вины врожденное и универсальное, а формы его выражения усваиваются в процессе развития. С точки зрения теории адаптации оно призвано поддерживать хорошие социальные отношения. По мнению Изарда, главная адаптивная функция вины в предотвращении ущерба и эксплуатации. Она способствует выживанию не только отдельного человека, но и социальной группы.

Сторонников теории научения интересует главным образом аффективно окрашенное чувство вины (эмпатическая вина и вина, основанная на тревоге и страхе). Исследование методов поддержания дисциплины свидетельствует, что наиболее высокий уровень нравственного развития достигается благодаря внушению, а наиболее низкий — при применении силы и власти. Отказ в любви не всегда связан с нравственным развитием. Работы Хоффмана показали, что отказ в любви сопровождается двумя разными типами вины — гуманную, гибкую и конвенционально-ригидную. Каждый из них связан с разными процессами социализации.

Представители когнитивного направления, исследуя проблему вины, сосредотачиваются на символических и репрезентационных навыках, например на роли и саморефлексии. Они утверждают, что вина и стыд обусловлены внутренними нормами (часто усваиваемыми при принятии роли) и рационально (посредством саморефлексии) сформированными стандартами. Благодаря последней человек способен изменить свои стандарты.

Бек и Селигман напрямую связывают чувство вины и стыда с депрессией. Чтобы смягчить таковую, необходимо справиться с чрезмерностью этих чувств.

Основные положения

1. Грей считает, что причиной тревоги является активация системы поведенческого подавления (*BIS*).
2. *BIS* активируют как условные, так и безусловные стимулы.
3. *BIS* обуславливают два класса стимулов: сигнализирующие о предстоящем наказании и предупреждающие о неполучении поощрения (фрустрирующие его).
4. Непроизвольные или навязчивые мысли связаны с тревогой.
5. Потеря контроля и неспособность конструктивно реагировать на трудности обусловлены склонностью к тревоге.
6. Исследования свидетельствуют, что люди, воспринимающие окружающий мир как угрозу, более расположены к тревоге.

7. Ученые обнаружили, что снижение уровня определенных катехоламинов и серотонина провоцируют депрессию.
8. По мнению Бака, существуют два типа депрессии: один вызывает неспособность соответствовать требованиям среды, а другой — социальным требованиям.
9. Согласно пересмотренной теории «выученной беспомощности», к депрессии предрасполагает объяснительный стиль, для которого характерны постоянство, глобальность и персонализация.
10. Мысль о том, что пессимизм вызывает депрессию, подтверждают данные о том, что люди, использующие пессимистический объяснительный стиль, более поддаются депрессии при столкновении с неприятными событиями.
11. Согласно теории Бека, депрессия — результат негативного стиля мышления, который изменяет способ отбора, дифференцирования и кодирования информации из окружающего мира. Предубеждение человека против самого себя приводит к когнитивным искажениям или ошибкам мышления.
12. Бек выделяет две разновидности депрессии и связывает их с личностными типами. Социотропными людьми движет потребность быть принятыми и понятыми другими, а независимыми — необходимость достичь, контролировать и избегать межличностных препятствий.
13. Согласно эволюционной теории, вина и стыд — неперенное условие для выживания человечества как вида.
14. При когнитивных подходах к чувствам вины и стыда подчеркивается роль Я и связь их с саморефлексией.
15. Избавляться полностью от вины и стыда неправильно, однако чрезмерность этих чувств мешает целенаправленному поведению, и поэтому необходимо научиться справляться с такими эмоциями.

Эмоции, совпадающие с целями (положительные)

- *Что такое счастье?*
- *Что делает людей счастливыми?*
- *Можно ли научиться быть счастливым?*
- *Почему некоторым людям доставляет удовольствие риск?*
- *Чем оптимизм отличается от надежды?*
- *Оптимистами рождаются или становятся?*
- *Какую роль для счастья и оптимизма играет ранний детский опыт?*
- *Почему люди, обладающие надежной системой социальной поддержки, счастливее и здоровее?*

К эмоциям, которые совпадают с целями, относятся те, что облегчают достижение личных целей (Lazarus, 1991b). В этой главе мы кратко рассмотрим некоторые из них, чтобы уяснить их роль в повседневной жизни. В главе 13 проанализируем еще одну — гордость.

Счастье — яркий пример позитивной эмоции. Лазарус определяет его как планомерное продвижение к поставленной цели (Lazarus, 1991b, p. 121). По мнению исследователя, здесь отражается взаимодействие между личностью и средой. Эмоция счастья — когнитивная оценка такого взаимодействия.

Счастье

Существуют два способа операционального определения счастья. Первый — попросить людей дать оценку по шкале от 1 до 10 того, насколько хорошо они чувствуют себя в данный момент. Чтобы получить средний показатель позитивного аффекта, испытуемому периодически сигнализируют на пейджер, чтобы он зафиксировал свое эмоциональное состояние в данный момент. Среднее от этих оценок будет искомой величиной. Одной из наиболее предпочтительных является также методика оценки субъективного благополучия (СБ). Благодаря ряду вопросов она позволяет выяснить когнитивную и аффективную оценку человеком собственной жизни. Лицам, имеющим высокие показатели СБ, свойственно следующее:

- множество позитивных эмоций;
- малое число негативных эмоций;
- стремление заниматься интересной деятельностью;
- удовлетворенность собственной жизнью (Diener, 2000).

Было обнаружено, что люди с такими показателями имеют множество желательных качеств. Они чаще участвуют в общественной деятельности, более симпатичны окружающим, реже разводятся, живут дольше, более успешны в профессиональной деятельности и имеют более высокие доходы (Diener, 2000).

Культурные различия проявляются в том, как люди решают, счастливы ли они, удовлетворены ли собственной жизнью. В тех национальных культурах, где преобладает индивидуализм, (например, в США) ориентируются на собственные чувства, используя позитивный аффект как предсказатель удовлетворенности жизнью. В обществах же, где доминирует коллективизм (например, в Южной Корее), люди ориентируются на социальные нормы, которыми и продиктованы критерии удовлетворенности. Кроме того, представители коллективистских культур, оценивая собственную жизнь, чаще принимают во внимание мнение семьи и друзей (Suh, Diener, Oishi & Triandis, 1998).

Два мифа об истоках счастья

1. Миф о том, что жизнь трудна и счастливы совсем немногие. Исторически сложилось так, что многие авторы — от Альбера Камю и Теннесси Уильямса до Бертрама Расселла (1930/1985) — думали, что счастливы лишь немногие, а достичь успеха — трудная задача. Некоторые психологи даже полагают, что лишь 10-20% людей по-настоящему счастливы (Hart, 1988; Winocur, 1987). Однако, судя по тому, что говорят сами люди, создается совершенно иное впечатление. На рис. 11.1 приведены данные 916 опросов, в которых приняли участие более 1,1 млн людей 45 национальностей. Из рисунка определенно явствует, что в целом люди довольно счастливы (Myers, 2000).

2. Миф о том, что деньги делают человека счастливым. Думая, что деньги делают их счастливыми, люди покупают лотерейные билеты; записываются на кур-

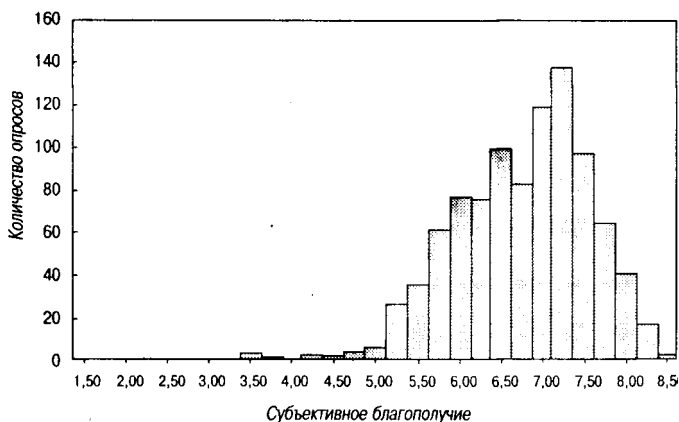


Рис. 11.1. Данные 916 опросов, в которых приняли участие 1,1 млн людей 45 национальностей (ответы приводились в соответствии со шкалой от 0 до 10, где 5 - нейтральный ответ, а 10 - высший уровень). Средний уровень субъективного благополучия составил 6,75. (Гистограмма - Эд Динер (Ed Diener), сопоставление данных - Руут Винховен (Ruut Veenhoven). Гистограмма приведена в статье *The Pursuit of Happiness*, D.G. Myers & E. Diener, *Scientific American*, 1996, 274, 54-55.)

сы повышения квалификации, чтобы добиться карьерного роста; меняют место работы. Действительно, данные исследований показывают, что деньги весьма важны. Они позволяют удовлетворить базовые потребности, например в пище, крове, одежде. Однако, что интересно, в странах с валовым национальным продуктом, составляющим \$8000 на человека, положительная корреляция между богатством и благополучием исчезает (Myers, 2000). Это свидетельствует о том, что, если базовые потребности удовлетворены, дальнейший рост доходов не делает человека более счастливым. Дэвид Лайккен (David Lykken, 1999), опираясь на собственные исследования, заметил: «Люди в рабочих комбинезонах, едущие на работу в автобусе, в целом не менее счастливы, чем те, кто едет в деловом костюме на собственном "мерседесе"» (р. 17).

Обследование внезапно разбогатевших людей показывает, что подобная удача действительно повышает уровень субъективного благополучия, но только на краткий срок (Brickman, Coates & Janoff-Bulman, 1978). Как отмечает Майерс (Myers, 2000), «из-за нашей способности привыкать к славе и богатству вчерашняя роскошь может вскоре стать сегодняшней необходимостью и завтрашним пережитком прошлого» (р. 60).

Нет никаких доказательств, что деньги как таковые приносят счастье. Но существует немало подтверждений уверенности людей в том, что те очень важны или даже абсолютно необходимы для хорошей жизни. Когда студентов колледжей просили оценить, насколько важно или существенно для хорошей жизни «быть финансово обеспеченным» и «иметь свою жизненную философию, найти смысл жизни», выявили, что за последние 35 лет произошел сдвиг в сторону материализма (рис. 11.2) (Sax, Astin, Korn & Mahoney, 1998). По мнению исследователей, в этом главную роль сыграли СМИ, пропагандирующие идею о том, что «потребление» различного рода товаров делает нас счастливыми (Diener, 2000).

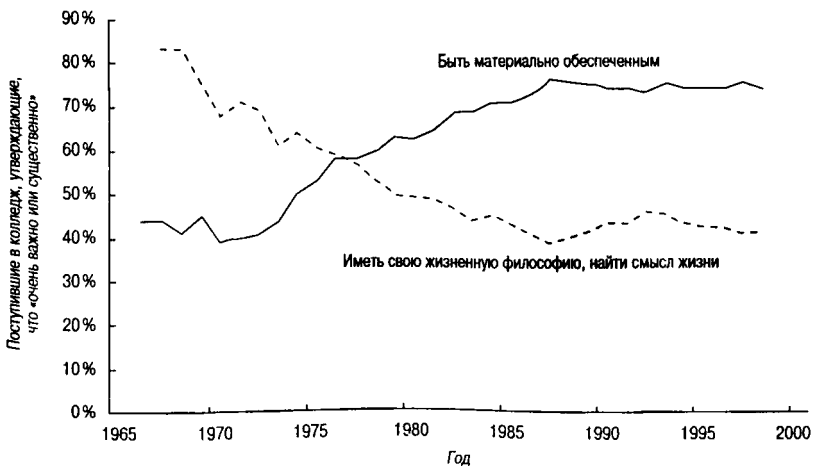


Рис. 11.2. Изменяющийся материализм. По данным ежегодных опросов более чем 200 000 американских студентов, поступающих в колледж. [Общая выборка составляет примерно 65 млн студентов]. (Источник: *Funds, Friends, and Faith of Happy People*, D.G. Myers, *American Psychologist*, 2000, 55, 56-67.)

Биологический компонент

Исследования близнецов, усыновленных разными семьями, свидетельствуют, что половина дисперсии показателей субъективного благополучия в американском обществе обусловлена наследственностью (Tellegen et al., 1998). Изучив людей, различающихся по уровню субъективного благополучия, ученые выявили, что оно положительно связано с такой личностной чертой, как экстраверсия, и отрицательно — с нейротизмом (Heady & Wearing, 1992; Lucas, Diener, Grob, Suh & Shao, 1998). Кроме того, исследователи установили, что ощущение счастья положительно соотносится с хорошими социальными отношениями (DeNeve & Copper, 1998; Myers & Diener, 1995).

ПРАКТИЧЕСКОЕ ПРИМЕНЕНИЕ 11.1

На пути к счастью

Многие авторы придерживаются той идеи, что мы можем добиться счастья и помочь стать счастливыми другим людям. В этом разделе мы обсудим некоторые выводы, вытекающие из современного понимания того, что же приносит людям счастье. Постараемся избежать рассуждений, не проверенных психологическими исследованиями.

Первое, на что я хотел бы обратить ваше внимание в этом практическом приложении, — важность установления хороших социальных отношений. Эта идея основана на исследованиях в области психологии личности. По результатам метаанализа было установлено, что счастье положительно связано с экстраверсией и дружелюбием. Первая имеет отношение к *количеству* друзей, а второе — к *качеству* дружеских отношений (DeNeve & Cooper, 1998). Другие авторы, анализирующие литературу, посвященную проблеме счастья, считают вполне доказательным, что главное для него — социальные отношения (Myers, 1993, 2000).

Многие исследования полагают, что мы отошли от своих биологических корней (Buss, 2000). Хотя этому есть целый ряд объяснений, остановимся на двух из них. Во-первых, по-видимому, мы усвоили понятие эгоизма, коренящееся в индивидуализме (Miller, 2000). Западная философия имеет долгую историю развития в рамках индивидуализма, который сам по себе не так уж и плох. Проблема в том, что на каком-то этапе мы отказались от своих социальных отношений. Миллер и другие ученые утверждают, что средствами массовой информации, и особенно рекламе, удалось внушить людям идею, что счастье является результатом потребления. Кроме того, реклама смогла внушить мысль, что хорошие социальные отношения обусловлены потреблением продуктов, которые улучшают наш внешний вид, запах, но не развитием социальных навыков, включая эмпатию и отзывчивость.

Басе (Buss, 2000) указывает четыре направления развития. По его предположению, мы выжили, потому что наша судьба была связана с «общей судьбой», как это назвали Собер и Уилсон (Sober & Wilson, 1998). Некоторые из предложенных рекомендаций подтверждены результатами исследований других авторов.

1. Поддерживайте тесные родственные отношения. Басе утверждает, что нам необходимо вернуться к своим корням. Мы должны посмотреть назад и понять, как жили наши предки. Басе считает, что родственники, поддерживающие в трудную минуту, придают человеку уверенность. Он признает, что не всегда возможно или даже целесообразно жить вместе, но это не причина, чтобы не переписываться, не звонить и т. п. Как гласят некоторые рекламные слоганы, мы можем оставаться на связи.

Существование родственников делает нас счастливее, и исследования свидетельствуют, что если родные живут где-то поблизости, снижается вероятность применения насилия, особенно избиения жен.

Эти результаты говорят, что оно связано как с поведенческой системой активации (*BAS*), так и с поведенческой системой подавления (*BIS*). Напомним, что система *BAS* дает ощутить вознаграждение. Она важна для инструментального поведения. Одна из главных ее подсистем — дофаминергическая, обуславливающая позитивный аффект. *BIS* — это система, позволяющая «остановиться, всмотреться и прислушаться». Ее активируют новые стимулы, связанные с потенциальным наказанием или прекращением поощрения. Она тесно связана с нейротизмом. Исследования показывают, что нейротизм отрицательно соотносится с ощущением счастья. Поэтому, по мнению ученых, расположенность к счастью — результат активности системы *BAS* и сравнительной пассивности *BIS* (Larsen & Ketlaar, 1991).

2. **Установление истинно дружеских отношений.** Туби и Космидес (Tooby & Cosmides, 1996) утверждают, что в современном урбанизированном обществе многим людям не хватает дружеских отношений. Обрести их непросто. Подчас некоторые люди оказываются вашими друзьями до первой беды. Смысл установления истинной дружбы - поиск людей, похожих на вас, уважающих вас как личность, ценящих ваши умения и способности. Чтобы установить такие отношения, нужно стать человеком, с которым вам самому бы хотелось дружить.
3. **Перейдите от конкуренции к сотрудничеству.** Басе (Buss, 2000) утверждает, что у людей в ходе эволюции сформировались механизмы, определяющие стремление достичь преимущества за чужой счет, механизмы получения удовольствия от неудач других, зависти к тем, кто более преуспел в достижении поставленных целей. И в самом деле, установлено, что людям часто доставляют удовольствие неудачи других людей (Feather, 1994). Утверждается также, что у человека сформированы механизмы, позволяющие сотрудничать с окружающими. Они активизируются, если в судьбах есть общее (Sober & Wilson, 1998). С этой точки зрения нам целесообразно кооперироваться. Поэтому имеет смысл последовать следующим четырем советам (Axelwood, 1984):
 - а) *Расширьте диапазон возможностей в будущем.* Если вы сумеете отвлечься от настоящего момента, то, возможно, поступите по-другому. Например, вместо мести унизившему вас человеку вы можете промолчать и, таким образом, оставить шанс для дальнейшего взаимодействия.
 - б) *Проповедуйте взаимность.* Тот, кто ориентируется на сотрудничество, выживает, а того, кто использует других, избегают и даже изгоняют. Никому не нравится, когда его используют.
 - в) *Придерживайтесь равенства.* Если вы не требуете больше того, что даете, люди охотнее идут на сотрудничество. Они чувствуют, что к ним относятся справедливо и уважительно.
 - г) *Создавайте себе репутацию справедливого человека.* Если вы будете поступать так, окружающие охотнее будут сотрудничать с вами. Если же вы прославите человеком, использующим других, люди от вас отвернутся.
4. **Удовлетворяйте базовые желания.** Было обнаружено, что у людей имеется базовый набор желаний, выгодных в эволюционном плане и ведущих к счастью. К ним относятся желание быть здоровым, добиться успехов в профессиональной деятельности, помогать друзьям и родственникам, установить близкие отношения, быть уверенным в себе, добываясь успеха, потреблять качественные продукты, сохранять личную безопасность и иметь ресурсы, чтобы достичь этих целей (King & Broyles, 1997; Petrie, White, Cameron, & Collons, 1999). В той мере, в какой мы способны удовлетворить все эти желания, мы можем испытывать удовлетворение. Люди испытывают счастье от полноценной жизни.

Зависимость счастья от надежных социальных отношений также подтверждает целесообразность предложенного Баком разделения позитивного аффекта на два типа — эгоистический и социальный. Мысль об обусловленности позитивного аффекта хорошими социальными отношениями проистекает из концепции «общей судьбы» (Sober & Wilson, 1998). Согласно этой идее, любая неудача наших предков привела бы к тому, что нас бы сегодня не было на этом свете. Под предками в данном контексте понимается общность, из которой произошли наши прародители. Успешное взаимодействие ее членов позволило выжить и иметь потомство. В Практическом применении 11.1 даны рекомендации, как можно стать счастливым, вернувшись к своим корням.

Положительные эмоции связаны с активностью левой префронтальной коры, а негативные — правой (Davidson & Hugdahl, 1995; Dozier, 1998). Бак (Buck, 1999) считает, что деление на позитивный/негативный аффект следует заменить на про-социальный/эгоистический. Соответственно левое полушарие должно рассматриваться как отвечающее за первый, а правое — за второй. Пока не совсем ясно, является ли сравнительно большая активность левой или правой префронтальной области особенностью темперамента либо же это результат научения. Возможно, верны оба предположения. То есть рождаясь с некоторой асимметрией, мы все-таки вовсе не обречены жить с данной от природы диспозицией, — например, быть чрезмерно пугливыми. Как уже отмечалось, с генами связано лишь 50 % СБ.

Счастье как адаптивное поведение

Счастье неразрывно связано с полноценной продуктивной жизнью (Csikszentmihalyi, 1999). Бассе (Buss, 2000) выделяет восемь базовых желаний и целей человека. Они свидетельствуют о том, что люди (по крайней мере, некоторые) хотят быть здоровыми, достичь успехов в профессиональной деятельности, готовы помогать друзьям и родственникам, стремятся устанавливать близкие отношения, быть уверенными в себе, чтобы добиться успеха. Они желают потреблять вкусную пищу, быть в безопасности и иметь ресурсы для того, чтобы достичь этих целей (King & Broyles, 1997; Petrie, White, Cameron & Collins, 1999). Как считает Бассе (Buss, 2000), все это согласуется с эволюционными представлениями о том, что наилучшим образом отвечает нашим интересам. Иными словами, истоки наших желаний — в наших генах.

Сама способность человека размышлять о подобных целях — уже достижение. Не так давно наших предков волновали главным образом потребности, связанные с выживанием. Поэтому нам необходимо рассмотреть такой вопрос: что же сделало это возможным. Необходимо рассмотреть две проблемы: во-первых, нашу способность преодолевать страх, во-вторых — планировать.

Компонент научения и когнитивный компонент

Победа над страхом

Когда пытались синтезировать знания о структуре мозга и теорию научения и когнитивных процессов, появились новые интересные идеи о связи между ощущением счастья и адаптивным поведением. Некоторые из них всего лишь гипотезы, но

они отражают стремление к объединению достижений разных дисциплин. Эти идеи помогают понять счастье с позиции и нейрофизиологии и обусловленности. Зная второе, мы сможем лучше понять, как помочь людям стать счастливыми. Начнем с рассмотрения эволюционной теории.

Большинство ее сторонников считают, что изменения человека за последние 150 000-250 000 лет нельзя объяснить одной генетикой (Pinker, 1997). Фактически специалисты заявляют, что происшедшие перемены — результат культурной, а не генетической эволюции (например, Dozier, 1998). Начнем с победы наших предков над огнем.

У большинства животных имеется врожденный страх огня, который так силен потому, что необходим для выживания. Поэтому его преодоление нашими предками — само по себе большое достижение. Поборов свой страх, прародители значительно расширили свои возможности. Они смогли, к примеру, обогатить рацион, поняв, что в него можно включить пищу, поджаренную на огне. Исследователи отмечают, что животные с более развитым мозгом питаются разнообразнее (Dozier, 1998). Одоление огня означало также, что наши предки смогли жить в более холодном климате. В дальнейшем приручение стихии позволило возникнуть производству с использованием угля и других видов топлива, что привело к промышленной революции. Огонь позволял защищаться от хищников: сидя вокруг костра, люди согревались и не подпускали к себе врагов. Задумайтесь, какой была бы наша жизнь, если бы древние люди так и не победили свой страх перед огнем.

Человек преодолел многие из своих врожденных страхов, включая боязнь высоты, закрытого или открытого пространства, боязнь утонуть. Как это удалось? Чтобы это понять, нужно выяснить, как устроен человеческий мозг и почему именно так.

Одна из удивительных особенностей человеческого мозга — более или менее постоянный анализ окружающих условий, направленный на распознавание того, что угрожает нашей жизни. Главная система, ответственная за это, — миндалевидная железа. Если бы не кора, особенно префронтальная, этот отдел в течение дня неоднократно приводил бы нас в состояние «борьбы или бегства». Но этого не происходит, потому что кора подавляет или блокирует сигналы, исходящие от соответствующего отдела и активирующие отмеченную реакцию. Как уже отмечалось (глава 8), миндалевидная железа — это система быстрого, приблизительного реагирования, сформировавшаяся в процессе эволюции для защиты от всевозможных видов опасности (LeDoux, 1996). Она не может различать детали, в результате часто вызывает ложную тревогу. Чтобы снизить частоту появления таковых, потребовалась система, способная более тонко анализировать входящие сигналы. Ею стала префронтальная кора. Она сравнивает все поступающие сигналы с информацией, хранящейся в памяти, в мозге, а затем принимает решение, реальна ли угроза, и если да, то каким образом можно с ней справиться. Если префронтальная кора принимает подобное решение, но не может отыскать подходящего варианта ответной копинг-реакции, на первый план выходит другая — «борьбы или бегства». Если же она приходит к заключению, что с опасностью можно справиться или вообще реально ее не существует, то подавляет реакцию «борьбы или бегства».

Весь этот процесс похож на то, как армия выстраивает защиту против воздушных и ракетных сил врага. Благодаря мощным компьютерам, присоединенным к чувствительным радарным системам, военные получают возможность не задействовать оборонительную систему, например запускать самолеты всякий раз, когда в небе обнаруживаются какие-то объекты. Как и префронтальная кора, компьютер сопоставляет получаемые образы с теми, что хранятся в его памяти, и принимает решение о целесообразности или нецелесообразности оборонительной реакции лишь в том случае, если не может исключить вероятность вражеской атаки.

Способность к планированию

Префронтальная кора не только принимает решения о том, угрожает нам что-либо или нет. Она связана и со способностью создавать образы, а также манипулировать ими. Функционально это означает, что мы можем обдумать результаты и составить планы на будущее. Такое условие — продумать свои действия на несколько шагов вперед — означало для наших предков возможность составить разветвленные алгоритмы типа «если это не сработает, сделай то». Исследователи утверждают, что благодаря своей массивной префронтальной коре наши предки сумели найти совершенно новые способы справляться с опасностями. Так, они поняли, что смогут устранить угрозу вражеского нападения, если построят защиту, например перекроют камнями вход в пещеру. Со временем эта простая стратегия трансформировалась в постройку примитивных крепостей, замков и наконец городов-крепостей. Сегодня мы пользуемся дверными замками, различного рода охранными устройствами и в крайнем случае обращаемся в полицию. Наши предки вели кочевой образ жизни (перебираясь в места, более богатые пищей), так что это изменение вызвало и другие — например, создание припасов, возвращение, одомашнивание животных. Вероятно, в связи с ограниченностью пищевых запасов возникла необходимость овладеть способами ее приготовления. В результате этой адаптации нашим предкам не приходилось постоянно думать об опасностях. В первых замках появились благоприятные условия для развития культуры.

В замках и городах-крепостях жители не были добровольными узниками. Там они получали надежное убежище. Люди поняли, что под прикрытием стен возможно работать днем и мирно спать ночью. Вооруженные группы могут охотиться в лесах, не беспокоясь о безопасности своих жен и детей. С высоких башен караульные увидят врага задолго до его приближения.

Главное, что мне хочется подчеркнуть: поборов страх и научившись планировать, наши предки сумели ослабить влияние реакции «борьбы или бегства». То есть они получили возможность чаще испытывать положительные эмоции. Иными словами, эмоция счастья послужила стимулом для размышлений и планирования.

Я не утверждаю, что мы не способны ощущать страх. У большинства из нас он едва скрыт. Кроме того, все еще сохраняется и миндалевидная железа, которая функционирует, как и раньше. Важно, что мы приобрели возможность создавать среду, в которой не подвергаемся постоянной опасности.

Способность к планированию сделала реальной саморегуляцию. Теперь мы не считаем, что счастье открывается неожиданно и случайно. Это результат, с одной стороны, процессов саморегуляции, позволяющих избежать боли, а с другой —

помогающих добиться цели (Higgins, 1997). В главе 14 мы более подробно рассмотрим эту проблему. Пока же лишь заметим, что благодаря развитой префронтальной коре мы можем достичь высокого уровня счастья через саморегуляцию.

Почему у человека развилась префронтальная кора?

Я уже отчасти ответил на этот вопрос, поэтому здесь подведем краткие итоги. Для наших предков оказалась выгодной восприимчивость к потенциальным опасностям. Иными словами, страх помогал выживать (Dozier, 1998). Однако он был излишним и препятствовал конструктивным действиям. То есть прародители отличались чрезмерной восприимчивостью. Поэтому возникла необходимость в системе, которая позволила бы определить, какие из потенциальных опасностей реальны, непреодолимы, а какие не представляют угрозы, поскольку их возможно как-то предотвратить, и т. д. Если бы эта система не сформировалась, наши предки не выжили бы. Таким образом, и миндалевидная железа, и префронтальная кора развились для устранения одной и той же проблемы — опасности для нашего выживания. Как таковые они, скорее всего, развивались совместно.

Мотивация к составлению планов

Если победа над страхом и способность к планированию не обусловлены генетической эволюцией, что же является мотивацией к составлению планов и дальнейшей передаче их нашим родственникам?

Начнем с проблемы мотивации. Различные теоретики утверждают, что позитивные эмоции ответственны за эгоизм и наше личное выживание (Buck, 1999). Поэтому стремление к счастью — универсальное свойство человечества. Это не эпифеномен, а суть человеческого выживания и эволюции. Иными словами, эмоция счастья и ранее и сейчас мотивирует нас планировать.

По мнению исследователей, из-за необходимости группе выжить люди мотивированы передавать эту информацию следующим поколениям. То есть это не просто альтруизм, а просоциальный аффект, который, подобно эгоистическому, представляет собой необходимое условие выживания и эволюции (Buck, 1999). Ученые полагают, что каждое поколение уточняет полученные знания, а затем передает их следующему. Мотивация, лежащая в основе этого процесса, — это «общая судьба». Таким образом, способности, которые мы демонстрируем в настоящем, не являются чем-то врожденным. Их следует понимать как общие знания. Дозье (Dozier, 1998) отмечает, что чувство общей судьбы заставило США первыми в мире ввести всеобщее образование.

Мы ведем речь о культурной эволюции. Обладая относительно крупным мозгом и научившись доводить до сознания друг друга сложные идеи, люди приобрели способность передавать культурную информацию, необходимую для выживания последующих поколений.

Увлеченность (переживание потока) и счастье

Чикжентмихалы (Csikszentmihalyi, 1990, 1999) в своих работах уделяет пристальное внимание увлеченности, которую он связывает с ощущением счастья. Его исследование основано на тысячах интервью с людьми, описывающими то, что делает

их счастливыми. В результате выяснилось: наибольшее счастье приносит людям не зарабатывание денег или признание (внешняя мотивация), а деятельность, удовлетворяющая их самих (внутренняя мотивация). Увлеченность сопровождается написание песен, составление плана садового участка, покорение гор. Она возникает, когда внимание человека чем-то захвачено и ему кажется, что нет ничего более важного или вообще другого.

Увлеченность обладает рядом особенностей. Во-первых, люди, пребывающие в таком состоянии, полностью отдают себе отчет в своих действиях. Они понимают их смысл и продолжают поступать так, даже не зная, к чему это приведет. Во-вторых, они способны воспринять непосредственную обратную связь. На каждом этапе они идут в правильном направлении и делают правильный выбор. В-третьих, они уверены, что стоящая перед ними задача им по силам. Они не встревожены и не скучают, перед ними стоит проблема, которую они могут разрешить.

Чикжентмихалы отмечает, что счастье ощущается не в процессе увлеченности чем-то, а в момент завершения деятельности, которой та сопутствовала. Тогда счастье — это скорее когнитивная оценка. Следует иметь в виду, что в увлеченном состоянии у людей абсолютно отсутствуют страх и тревога. Это происходит благодаря префронтальной коре, которая позволяет преодолевать их, с одной стороны, и манипулировать образами — с другой.

Как достигается состояние увлеченности? Это случается, если полностью погрузиться в свою деятельность — спортивную, творческую, интеллектуальную и т. п. То есть отстраниться от эго (не волноваться о том, что подумают другие) и освободиться от отвлекающих факторов. Позволить деятельности полностью завладеть вашим вниманием, не налагать временные и иные ограничения. Погрузившись в работу, человек должен повышать ее сложность, чтобы она по-прежнему оставалась трудной и захватывала его. В итоге он будет получать удовольствие вновь и вновь (Csikszentmihalyi, 1990, 1999).

Счастье и копинг

Нам бы всем хотелось постоянно быть увлеченными чем-то, однако этого не всегда так просто достичь. Главная причина в том, что в повседневной жизни мы часто сталкиваемся с внешними угрозами и требованиями, превышающими наши возможности. Мы нередко говорим, что жизнь полна стрессов. На научном языке наше взаимодействие с внешним миром во многом активизирует реакцию «борьбы или бегства». Слово *«копинг»* часто употребляется вместе со *«стрессом»*. Термин выражает ту идею, что иногда для реализации внешних требований или целей лучше всего действовать планомерно. У нас, к примеру, может не быть всех навыков, необходимых для решения какой-то задачи. Не будучи захваченными увлеченностью, мы не знаем, каков наш следующий шаг, и догадываемся лишь об общем направлении действий.

Я хотел бы в первую очередь отметить, что даже в состоянии неопределенности люди способны ощущать счастье. По этой причине Лазарус определяет его как планомерное продвижение к поставленной цели (Lazarus, 1991b).

Майерс и Динер (Myers & Diener, 1995, 1996) выделили четыре главных качества, связанных с ощущением счастья: экстраверсию, оптимизм (о котором мы расскажем подробнее), самоуважение и личный контроль. Три последних тесно связаны с реакцией копинга. Оптимисты уверены в высокой вероятности благоприятных событий. Самоуважение, которое оценивается по таким утверждениям, как «Я доволен собой», «Со мной интересно», «У меня есть интересные мысли», отражает уверенность в себе. Исследователи соотносят его с копингом и успехом. Наконец, личный контроль — это уверенность в своей способности мобилизовать ресурсы, необходимые для решения определенных задач. Из этого следует, что вера в себя играет весьма важную роль. Она значительно сказывается на результате. Рассмотрим биологический, когнитивный компоненты копинга и компонент научения.

Биологический компонент

Для изучения копинга используется как один из главных метод избегания, о котором речь шла в предыдущей главе. Годы исследований позволили точно установить, что животные, подвергающиеся воздействию электрического тока, демонстрируют все физиологические детали, характерные для реакции «борьбы или бегства». Среди прочего у них отмечается выброс катехоламинов, в частности адреналина и норадреналина (Frankenhaeuser, Dunne & Lundberg, 1976; Hansen, Stoa, Blix & Ursin, 1978).

Однако после научения химическая реакция резко изменяется. Значительно снижается выброс адреналина, существенно падает уровень активации. Лишь содержание норадреналина — вещества, связанного с адаптивным поведением и активизирующего системуощерения в мозге, остается прежним. Полученные результаты привели психологов к выводу: после научения стресс значительно уменьшается. Это подтверждает идею о том, что значительную, если не большую, часть нашего повседневного взаимодействия можно рассматривать как колебание между состояниями страха и счастья (Dozier, 1998). То, что подкрепляет поведение, вызывает позитивный аффект. Данные многочисленных исследований свидетельствуют, что при реакции копинга люди переживают самые разные эмоции. Например, удовлетворение, эмоциональный подъем, эйфорию, ликование (Lazarus, 1991b). Если человеку приходится приобретать какие-то новые навыки в процессе контроля, то он ощущает гордость или свою эффективность (способность успешно справиться с поставленной задачей).

Компонент научения/когнитивный компонент

Если вы изучите одно и то же животное в разных ситуациях научения, где проявляется стратегия «избежать», то обнаружите, что по ходу эксперимента научение происходит быстрее. Мы уже затрагивали этот вопрос в предыдущей главе, рассматривая проблему предупреждения «выученной беспомощности» у крыс. По мнению многих психологов, у животных формируется своего рода обобщенное представление о том, что если они разрешили одну ситуацию, то смогут справиться и с другой. У людей мы называем это личным контролем, самоуважением и оптимизмом. Бандура обозначает их как ощущение человеком своей эффективности. Однако согласно такой теории, оно зависит от специфики ситуации.

Следовательно, необходимость преодолеть последнюю не будет негативно окрашенной. Если, опираясь на свой успешный опыт, вы уверены, что сможете справиться с разнообразными ситуациями, то не будете рассматривать новые как угрозу собственной безопасности. Вспомним об увлеченности. Люди переживают ее, поскольку уверены, что их навыки и способности соответствуют предъявляемым требованиям, а деятельность нужна им самим. Иными словами, нет внешней опасности, заставляющей нас предпринимать определенные действия по ее преодолению.

Резюме

К эмоциям, совпадающим с целями, относят те, что способствуют достижению личных целей. Вопреки мнению о трудности жизни большинство людей называют себя в общем счастливыми. Исследования близнецов показали, что на 50 % счастье обусловлено генетически. Остальное обуславливается такими факторами, как реакции копинга и представления об эффективности поведения. По мнению ученых, одним из обстоятельств, позволивших людям испытывать счастье, явилась победа над множеством страхов, включая боязнь огня. Этому способствовало также формирование способности составлять планы. Возможность устранить страх планированием связана с развитием префронтальной коры. Хотя на 98 % гены человека совпадают с генами шимпанзе, у людей префронтальная кора значительно больше, что, вероятно, объясняет наши различия.

Термин «*копинг*» часто используется в связи с проблемой стресса. Получено немало доказательств, что успешный копинг позволяет ощутить счастье. Исследователи установили, что люди, уверенные в собственной способности преодолевать трудности, более счастливы.

Проблема неуверенности и копинг Счастье от преодоления страха и неуверенности: развитие установки на действие

Особенность нашего повседневного взаимодействия с окружающим миром — отсутствие уверенности в том, как следует себя вести в новых ситуациях. Неуверенность — это одно из основных понятий в теории копинга. Исследователи считают, что отсутствие надлежащего ответа ведет к стрессу. С эволюционной точки зрения недостаток уверенности представляет серьезную проблему. Он угрожает выживанию. Человек должен знать, что происходит в окружающем мире и как эффективно с ним взаимодействовать. Психологи называют это *копингом*.

Движимые страхом и неуверенностью относительно своих действий, мы отказываемся совершать то, что, по нашему мнению, доставило бы нам счастье. Страх делает нас более восприимчивыми к угрозам нашей безопасности, поэтому целесообразно не делать то, чего мы боимся.

Неуверенность — это когнитивное состояние, при котором мы не способны полностью что-либо понять или предугадать результат какого-то поступка. Поэтому исследователи и обнаружили, что она вызывает сильную активацию, а в итоге — перестройку внимания (глава 5). Для выживания нам необходима полная инфор-

мация об окружающем мире. Неуверенность сигнализирует, что мы не вполне готовы к взаимодействию со средой. Обычно это чувство порождает тревогу. Поэтому вполне логично, что неуверенность предрасполагает к пассивности.

В предыдущей главе мы отмечали, что действия и бездействие, связанные с нарушением нравственных норм, пробуждают чувство вины и стыда. Они также могут вызывать смущение, печаль, тоску. Например, смущение появляется, когда мы не подготовились к выступлению («Я выглядел круглым дураком и никогда больше не смогу показаться на публике»), печаль — если упустили важный момент и позволили вероятному супругу (супруге) уйти из нашей жизни («Жаль, что я не ответил на письмо»). Тоска обуревает человека, например, когда он не поступил в университет и поэтому не получил квалификацию, позволяющую лечить («Жаль, что я не могу помочь этим людям»). Джилович и Медвек (Gilovich & Medvec, 1995) считают, что упущения связаны с несоответствием потенциалу, а действия, нарушающие нормы, — с неподготовленностью. Вместе эти чувства называют сожалением. Если нежелательные действия обычно влияют на нас незамедлительно и могут тут же завладеть нашим вниманием (например, неподготовленность к выступлению), то упущения становятся значимыми со временем (например, непоступление в университет).

Чаще всего причиной сожаления оказывается бездействие (Erskine, 1973; Gilovich & Medvec, 1995). Обычно человек поступает так из-за собственной тревоги или страха. Борьба с этим часто вознаграждается сторицей. Снова рассмотрим биологический и когнитивный аспекты действий, а также аспект научения.

Биологический компонент

Чтобы изучить феномен неуверенности в лабораторных условиях, психологи разработали ситуации, не позволяющие обследуемому осуществлять полный контроль. Стремясь сделать ситуацию, в которой возможно избежать удара током, частично контролируемой, допускали разряды, которым не предшествовал предупреждающий сигнал. С точки зрения животного, это означает, что, даже усвоив связь между ударом тока и вспышкой и научившись избегать разряда определенной реакцией на свет, оно получит этот удар в любом случае. Иными словами, животное не может превратить ситуацию в совершенно контролируемую. Несмотря на это, оно все же усваивало необходимые реакции. В процессе научения у животных отмечался выброс норадреналина. Но при этом уровень адреналина оставался высоким. Это означает, что животное по-прежнему испытывало стресс, хотя и получило поощрение.

Несколько десятилетий назад Шильдраут и Кети (Schildkraut & Kety, 1967) предложили точку зрения, которая впоследствии стала общепринятой (Buck, 1999).

Усиленное высвобождение адреналина происходит в состоянии тревоги или в угрожающих ситуациях неопределенного или непредсказуемого характера, при которых необходимо активное копинг-поведение, но оно не реализуется. Высвобождение норадреналина происходит в состоянии гнева или агрессии, а также в трудных, но предсказуемых ситуациях, делающих возможным активные адекватные поведенческие реакции. В различных условиях повышение уровня адреналина или норадреналина или обоих этих катехоламинов отражает специфические реакции адаптации (Schildkraut & Kety, 1967, p. 23).

Пытаясь справиться с непредсказуемым, человек обычно ведет себя таким образом, чтобы сделать ситуацию обратной. Если, к примеру, мы оказываемся перед лицом неминуемого нападения, то можем попытаться выстроить защиту. Психологи называют подобные действия *копинг-поведением*. В его процессе высвобождается норадреналин и улучшается настроение. Далее мы поговорим о когнитивном копинге, несколько отличающемся от копинг-поведения. Как правило, при втором тревога сменяется надеждой.

Компонент научения/когнитивный компонент

Множество доказательств подтверждает ту мысль, что при выполнении трудной задачи человек получает большее самоудовлетворение от реакций копинга, чем при решении легкой (Bandura, 1991a; Locke & Latham, 1990). Согласно теории научения, ценность подкрепления собственной способности контролировать результат в очень сложной ситуации выше, чем в простой. Личный контроль над событиями, представляющими угрозу, — мощный источник мотивации у людей, а неспособность контролировать приводит к стрессу (Bandura, Cioffi, Taylor & Brouillard, 1988). Неудивительно, что он слабее, если мы воспринимаем собственное копинг-поведение как эффективное.

Между трудностью копинга и масштабами выброса норадреналина существует положительная взаимосвязь (Frankenhaeuser & Johansson, 1976). Это, по-видимому, объясняется тем, что сложность реакции требует большего напряжения. Как демонстрируют многочисленные исследования, когда ситуация выходит из-под контроля, организм удваивает свои усилия. Поскольку попытки контролировать ситуацию имеют адаптивный характер, они связаны с повышением уровня норадреналина. Благодаря информации обратной связи о неспособности контролировать ситуацию мы вдвое умножаем прикладываемые усилия. Соответственно интенсивный выброс норадреналина у обезьян, когда те стремились избежать электрических разрядов, объясняется попытками животных взять под контроль ситуацию, которая контролировалась ими лишь частично.

По всей видимости, люди способны пересмотреть свои взгляды на более позитивные (Lazarus & Launier, 1978). Альпинист, к примеру, может сосредоточиться на удовольствии от успешного покорения вершины, а не на опасностях восхождения. Если человек рассматривает ситуацию с позитивной точки зрения, то и эмоции возникают соответствующие. Эти результаты подтверждают важность когнитивных процессов в мотивации и в эмоциональной сфере.

Остается определить, в какой мере человек способен контролировать свои представления. Вскоре мы вернемся к этому вопросу.

Прежде чем перейти к следующей теме, отметим еще один момент. Исследования, рассмотренные нами, показывают, что сама решимость предпринять действия запускает ряд механизмов, подкрепляющих поведение. Но эти исследования умалчивают, почему человек вообще предпринимает какие-то действия. Почему нужно бороться, пытаться преодолеть страх и неуверенность? Джилович и Медвек (Gilovich & Medvec, 1995) считают, что человек, не научившись использовать подходящие моменты, рискует в конце концов накопить массу поводов для сожаления. Мы должны понять, что, хотя ошибки и огорчают, сожаление пере-

борет любые воспоминания о неудачах. Иными словами, приходится настраивать себя на действия.

Мотивация к поиску острых ощущений

Поиск острых ощущений или рискованное поведение интересуют психологов из-за иррациональности. Можно понять, почему люди стремятся осилить страх публичных выступлений или неудачи, но зачем одолевать тот страх, что выполняет явно адаптивную функцию — снижает риск смерти?

В этом разделе мы рассмотрим заявленную в заголовке проблему, принимая во внимание взаимодействие биологических, когнитивных факторов и факторов научения.

Взаимодействие биологических, когнитивных факторов и факторов научения

Как следует из исследования ряда занятий — парашютизма, дельтапланеризма, альпинизма и других видов экстремальной деятельности, у людей, которые выбирают их, происходит повышение уровня норадреналина и адреналина (Zuckerman, 1979). Из самоотчетов известно также, что человек, склонный к риску, испытывает, когда рискует, психологический подъем (например, Fenz & Epstein, 1969). Эти результаты можно трактовать посредством теории эмоций, предложенной Шехтером и Сингером (Schachter & Singer, 1962).

Большая часть экстремальных видов деятельности предполагает овладение определенными навыками. Скалолазы, например, должны знать приемы движения рук и ног. Психологи обычно рассматривают такие навыки в рамках поведенческого копинга. Рискованное поведение вызывает повышение уровня норадреналина — химического вещества, связанного с положительным настроением.

Это объясняет, почему люди стремятся приобрести определенные навыки и демонстрируют их. Но все же остается совершенно непонятно, почему человек ставит под угрозу собственную жизнь, выбирая такую деятельность. Желая понять это, нужно сначала заметить, что многие виды экстремального поведения связаны со скоростью и высотой (или ими вместе), причем таковые обычно вызывают врожденный страх или тревогу и резко повышают уровень активации. Согласно теории Шехтера и Сингера, этот процесс приводит к повышению интенсивности эмоций. Поэтому можно утверждать, что искатели острых ощущений научаются (путем проб и ошибок) использовать страх как средство, повышающее уровень активации, чтобы переживать моменты психического подъема.

Таким образом, согласно данной теории, люди обращают страх или неуверенность в активацию, усиление которой в конечном счете обеспечивает психологический подъем. Имея хорошие навыки копинга, они не испытывают особого страха, а скорее удовлетворенность самими собой, связанную с тем, что они обладают мастерством, которое демонстрируют неизвестности. Недостаток такой интерпретации — представление о том, что человек способен избавиться от когнитивного компонента страха и тревоги — от негативных мыслей и опасений — более или менее произвольно. В действительности же все не так просто. Рассмотрим некоторые способы, позволяющие контролировать тревогу.

Теория самоэффективности и два способа контролировать тревогу

Известно, что некоторые люди лучше борются со своими страхами и тревогами. Почему? Бандура (Bandura, 1989) считает, что это обусловлено ощущением *самоэффективности*. Она предполагает уверенность человека в своей способности поддерживать мотивацию, мобилизовать когнитивные ресурсы и совершить действия, необходимые для контроля над определенными событиями (Ozer & Bandura, 1990). Ею определяется, за какую задачу готов взяться человек, какие усилия он приложит, насколько настойчивым он окажется, а также в какой мере его обескуражат трудности и неудачи (Bandura, 1991a). Каждый должен спросить себя, достаточно ли у него навыков, энергии и способности преодолеть страх и тревогу. Вторая причина, по которой человек предпринимает какие-то действия, связана с *результативной эффективностью* — представлением о том, насколько приятно достижение цели. Искатели острых ощущений могут спросить себя, принесет ли им рискованная деятельность желаемое эмоциональное состояние. Согласно теории самоэффективности, человек скрупулезно оценивает различные элементы — личные и ситуативные, которые связаны с предпринимаемыми действиями.

Бандура (Bandura, 1991a) полагает, что люди избегают потенциально угрожающих ситуаций не из-за тревоги или возбуждения, а из-за ощущения собственной неспособности справиться с ситуацией — поведенчески или когнитивно. В процессе копинга человек предпринимает шаги, направленные на предотвращение или по крайней мере уменьшение угрозы. С помощью когнитивного копинга человек осознает свою способность управлять мыслями или когнициями. Бандура (Bandura, 1991a) утверждает, что на когнитивном уровне одним из важнейших источников опасности является неумение справиться с неприятными мыслями, возникающими в ситуации страха и угрозы. Люди, страдающие агарофобией, не любят выходить на улицу, потому что боятся возникновения панической атаки в новой или незнакомой ситуации. Их пугает возможность утратить контроль.

Таким образом, согласно теории самоэффективности, решение действовать зависит от того, уверены ли мы в навыках поведенческого копинга и в способности контролировать собственные мысли. Доказательства этой идеи были получены неоднократно. Но, вероятно, наиболее яркая иллюстрация — исследование женщин, испытывающих страх перед нападением (Ozer & Bandura, 1990). Их учили методам защиты от потенциальных нападающих (тренинг овладения навыками). Затем испытуемых просили оценить, насколько изменилась их самоэффективность. Результаты показали, что женщины стали выше оценивать свои поведенческие способности справиться с нападением, а также меньше бояться тех мест, которые прежде вызывали у них сильную тревогу. Иными словами, в своей повседневной жизни они оказались менее скованными, уменьшилось и число их опасений.

Ощущение самоэффективности связано теснейшим образом с уровнем катехоламинов — норадреналина и адреналина (рис. 11.3). Если оно устойчиво, содержание их относительно невелико. С появлением неуверенности в себе (средняя степень такой эффективности) уровень этих двух катехоламинов резко возрастает. Когда человек отказывается от потенциально опасной деятельности (слабая самоэффективность), содержание адреналина и норадреналина снижается (Bandura,

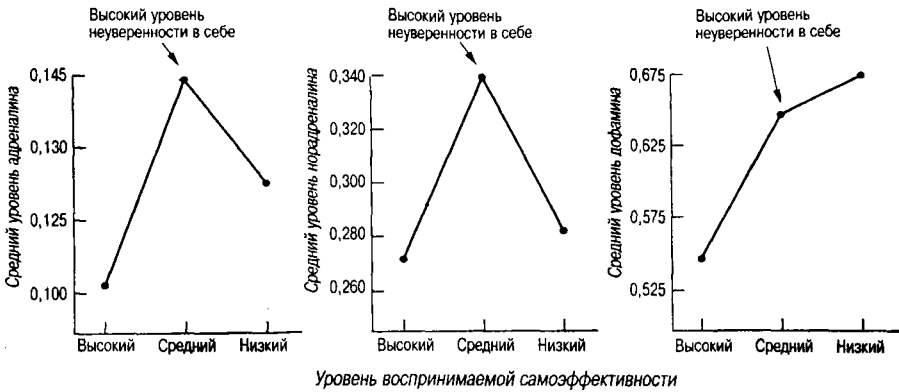


Рис. 11.3. Средний уровень катехоламинов (адреналина, норадреналина и дофамина) в плазме как функция воспринимаемой самооффективности копинга. (Источник. *Catecholamine Secretion as a Function of Perceived Coping Self-Efficacy*, A. Bandura, C. B. Taylor, S. L. Williams, I. N. Mefford & J. D. Barchas. *Journal of Consulting and Clinical Psychology*, 1985, 53, 406-414.)

Taylor, Williams, Mefford & Barchas, 1985). На рис. 11.3 представлены результаты, полученные при сопоставлении когнитивного и поведенческого копинга. Второй обычно приводит к повышению уровня норадреналина. Таким образом, с возрастанием неуверенности в себе происходят значительные сдвиги катехоламинов, что, как мы уже знаем, тесно связано с эмоциональной сферой.

Озер и Бандура (Ozer & Bandura, 1990) попытались выявить каузальную структуру, которая побуждает заниматься различными видами деятельности (мотивация к приближению), несмотря на вероятную опасность (мотивация избегания). Результаты исследования, в котором принимали участие женщины, прошедшие тренинг овладения навыками (он помогал защититься от нападения), отражены на рис. 11.4. Рассмотрим верхнюю часть схемы. После тренинга (обозначенного на

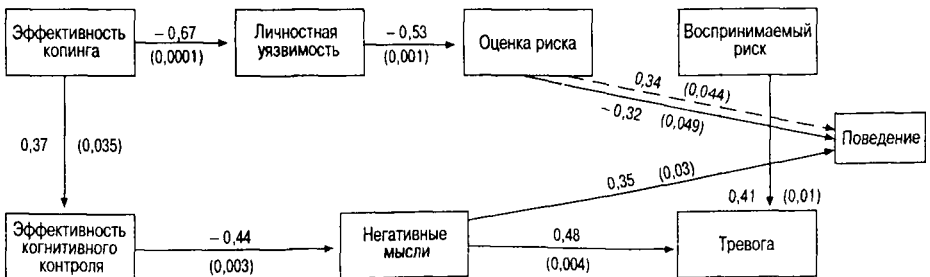


Рис. 11.4. Каузальные структуры после тренинга навыков. Цифры, указанные на стрелках, фиксируют значимые стандартизованные коэффициенты связи. Цифры в скобках отражают уровень значимости. Сплошная стрелка, направленная к блоку «поведение», обозначает поведение, направленное на избегание, а пунктирная - поведение испытуемых. Коэффициенты, уровень значимости которых меньше 0,1, на схеме не отражены. (Источник. *Mechanisms Governing Empowerment Effects: A Self-efficacy Approach*, E. M. Ozer & A. Bandura, *Journal of Personality and Social Psychology*, 1990, 58, 472-486.)

рисунке как эффективность копинга) женщины почувствовали себя не столь уязвимыми и лучше определяли степень опасности той или иной ситуации. Заметно окрепло активное поведение, а склонность избегать опасности, наоборот, ослабла. Обратите внимание, что подчас человек отказывается от деятельности, например, из-за апатии, а не потому, что чего-то боится. Поэтому Озер и Бандура воспользовались разными способами оценки тенденции к активному и избегающему поведению.

В нижней части схемы (рис. 11.4) отражена взаимосвязь между тренингом навыков (результативность копинга) и повышением эффективности когнитивного контроля. Озер и Бандура измеряли последнюю, прося испытуемых женщин сказать, насколько тем было легко или трудно отвлечься от мыслей о сексуальном насилии. Скорее всего, тренинг повышает эффективность когнитивного контроля. Если женщина чувствует, что сможет защититься, у нее меньше оснований для беспокойства. В нижней части схемы отмечено, что негативных мыслей меньше, когда когнитивный контроль высокоэффективен и соответственно слабее склонность избегать проблемы. Существует немало доказательств того, что негативные мысли тесно связаны с избегающим поведением (Bandura, 1991a). Таким образом, именно они, а не тревога вызывают его у женщин. Испытуемые тревожились, но это происходило как от негативных мыслей, так и ощущаемого риска. Вывод о том, что тревога как таковая не подавляет действия, подтверждается результатами других исследований. Согласно им, тревога часто вызывает настороженность, но не является основной причиной бездействия (Barlow, 1988). Напомним, это сложная эмоция, предполагающая и активацию, и когнитивную составляющую. Тревога заставляет нас быть более осторожными — остановиться, присмотреться, прислушаться, прежде чем продолжать свои действия. По этой модели, чтобы контролировать свои действия, а также и собственно тревогу, необходимо держать под контролем негативные мысли. Помогает в этом компетентность, которую Озер и Бандура назвали эффективностью копинга.

Теория самоэффективности и поиск острых ощущений

Задействование активации

Теория самоэффективности позволяет убедительно объяснить поведение, направленное на поиск острых ощущений.

Как отмечалось выше, искатели их пытаются задействовать возбуждение — компонент страха и тревоги, чтобы повысить интенсивность возбуждения. Для этого, согласно модели, представленной на рис. 11.4, такие люди должны уметь оценивать риск, а также контролировать свои негативные мысли, — факторы, обуславливающие мотивацию избегания. С точки зрения самоэффективности приобретение навыков, необходимых для того или иного вида деятельности, позволяет достичь сразу двух этих целей. Иными словами, благодаря соответствующему тренингу человек способен научиться контролировать свои страхи и тревогу.

Я как-то сказал одному студенту, заядлому дельтапланеристу, что, по газетным сообщениям, занимающиеся этим видом спорта гибнут чаще, чем любители другой активной деятельности. Он ответил: «Дельтапланеризм опасен только в том случае, если ты неосторожен». Затем сказал, что он профессионал и у него самое

лучшее снаряжение, какое только возможно купить, — значит, он ничем не рискует. Еще раньше мой студент признался, что любит этот спорт за ощущение совершенной ясности сознания и полной сосредоточенности. Данный случай иллюстрирует тесную взаимосвязь между страхом и оценкой собственных навыков.

В определенном смысле счастье — это высокая степень активации при отсутствии страха. Так, люди употребляют амфетамин, наркотик-стимулятор, потому, что он вызывает расслабленную ясность сознания — возбуждение без тревоги.

Почему людям нравится прыгать с «тарзанки», что не требует сложных навыков? Вероятно, от прыжков с нее удерживают негативные мысли. Если справиться с ними, быть уверенными в надежности снаряжения, то возможно получить удовольствие от возбуждения и не ощущать страха.

Увеличение степени риска

Среди особенностей поведения, связанного с поиском острых ощущений, склонность человека увеличивать степень риска по мере того, как развиваются соответствующие навыки. Это вполне понятно. Чтобы вызвать страх и тревогу, без которых активация остается довольно слабой, ситуация должна быть до известной меры неопределенной. Следовательно, для того чтобы добиться более высокого уровня активации, необходимо увеличить степень риска. Любители острых ощущений постоянно подвергают свою жизнь опасности. С точки зрения же их самих, риск совсем невысок. Им известно о нем, но, по их мнению, только определенный уровень риска позволит ощутить счастье (Rowland, Franken & Harrison, 1986).

Итоговые замечания

В этой главе кратко представлены различные подходы. Мы исходим из того, что люди подвергают себя опасности, стремясь вызвать ряд химических реакций. Иными словами, поведение, внешне не выполняющее никакой адаптивной функции, провоцируется желанием гедонистического удовольствия. Не менее важны и цели.



Развитая спортивная индустрия помогает людям ощутить эмоциональный подъем, подвергаясь риску под контролем опытных специалистов

Постановка их и достижение порождают ощущение самоэффективности и удовлетворенности. Это также способствует высвобождению ряда химических веществ. Недостаток когнитивных интерпретаций — недостаточное осознание того факта, что мы существа биологические и наши чувства связаны с высвобождением химических веществ в мозге. При интерпретации рискованного поведения как гедонистического удовольствия в стороне остается вопрос о преодолении негативных мыслей, которые часто заставляют нас отказываться от тех или иных видов деятельности. При интерпретации же с позиций научения плохо объясняются такие факторы, определяющие поведение, как химические вещества в мозге и когниции.

Резюме

Как показывают исследования, люди сожалеют о том, что они не воспользовались представившейся им возможностью. Они бездействуют из-за страха, неуверенности и неопределенности, касающихся действий. Результаты изучения указывают, что при столкновении человека с неопределенностью уровень адреналина у него обычно возрастает. И это относится не только к активации, но и к тревоге и стрессу. Ощущает ли их человек, зависит от того, сформирована ли у него реакция копинга, которая позволит справиться с негативными стимулами. Способность изменить свой взгляд на ситуацию и проинтерпретировать ее с позитивной стороны позволяет понять, почему некоторым людям лучше удастся справиться со страхом и неуверенностью.

Поиск острых ощущений можно трактовать как взаимодействие биологических, когнитивных переменных и факторов научения. Согласно теории эмоций, которую предложили Шехтер и Сингер, люди, стремясь к ситуации, вызывающей страх, добиваются усиления позитивных эмоций от ее преодоления. Слабый момент такой интерпретации — игнорирование сложности эмоций страха и тревоги. Обе они включают компонент активации — нейтральный по отношению к наступательному и избегающему поведению, а также и когнитивный, связанный со стремлением избежать. Исследования Озера и Бандуры свидетельствуют, что человек способен преодолеть многие когнитивные аспекты тревоги. Поэтому люди могут испытывать возбуждение, возникающее вместе со страхом и неуверенностью, при отсутствии негативной мотивации. Эта интерпретация преодолевает ряд существенных недостатков собственно биологического и когнитивного подходов.

Оптимизм и надежда

Если человек считает поставленные цели достижимыми, то будет прилагать массу усилий, чтобы их добиться. Но когда оценивает их противоположным образом (из-за того, что нет необходимых качеств или существуют внешние ограничения), усилия его слабее, и в конечном счете он отказывается от действий (Scheier & Carver, 1988). Иными словами, ожидания, касающиеся результатов, играют важную роль в том, станет ли человек действовать или же нет.

Оптимисты и полные надежд люди рассматривают все желательные результаты как достижимые, несмотря на неудачи. Они настойчивы в продвижении к цели и даже умножают свои усилия, если на пути возникает препятствие. Некоторые

считают, что это слишком нереалистично (например, Alloy & Abramson, 1979) или что такие люди живут иллюзиями (например, Taylor, 1989), поскольку не могут смириться с неудачами. Они не хотят признать, что лучше всего о будущем можно судить по настоящему. Почему же эти люди не смиряются с неудачами?

Парадоксально, но тот, кто не сдаётся, и достигает подчас наибольших успехов. Так, когда Эдисон приступил к своим изысканиям, идея электрической лампочки была отнюдь не нова. Но ему и его сотрудникам потребовались три года на то, чтобы установить все характеристики, которые сделали электрическую лампочку жизнеспособным товаром.

Если все в порядке, оптимисты и пессимисты почти не различаются. Когда же дела начинают идти не так, как надо, вторые сдаются, а первые проявляют настойчивость. В этом разделе мы проанализируем, почему же так происходит.

Обратите внимание, что отказываться от борьбы не всегда плохо. Быть излишне оптимистичным — и благо и зло. Как говорит Тиллич (Tillich, 1965), «глупому легко надеяться, а мудрому — трудно. Любой может тешить себя пустой надеждой; подлинная же — это нечто редкое и великое» (р. 17).

Определения

Концепты оптимизма и надежды предполагают определения с учетом биологических переменных; теории научения Селигмана и других ученых, где оптимизм рассматривается как результат определенного объяснительного стиля. Здесь также учитываются и когнитивные подходы (например, Snyder et al., 1991), согласно которым оптимизм рассматривается в связи с Я-концепцией.

В качестве его рабочего определения приведем то, что предложили Шейер и Карвер (Scheier & Carver, 1985). Оптимизм — это в целом ожидание хороших, а не плохих результатов при столкновении с проблемами в важных сферах жизни. Примерив Шкалу жизненных ориентации (*Life Orientation Scale — LOT*), Шейер и Карвер (Scheier & Carver, 1985) продемонстрировали положительную связь между оптимизмом, состоянием здоровья и восстановлением после операции (Scheier et al., 1989).

Более подробно мы рассмотрим определения надежды после того, как проанализируем некоторые работы об оптимизме. Под ним понимают позитивную установку на то, что вне зависимости от наших способностей произойдут позитивные события. Надежда же связана с целенаправленным поведением. Это означает, что мы можем добиться своей цели, используя имеющиеся навыки и способности или, вполне вероятно, настойчивость (например, Snyder et al., 1991).

Оптимизм и пессимизм

Являются ли оптимизм и пессимизм противоположными полюсами одного континуума? Если да, то бессмысленно прибегать для их оценки к разным методикам. Однако исследования свидетельствуют об обратном (Marshall, Wortman, Kusulas, Hervig & Vickers, 1992; Robinson-Whelen, Kim, MacCallum, Kiecolt-Glaser, 1997). Пессимизм преимущественно соотносится с нейротизмом и негативным аффектом, а оптимизм — с экстраверсией и позитивным аффектом. Это указывает и на то, что оптимисты открыты новому опыту, новой стимуляции, а пессимисты более замкнуты и скованны во взаимодействии с окружающим миром.

Напомним, что счастье также связано с позитивным аффектом и экстраверсией. Главное различие между ним и оптимизмом в том, что оптимизм подразумевает ожидание приятных событий в будущем, даже если в настоящем они не слишком приятны.

Биологический компонент

Лайонел Тайгер (Lionel Tiger, 1985) отстаивает эволюционный взгляд на оптимизм. Он утверждает, что, покинув леса и став обитателями равнин, наши предки столкнулись с необходимостью добывать пищу, убивая других животных. Охотясь, они попадали в опасные ситуации; многие получали ранения и травмы. Принципы научения гласят, что люди склонны отказываться от задач, приводящих к негативным последствиям. Так почему же охотники продолжали заниматься своим делом, несмотря на все опасности? Тайгер утверждает, что биологически целесообразным стало развитие оптимизма. Он позволил нашим предкам пережить неблагоприятные обстоятельства, даже увечья.

Какие же механизмы помогают оптимизму развиваться? Тайгер полагает, что один из них имеет отношение к действию эндорфинов. При повреждениях в нашем организме их уровень обычно повышается. Эндорфины обладают по крайней мере двумя важными качествами (глава 7): утоляют боль и вызывают эйфорию. Исследователь говорит об адаптивном переживании нашими предками-охотниками позитивных эмоций при ранении, потому что это поддерживало их стремление к охоте в будущем. Катастрофическим оказалось бы то, если бы у наших предков пропало желание охотиться. В одной из недавних работ Тайгер (Tiger, 1999) пишет о существовании множества нейрохимических веществ, включая серотонин, связанных с надеждой и оптимизмом.

Тайгер подчеркивает практическую ценность оптимизма. Важно не сдаваться перед трудностями. Он отмечает, что оптимизм — это позитивная и активная эмоция. Она заставляет нас обращаться к окружающему миру в поисках необходимых ресурсов. Такая установка, утверждает Тайгер, была крайне важна для выживания наших предков, особенно в трудных условиях.

Исследователи, занимающиеся проблемой эволюции чувства надежды, подчеркивают: это не эгоистическая, а социальная эмоция (например, Nesse, 1999). Надеяться в эволюционном смысле — значит стремиться наладить хорошие социальные отношения и думать об окружающих. Только тогда мы можем с надеждой смотреть в будущее.

Компонент научения/когнитивный компонент

Оптимизм как усвоенный когнитивный стиль

Целый ряд исследователей стали воспринимать стиль мышления как привычку. Это продуктивный путь определить концепт оптимистического поведения. Если оптимизм и надежда — всего лишь способы, с помощью которых человек научился мыслить о мире, а не отражение качеств, залегающих глубоко в личности, то и несложно изменить подобные когнитивные стили. Именно из этого исходит Селигман в своей теории.

По его мнению (Seligman, 1990), оптимизм проистекает из стиля объяснения, о чем речь шла в главе 10. Оптимист рассматривает неудачи и неблагоприятные

события как временные явления, специфичные для данной ситуации и вызванные внешними причинами. Надежда также связана с объяснительным стилем. И проблемы рассматриваются тоже как локализованные во времени и характерные для конкретной ситуации. Таким образом, с точки зрения Селигмана, оптимизм — это более широкое понятие; оно содержит три элемента, а надежда — только два. Как мы увидим далее, другие теоретики считают надежду более глобальным понятием, чем оптимизм.

Доказательства теории Селигмана

Теория Селигмана получила убедительную поддержку в научной литературе. Рассмотрим некоторые примеры, иллюстрирующие различные сферы применения этой теории.

Успех в деле продаж. Продажа услуг по страхованию жизни — достаточно тяжелая работа. Страховые агенты постоянно сталкиваются с отказами. Какое-то время спустя многие агенты бросают это дело. За годы своей деятельности страховые компании разработали тесты, призванные оценивать пригодность кандидатов на должность страховщика, потому что подготовка подобного специалиста стоит больших денег. Чтобы определить, могут ли показатели оптимизма предсказать успешность продаж, Селигман сравнил свой тест оптимизма с тестами Карьерного профиля (*Career Profile*), созданными компанией *Metropolitan Life* для подбора персонала, работающего в сфере продаж. Страховые агенты, составившие контрольную группу, занимались с помощью Карьерного профиля. Испытуемые из специальной группы — на основе двух критериев: высоких показателей оптимизма (выше среднего) и неудовлетворительных по Карьерному профилю.

Контрольной группе также предъявлялся Опросник атрибуционного стиля Селигмана (*Attribution Style Questionnaire — ASQ*), позволяющий оценить оптимизм и пессимизм. Это позволило выяснить роль оптимизма в независимости от Карьерного профиля. В конце первого года работы оптимисты из контрольной группы обошли по объемам продаж пессимистов лишь на 8 %. Однако по итогам второго года работы они опередили тех уже на 31%.

Как обстояли дела в специальной группе? В первый год они обошли пессимистов из контрольной группы по объему продаж на 21 %, а во второй год — на 57 %. Они даже превысили средний показатель контрольной группы за два года на 27 %. В результате *Metropolitan Life* начала использовать показатели оптимизма как главный критерий при приеме на работу (Seligman, 1990; Seligman & Schulman, 1986).

Успехи в учебе. Хотя академический интеллект достаточно надежно предсказывает успех в обучении, преподаватели утверждают, что сами по себе его показатели не объясняют разнообразных достижений, которые учителя наблюдают в своей ежедневной практике. Очевидно, здесь решающую роль играет мотивация. Проявляющие настойчивость дети получают отличные отметки. Не так давно было замечено, что одной из причин снижения успеваемости является депрессия ребенка.

Исследуя реакцию на неудачу, ученые предложили двум группам школьников, отличавшихся разными стилями объяснения — беспомощным (пессимистам) и ориентированным на овладение навыками — задачи, которые возможно было решить, и те, что не поддавались решению. Пока предлагались задания первого рода, различий в уровне навыков между двумя группами не отмечалось. Но как только

отмечались неудачные попытки решения, навыки детей-пессимистов ухудшались до первого уровня, а у учащихся, ориентированных на приобретение навыков, оставались на четвертом уровне (Dweck & Licht, 1990).

В долговременном исследовании, когда изучалось влияние оптимизма и пессимизма на депрессию и интеллектуальные достижения, были выявлены два фактора риска, сказывающихся на успеваемости: пессимизм и неприятные жизненные события (развод родителей, смерть кого-то из членов семьи, потеря работы кем-то из родных). Для детей это становится основанием не только плохой успеваемости, но и депрессии (Seligman, 1990).

Чтобы выяснить, какова роль оптимизма в успешном университетском обучении, первокурсникам предложили заполнить опросник *ASQ*. При поступлении они уже предоставили свои результаты по Тесту академических способностей (*Scholastic Aptitude Test — SAT*). Соответственно в конце первого семестра, когда были собраны данные об успеваемости, оказалось возможным узнать, влияет ли на успеваемость оптимизм. В результате выяснилось, что студенты, имевшие более высокий уровень успеваемости, чем следовало бы от них ожидать, руководствуясь показателями по *SAT*, были оптимистами. Оптимистичный настрой помогал им приспособиться к новой обстановке и новому окружению, а также преодолеть связанные с этим трудности.

Оптимизм и здоровье

В целом ряде исследований было продемонстрировано, что у оптимистов состояние здоровья лучше, чем у пессимистов. Например, Петерсон (Peterson, 1988) в течение года отслеживал состояние здоровья 150 студентов. Он обнаружил, что по сравнению с оптимистами пессимисты в два раза чаще болели инфекционными заболеваниями и обращались к врачам. Оптимистичные люди, страдающие раком, также живут дольше пессимистов, имеющих онкологические заболевания (Seligman, 1990).

Долгое время идея влияния объяснительного стиля на течение заболевания, например рака, оценивалась скептически. В нашем обществе принято считать, что последнее не зависит от психологических процессов. Если и есть какая-то связь, то скорее болезнь портит настроение, чем наоборот.

Чтобы выяснить, действительно ли на развитие рака влияет психологическое самочувствие, Визинтайнер, Вольпичелли и Селигман (Visintainer, Volpicelli & Seligman, 1982) нарочито ввели крыс в состояние беспомощности. Они применили процедуру, которую Селигман уж опробовал на собаках (см. главу 10). Но за день до начала процедуры, провоцирующей беспомощность, крысам с обоих боков имплантировалось небольшое количество клеток саркомы. Выбранный вид опухоли при разрастании неизменно приводит к смерти, если не отторгается иммунной системой.

По истечении месяца половина крыс, не подвергшихся выбранной исследовательской процедуре, провоцирующей беспомощность, умерли, а у другой половины произошло отторжение опухоли. До эксперимента было установлено, сколько раковых клеток необходимо имплантировать, чтобы получить 50%-ный уровень смертности. Отторжение опухоли отмечалось у 70 % крыс, обученных необходимым навыкам, и всего лишь у 27 % тех животных, которых исследователи специально ввели в состояние беспомощности. Визинтайнер и ее коллеги убедительно продемонстрировали в эксперименте, отличавшемся высокой степенью контроля,

что провоцируемая беспомощность уменьшает способность организма отторгать раковые клетки (Visintainer et al., 1982). Эти результаты подтверждают идею, что ослабляется иммунная реакция.

Существует немало доказательств того, что оптимизм способствует укреплению здоровья, в том числе улучшает работу иммунной системы (Scheier et al., 1999; Segerstrom, Taylor, Kemeny & Fahey, 1998) и настроение (Weiss, 1992), а также связан со здоровым образом жизни (Peterson, Seligman, Yurko, Martin & Friedman, 1998).

Статус понятия «оптимизм»

Ряд исследователей обеспокоены тем, что многие стали рассматривать оптимизм как панацею от всех бед общества, а также тем, что человеку, стремящемуся к счастью, просто предлагается мыслить оптимистичнее (Peterson, 2000). Отсюда проистекают две специфические проблемы. Во-первых, так можно упустить из виду другие важные модуляторы поведения, включая негативные эмоции, например пессимизм. Исследования свидетельствуют, что последний также имеет отношение к различным адаптивным формам поведения (Robinson-Whelen, 1997). Иногда следует быть осторожными и прислушиваться к голосу негативных эмоций, которые предупреждают нас о возможных неприятностях. Оптимисты и пессимисты не различаются по своей первичной оценке, дистанция между ними проявляется при вторичном оценивании. Первые более склонны рассматривать альтернативные реакции копинга (Chang, 1998). Соответственно следует научить людей тому, как планировать свое поведение, если они сталкиваются с трудностями и неудачами. В следующем разделе, где речь пойдет о надежде, мы рассмотрим роль планирования.

Во-вторых, оптимизм может превратиться в своего рода индивидуализм или эгоизм. Как уже отмечалось, есть все основания не забывать о нашей «общей судьбе». Петерсон (Peterson, 2000) полагает, что нам нужно рассмотреть такое понятие, как «оптимизм группы». Оно подразумевает создание условий, при которых все могли бы быть счастливы. Обратная сторона оптимизма — алчность (Peterson, 2000). Выше уже отмечалось, что удовлетворение материальных потребностей не гарантирует счастья.

Понятие «надежда»

Надежда также тесно связана с различными формами адаптивного поведения. Сначала обратимся к определению этого понятия.

Определение надежды Шнайдером. Шнайдер и целый ряд ученых определяют надежду, особый упор делая на два главных элемента, определяемые ими как формы мышления (Curry, Snyder, Cook, Ruby & Rehm, 1997; Snyder et al., 1991). Во-первых, это осознание путей — обдумывание одного способа достижения поставленной цели или более. Во-вторых, это обдумывание действий — о продвижении по намеченному пути. Эту общую веру в себя отражает фраза: «Где воля, там и путь».

Шнайдер полагает, что активная позиция и способы достижения цели взаимозависимы. Люди, которые питают надежду, уверены, с одной стороны, в том, что они смогут добиться поставленных целей (активная позиция), а с другой — что отыщут способы (пути) их достижения. Согласно выдвинутой теории, эти два элемента связаны друг с другом.

Он противопоставляет свою теорию идеям, которые отстаивают Шейер и Карвер (Scheier & Carver, 1985). Те утверждают, что ожидания, касающиеся результатов, наилучшим образом предсказывают поведение. По мнению этих ученых, оптимизм — общее ожидание положительных исходов в важных сферах жизни. Шнайдер утверждает, что, сосредоточившись исключительно на результатах, нельзя адекватно объяснить поведение.

Эмпирическое подтверждение теории Шнайдера

Надежда и негативная обратная связь. Согласно модели Шнайдера, надежда поддерживает человека, когда возникают источники стресса, например препятствие на пути к цели. Исследователи, пытаясь проверить эту гипотезу, разделили испытуемых на группы — с высоким, средним и низким уровнем надежды — и каждую из них — на подгруппы. При этом для участников устанавливались либо условия негативной обратной связи, либо вообще отсутствия обратной связи. Людей, которые составляли первую из таких подгрупп, просили вообразить ситуацию, указанную ниже.

Вы определили себе целью получить за первый экзамен «четверку», составляющую 30% от итоговой оценки, но вышла «тройка». После того как вы узнали об этом, прошла неделя.

Затем испытуемых попросили ответить на пять вопросов, касающихся активной позиции, используя семибальную шкалу:

1. Как много усилий вы приложите, чтобы достичь своей цели (от «Не приложу никаких усилий» до «Приложу все усилия»)?
2. Думая об этой своей цели, чувствуете ли вы себя полным энергии (от «Совершенно нет» до «Преисполненным энергии»)?
3. Насколько вы уверены в том, что добьетесь своей цели (от «Совершенно не уверен» до «Полностью уверен»)?
4. Насколько важна для вас эта цель (от «Совершенно не важна» до «Чрезвычайно важна»)?
5. Какова вероятность достижения вами этой цели (от 0 до 100 %)?

Испытуемым также задавалось пять вопросов, связанных со способами достижения цели. Их просили составить список возможных стратегий получения оценки «хорошо».

Что касается показателя активной позиции, результаты свидетельствовали, что в отличие от людей с высоким уровнем надежды имевшие среднюю ее меру, и в особенности низкую, были менее активны в условиях негативной обратной связи, чем при отсутствии ее как таковой. Что же касается способов достижения цели, то группа, отличавшаяся высоким уровнем надежды, предложила больше способов, чем со средним. Та, в свою очередь, выдвинула больше вариантов, чем с низким. Следовательно, сталкиваясь с неудачей или препятствием, люди, уровень надежды у которых высок, были активными и рассматривали разнообразные способы достижения цели. Испытуемые, отличавшиеся невысокой степенью надежды, занимали менее активную позицию и находили меньше способов приближения к цели (Yoshinobu, 1989).

Надежда и количество целей. Согласно модели Шнайдера, люди, активно стремящиеся добиться цели и способные быстро находить способы ее достижения,

ставят перед собой больше целей. Исследовав лиц в возрасте от 20 до 30, от 30 до 40 и от 40 до 50 лет, ученые установили, что у людей с высоким уровнем надежды действительно больше целей (Langelle, 1989).

Надежда и избираемая трудность целей. Как следует из модели Шнайдера, те, кто имеет высокий уровень надежды, занимая более активную позицию и отыскивая способы достижения, ставят перед собой более трудные цели. В двух исследованиях были получены убедительные доказательства того, что эти люди предпочитают сложные задания. Шкала Z.OT" (Scheier & Carver, 1985) не дает возможности составить точный прогноз. Это подтверждает мысль, что направленное на достижение целей поведение обусловлено взаимодействием активности и умения находить разнообразные способы, как их добиться.

Надежда и достижение цели. Добиваются ли люди с высоким уровнем надежды своих нелегких целей? Исследовав студентов, которых просили определить реалистичную цель относительно своей итоговой оценки, ученые пришли к ряду выводов:

- по сравнению со студентами, которым был свойствен низкий уровень надежды, студенты, обладающие высокой ее мерой, предположили, что у них будут более высокие отметки;
- им лучше удавалось получить эти высокие отметки, даже если, согласно предварительной обратной связи, они ожидали, что могут их не получить;
- у них действительно оказались более высокие отметки, которые они ожидали получить (Anderson, 1988).

Надежда и спортивные результаты. В ряде последних исследований обнаружилось, что надежда предсказывает не только академический, но и спортивный успех (Curry et al., 1997). Важно, что во втором случае она дает прогноз надежнее, чем самоуважение. Соответственно на первый план выдвигается необходимость сосредоточиться на путях достижения целей, а не на самоудовлетворенности человека.

Резюме

Шейер и Карвер определяют оптимизм как общее ожидание положительных исходов в важных сферах жизни. С точки зрения Тайгера, он определяет мотивацию к действию (к адаптивному поведению) и само поведение, служащее подкреплением и выполняющее адаптивную функцию. Согласно теории научения, его нужно понимать как усвоенный стиль мышления. Селигман считает, что оптимисты рассматривают неудачи и неприятные события как временные, специфичные для данной ситуации и вызванные внешними причинами. Теория Селигмана подтверждена многочисленными исследованиями. Кроме того, с помощью этой теории можно спрогнозировать успешность работы страховых агентов, успехи в обучении и состояние здоровья. Совместно с Холлоном и Фриманом Селигман разработал программу *ABCDE*, направленную на изменение пессимистического когнитивного стиля. Людей учат оспаривать собственные негативные мысли, задавая себе четыре вопроса:

1. Каковы реальные основания для моей интерпретации?
2. Каковы альтернативные интерпретации?

3. Каковы последствия того, что я займу эту позицию?
4. Насколько результативно мое убеждение?

Сторонники когнитивной теории — Шнайдер и другие ученые — утверждают, что надежда — это единство активности и умения отыскать пути, ведущие к поставленной цели. Эти исследователи провели ряд убедительных исследований, свидетельствующих, что между двумя отмеченными факторами действительно существуют взаимосвязи. Их методика оценки надежды, включающая показатели активной позиции и способности находить пути к цели, позволяет спрогнозировать реакцию на негативную обратную связь, количество и трудность имеющихся у человека целей, успешность их достижения, академические и спортивные успехи.

Роль раннего опыта: проблема привязанности

Взаимодействие родителей и ребенка важно для целого ряда адаптивных эмоций — таких как счастье, оптимизм, собственная ценность, а также форм адаптивного поведения — преодоления стресса и саморегуляции (Bowlby, 1980; Mikulincer, Florian & Weller, 1993; McIntyre & Dusek, 1995; Strage, 1998).

Главная теоретическая модель, объясняющая как негативные, так и позитивные эффекты различных стилей воспитания, — это теория привязанности (Ainsworth, Blehar, Water & Wall, 1978; Bowlby, 1980). Согласно ей, способность родителя и ребенка установить надежные отношения определяет подход последнего к окружающему миру. Чувствуя свою защищенность, потому что существуют такие взаимоотношения, ребенок исследует окружающий мир, становится уверенным в себе, усваивает формы социального взаимодействия (Bretherton & Waters, 1985). Исследования подтверждают, что положительный эффект сохраняется в подростковом и даже взрослом периоде жизни человека (Strage, 1998). Таким образом, опыт привязанности оказывается крайне важным.

Биологический компонент

Сторонники эволюционной психологии утверждают, что мать, отец, семья и иные родственники (которых иногда называют родом) воспринимаются ребенком, который от рождения практически беззащитен, как важный источник необходимой защиты. По этой причине исследователи считают, что в ходе эволюции у детей сформировался ряд механизмов, обеспечивающих надежную связь с родителями, — плач, улыбка, объятия. Они обеспечивают то, что Бака назвал системой про-социального аффекта, о котором шла речь ранее (Buck, 1999). Данные механизмы способствуют формированию связи.

По мнению Бака, привязанность порождает два фундаментальных мотива: потребность соответствовать ожиданиям или превосходить их, а также быть любимым. Оба проистекают из необходимости подчиняться группе. Человек полезен для нее только в том случае, если может исполнять функции, имеющие практическую ценность. Группа не нуждается в независимом индивидуалисте, игнорирующем ее нужды. Таким образом, ей нужен человек, способный исполнять определенные функции, связанные с выживанием (соответствовать ожиданиям и превосхо-



Чувство привязанности и принадлежности к группе обычно вызывает счастье и уверенность в себе, а также улучшает состояние здоровья

дить их), а также восприимчивый к возникающим нуждам (потребность быть любимым). Последнее предполагает, что человек должен быть чутким к потребностям группы и по возможности предугадывать их. Тогда он становится уважаемым ее членом. И наоборот, чем больше степень его ценности для группы, тем выше ее готовность защищать этого человека. Таким образом, между группой и индивидом существуют обоюдные отношения. Бак утверждает, что эти два социальных мотива — самые сильные, они и определяют гибкость человеческого поведения.

Как отмечалось ранее в этой главе, увлеченность возможна только при отсутствии страхов и тревоги. Это случается, когда мы не озабочены выживанием, например надобностью угождать другим и желанием быть любимым. В основе теории привязанности лежит предположение, что человек учится ослаблять свои страхи и тревоги, формируя надежную привязанность. В интересах наших предков было научиться побеждать свои страхи, чтобы сосредоточиться на других вещах. Поэтому неудивительно, что дети, имеющие надежную привязанность, активнее исследуют окружающий мир и более способны справляться с различными жизненными дистрессами. Зная об этом, они в состоянии заниматься чем-то иным, а не концентрироваться на проблеме выживания.

Компонент научения/когнитивный компонент

Хотя надежная привязанность — в интересах ребенка, не у всех родителей имеется мотивация ее сформировать. В результате образуются разные типы связи или разные ее степени. Мы вскоре обратимся к этому вопросу, но сначала отметим один важный момент

Если исходить из принципа, что мотивация родителей — сохранять свои гены, передавая их следующим поколениям, не означает ли это необходимость мотива-

ции к формированию надежной привязанности? Не было ли это оптимальной стратегией? Чизхольм (Chisholm, 1996), анализируя вопрос, отмечает, что по целому ряду причин такое не происходило в прошлом и, вероятно, не происходит сегодня. Во-первых, наши предки часто не имели достаточно ресурсов, чтобы обеспечить своих потомков всем необходимым. Поэтому им приходилось распределять свои силы, принимая решения о том, что является оптимальным, и порой пренебрежительно относясь к некоторым из своих детей, подобно тому как собака игнорирует самого слабого из щенков. Даже сегодня из-за стесненности в средствах родители часто решают оплачивать высшее образование не всем своим детям. Во-вторых, Чизхольм утверждает, что наши предки использовали разные стратегии выбора партнера. Хотя ранее мы рассуждали так, будто есть некая оптимальная стратегия для каждого пола, существование некоторых вариаций очевидно. Выше утверждалось, что для людей главным оказывается качество, но это не всегда так. Если вас интересует скорее количество, вы менее склонны к установлению отношений привязанности к своим детям.

Чтобы понять преимущества надежной связи, рассмотрим, к каким результатам приводят различные стили воспитания, формирующие разные типы привязанности.

Три стиля привязанности.

Что происходит, когда ребенок не имеет надежной привязанности?

Исследователи считают, что стиль привязанности ребенка зависит от отношения к нему со стороны матери (Ainsworth et al., 1978).

1. **Надежная привязанность.** Если мать воспринимает потребности ребенка в контакте и реагирует на них, тот начинает чувствовать себя в безопасности. Соответственно, он исследует окружающий мир, периодически возвращаясь к матери для установления контакта. Таким детям свойственны уверенность в себе и независимость.
2. **Тревожная/амбивалентная привязанность.** Если мать не всегда реагирует на нужду ребенка в контакте, игнорирует своего ребенка, а временами бывает навязчивой, тот становится тревожным и боязливым. Его больше волнует привязанность, чем окружающий мир. Такие дети обычно застенчивы, зависимы, не уверены в себе.
3. **Избегающая привязанность.** Если мать избегает контакта с ребенком и отвергает эту его потребность, дитя также игнорирует и избегает свою мать. Хотя у таких детей вполне нормальное поведение, но оно обусловлено не столько желанием исследовать окружающий мир, сколько избежать контакта с матерью.

Вывод о том, что ребенок, у которого установилась надежная привязанность, более склонен исследовать окружающий мир, согласуется с идеей о лучшем обучении при отсутствии страха и тревоги. Как мы увидим в дальнейшем, исследовательское поведение несовместимо с боязнью, и для этого есть веские основания. Хотя при избегающей привязанности обнаруживается нечто похожее на исследовательское поведение, скорее всего, оно не мотивируется стремлением познать

окружающий мир в том смысле, в каком это очевидно у детей с надежной привязанностью. Оно напоминает поведение человека, чья мотивация избежать проистекает из желания убежать от своего (своей) супруга (супруги).

Привязанность у взрослых

По мнению исследователей, детская потребность в привязанности является прообразом той, которая наблюдается у взрослых (Hazan & Shaver, 1987; Shaver, Hazan & Brandshaw, 1988). Хотя конкретный механизм этого пока не выявлен, вероятно, он связан с восприятием взрослыми окружающего мира как менее угрожающего. Они видят возможности получить удовольствие и удовлетворение. Эту идею подтверждают данные о том, что взрослым с надежной привязанностью (о которой судят по самоотчетам) интересна их работа, они удовлетворены своей профессиональной деятельностью и не боятся оценок со стороны. Взрослые же с тревожной/амбивалентной привязанностью рассматривают работу как средство получить одобрение. Они считают, что их недооценивают, предпочитают работать в коллективе, а не в одиночку. Наконец, взрослые с избегающей привязанностью осознают свою деятельность как средство уклонения от неприятных социальных контактов.

Далее будет показано, что у людей с надежной привязанностью имеется внутренняя мотивация. Они находят удовольствие в самой работе. Они более других способны переживать состояние увлеченности. Хотя некоторые люди вполне успешно справляются с работой, несмотря на свои неустраняемые невротические чувства (тревоги и т. п.), их явное меньшинство.

Опыт привязанности, стресс и поиск социальной поддержки

Если на этапе формирования личности семья и родственники (которых иногда называют родом) были источником комфорта и защищенности, можно предположить, что человек, развивавшийся в такой благоприятной среде, в трудные минуты своей жизни станет искать такую же или похожую обстановку. Как уже отмечалось в главе, посвященной стрессу, устойчивые системы социальной поддержки снижают интенсивность стрессовой реакции. Эту идею подтверждают исследования, свидетельствующие о том, что взрослые с надежной привязанностью действительно ищут социальную поддержку (Greenberger & McLaughlin, 1998).

Системы социальной поддержки и состояние здоровья

Когда в жизни человека все идет гладко, системы социальной поддержки для него не так важны. Однако, сталкиваясь с трудностями, такой человек, имеющий, например, семью, преодолевает их быстрее (Cohen & McKay, 1984; Taylor, 1990).

Социальная поддержка подразумевает эмоциональное, информационное подкрепление, материальную помощь и оценочное содействие (обратную связь, касающуюся точности наших оценок окружающего мира). Исследователи утверждают, что в различных ситуациях необходимы разные типы поддержки. Сплоченные сообщества, например американские менониты, представляют собой целостную систему, в которой ее члены по необходимости оказывают разные типы поддержки.

Ученые установили (McClelland, 1989), что готовность сотрудничать с другими людьми, как и активная жизненная позиция, связана с сильной иммунной

реакцией и хорошим состоянием здоровья. Это не противоречит тем данным, что люди с хорошими системами социальной поддержки более здоровые.

Обеспечение поддержки не всегда снижает стресс. Было обнаружено, что она сочетается с различными личностными качествами и с конституциональными особенностями. Например, исследователи установили, что поддержка супруга (супруги) важнее, чем друга (Schuster, Kessler & Aseltine, 1990). Исследователи также доказали, что эффект защиты от стресса сильнее у людей с внутренним контролем (Lefcourt, Martin & Saleh, 1984). Наконец, исследования близнецов выявили значимость генетики. Было, к примеру, обнаружено, что по определенным показате-

ПРАКТИЧЕСКОЕ ПРИМЕНЕНИЕ 11.2

Как стать оптимистом. Метод ABCDE

Собрано немало доказательств того, что люди, склонные к депрессии, - использующие объяснительный стиль, отличающийся постоянством, глобальностью и персонализацией, способны усвоить другой - более оптимистичный. Метод ABCDE призван помочь им мыслить адекватнее в неприятных ситуациях. Он разработан Селигманом (в сотрудничестве с доктором Стивеном Холлоном (*Dr. Steven Hollon*) из Университета Вандербилта и доктором Артуром Фриманом (*Dr. Arthur Freeman*) из Университета медицины и стоматологии Нью-Джерси) и базируется на идеях и работах Альберта Эллиса (*Albert Ellis*), одного из основоположников когнитивной психотерапии.

Чтобы объяснить суть, разделим его на две части: ABC и DE. Начнем с первой.

Шаг 1: выявить неблагоприятный фактор (*adversity*), убеждение (*belief*) и последствия (*consequences*) (ABC)

Мы уже уяснили, что оптимист отличается от пессимиста тем, как он справляется с неприятными событиями. Причина его успехов состоит в том, что в неблагоприятной ситуации он не теряет голову. Оптимисты не отказываются от борьбы и продолжают добиваться своей цели. Таким образом, цель данного метода - помочь людям лучше справиться с трудностями, анализируя свой внутренний диалог.

Люди склонны к непрерывному внутреннему диалогу, нередко протекающему вне пределов сознания. Эллис, Бек, Селигман и другие ученые установили, что, задавая правильные вопросы, можно осознать свой внутренний диалог. Прежде всего в жизни люди довольно часто сталкиваются с неудачами, препятствиями, у них появляются фрустрации. В целом это можно обозначить как *неблагоприятные факторы* (*adversity - A*). Кроме того, они ведут к интерпретациям или объяснениям. Их называют *убеждениями* (*belief - B*). Наконец, последние рожают чувства, или *последствия* (*consequences - C*). Рассмотрим некоторые примеры неблагоприятных факторов и соответствующего процесса мышления.

Пример 1: Джефф

Джефф уехал из своего маленького городка, чтобы поступить в университет. Он оставил старых друзей и, начав учиться, почувствовал одиночество. Тогда Джефф предложил Крису, студенту, с которым он познакомился на одной из лекций, пойти на выходные в поход. Его знакомый, похоже, заинтересовался. Они договорились отправиться в субботу. Заехав за Крисом в субботу утром, Джефф узнал, что тот решил съездить на выходные домой. Идя ни с чем к «джипу», Джефф думал: «В этом году я буду чувствовать себя очень одиноко. У меня не будет

лям поддержки генетический фактор объясняет 28 и 52 % имеющихся разбросов (Kessler, Kendler, Heath, Neale & Eaves, 1992). Из всего этого можно сделать важный вывод: в социальной поддержке решающую роль играет не столько оказывающий ее, сколько принимающий. То есть люди, открытые ей, получают значительную пользу, а отгораживающие себя от остального мира остаются в проигрыше. Как отмечалось ранее, есть все основания полагать, что мы должны поощрять людей к формированию устойчивых систем поддержки. В Практическом применении 11.2 обобщены некоторые рекомендации Басса (Buss, 2000) о том, как стать счастливыми. Они важны и для здоровья.

новых друзей. Не надо было мне поступать в этот университет. Я родом из маленького городка, поэтому люди думают, что я деревенщина. Наверное, нужно собирать чемоданы и отправляться домой». Когда Джеффа попросили разложить ситуацию на три компонента, он предложил следующий вариант.

Неблагоприятный фактор: «Я хочу завести друзей, но не способен это сделать».

Убеждение: «Я не умею заводить друзей».

Последствия (чувство): «Я как никогда чувствую себя одиноким».

Если мы тщательно проанализируем этот внутренний диалог, то увидим, что он содержит все элементы, свойственные пессимизму. Неудача привела к тому стилю объяснения, для которого характерны постоянство («Я не могу заводить друзей»), глобальность («Я никогда ни с кем не подружусь») и персонализация («Я не способен заводить друзей»).

Пример 2: Мери

В старших классах своей школы Мери была одной из отличниц и не испытывала никаких затруднений при поступлении в престижный университет. Там она надеялась получить одни «пятерки», однако за свое первое сочинение ей выставили «четверку с плюсом». Возвращаясь в свою комнату, она размышляла: «Контрольную провалила. Считала себя умной, но, может быть, обманывалась. Пока я среди первых, вот что важно. Наверное, в школе я получала хорошие отметки за то, что была пай-девочкой, которых очень любят учителя. С такими оценками я никогда не смогу поступить в медицинскую школу. Возможно, мне даже и здесь не стоит находиться. Все эти люди гораздо умнее меня. Пожалуй, завершив год, надо прекратить учебу».

Когда Мери попросили разложить ситуацию на три компонента, она предложила следующий вариант.

Неблагоприятный фактор: «Я хочу заниматься медициной, но не смогу поступить в медицинскую школу».

Убеждение: «Я не так умна, как считала раньше».

Последствия (чувство): «Я чувствую себя ужасно и хотела бы прекратить учебу».

Если мы тщательно проанализируем этот внутренний диалог, то заметим, что в нем присутствуют все элементы пессимизма. Неудача привела к стилю объяснения, для которого характерны постоянство («Я не могу получить нужные мне отметки»), глобальность («Я никогда не получу эти отметки») и персонализация («Я не способна получать хорошие отметки»).

Привязанность, принадлежность к группе и вера

Фрейд утверждал, что религия — результат невроза навязчивых состояний, для которого характерны чувство вины, подавление сексуальности и эмоций. Эмпирические исследования не подтверждают эти выводы. Майерс (Myers, 2000) отмечает, что люди, обладающие твердой духовной верой (например, верой в Бога), более счастливы, чем не имеющие таковой. По данным опроса, проведенного Национальным центром изучения общественного мнения (*National Opinion Research Center*), среди лиц, ощущающих свою тесную связь с Богом, выше уровень очень счастливых людей. Пока не совсем ясно, в чем причина этого явления, однако результаты исследований свидетельствуют, что оно связано с общностью верующих, обеспечивающих социальную поддержку (Ellison, Gay & Glass, 1989). Может ли это полностью объяснить полученные результаты, пока недостаточно ясно. Вероятно, как отмечает Майерс (Myers, 2000), вера удовлетворяет ряд важнейших человеческих потребностей, включая потребность в осмысленности и предназначении.

ПРАКТИЧЕСКОЕ ПРИМЕНЕНИЕ 11.2 (продолжение)

Фиксирование неблагоприятных факторов

Если вам хочется узнать, склонны ли вы к пессимизму, или если надо изменить присущий вам стиль мышления, зафиксируйте хотя бы пять неприятных событий, происшедших в последние несколько дней. Это может быть что угодно. Например, кто-то не перезвонил вам; не отдал взятое у вас займы; вы утратили место стоянки, потому что чек был утрачен; вы обнаружили, что кто-то задел ваш автомобиль и не оставил свои координаты; вы получили плохую отметку за контрольную; не смогли записаться на курс, который считали необходимым пройти; у вас украли велосипед; вы увидели, что в химичке испортили ваше любимое пальто; вы обнаружили, что в банковских расчетах произошла ошибка и ваш чек оказался недействительным.

Вспомнив подобные ситуации, запишите свою интерпретацию или объяснение (убеждения), а также свои чувства (последствия). Проанализируйте, проверьте, не отражают ли они пессимистический стиль мышления. Вы можете заключить в итоге, что абсолютного пессимизма в нем нет, но есть его элементы. Реакции большинства людей неодинаковы: иногда они реагируют пессимистически, а иногда — оптимистически.

Шаг 2: отвлечение (*disputation*), опровержение (*disputation*) и энергизация (*energization*)

Истории Джеффа и Мери совершенно типичны. Людям важно иметь друзей и хорошо учиться. Неприятности, связанные с неудачами в этих сферах жизни, часто вызывают бурные переживания. Селигман выделяет два способа, позволяющих преодолеть пессимистичность мышления: *отвлечение (distraction)* и *опровержение (disputation)*. Если мы не отвлекаемся от своих мыслей и не опровергаем их, значит, у нас склонность к руминациям. Как отмечалось в главе 10, худшее, что человек позволяет, — непрестанно анализировать неприятные ситуации.

Отвлечение означает попытку думать о чем-то другом или просто заняться делом. Эллис в свое время предлагал в этом случае говорить себе: «Нет» или: «Стоп». Это довольно эффективный способ подавления нежелательных мыслей. Вы можете произнести: «Нет» или «Стоп» вслух или написать крупными буквами эти слова на бумаге и повесить ее перед собой. Попрактиковавшись в этом, вы обнаружите, что действительно можете прерывать поток негативных мыслей.

Резюме

Исследователи обнаружили, что отношения родителя и ребенка важны для счастья и ощущения своей ценности. Степень ощущаемой ребенком безопасности и уверенности определяет его готовность исследовать окружающий мир, познавать новое и преодолевать появляющиеся задачи. При наличии надежной привязанности (главным образом к матери) мир воспринимается менее угрожающим и враждебным, в результате чего снижается уязвимость по отношению к неблагоприятным событиям. Согласно теории привязанности, особой предстает роль родителей в формировании таких личностных черт, как уверенность в себе. Но в то же время признается, что другие типы привязанности также могут послужить основой для чувства безопасности и уверенности в себе. В трудные минуты жизни мы особенно нуждаемся в других людях.

Сторонники эволюционной психологии утверждают, что у младенца изначально есть механизмы для формирования привязанности, поскольку, будучи надежной, она дает ребенку защищенность — чувство, освобождающее его от страхов.

Опровержение связано с усвоением приемов спора с самим собой. Нужно задавать себе четыре вопроса.

1. Каковы доказательства того, что моя интерпретация правильная? Когда Джеффа попросили предоставить убедительные доводы того, что он не может завести друзей, то он вспомнил только этот случай. То же самое касалось и Мери. Это была единичная история.
2. Каковы альтернативные интерпретации? Как оказалось, Крис уехал, не дождавшись Джеффа, потому что очень спешил домой к заболевшей матери. Приятель Криса не сообщил об этом Джеффу, думая, что тот и так знает о случившемся. Мери выяснила, что за эту конкретную работу «четверка с плюсом» является максимальной оценкой. Преподаватель, оценивавший эту работу, всегда ставит за нее низкие оценки, чтобы слегка отрезвить новых студентов. Прежде чем прийти к какому-либо выводу, нужно исследовать другие возможные объяснения случившегося.
3. Что произойдет, если я займу эту позицию? Пусть даже мое убеждение верно, что это означает? Так ли это важно? Когда Джеффа попросили подумать о значении происшедшего, он начал понимать, что жизнь на этом не кончается. Пусть Крис безответственный, - ну и что? В колледже учится много точно таких же людей, как и в его родном городке. Когда Мери попросили оценить важность неприятной ситуации для нее, она также решила, что все не так плохо, как ей сначала показалось. Она знала, что сделала все от нее зависящее. Кроме того, по ее мнению, заниматься искусством значительно интереснее, чем медициной.
4. Насколько продуктивно мое убеждение? Жизнь не всегда справедлива. Порой она складывается вовсе не так, как планировалось. Замечательно, если все происходит по задуманному. Но насколько это реалистично? Кроме того, значительную часть приятных впечатлений мы получаем именно от неожиданностей.

В процессе учебы Джефф стал осознавать, что в университете люди более склонны к соперничеству, чем в его школе. Они менее терпимы или равнодушны к его провинциальным шуткам и забавам. Однако многие считали его оригинальным и бесхитростным человеком. Кто-то сказал: «Джефф - сама искренность». Его новые друзья оказались намного интереснее и разностороннее, чем он ожидал. Крис тоже отличный человек, только ему не хватает воображения.

(продолжение на следующей странице)

Не все родители готовы ее установить, и в результате у детей формируется тревожная/амбивалентная или избегающая привязанность. Исследования показывают, что такой ранний опыт сказывается на привязанности во взрослом возрасте. У тех, кто в детстве имел надежную привязанность, формируются устойчивые системы социальной поддержки, способствующие улучшению здоровья. Наконец, есть доказательства того, что более счастливым человека делает религиозная вера.

Основные положения

1. Эмоции, совпадающие с целями, облегчают их достижение.
2. Лазарус считает, что суть счастья — продвижение по направлению к поставленной цели.
3. Исследования близнецов свидетельствуют, что счастье наполовину обусловлено наследственностью. Если сторонники когнитивной теории рассматривают счастье как средство достижения цели, то гедонисты видят в нем саму цель.

ПРАКТИЧЕСКОЕ ПРИМЕНЕНИЕ 11.2 (продолжение)

Мери поняла, что получить хорошую оценку труднее, чем она прежде думала. «Здесь каждый умный», - таковым был ее вывод. Она пришла к мысли, что, используя свои социальные навыки, сможет получить помощь, необходимую ей для того, чтобы выбиться в отличники. К концу года она стала почти круглой отличницей. Благодаря проявленной заинтересованности Мери получила предложение поработать летом помощником одного из преподавателей, который сказал ей: «Мне нравится в вас то, что вы не боитесь задавать трудные вопросы».

Энергизация (energization - E)

Энергизация подразумевает обобщение собственных мыслей и поступков, а также планирование следующих шагов. Очень важно достичь определенной отстраненности, чтобы оставить неприятное событие позади и двигаться вперед. Это избавляет от дальнейших руминаций и дает основание для дальнейших адаптивных действий. Энергизация - это своеобразный внутренний ободряющий разговор, в котором вы становитесь собственным учителем. Возвратимся к ситуациям Джеффа и Мери и проанализируем их записи по формуле *ABCDE*. Особенно важны их опровержения, поскольку именно так мысли изменяются. (Результаты обращения их к четырем упомянутым ранее вопросам представлены в разделе «Опровержение»).

Записи Джеффа

Неблагоприятный фактор: «Я хочу завести друзей, но не способен это сделать».

Убеждение: «Я не умею заводить друзей».

Последствия (чувства): «Я как никогда чувствую себя одиноким!».

Опровержение: «Я огорчился, узнав, что Крис уехал домой и не сообщил об этом мне (доказательства). Наверное, он не вполне осознавал, насколько это для меня важно (альтернатива). Не предупредив меня, он проявил неуважение, но этому может быть объяснение (альтернатива). Я не должен был так расстраиваться (продуктивность). Это не последний человек в мире (значение). В прошлом у меня не плохо получалось завязывать дружеские отношения (значение)».

Энергизация: «На этой неделе, безусловно, будет немало удобных случаев, чтобы обрести друзей. Кто знает, может, я подружусь с кем-нибудь сегодня вечером в местном

4. Счастье связано с победой над многими страхами и со способностью к планированию.
5. Переживание увлеченности часто упоминается как пример ощущения моментов счастья.
6. Исследования показывают, что при реакции копинга выделяется норадреналин, а сами они обычно приводят к снижению стресса и ослаблению тревоги.
7. Бандура утверждает: люди избегают потенциально опасных ситуаций не потому, что испытывают тревогу и возбуждение, а из-за боязни не справиться с такой ситуацией — либо поведенчески, либо когнитивно.
8. Озер и Бандура полагают, что существуют два основных способа контролировать тревогу. Главный — развитие необходимых навыков (тренинг овладения навыками).
9. Оптимисты и люди, сохраняющие надежду, видят все желательные результаты достижимыми.

кафе или баре. Наверняка я не единственный в этом университете, кто этим вечером чувствует себя одиноким. Нет ничего плохого в том, чтобы признать себя одиноким».

Записи Мери

Неблагоприятный фактор: «Я хочу заниматься медициной, но не смогу поступить в медицинскую школу».

Убеждение: «Я не так умна, как считала раньше».

Последствия: «Я чувствую себя ужасно и хотела бы бросить университет».

Опровержение: «Меня в самом деле неприятно поразила моя "четверка с плюсом", потому что в школе я всегда получала отличные отметки (доказательства). Мне казалось, что я могу прилагать столько же усилий, сколько и в школе, и получать те же отметки (значение). Возможно, я не совсем правильно поняла задание (альтернатива). Может быть, преподавателю нужно было что-то другое (альтернатива). Если у меня не получается, я могу использовать другие свои достоинства (альтернатива/продуктивность). Мне следовало не спешить со своим выводом о том, что я ни на что не способна (значение). Наверное, я из мухи сделала слона (продуктивность)».

Энергизация: «Первое, что я должна сделать, так это встретиться со своим преподавателем, чтобы выяснить его объективное мнение. Мне всегда говорили, что получить "пятерку" в университете гораздо сложнее, чем в школе. Я знаю, что в случае надобности смогу приложить больше усилий. Мне всегда удавалось находить интересные вопросы, поэтому самое время использовать эти мои способности».

Катастрофические выводы и способы их изменения

Два приведенных выше примера показывают, что люди иногда делают поспешные выводы, катастрофически окрашенные. Поступая так, мы предполагаем наихудший вариант развития событий. Опровержение устраняет такую катастрофичность. Это важно, поскольку так возможно размышлять об альтернативах и в конечном счете о позитивных способах достичь нужных результатов. Мир не всегда таков, каким мы бы хотели его видеть. Но, стремясь к открытости и готовности узнавать новое, мы преуспеем в том, о чем даже и не думали, на что и не надеялись. Более подробные рекомендации о том, как прийти к оптимистичным выводам, содержатся в книге Мартина Селигмана «Приобретенный оптимизм» (Martin E. P. Seligman, *Learned Optimism*, 1990).

10. По мнению Селигмана, оптимизм обусловлен объяснительным стилем человека. Оптимисты рассматривают неудачи как временные, специфичные для данной ситуации и вызванные внешними причинами.
11. Селигман предложил метод *ABCDE*, позволяющий быть оптимистичнее. Это предполагает, во-первых, выявление неблагоприятных факторов, убеждений и последствий. Во-вторых, человек должен научиться отвлекаться от мрачных мыслей и опровергать их, а после этого — действовать, что должно привести к энергизации.
12. Шнайдер и другие ученые утверждают, что надежда складывается из двух взаимосвязанных элементов: активной позиции и способности увидеть способы достижения цели.
13. Умение сформировать надежную привязанность к родителям в значительной мере обуславливает такие эмоции, как счастье, ощущение своей ценности, а также успех в преодолении стресса.
14. Было получено немало доказательств того, что люди, имеющие устойчивые системы социальной поддержки, менее склонны к депрессии и обладают более крепким здоровьем, чем те, кто не имеет таковых.
15. Люди, обладающие твердой религиозной верой, не только счастливее, у них более крепкое здоровье.

Часть IV

Рост мотивации и саморегуляции

От любопытства к креативности

- *Что побуждает человека исследовать новый город?*
- *Исследовательское поведение является приобретенным или врожденным?*
- *Почему считают, что оно вызвано любопытством?*
- *Что такое поиск новых ощущений?*
- *Является ли склонность к поиску новых ощущений приобретенной или врожденной?*
- *Что подвигает людей к творчеству?*
- *Почему человек иногда испытывает творческий порыв, а иногда — нет?*
- *Необходимо ли для творчества вдохновение или человек может творить по собственной воле?*
- *Кто более креативен — представители молодого или старшего поколения?*

До 1950-х гг. исследователи полагали, что большая часть выученного нами — результат влияния на нас кого-либо. Научение мотивируется извне. В 1950-е гг. эту идею подвергла сомнению группа ученых, которые, проведя серию исследований, убедительно продемонстрировали: значительная доля усвоенного нами приобретается посредством внутренней мотивации и основана на любопытстве и исследовательском поведении.

Эти эксперименты послужили стимулом для работ, осуществляющихся в двух направлениях. Во-первых, они посвящены поиску новых ощущений. Для искателей таковых характерны сильное любопытство и готовность к риску, чтобы удовлетворить свою потребность в них. Интерес к этим людям объясняется тем, что у них сформирован особый тип личности.

Второе направление исследований, инициированных работами о любопытстве и исследовательском поведении, связано с изучением компетентности. Чтобы добиться успеха и счастья, человеку необходимо быть компетентным в различных сферах деятельности. Это подразумевает максимальное развитие своих способностей. Поэтому нужно избавиться от тревоги и сформировать психические установки, которые способствуют развитию компетентности. Поскольку она очень важна, мы посвятим следующую главу различным ее аспектам, включая прогнозируемость и контроль, овладение навыками и самоуважение.

В последней части этой главы мы рассмотрим проблему мотивации к творчеству. Оно предполагает генерирование неизвестных идей и новых форм поведения, отвечающих критерию качества или полезности. Креативные люди должны обладать определенными знаниями (компетентностью) и личностными качествами,

которые позволяют им добиться этого. Процесс творчества во многих отношениях представляет собой соединение компетентности с качествами, которыми обладает искатель новых ощущений.

Любопытство и исследовательское поведение

Детям нравится исследовать окружающий их мир. Малыши любят копаться в кухонных шкафах или рассматривать старые альбомы с фотографиями, найденные ими где-нибудь на чердаке. Они разбирают на детали часы и вдруг находят, что не могут их собрать заново.

Взрослея, дети начинают исследовать другие области, например, территорию около дома. Они приобретают друзей и учатся играм. Для этого исследовательского поведения не нужно особых поощрений со стороны взрослых. Родители часто пытаются умерить интерес ребенка к содержимому чуланов и шкафов, а также запретить слишком дальние прогулки. Хотя большинство специалистов в психологии развития утверждают, что так ребенок познает окружающий мир и учится взаимодействовать с ним (например, Piaget, 1952; White, 1959), о мотивах таких действий до сих пор идут дискуссии.

Последователи бихевиоризма вплоть до 1950-х гг. считали, что первичные потребности, например голод, стимулируют неупорядоченное поведение. В процессе хаотичных движений, когда происходит столкновение с соответствующим потребностям объектом, эти движения ослабевают. В результате предшествующий образ действий подкрепляется. Благодаря научению становится выше эффективность поиска объектов, которые соответствуют потребностям.

Новизна, любопытство и исследовательское поведение

В 1950-х гг. эта идея была подвергнута критике исследователями, убежденными в том, что хотя благодаря подкреплению мы можем многому научиться, тенденция к исследованию не является его результатом. Чтобы узнать, правда ли любопытство — врожденное влечение, ученые разработали ряд методов. Они позволяют выяснить реакцию человека на новую среду или ситуацию. В результате выявили изначальную мотивацию к взаимодействию с новыми или неизвестными объектами, а также установили, что в процессе этого и протекает научение. Харлоу (Harlow, 1953), например, продемонстрировал, что обезьяны научаются решать разнообразные механические головоломки, хотя какая-либо иная мотивация, помимо самих головоломок, отсутствует. Он заметил, что приматы безошибочно повторяют найденные решения. Это свидетельствует о развитии определенной компетентности. Батлер (Butler, 1953) помещал обезьян в комнату с четырьмя окнами, которые те могли открывать. Там можно было рассмотреть игрушечный паровозик, иные предметы или других обезьян. Испытуемому животному предоставлялось достаточно времени, чтобы просто разглядывать предъявляемые объекты. Им удавалось запомнить, за каким окном что находится.

Коринн Хатт (Corinne Hutt, 1966) показывала детям незнакомый объект, в котором рычаг соединялся со счетчиками, и цифры на них изменялись при переключе-

чении рычага. В одной ситуации испытуемые могли наблюдать за изменением цифр; в другой счетчики были закрыты. Как и ожидалось, в первом случае дети дольше жали на рычаг. Кроме того, с каждым следующим нажатием интерес к счетчикам падал.

Это ослабление любопытства к новым объектам при повторном предъявлении заставило многих исследователей прийти к выводу, что исследовательское поведение изначально мотивируется новизной. Новое — нечто неизвестное, а объект остается таковым, пока не переработана вся информация о нем. Это заставило ученых думать, что чем больше содержится в объекте информации, тем дольше он будет вызывать интерес. Так появилось понятие об активации как ответе на сложность.

Предпочтение сложности

Если животному позволяют выбрать среди двух неизвестных стимулов, один из которых сложнее другого, то оно предпочтет именно его (Earl, Franken & May, 1967). Люди также избирают трудные объекты. Роберт Эрл (Robert Earl, 1957) предлагал детям составить картинки к неизвестным объектам среднего уровня сложности, а затем позволял выбрать новое изображение. Дети могли остановиться либо на более сложном, либо на более простом задании. Большинство предпочли потруднее, а не то, которое только что выполняли. Подавляющая часть из них не выбрала картинку попроще или очень трудную. Выявленная тенденция предпочесть несколько более сложную задачу свидетельствует о заметной систематичности исследовательского поведения человека. Люди изучают и рассматривают окружающий мир вовсе не бездумно.

Результаты, полученные Эрлом (Earl, 1957), были воспроизведены Ричардом Мейем (Richard May, 1963), который просил детей дошкольного возраста рассмотреть картинки среднего уровня сложности, составленные из клеток, а затем предлагал более сложные или более простые. Мей также установил, что большинство детей избирают картинки потруднее.

Теория исследовательского поведения (Эрл и Дембер)

Чтобы объяснить полученные результаты, Дембер и Эрл (Dember & Earl, 1957) создали теорию исследовательского поведения, послужившую прообразом нынешних. Она основана на предположении об особой мотивации воспринимать оптимальную сложность. Это выражение использовалось для иллюстрации той идеи, что стимулы содержат информацию, подлежащую переработке. Одним из важных аспектов этой теории является понятие *границы шага* (рис. 12.1). Согласно ей, индивид привыкает к определенному уровню сложности (называемому *уровнем адаптации*) и обладает мотивацией исследовать стимулы, сложность которых несколько выше, чем у адаптации. Это понятие призвано объяснить, почему исследовательское, игровое поведение и любопытство систематически направлены на них, а также почему человек предпочитает одни стимулы другим. Привлекательная сторона такой теории — ее легкость: человек всегда выбирает стимулы, несколько более сложные, чем те, к которым он адаптировался, и, таким образом, предпочитает усложнение стимуляции.

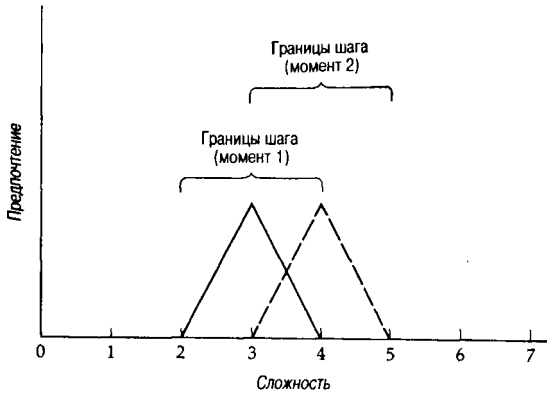


Рис. 12.1. Границы шага. Согласно теории Дембера и Эрла, при адаптации к уровню сложности, обозначенной цифрой 2, индивид реагирует лишь на стимулы, которые заключены в промежутке между показателями 2 и 4. Максимальное внимание будет направлено на стимулы, соответствующие показателю 3. Взаимодействие со стимулом на этом уровне приведет к смещению степени адаптации к 3. В результате границы шага изменятся и станут соответствовать 3 и 5. Таким образом, пока есть стимулы, попадающие в границы шага, индивид будет систематически взаимодействовать со всеми стимулами в окружающем мире

Однако показатель истинности любой теории — ее способность объяснить результаты исследований. Проверки ее показали, что многие формы стимуляции возможно распределить по степени их психологической сложности. Также подтвердилось, что предпочтения устойчиво связаны с психологической сложностью. Например, ею определяется выбор слуховых стимулов (Vitz, 1966a, Б). То же справедливо и по отношению к зрительным (например, Munsinger & Kessen, 1964; Smith & Dorfman, 1975).

Компетентность и исследовательское поведение

Теория Дембера и Эрла, как и другие подобные (например, Berlyne, 1960), утверждает, что взаимодействие с внешними стимулами повышает компетентность. Человек способен реагировать на усложняющиеся стимулы и поступает так, поскольку в процессе взаимодействия с ними повышается его уровень компетентности. Некоторые теоретики, например, Берлайн (Berlyne, 1960), рассматривают такую как способность перерабатывать информацию. Конечно, это не единственный компонент. Вероятно, правильнее понимать исследовательское поведение как реализацию самых разнообразных навыков. Один из первых создателей теории такого типа Роберт Уайт (Robert White, 1959) считал, что исследовательское поведение основано на внутренней потребности во взаимодействии с окружающим миром. Он утверждает, что эффективность его уже сама по себе приносит внутреннее удовлетворение и отражает, по терминологии Уайта, «мотивацию эффективности» (*effectance motivation*). Это означает, что компетентность развивается в процессе исследования окружающего мира.

Что такое мотивация к исследованию?

Мотивация с эволюционной точки зрения

С эволюционной точки зрения животные исследуют окружающий мир для выживания. Чтобы убежать от хищника, им должны быть известны пути отступления. Чтобы питаться, надо знать, где раздобыть пищу, а для размножения — где найти потенциального партнера, и т. д. Важно реагировать на любое изменение в окружающей среде, потому что оно может оказаться источником опасности. Поэтому приходится исследовать все неизвестное или непредсказуемое. Таким образом, мотивация к исследованию — это стремление знать все, что способно сказаться на выживании.

Некоторые ученые утверждают, что эта мотивация уже не связана напрямую с конкретными биологическими потребностями. Она обусловлена неким общим влечением, потребностью в детерминации самих себя, возникшей в ходе эволюции как одно из средств адаптации. Эта потребность, как мы увидим в дальнейшем, гарантирует, что индивид переработает важную информацию и разовьет навыки (компетентность), которые помогут ему защититься в самых разнообразных ситуациях (Ryan, Kuhl & Deci, 1997). Большинство современных теорий основано на предположении о том, что потребность в исследовании не связана с какими-либо конкретными биологическими влечениями.

Мотивация в психологической перспективе

Согласно теориям, о которых пойдет речь в этой главе, исследовательское поведение осмысливается как возникшее из генерализованного адаптивного влечения. Дембер и Эрл (Dember & Earl, 1957) предположили, что мотивация такого рода уходит корнями в любопытство. По их мнению, оно активируется новизной. Эти ученые утверждают, что степень последней оценивает сам субъект. Мы могли видеть что-то тысячу раз, но, приобретя новые навыки, вдруг открываем ранее неизвестные аспекты этого объекта. Данный факт важен для понимания того, почему люди возвращаются к исследованию ранее узнанного или вновь делают то, что и раньше. Например, в повседневной жизни мы можем опять прослушать музыкальное произведение, которое уже слышали не раз. Оценив его по-новому, возможно, под влиянием другой музыки, мы вдруг обнаруживаем нечто интересное. Одна из причин того, что люди вновь и вновь выбирают карточные игры, например бридж, такова: сколько бы раз вы ни играли, каждая следующая партия чем-то отличается от предыдущей. Кроме того, по мере усвершенствования своих навыков человек обнаруживает новые аспекты игры, которые он может исследовать.

По теории Дембера и Эрла, подобно большинству моделей исследовательского поведения, мотивацию следует понимать как результат позитивной обратной связи. Уровень компетентности растет, но в окружающем мире всегда имеются неизвестные объекты, само существование которых мотивирует человека взаимодействовать с ними. Таким образом, если среда сложная, индивид направит свое внимание на самые разные аспекты, свойственные ей.

Берлайн (Berlyne, 1960) предположил, что уровень активации — тот базовый механизм, который лежит в основе исследовательского и игрового поведения. По мнению ученого, отношения между активацией и гедонистическим тоном можно представить как противоположную U-образной функцию. Максимальный показатель второго соответствует умеренному показателю первой (рис. 12.2). Очень низкий уровень стимуляции или высокая ее степень приводят к слабому аффекту, а чрезмерная сложность или новизна — даже к негативному. Согласно теории Берлайна, индивид стремится к позитивному аффекту и старается избежать противоположного. Соответственно человек, испытывающий несильный аффект при ситуации с невысоким потенциалом активации, станет искать способы повысить последнюю. Наоборот, когда человек испытывает сильный аффект в условиях с высоким потенциалом активации, ему необходимо ее снизить.

С точки зрения Берлайна, переработка новой информации зависит от того, способен ли новый стимул вызывать активацию. Когда человек сталкивается с ним, а новизна предполагает отличие от стандарта, последнее оказывает активирующую роль. Чем значительнее отклонение, тем выше уровень активации. Если же расхождение между стимулом и стандартом небольшое, то степень активации окажется невысокой. И так как умеренность предпочтительна, человек постарается поддерживать контакт с этим стимулом. Но поскольку индивид склонен перерабатывать информацию, содержащуюся в воспринимаемом стимуле, со временем вся новизна будет узнана. В результате неизвестный ранее стимул превратится в знакомый, прежде неожиданный не будет удивлять, а парадоксальный покажется обыденным

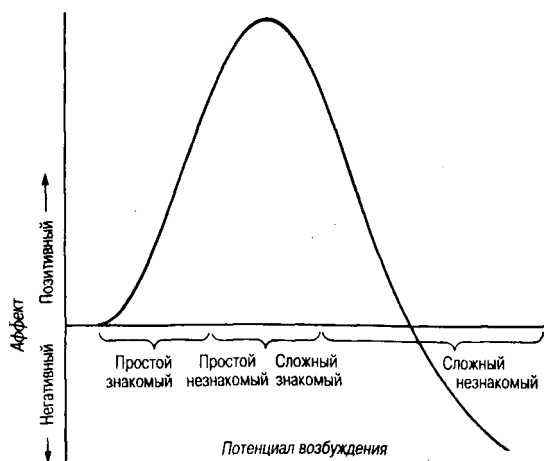


Рис. 12.2. Связь между аффектом и потенциалом активации, присущим стимулу, по теории Берлайна. Обратите внимание на то, что позитивный аффект максимален при умеренной сложности и умеренной новизне стимула. (Источник: *Novelty, Complexity and Hedonic Value*, by D. E. Berlyne. *Perception and Psychophysics*, 1970, 283)

и предсказуемым. Благодаря мотивации поддерживать умеренный уровень активации происходит поиск новых стимулов, отличающихся от стандарта и позволяющих вновь испытать умеренную активацию. Таким образом, со временем индивид узнает об окружающем его мире все больше и больше.

Понятие вызова

В последние годы исследователи, занимающиеся проблемой мотивации, стали рассматривать ее как взаимодействие человека со средой, при котором та (и познание ее) бросает вызов человеку. В ответ на это у человека развивается целый ряд способностей. Детская игра, к примеру, часто расценивается как путь познания ребенком способов взаимодействия с другими детьми (Vuck, 1999). Даже недолго наблюдая, можно заметить, что некоторым удается лучше ладить с остальными. Мы называем это усвоением социальных навыков. Множество исследований продемонстрировали, что они возникают во время игры автоматически.

Тревога и исследовательское поведение

Первые работы, посвященные исследовательскому поведению, дали очень важные результаты. Это были данные о том, что в состоянии тревоги оно становится менее активным или прекращается вовсе. Несколько десятилетий назад мы провели исследование, наглядно проиллюстрировавшее такой феномен (Franken & Strain, 1974). Мы использовали большой составной лабиринт. В период между двумя попытками некоторые его части можно было изменить с белых на черные или наоборот. На рис. 12.3 изображены лабиринты, а также изменения, произведенные между попытками 1 и 2. Если исследовательское поведение мотивируется поиском новизны, животные, для которых характерна именно эта тенденция, должны были бы распознавать измененные части лабиринта. Чтобы определить, ослабеваешь ли эта способность при возбуждении, одной половине животных (крыс) в интервале между двумя попытками ввели метамфетамин, а другой — солевой раствор (нейтральное вещество).

Метамфетамин, как препарат из группы амфетаминов, если применяется в небольших дозах, повышает степень активации и производит положительный аф-

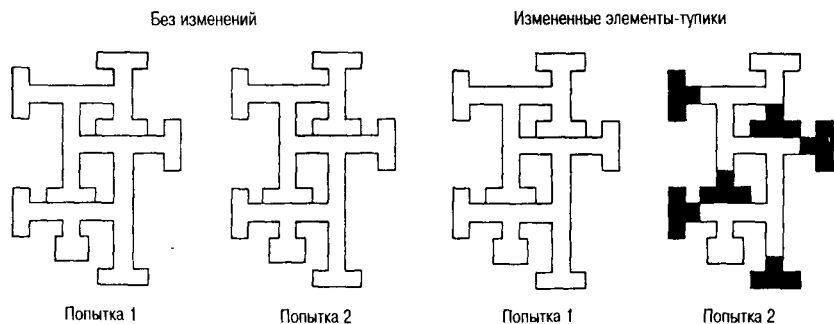


Рис. 12.3. Лабиринт, применявшийся при изучении исследовательского поведения (Franken & Strain, 1974), с помеченными элементами, которые изменялись

факт. Если же количество вещества незначительно превышает среднее, он вызывает тревогу. Сначала мы использовали довольно большую дозу и обнаружили, что наши крысы отказываются заходить в лабиринт. Они высовывали нос из коробки, но тут же прятались. Мы снизили дозу до уровня, когда животные могли выбраться из коробки и пройти весь лабиринт.

Как и ожидалось, животные, которым вводился соляной раствор (с низким уровнем активации/тревоги), реагировали на изменения в лабиринте. При второй попытке они проходили несколько больше тупиков, чем в первой, даже если элементы-тупики не изменялись. Когда же они переставлялись, крысы пробегали значительно большее их число. Показатели животных, которым вводился метамфетамин (возбужденных/тревожных), оказались практически противоположными. Когда элементы-тупики перемещались, крысы старались их избегать. При второй попытке они исследовали меньше тупиков, чем при первой. Эти результаты (рис. 12.4) наглядно демонстрируют, что степень активации сказывается в реагировании на новизну. В аналогичных экспериментах Берлайн изменял с помощью психоактивных веществ уровень активации/тревоги и получил результаты, подтверждающие его теорию (Berlyne, 1969; Berlyne, Koenig & Hirota, 1966).

Они согласуются с другими данными, подтверждающими, что исследовательское поведение животных, переживающих сильные эмоции, не очень активно, но после дрессировки стремление исследовать возрастает (Denenberg, 1967). Данные результаты также близки к выводам о том, что младенцы, у которых сформирована надежная привязанность, активнее исследуют окружающий мир (Frodi, Bridges & Grolnick, 1985). Все это наглядно показывает, что исследовательское поведение легко нарушить. Если оно настолько важно для выживания, почему тогда оно прерывается? А как быть с устойчивостью к тревоге? Чтобы ответить на эти вопросы, следует понять происходящее с человеком в процессе исследования. Одна система

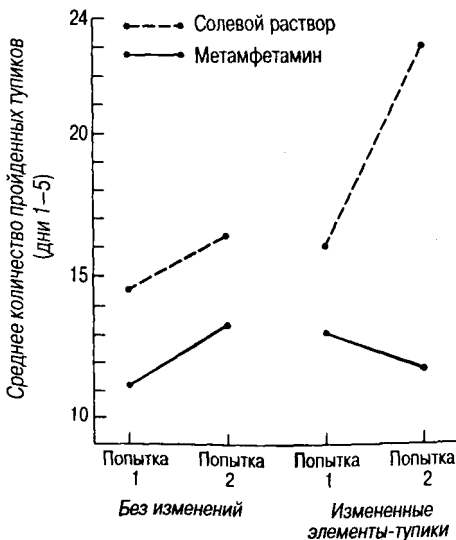


Рис. 12.4. Количество тупиков, пройденных теми крысами, которым вводился метамфетамин, и получившими соляной раствор. Случай, когда между двумя попытками цвет тупиков изменялся и когда не вносилось никаких изменений. Метамфетамин снижал активность исследовательского поведения (количество пройденных тупиков), а также тенденцию заходить в перемещенные тупики при второй попытке. (Источник: *Effect of Increased Arousal on Response to Stimulus Changed in a Complex Maze*, by RE. Franken & A. Strain, *Perceptual and Motor Skills*, 1974, 39, 1076-1078.)

поощряет за освоение новых или незнакомых стимулов, а другая заставляет быть настороже, чтобы заметить вероятную опасность. Дело не в том, что при активации индивид прекращает исследование или переработку информации, — просто переключается внимание. Напомним, что в главе 5 мы говорили о том, как оно обращается на стимулы, тесно связанные с выживанием.

Биологический компонент

Несколько десятилетий назад ученые установили, что дети отличаются друг от друга по своей склонности осваивать незнакомые объекты (Thomas, Chess & Birch, 1970). Те, у кого темперамент относительно стабилен, более восприимчивы к новым ситуациям. Менее чуткие тоже реагируют, исследуют их и адаптируются к ним, но только когда ощущают себя в безопасности. Как отмечалось в главе 5, Каган и Снидман (Kagan & Snidman, 1991) уже более десяти лет исследуют проблему застенчивости. Они обнаружили, что одни дети предпочитают приближаться к незнакомым людям и объектам, а другие — нет. Эти ученые выделяют группы заторможенных и незаторможенных. Два типа темперамента, как было выявлено, определяются наследственными факторами.

Экстраверсия также связана с поиском разнообразия, новизны и сложности. Исследователи неоднократно демонстрировали, что она, хотя бы отчасти, наследуется. Такие результаты подтверждают идею, что предпочтение разнообразия имеет биологическую основу.

Многочисленные эксперименты убеждают, что тенденцию к исследовательскому поведению следует рассматривать в рамках иерархической системы мотивов. Они активируются в полной мере при незначительном страхе и тревоге (White, 1959). Исследователи полагают, что, если степень выраженности последней, как и активации, достаточно велика, внимание направляется на стимулы, связанные с выживанием. Выдвижение на первый план других мотивов и переключение внимания на иные объекты случается, когда удовлетворены базовые потребности, необходимые для выживания.

Практически любая предрасположенность к незначительному любопытству и исследовательскому поведению характеризуется превышающим норму уровнем тревоги или активации. Таким образом, по всей вероятности, ослабление тенденции к исследованию и вызывается тревожностью.

Существует ряд доказательств, что исследовательское поведение основано на двух системах которые взаимодополняемы. Таковы поведенческие системы активации (*behavioral activation system — BAS*) и подавления (*behavioral inhibition system — BIS*). Первая активируется поощрением и возбуждением. Считается, что индивид стремится повысить ее активность. Кроме того, она вызывает позитивный аффект. Для этого индивид стремится к деятельности, связанной с получением поощрения. Он, согласно теориям исследовательского поведения, должен систематически реагировать на новизну или новые вызовы (Buck, 1999).

Кроме того, *BIS* действует как «сравнительный механизм», непрерывно сопоставляя действительную и ожидаемую стимуляцию. Пока реальное и ожидаемое совпадают, она работает в режиме проверки. В этих условиях поведение контролируется другими системами. Например, когда захватывает увлеченность, поведением

управляет префронтальная кора правого полушария. Если при сравнении обнаруживается, что реальное и ожидаемое разнятся, *BIS* активируется, а осуществление поведения прекращается. При этом субъективно переживается тревога. Напомним, что Грей (Gray, 1982) назвал *BIS* системой, принцип которой — «остановиться, всмотреться и прислушаться».

При исследовательском поведении две системы действуют согласованно. Начало его стимулирует *BAS*. Она запускается новизной или вызовом, свойственными стимулу или ситуации. Если та неизвестная, незнакомая, задействуется и *BIS*. В новой ситуации животные ведут себя более осторожно и боязливо. После повторного столкновения с ней эти характеристики исчезают. Так всегда: при обнаружении неизвестного, нового большинство животных, приближаясь к измененному или вновь появившемуся объекту, становятся боязливей и настороженнее.

Системы, функционируя согласованно, мотивируют человека исследовать окружающий мир, оставаясь при этом достаточно осторожным. Люди с повышенным уровнем тревожности в меньшей степени склонны к исследованию — по крайней мере сначала, поскольку у них система *BIS* более активна. Привыкнув к новым условиям, застенчивый ребенок становится практически неотличим от менее робких детей, — правда, пока опять не будет принесено в ситуацию что-то новое (Thomas, Chess & Birch, 1970).

Компонент научения/когнитивный компонент

Возраст и предпочтение сложности

Собрано немало доказательств, что опыт, или компетентность, играет важнейшую роль в реагировании на разнообразие, новизну и сложность. В ранних работах, посвященных этим аспектам, опыт описывался, как правило, с точки зрения переработки информации. Согласно такой модели, индивид знакомится с чем-то, получая об этом необходимые данные. Исследователи отталкивались от положения, что их переработка более или менее непосредственно связана со вниманием. Фокусируя последнее на определенном стимуле, мы начинаем обрабатывать больше информации о нем. Соответствующая модель, например Пиаже (Piaget, 1970), также основана на предположении о тенденции к формированию в процессе переработки информации более дифференцированных, сложных когнитивных структур. Иными словами, взрослея, мы приобретаем способность обрабатывать сложные когнитивные стимулы. Поскольку человеку свойственно усваивать новую информацию и развивать компетентность, люди старшего возраста предпочитают более сложные стимулы.

Опыт, компетентность и предпочтение сложности

По теории обработки информации, если человек неоднократно воспринимает некий стимул, интерес к нему падает, потому что вся информация, содержащаяся в этом стимуле, окажется исчерпанной. Чтобы проверить гипотезу, Смит и Дорфман (Smith & Dorfman, 1975) разделили своих испытуемых на три группы. Им предъявлялись стимулы низкого, среднего и высокого уровня сложности. Затем участников, входивших в каждую из этих групп, разделили на четыре подгруппы, в которых стимул предъявлялся 1, 5, 10 и 20 раз соответственно. Согласно идее о переработке информации, на получение полных данных о стимуле низкого уровня сложности потребу-



Рис. 12.5. Средние оценки предпочтения стимулов трех уровней сложности как функция от количества предъявлений. (Источник: *The Effect of Stimulus Uncertainty and the Relationship between Frequency and Exposure and Liking*, by G. F. Smith & D. D. Dorfman, *Journal of Personality and Social Psychology*, 1975, 31, 150-155.)

ется немного времени. Значит, при повторном предъявлении испытуемые должны быстро потерять интерес к нему. Стимулы средней сложности потребуют формирования новых когнитивных структур, которые изначально не осознаются как предпочтительные. Но потом, развиваясь, будучи необходимыми для обработки соответствующих стимулов, они становятся предпочитаемыми. Однако в дальнейшем человек должен потерять интерес к таким стимулам. Это происходит по аналогии с тем, что утрачивается интерес к побудителям низкого уровня сложности. На развитие же когнитивных структур для переработки информации, хранящейся в стимулах высокого уровня сложности, требуется еще больше времени, еще больше предъявлений, чтобы эти стимулы оказались предпочитаемыми. Результаты этого исследования (рис. 12.5) подтверждают гипотезу о переработке информации.

Мунсингер и Кессен (Munsinger & Kessen, 1964), например, утверждают: у студентов художественных учебных заведений больше опыта в восприятии сложных визуальных стимулов, а значит, есть когнитивные структуры для их переработки. Поэтому предпочтение отдается визуальным стимулам достаточно высокого уровня сложности. Именно это и установлено при сравнении студентов художественных заведений и учащихся, приобретающих другие специальности.

Аркес и Бойкин (Arkes & Boykin, 1971) также продемонстрировали, что дети, принимавшие участие в программе «Head Start» стали выбирать стимулы, сложность которых выше. Было не раз доказано, что животные после предъявления им побудителей среднего уровня трудности имеют обыкновение останавливаться на тех, что сложнее. Похожесть реакций животных и человека свидетельствует об универсальности такого феномена.

«Ход старт» — образовательная и медицинская программа помощи детям из семей с низкими доходами, умственно отсталым и инвалидам, финансируемая Администрацией по делам детей, молодежи и семей.

Внутренняя мотивация

В 1970-е гг. термин *внутренняя мотивация* стал широко использоваться вместо понятия *исследовательское поведение*. Она определялась как «внутренняя тенденция к поиску новизны и вызова, чтобы развить и применить собственные способности, для исследования и научения» (Ryan & Deci, 2000, p. 70). Мы все еще говорим о взаимодействии человека и среды, но уже в более широком смысле. Такие слова, как *вызов* и *способности*, более точно передают идею о том, что исследовательское поведение подразумевает субъективную оценку человеком своих навыков относительно решения стоящих перед ним задач или сложившихся ситуаций.

Теория самодетерминации

Двое известных ученых (Deci, 1975; Deci & Ryan, 1985, 1991; Ryan & Deci, 2000) разработали теорию самодетерминации. Они попытались сформулировать идеи, которые бы учитывали роль личностного фактора в теории любопытства и исследовательского поведения. Из результатов исследования они сделали вывод, что у человека имеются три врожденные потребности. К ним относятся — компетентность, связь с другими людьми и автономность. Не учитывая первую и третью, нельзя понять суть внутренней мотивации. Как и другие теоретики, Дечи и Райан утверждают, что ощущение компетентности — необходимое условие мотивации, направленной на исследование окружающего мира и реакции на трудности. Но ученые отмечают также, что, прежде чем достичь компетентности, человек должен ощутить автономность.

Ее, пожалуй, лучше всего рассматривать в контексте того, что управляет поведением. Причина наших вполне определенных действий такова: нечто, познанное или непознанное, заставляет нас реагировать так, а не иначе. Это зависит, к примеру, от награды и похвалы или от внушенных в детстве неких культурных традиций. Автономность же связана с поведением, которое проявляется при отсутствии подобного внешнего контроля или влияния. Оно не зависит от внешнего контроля. То есть таково обладание внутренней, а не внешней системой отсчета.

Целый ряд исследований, проведенных как в лабораторных, так и в полевых условиях, подтверждает данную теорию, особенно — об автономности. При ееощрении у учащихся заметна большая внутренняя мотивация, сильнее любопытство и потребность преодолеть трудности (например, Deci, Nezlack & Sheinman, 1981; Flink, Bogiano & Barrett, 1990; Ryan & Grolnick, 1986). Если же устанавливается жесткий контроль, инициативность падает, эффективность обучения снижается. Это особенно заметно в том случае, когда обучение предполагает задействование концептуальных и креативных процессов (Amabile, 1996; Grolnick & Ryan, 1987; Utman, 1997).

Создатели теории самодетерминации уверены, что человек изначально склонен систематически реагировать на новизну и вызов и тем самым развивать компетентность. У индивида есть способность к саморегуляции. То есть он может поставить перед собой цели, найти способы их достижения, а также активировать психические возможности, необходимые для преодоления возникающих трудностей (см. главу 13). Чтобы выяснить, почему люди не всегда демонстрируют внутреннюю

мотивацию, Дечи и Райан стали исследовать условия, нарушающие ее. Подобно иным авторам теорий исследовательского поведения, эти ученые полагают, что стремление исследовать, познать и развивать компетентность несколько неустойчиво, — данная тенденция может быть легко нарушена. Дечи и Райан попытались выявить условия, при которых исследовательское поведение нарушается. Исследователи сделали так, чтобы появилась возможность создать среду, благоприятную для внутренней мотивации.

Хотя в наши задачи не входит рассмотрение всех работ этих авторов, особый интерес представляют те из них, которые касаются происходящего с человеком, когда его поощряют к деятельности, предполагающей внутреннюю мотивацию. Это раскрывает самую суть автономности. Согласно теории поощрения, награда должна активизировать именно подобное поведение. Фактически же происходит обратное. Испытуемым предлагалось интересное задание, призванное усилить внутреннюю мотивацию. Одну группу оставили работать без какого-либо внешнего контроля и не дав рекомендаций, а другую поощряли за усилия (например, Deci, 1972; Deci & Ryan, 1985). В качестве награды использовались деньги или нечто весомое, а не просто похвала. При наличии награды интерес к заданию неизменно падал, и испытуемые прекращали прилагать усилия для его выполнения. Как показал проведенный недавно метаанализ 128 исследований, посвященных влиянию внешней награды на внутреннюю мотивацию, вознаграждение пагубно (Deci, Koestner & Ryan, 1999). Если вы награждаете внутренне мотивированных людей, вы этим ослабляете их мотивацию. Для людей, занимающихся бизнесом и образованием, это очень важный вопрос.

К счастью, проблему можно разрешить. Один из способов — предоставить людям большую автономность. В бизнесе это возможность работнику самому решать, что, как, когда ему делать, и т. д. Другой способ — добиться того, чтобы люди идентифицировали себя с целями компании, интериоризировали их (сделали своими собственными). Райан и Дечи (Ryan & Deci, 2000) считают, что так и ощущается большая автономность. Здесь могут помочь специальные поручения, предоставление сотрудникам определенной доли акций. В академической сфере учащихся необходимо поощрять к интериоризации ценностей, связанных с полным усвоением учебного материала. Напомним, Райан и Дечи выделяют три базовые человеческие потребности — в компетентности, во взаимосвязи с другими людьми и в автономности. О двух из них мы уже сказали. Теперь надо понять, как проявляется потребность во взаимосвязи с другими людьми. Само это чувство, полагают Райан и Дечи, проистекает из ощущения принадлежности. Для достижения его человек интериоризует ряд важных правил, относящихся к совместной с другими людьми деятельности. Следовательно, эта потребность обеспечивает мотивацию к интериоризации таких ценностей, как уважение членов собственной социальной группы. Напомним, что данный процесс формирует достаточно часто чувство автономности. Как отмечают Райан и Дечи, она не означает независимость, отстраненность или эгоизм. Это волеизъявление, сопровождающее любое действие. Если человека волнует какая-то проблема, например загрязнения окружающей среды, он станет работать совместно с другими людьми,

разделяющими его обеспокоенность. Им не будет казаться, что ими управляет группа. Напротив, они ощутят свою причастность к изменениям. Напомним, что в основе социальных мотивов, в частности взаимосвязи с другими людьми, лежит чувство «общей судьбы».

Резюме

Исследования, проведенные на животных, показали, что тенденцию к исследованию окружающего мира мотивирует новизна. Фактически для животных мотивацией выступает возможность исследовать внешний вид, издаваемый звук, фактуру и запах объектов. Поэтому они усваивают формы поведения, позволяющие им ощущать стимуляцию, обусловленную взаимодействием этих характеристик объекта. Для людей мотивацией также оказываются разнообразие и новизна объектов. Существует немало доказательств того, что такую же роль играет и их сложность. Исследователи показали, что дети склонны выбирать все более сложные объекты. По-видимому, вместе со способностью осваивать все усложняющиеся формы стимуляции у ребенка формируется и предпочтение более сложных стимулов. Дембер и Эрл утверждают, что индивид стремится к уровню сложности, несколько превышающему имеющийся. Кроме того, приемлемым является лишь определенный диапазон стимулов (границы шага). Берлайн считает, что в основе исследовательского и игрового поведения лежит механизм активации. При низком ее уровне возникает желание повысить ее за счет взаимодействия с новыми стимулами. Те из них, что обеспечивают оптимальную активацию, становятся объектом внимания. Согласно теории Берлайна, внимания, направленного на объект, достаточно, чтобы началась обработка информации. Когда вся она усвоена, человек ищет новые стимулы.

В состоянии тревоги сила исследовательского поведения значительно ослабевает. Исследования, в которых принимали участие люди, показали, что некоторые предрасположены к тревоге, ослабляющей их тенденцию к исследовательскому поведению. В основе таковой лежат согласованные действия систем *BAS* и *BIS*. Все, что активизирует *BIS*, снижает интенсивность исследовательского поведения или полностью его прекращает. Стремление исследовать новые и сложные стимулы усиливается при предъявлении определенного рода стимулов. В таком поведении важна и роль компетентности.

Различия в уровне активации и тревожности людей объясняет их отличия в исследовательском поведении. Учителя и родители могут способствовать таким действиям ребенка, создавая комфортную обстановку, не вызывающую тревоги.

Согласно теории самодетерминации, человек обладает потребностями в компетентности, автономности и связи с другими людьми. Автономность способствует внутренне мотивированному поведению, т. е. поиску новизны и препятствий, развитию и применению своих способностей, а также исследовательской и познавательной деятельности. Если ее нарушают такие факторы, как награды со стороны, внутренняя мотивация ослабевает или исчезает вообще. Для ее стимулирования человеку необходимо предоставлять большую свободу действий, а также поощрять интериоризацию ценностей группы.

Поиск (острых) ощущений

Согласно модели Берлайна (Berlyne, 1960), человек стремится перерабатывать информацию об окружающем мире, чтобы поддерживать оптимальный уровень активации. Если интенсивность стимуляции ниже его, возникает негативный аффект. Чтобы понять роли стимуляции, исследователи изучают влияние полного ее отсутствия. Будучи аспирантом, Марвин Цукерман (Marvin Zuckerman, 1979) изучал сенсорную депривацию. Волонтеры длительное время пребывали в условиях минимальной стимуляции. Цукерман заметил, что эти люди обладали некоторыми общими свойствами: они были очень любопытны, любили получать новые впечатления и были готовы ради них пойти на определенный риск. Большинство вызвалось участвовать в экспериментах, потому что им предлагалось испытать нечто новое. Цукерман предположил, что эти люди демонстрируют определенный тип личности, характеристики которого можно измерить с помощью специальных методик. По результатам бесед с испытуемыми исследователь создал опросник, называемый Шкалой поиска ощущений (*Sensation Seeking Scale — SSS*). Людей,

ПРАКТИЧЕСКОЕ ПРИМЕНЕНИЕ 12.1

Искатель ли вы новых ощущений?

Чтобы оценить свою склонность к поиску новых ощущений, ответьте на вопросы сокращенного варианта одной из первых шкал, созданных Марвином Цукерманом. В каждой из 13 пар утверждений обведите одно, А или В, лучше всего описывающее ваши предпочтения или мнение. Инструкция по подсчету результатов дана в конце теста.

1. А. Я бы предпочел иметь работу, связанную с частыми разъездами.
В. Я бы предпочел работать на одном месте.
2. А. В бодрящий морозный день я чувствую себя полным сил.
В. В холод я только и думаю о том, как бы побыстрее оказаться дома.
3. А. Мне скучно, когда я изо дня в день вижу одни и те же лица.
В. Я чувствую себя спокойнее, когда меня окружают знакомые люди.
4. А. Я бы предпочел жить в идеальном обществе, где никому ничто не грозит и каждый чувствует себя счастливым.
В. Я бы предпочел жить в смутные времена нашей истории.
5. А. Иногда мне нравится делать то, что возбуждает некоторый страх.
В. Разумный человек не будет подвергать себя опасности.
6. А. Я бы не хотел, чтобы меня подвергли гипнозу.
В. Я бы хотел, чтобы меня подвергли гипнозу.
7. А. Главная цель моей жизни - жить «на полную катушку» и испытать как можно больше.
В. Главная цель моей жизни - обрести умиротворение и счастье.
8. А. Я бы хотел прыгнуть с парашютом.
В. Я ни за что не попробую выпрыгнуть из самолета, с парашютом или без него.
9. А. В прохладную воду я вхожу постепенно, давая себе время привыкнуть.
В. Мне нравится сразу нырять в море или бассейн с прохладной водой.

получающих высокие показатели по этой шкале, обычно называют искателями ощущений. Тех же, кто имеет обратные результаты, — избегающими ощущений. Чтобы определить, в какой мере у вас выражена искомая тенденция, ответьте на вопросы теста, представленного в Практическом применении 12.1.

С точки зрения Цукермана (Zuckerman, 1979), поиск ощущений — «это черта, определяемая потребностью в разнообразных, новых и сложных ощущениях и переживаниях, а также готовность пойти ради подобных переживаний на физический и социальный риск» (р. 10). Обратите внимание, что ключевым элементом здесь выступает готовность рисковать. Работы об исследовательском поведении показывают, что индивид избегает его (поиска новых ощущений и переживаний), если оно связано с риском. Считается, что последний вызывает тревогу, несовместимую с исследовательским поведением. Более того: некоторые полагают, что тревога обуславливает высокий уровень активации. Если само исследовательское поведение вызвано стремлением повысить уровень активации, то нет необходимости в ощущении страха, потому что степень активации и так велика. Исследователи также полагают, что последняя приводит к переключению внимания на стиму-

10. А. На отдыхе я предпочитаю комфорт гостиничного номера.
В. На отдыхе я предпочитаю разнообразие жизни в кемпинге.
11. А. Я предпочитаю экспрессивных людей, даже если они несколько неуравновешенны.
В. Я предпочитаю спокойных, уравновешенных людей.
12. А. Хорошая живопись должна потрясать, поражать воображение.
В. Хорошая живопись должна давать ощущение умиротворенности.
13. А. У людей, ездящих на мотоцикле, вероятно, есть скрытая потребность причинить себе боль.
В. Я бы хотел водить мотоцикл или ездить на нем.

Подсчет баллов: добавьте по одному баллу за каждое из следующих обведенных вами утверждений: 2А, 2А, 3А, 4В, 5А, 6В, 7А, 8А, 9В, 10В, 11А, 12А, 13В. Полученный итоговый балл сравните со следующими нормами.

- 0-3 Очень низкий уровень поиска ощущений.
- 4-5 Низкий уровень.
- 6-9 Средний уровень.
- 10-11 Высокий уровень.
- 12-13 Очень высокий уровень.

Хотя этот тест позволяет составить определенное представление о склонности человека к поиску неизведанных ощущений, он не является достаточно надежной методикой. Одна из причин этого заключается, конечно, в том, что тест представлен в сокращенной форме. Кроме того, приведенные нормы были получены при выборке студентов колледжа, ответивших на заданные вопросы. По мере взросления показатели снижаются.

лы, теснее связанные с выживанием, а это никак не совместимо с исследовательским поведением. Поэтому и интересно, что Цукерману удалось выявить людей, готовых пойти на риск ради возможности исследовать что-то новое.

Шкала 555 основана на четырех связанных, но независимых факторах, выделенных с помощью факторного анализа. Они характеризуют несколько отличающиеся аспекты поиска ощущений.

1. **Поиск острых ощущений и приключений.** Некоторые люди ищут острые ощущения в рискованной, но социально приемлемой деятельности, например, прыгая с парашюта, быстро ездя, даже если их не заставляют делать этого.
2. **Поиск опыта.** Некоторые ищут ощущения в деятельности, выходящей за рамки принятого в обществе образа жизни. Они могут путешествовать, заводить неординарных друзей, участвовать в артистических мероприятиях, экспериментировать с наркотиками и в целом вести необычный образ жизни.
3. **Расторможенность.** Некоторые люди, ведущие обычный образ жизни, могут периодически отказываться от него, пропадая на вечеринках, в игорных залах, меняя одного за другим сексуальных партнеров. Они пьют, чтобы освободиться от насаждаемого обществом конвенционального образа жизни.
4. **Подверженность скуке.** Некоторые люди значительно менее терпимо, чем остальные, относятся к повторению и однообразию. Они стремятся к стимуляции и изменениям, чтобы избежать монотонности повседневной жизни. Эти люди склонны к поиску новых ощущений.

Биологический компонент

Моноаминоксидаза и поиск новых ощущений

Что лежит в основе поиска новых ощущений? Исследователи продемонстрировали, что он, как и импульсивность, отрицательно коррелирует с уровнем моноаминоксидазы (МАО) (Zuckerman, 1979, 1983, 2000). То есть у искателей таковых уровень МАО высок, а у избегающих — низок. МАО — это фермент, играющий важную роль в регуляции (и, следовательно, доступности) аминных нейротрансмиттеров — норадреналина, дофамина и серотонина. При высоком его уровне доступно их небольшое количество; при низком — значительное (Buck, 1999). Уровень аминов в мозге связан с тем, могут ли активироваться центры поощрения (система *BAS*). Поскольку для искателей острых ощущений характерно незначительное содержание МАО, уровень норадреналина у них высок, — центры поощрения доступны для активации. Это означает, что ищущие новизны более склонны получать удовольствие при приеме таких наркотиков, как кокаин, который стимулирует центры поощрения. В результате эти люди нередко продолжают прием наркотических веществ. И наоборот, из-за отличий на химическом уровне избегающие новых ощущений не испытывают того же удовольствия при приеме упомянутых наркотиков и поэтому реже принимают их.

Принято считать, что уровень серотонина напрямую связан с импульсивностью (Buck, 1999). Поэтому, когда мы говорим о поиске ощущений, упоминаем импульсивных людей, причем само это слово употребляем в связи с идеей расторможенности.

Наследственность и поиск новых ощущений

Чем объясняются различия в уровне МАО? Цукерман (Zuckerman, 1979, 1983, 2000) утверждает, что они передаются генетически. Исследования с участием близнецов подтверждают: уровень моноаминов связан с генетическим компонентом. На 60 % стремление к острым ощущениям можно объяснить этим фактором. Однако Фрэнк Фарли (Frank Farley, 1986) полагает, что оно обусловлено также уровнем тестостерона. Но какими бы ни были конкретные механизмы, ученый разделяет мнение о наследственной передаче рассматриваемой тенденции.

Это показали и эксперименты с животными. Исследовательское поведение связано с потребностью в разнообразии и изменении, поэтому подобные данные также подтверждают идею о том, что надобность новых ощущений (новизны и изменения) наследственная.

Гендерные и возрастные различия

По некоторым, пока не совсем ясным, причинам стремление мужчин к новому сильнее, чем у женщин. Было также обнаружено, что с возрастом эта тенденция ослабевает. Хотя биологические факторы играют важную роль, полученные результаты могут также объясняться тем, что в оценочные шкалы внесено много вопросов, связанных с интересом к спорту.

Компонент научения/когнитивный компонент

Хотя склонность к поиску новых ощущений биологически обусловлена, научению и когнитивным процессам отведена немалая роль в ее развитии и проявлении.

Данные показывают, что, наказывая ребенка, отцы не подавляют его мотивы, касающиеся поиска новизны (Zuckerman, 1994). Вместе с тем они, вероятно, во многом задают направленность этой мотивации. Сверстники также влияют на ее формирование и адресность (Farley, 1986; Zuckerman, 1994). В группах преступников, например, она принимает форму употребления наркотиков или нарушения закона. В конвенциональных группах это занятия экстремальными видами спорта или искусством.

Стремление к новым ощущениям можно удовлетворить множеством способов. Страстные их искатели обычно более склонны к неформальному поведению, бунту, поэтому другим их действия иногда кажутся бессмысленными или откровенно глупыми. Рассмотрим вкратце способы удовлетворить потребность в острых ощущениях.

Спорт

Такие люди занимаются спортом, особенно теми его видами, что связаны с риском. Например, альпинизмом, дельтапланеризмом, нырянием с аквалангом, горнолыжным спортом. Однако нет никаких доказательств того, что опасность привлекает их сама по себе. Они просто не дают ей встать у них на пути к новым ощущениям. Роуланд, Франкен и Харрисон (Rowland, Franken & Harrison, 1986) обнаружили, что эти люди быстрее пресыщаются занятиями чем-то одним и осваивают другой вид деятельности. Поэтому со временем у них появляются разные спортивные

увлечения. Рано или поздно они выбирают те виды занятий, которые связаны с большим риском. Это их не отпугивает. Неудивительно, что опасный спорт предпочитают в основном любители новых ощущений.

Поиск опыта

Эти люди удовлетворяют свою потребность в новом опыте различными способами. Они путешествуют, приобретают новых друзей, находят новое хобби и т. п. (Zuckerman, 1994). Им важно разнообразие. Например, они склонны иметь множество друзей, придерживающихся разных взглядов на мир. Немало среди них занимающихся искусством. Они любят слушать новую, оригинальную музыку, им нравится поэзия и юмор (Zuckerman, 1994). Такие люди обычно с пониманием относятся ко всем новым течениям в искусстве.

Употребление наркотиков, сексуальное поведение и невожатанность

Собраны доказательства, что искатели новизны склонны к употреблению алкоголя, марихуаны и кокаина (например, Huba, Newcomb & Bentler, 1981). Как мы выяснили, это объясняется биологической конституцией, в частности особенностями химических процессов, протекающих в мозге. Исследования также свидетельствуют, что любители новизны чаще вступают в сексуальные связи и меняют сексуальных партнеров (Zuckerman, 1979). Наконец, целый ряд данных убеждает, что они любят участвовать в вечеринках, особенно там, где приветствуется невожатанное поведение. Вечеринки дают интенсивную сенсорную стимуляцию. Это пища (запах и вкус), музыка (звук), танцы (тактильная и кинестетическая стимуляция, активация), общение (социальная стимуляция, активация), сексуальные стимулы, алкоголь или наркотики.

Открытость, нетрадиционность и независимость

Человек, открытый новому опыту, вероятно, также менее скован условностями — тем, что подумают или скажут другие люди. Кроме того, если новый опыт его притягивает, он, вероятно, еще и разрушитель стереотипов. Именно об этом и свидетельствуют исследования (Franken, 1987). Таким образом, независимость таких любителей новизны, скорее всего, проистекает из настойчивой потребности в разнообразных впечатлениях.

Ученые отмечают, что это приводит, с одной стороны, — к разного рода преступлениям, а с другой — к творчеству (Farley, 1986). Выбор вектора зависит от множества факторов. Тем не менее людей с преступными и творческими наклонностями роднит открытость новым формам поведения и мировоззрения, презрение к условностям и традициям, а также нежелание идти проторенной тропой.

Стили мышления и креативность

Творческие люди способны посмотреть на мир с новой точки зрения, выбрать неожиданную позицию, видеть альтернативы и новые пути. С помощью тестов креативности оценивается количество предлагаемых человеком альтернатив и их уникальность. Эта способность связана с другими, более фундаментальными качествами

мышления — гибкостью, толерантностью к неопределенности или непредсказуемости, а также предпочтением новизны. Предпочитающие новые ощущения обладают всеми этими качествами (Farley, 1986; Franken, 1987).

Стили принятия решения и поиск новых ощущений

Питере и Уотерман (Peters & Waterman, 1982) изучили стили планирования и принятия решения у руководителей ведущих компаний США. Ученые отмечают, что тем нравится это делать. Они любят принимать решения быстро, могут находить их при отсутствии полной информации, а также готовы отказаться от планов, которые нежизнеспособны. Иными словами, эти руководители обладают способностью оставаться лидером в своей области, доверяя собственной интуиции. Подобные характеристики свойственны и искателям новых ощущений (Franken, 1988). Они делают их подходящими работниками в условиях, где изменения — стиль жизни.

Поиск новизны и постоянство

Искатели ощущений не могут быть верными однажды выбранному виду деятельности, поскольку они нуждаются в возможности исследовать то новое и более интересное, с чем они сталкиваются в своей жизни. Чтобы гарантировать себе наслаждение изменением, им необходимо постоянно ощущать свободу выбора. В одном из исследований эта гипотеза была убедительно доказана. Кроме того, они принимают решение в последнюю минуту. Им свойственно оставаться приверженными чему-либо лишь непродолжительное время. Они не чувствуют за собой вины, отказываясь от прежних пристрастий!, когда на их пути попадает нечто более интересное. Они не строят планы, а позволяют жизни идти своим чередом. Да и последствия своих действий они продумывают не слишком тщательно (Franken, 1993). Они сами указывают на то, что свобода выбора для них важнее, чем репутация надежного человека.

Будучи склонными к самораскрытию (которое связано со способностью формировать близкие отношения), искатели новых ощущений не любят связывать себя длительными, стабильными отношениями (Franken, Gibson & Mohan, 1990). Собранные данные показывают, что любители новизны часто вступают в брак с подобными себе, как и то, что люди, избегающие новых ощущений, предпочитают именно таких же людей. Вместе с тем исследователи обнаружили, что стремление к острым ощущениям негативно сказывается на удовлетворенности браком женщин, которым свойственно такое поведение (Gibson, Franken & Rowland, 1989). Это может объясняться тем, что на них сильнее, чем на мужчин такого типа, давят традиционные нормы поведения жены. В результате эти женщины менее удовлетворены браком, чем мужчины — искатели подобных ощущений.

Резюме

Поиск новизны — «это черта, определяемая потребностью в разнообразных, новых и сложных ощущениях и переживаниях, а также готовность пойти ради подобных переживаний на физический и социальный риск» (Zuckerman, 1979, p. 10). Пред-

почитающие это — открытые, чуждые условностям люди. Такая особенность может способствовать творческому раскрытию или преступному поведению.

Исследования с участием близнецов убедительно доказывают наследственную основу рассматриваемой тенденции. Цукерман утверждает, что эта склонность зависит от уровня МАО. Искатели новых ощущений имеют низкое содержание моноаминоксидазы, а избегающие — высокое. Фарли считает, что в мотивации поиска новизны важную роль также играет уровень тестостерона. Эту интерпретацию подтверждают данные о том, что по Шкале поиска ощущений Цукермана (*Sensation Seeking Scale*) мужчины имеют более высокие показатели, чем женщины. Тенденция к поиску ощущений, как она оценивается с помощью шкалы Цукермана, с возрастом ослабевает. При факторном анализе были выделены четыре фактора: поиск острых ощущений и приключений; поиск опыта; расторможенность и подверженность скуке.

Искатели новых ощущений занимаются экстремальными видами спорта. Видимо, это объясняется их интересом к новому опыту, а не привлекательностью риска как такового. Кроме того, они более склонны к употреблению наркотиков, частой смене сексуальных партнеров, а также стремятся оказаться в ситуациях, например на вечеринках, где смогут полностью раскрепоститься.

Они любят принимать решения, причем быстро, а также готовы находить их при отсутствии полной информации. Кроме того, они готовы отказаться от планов, если те нежизнеспособны. Предпочитающие новизну нуждаются в свободе выбора. Кроме того, они не любят брать на себя долгосрочные обязательства. Им свойственна тенденция к самораскрытию, но они не любят связывать себя длительными, стабильными отношениями.

Креативность

Креативность тесно связана с любопытством и исследовательским поведением, как и с поиском новых ощущений — желанием делать что-то новое и разнообразить свою деятельность.

Почему люди занимаются творчеством? Существуют по крайней мере три причины.

- 1. Потребность в новой, разнообразной и сложной стимуляции.** Один из способов ее удовлетворить — создать или найти новое, что стимулирует наши чувства (например, новые рецепты блюд, новые предметы искусства, новые автомобили) или заставляет работать интеллект (например, книги, компьютеры, фильмы). Берлайн (Berlyne, 1960) объясняет этим творчество и стремление к прекрасному.
- 2. Потребность делиться своими идеями и ценностями.** Переживая за судьбу детей, умирающих от голода, фотограф пробуждает в нас сочувствие, показывая истощенного ребенка. Политик, желающий повлиять на взгляды людей, пишет книгу, ставящую под сомнение наши представления и стимулирующую нас к действиям.



Художник постоянно стремится найти новые способы выражения некой идеи или эмоции

3. **Потребность в разрешении проблем.** Обнаруживая у себя болезни или сталкиваясь с неудачами в бизнесе, мы ищем выход, дающий нам надежду на то, что все образуется.

Определение. Вокруг понятия креативности ведутся горячие споры (Mumford & Gustafson, 1988). Одни авторы утверждают, что ее следует определять как способность к решению задач (Cattell, 1971; Klahr & Simon, 1999). Однако тогда некоторые из всемирно известных произведений живописи или литературы нельзя назвать продуктом творчества. Другие авторы считают, что креативность — черта личности (MacKinnon, 1962). Согласно этому определению, часть людей обладает ею, а другая — нет. Одни авторы предлагают определение, связанное со способностью генерировать идеи (Guilford, 1967). Но оно исключает из ряда креативных тех людей, которые, хотя сами и не преуспели в этом процессе, способны распознать творческую мысль или продукт. Другие авторы считают, что в определение необходимо включить способность распознавать креативные идеи (Tyler, 1978). Тогда продюсер или издатель, выпускающий креативный продукт, сам играет творческую роль.

Все эти определения отражают продуктивный взгляд на креативность. Мы же исходим из того, что она является тенденцией генерировать или распознавать идеи и альтернативы, полезные для решения всевозможных задач, коммуникации с другими людьми, развлечения себя и других. В этом разделе мы постараемся лучше понять, какова по сравнению с интеллектом роль мотивации в творчестве.

Биологический компонент

Исследователи полагают, что креативность связана с активностью префронтальной коры правого полушария, которая ответственна за нашу способность к целостному видению и к манипулированию образами (Dozier, 1998). Последняя позволяет нам оценивать порядок событий, строение предметов, а также комбинировать их новыми способами. Уже в раннем возрасте дети любят прикреплять голову одного животного к туловищу другого или лапы одного к другим. Дети часто рисуют не для того, чтобы запечатлеть реальность, а пытаясь выяснить, что получится, если по-новому скомпоновать известные предметы.

Креативность связана и с позитивным аффектом. Предполагается, что его причиной является повышение уровня дофамина, усиливающего в поясной извилине когнитивную гибкость и облегчающего выбор различных когнитивных позиций. Это позволяет человеку взглянуть на ситуацию с различных точек зрения (Ashby, Isen & Turken, 1999).

Творчество часто рассматривают как игровую деятельность, при которой мы позволяем себе создать новый порядок или новое сочетание различных вещей. Ученые, исследующие эту проблему, отмечают, что творческие люди часто ведут себя как дети. Они, по-видимому, обладают своего рода раскрепощенностью (Klahr & Simon, 1999). Многие авторы подчеркивают, что вовлечению в подобную игру препятствует естественное стремление комбинировать предметы привычным образом (DeBono, 1970, 1987). Люди, научившиеся творчеству и зафиксировавшие психические процессы, используемые в нем, делают вывод, что креативность — это психический феномен, являющийся результатом обычных когнитивных процессов (Smith, Ward, & Finke, 1995; Ward, Smith & Vaid, 1997). Но данные исследований свидетельствуют, что определенные интеллектуальные особенности и склонности наследуются генетически (Bouchard, 1994; Eysenck, 1995).

В целом накопленные материалы показывают, что один из главных факторов креативности — мотивация. Поэтому к творчеству способен всякий, кто готов использовать ресурсы, необходимые для этого. Творчество часто рассматривают как один из видов увлеченности. Это опыт, дающий ощущение радости и счастья (Csikszentmihalyi, 1997). Будучи таковым, оно основано на функционировании *BAS*. Как мы увидим, есть все основания утверждать, что одним из препятствий на пути к творчеству является активность *BIS*, связанной с ощущением тревоги и угрозы. В этом смысле оно сходно с исследовательским и игровым поведением. Трудно быть творческим (поглощенным чем-то новым и неизвестным), когда твоя жизнь подвергается опасности.

Интеллект и креативность

Первые исследования с использованием стандартных тестов *IQ* выявили, что для творчества необходим определенный уровень интеллекта. Но вот выше этого уровня между интеллектом и креативным поведением нет никакой корреляции (Barron & Harrington, 1981). В последние годы стали утверждать, что существует множество видов интеллекта. Гарднер (Gardner, 1993) выделяет музыкальный, телесно-кинестетический, межличностный и внутриличностный виды. Кроме того, он счи-

тает, что каждый из них связан со специфическим проявлением креативности, например рисованием, хореографией или психологией.

Личность и креативность

Исследователи давно пришли к выводу, что творчеству способствует определенный стиль личностной предрасположенности. Многие попытались выявить его (например, Martindale, 1989; Sironton, 2000). Креативные люди обычно отличаются независимостью, нонконформностью, пренебрегают условностями и по-своему богемны. Кроме того, у них широкий круг интересов, они более открыты новому опыту, их характеризует значительная поведенческая и когнитивная гибкость, а также большая готовность к риску (Sironton, 2000). Наконец, в одном из исследований было обнаружено, что они еще и более склонны к неврозу (Gelade, 1997).

Полученные Цукерманом (Zuckerman, 1979) подтверждения того, что люди, стремящиеся к новым ощущениям, в большей мере креативные, указывают: творчество помогает удовлетворить потребность в разнообразии и изменении. Оценивая близость поиска новизны и креативности, становится ясно, что в их основе лежат одни и те же системы.

Компонент научения/когнитивный компонент

Гнет старых привычек

Эдвард Дебоно (Edward DeBono, 1970, 1987) посвятил немало работ вопросам креативности. Он считает, что в ходе эволюции развивалась способность к вычленению предсказуемого и постоянного. Исследуя окружающий мир, индивид связывает различные элементы воздействующего на него стимула. Это позволяет формировать образ последнего, даже если в наличии имеется всего лишь один его элемент. Например, кролику достаточно увидеть только голову собаки, чтобы пуститься наутек. Конечно, такая реакция обладает адаптивной ролью.

Проблема, по утверждению Дебоно, заключается в том, что если мы рассматриваем элементы только как часть чего-то большего, нам трудно составить их каким-то новым, оригинальным способом. Как же тогда люди учатся перегруппировывать их? Ученый посвятил большую часть своей жизни разработке упражнений, помогающих научиться этому.

Эллен Лэнгер (Ellen Langer, 1989) рассуждает примерно так же, когда объясняет недостаток креативности. Она утверждает, что наши действия становятся привычными, автоматическими и неосознанными, а поведение — бессознательным, неосмысленным. Как и Дебоно, она признает адаптивную роль выполнения рутинных действий, когда нет активного размышления о них. Это также позволяет нашему уму сосредоточиться на других задачах. Однако обратной стороной глубоко укоренившихся привычек оказывается то, что они начинают управлять нашим поведением. Обстановка изменяется, а мы продолжаем реагировать так же, как и ранее, даже если наши реакции уже не имеют собственно адаптивного характера. Чтобы разрушить устоявшиеся поведенческие паттерны, нам необходимо осмыслить свое поведение, но как? Лэнгер полагает, что для этого надо осознать саму возможность иных действий. Затем понять, каковы альтернативные способы поведения. Это подразумевает поиск с учетом нашей оценки ситуации.

Исследовательница убеждена, что человек может вести себя осмысленно по собственной воле. В этом она согласна с Дебоно, ситающим, что люди могут научиться быть креативными. Для этого им нужна мотивация, а также комплекс приемов, помогающих отыскать новые альтернативы. По мнению Лэнгер, это означает приобретение способности находить неизвестные различия и создавать новые категории. Согласно Дебоно, так возникает способность находить новые сочетания элементов или рассматривать их с неожиданных точек зрения.

Креативность как раскрепощенность

Условности и традиции. Как полагают исследователи, многие люди склонны к творческой реализации, однако подавляют ее из страха быть отверженными обществом (Franken, 1990). Таким человеком движет не столько потребность в разнообразии и переменах, сколько в принятии или принадлежности. В итоге его точкой зрения становится общепринятая, традиционная. Вместо того чтобы ставить под сомнение ценности общества, как это делают креативные личности, эти люди плывут по течению. Исследования показывают: креативный — это обладающий способностью отказываться от привычных взглядов (Strickland, 1989), иными словами — раскрепощенный. Мы не должны бояться новых способов комбинировать элементы, даже если они кажутся бессмысленными или неверными.

Ригидность. Многие люди боятся изменений или стараются их избегать. Они испытывают тревогу, страх или чрезмерное возбуждение. Стремясь одолеть их, они ищут в окружающих их условиях то, что предсказуемо и постоянно. Те, кто обладает повышенной тревожностью, ведут себя чрезмерно ригидно. Чтобы стать креативными, им необходимо, как бы это ни было трудно, отказаться от своей ригидности (например, Verlyne, 1960).

Последняя также может быть обусловлена тем, что мы позволили привычкам управлять нашим поведением, о чем говорит Лэнгер (Langer, 1989). Безусловно, она несовместима с творчеством.

Психологический климат и креативность

Исследователи доказали, что в определенных условиях люди, раньше никак не проявлявшие свои творческие силы, внезапно обнаруживают их (Mumford & Gustafson, 1988). Например, если они знают, что от них ждут именно этого, у них повышаются показатели дивергентного мышления (Harrington, 1981; Torrence, 1965). При его оценке испытуемым обычно предъявляют вопрос или стимул и просят предложить как можно больше идей и ассоциаций, не думая о полезности или практической ценности своих ответов. Например, предлагают придумать наибольшее число способов использовать кусочек мела. Чем больше идей предлагает испытуемый, тем выше его показатель дивергентного мышления. Иногда за необычность идеи — например, бросить мелок, чтобы привлечь чье-то внимание, — участнику начисляют дополнительные баллы.

Накопленные материалы говорят о повышении научной продуктивности в условиях, когда организационный климат обеспечивает физическую поддержку креативным действиям и поощряет их независимость. Другими словами, когда компания стимулирует творчество и новаторство, награждает креативных сотрудников и пытается предоставить все, что может помочь работнику стать таковым (Andrews, 1975;

Taylor, 1972). Это подтверждают и другие результаты исследований: поддержка и признание креативных начинаний, особенно на первых этапах реализации проекта, способствуют инновациям (например, Lind & Mumford, 1987). Целый ряд данных показывает, что ликвидация факторов, препятствующих творческому проявлению, например неоправданной приверженности привычкам и традиции, а также поощрение творческих заделов может превратить в креативную личность практически любого человека. Но есть и такие условия, что активно подавляют креативность.

Некоторые материалы указывают, что наиболее сильны творческие проявления при позитивном аффекте. По-видимому, он облегчает когнитивное структурирование — в частности, усиливает тенденцию отыскать новые способы комбинирования элементов и новые связи между разрозненными стимулами (Isen, Daubman, & Nowicki, 1987).

Неблагоприятный психологический климат и креативность

Как было установлено, в неблагоприятных условиях или при необходимости общения с множеством людей человек становится креативнее (Simonton, 2000). Здесь важны два момента. Во-первых, когда обстоятельства ввергают индивида в новые ситуации, называемые диверсифицирующим опытом, он вынужден отказаться от прежних способов мышления и действий. Не будучи стесненным результатами прошлой социализации, он начинает мыслить по-новому. Во-вторых, часто, будучи погруженным в неблагоприятные условия, человек познает важность настойчивости (Simonton, 2000). Не получив, к примеру, работу сразу, а после ряда попыток, он узнает, как важно не отказываться от борьбы.

Поощрение и креативность

По мнению некоторых ученых, вознаграждение извне подавляет развитие внутренней мотивации. Соответственно и креативности. Айзенбергер и Кэмерон (Eisenberger & Cameron, 1996) утверждают, что эта идея — миф. Если человека поощрять за творческие находки при решении одной задачи, его креативная энергия при выполнении другой повысится (Eisenberger & Selbst, 1994). По-видимому, вознаграждение снижает энергию при решении последующих задач только в том случае, если человека поощряют за низкую креативность. Айзенбергер и Кэмерон (Eisenberger & Cameron, 1996) утверждают, что в этих условиях происходит поощрение за лень или нетворческий подход. Чтобы повысить креативность, важно вознаграждать человека, когда он по-настоящему креативен.

Критики этой идеи отмечают ошибочность предположения о том, что награда пагубна лишь при определенных условиях. Соглашаясь с возможностью обучения человека не реагировать на нее, они отмечают, что поощрение обычно снижает креативность (Hennessey & Amabile, 1998). Это происходит, вероятно, по причинам, которые указывают Райан и Дечи.

Я-образ и креативность

Бэррон и Харрингтон (Barron & Harrington, 1981) связывают ее с рядом личностных черт, в том числе с творческим Я-образом. Как он способствует креативности? Рассмотрим следующее объяснение. Если я ценю творческие находки, то, скорее

всего, стану более толерантен к неопределенности или буду открыт новому опыту, потому что таковы ключевые элементы творчества. Я также научусь ценить автономность, независимость и креативность. Чтобы защитить себя или стать менее уязвимым для критики, я постараюсь отказаться от стереотипов и предрассудков или даже поставлю под сомнение существующие традиции. Поскольку креативность требует увлеченности своим делом, стану ориентироваться на достижение. Согласно этой интерпретации, черты, характеризующие креативного человека, развиваются постепенно, по мере осуществления этого его стремления.

В соответствии с предложенной моделью на креативность влияют две взаимозависимые противоположные силы: вознаграждение как результат креативных действий и наказание, к которому также иногда приводят творческие действия. Подросткам хорошо известно наказание (критика), которое они получают, когда носят необычную одежду или изобретают новые слова — подростковое аргю. Так и ученые не понаслышке знают, что такое наказание (критика), обрушивающееся на них, когда они выдвигают новую теорию (например, Seligman, 1990). Чтобы стать по-настоящему креативным и получить удовольствие от приходящих с творчеством наград, человек должен научиться по мере возможности ослаблять наказание (критику). Этого можно добиться, придавая меньше значения мнению окружающих. Пренебрежение условиями также помогает защититься от критики.

Ранний опыт и креативность

Исследовав детский опыт, ученые установили: в развитии личностных особенностей, способствующих креативности во взрослой жизни, важную роль играет научение. Во-первых, исследователи доказали, что интеллектуальные достоинства творческого человека формируются в его семье. Там, где поощрялось интеллектуальное развитие, появляется больше креативных людей (Mumford & Gustafson, 1988). Во-вторых, автономность и независимость также воспитываются в семье. Исследования, например, показывают, что наиболее одаренные в творчестве ученые росли в менее структурированной обстановке, они в меньшей степени подвергались дисциплинарному воздействию (Stein, 1968). Их родители не контролировали поведение своего ребенка слишком жестко и поощряли в нем открытость новому опыту (Getzels & Jackson, 1962), а семейная обстановка давала устойчивое ощущение себя как творческой личности (Trollinger, 1979). Эти данные подтверждают вывод о том, что креативность — это приобретенное качество.

Опыт взрослой жизни и креативность

Существует немало доказательств и того, что творческий настрой развивается на более поздних этапах жизненного пути под влиянием наставников и учителей. Те помогают молодым специалистам интериоризовывать жесткие профессиональные стандарты, а также стремление к мастерству, достижениям и уверенность в себе (Zuckerman, 1974). Это справедливо по крайней мере для научной сферы. Тема мастерства, достижений и уверенности в себе проходит красной нитью в исследованиях, посвященных развитию креативности в зрелом возрасте. Наставник учит — часто своим собственным примером — условиям, необходимым для развития творчества.

Порядок рождения и креативность

В своей интересной книге о порядке рождения и семейной динамике Саллоуэй (Sulloway, 1996) приводит доказательства того, что средние и младшие дети более креативны, чем первенцы. Он считает, что те, принимая родительское внимание первыми, при появлении в семье братьев и сестер стремятся к сохранению своей особой позиции. Они добиваются этого подчинением родителям и соблюдением семейных традиций. Иными словами, стараются поддерживать статус-кво. Средние и младшие дети, утверждает Саллоуэй, чувствуют себя отнесенными от привилегированной позиции, которую занимает первенец. Они восстают против его репрессивного воздействия и изобретают стратегии, помогающие получить признание и привилегии. Таким образом, они развивают свои креативные способности и тенденцию восставать против условностей и традиций. Это согласуется с полученными Саллоуэем данными о том, что средним и младшим детям свойственны открытость новому опыту, а также не являющееся общепринятым смелое поведение и даже бунтарство. Таким образом, открытость опыту — это приобретенная черта личности, которая формируется, когда человек перестает воспринимать себя как неудачника.

Саллоуэй предлагает интересное историческое подтверждение своим взглядам. Например, вероятность того, что средние и младшие в семье дети приняли бы теорию Дарвина до публикации его работ, оказалась выше в 9,7 раза, чем у первенцев. Во времена Реформации вероятность быть сожженным на костре у тех была в 46 раз выше, нежели у первенцев. Революционеры левого толка в 18 раз чаще, чем политики правого крыла, оказываются средними и младшими детьми.

Процесс творчества

В этом разделе мы покажем, что развить креативность возможно. Определив условия, благоприятствующие творчеству, мы узнаем, как мотивировать людей к творческой деятельности.



Процесс творчества предполагает использование имеющихся знаний для того, чтобы решить точно очерченную проблему

Рассмотрим некоторые основные ее компоненты: очерчивание проблемы, знания, способность создавать образы или категории, умение синтезировать, а также готовность воздержаться от суждений.

Очерчивание проблемы. Определение проблемы задает направление нашим рассуждениям. Поняв, в чем она состоит, мы можем осознать, какие из паттернов, генерируемых нашим умом, потенциально важны или полезны. Продюсеры фильмов, издатели, а также руководители крупных компаний часто обращаются за необходимым решением к другим людям. Если они не будут знать, в чем суть проблемы, то не смогут определить, какое из предложенных решений стоит рассматривать. Обычно время, затраченное на уточнение ее, ускоряет последующий творческий процесс. Намечая проблему, мы отделяем существенное от неважного. Очевидно, при отсутствии лишней информации прийти к решению легче.

Знания. Чтобы отыскать иные альтернативы или сгенерировать новые идеи, нам необходимо обладать полноценной базой информации или знаний. Идеи не возникают спонтанно. Они являются результатом синтеза информации (Langley, Simon, Bradshaw & Zytkow, 1986). Соответственно креативность в некоторой степени связана с интеллектом, поскольку для приобретения требуемой базы знаний нам нужно обладать соответствующим его уровнем. В этом случае креативных людей от других отличает мотивация к сбору информации или к выстраиванию необходимой базы знаний.

В последнее время стали обучать креативности, не обеспечивая необходимой базой знаний. Детей поощряют сочинять творческие истории или нанимают репетитора, помогающего при решении задач. Не следует думать, будто креативность не зависит от знаний. Если они скудны, творчество, может, и расцветет, но немедленно поблекнет, как цветок без плодородной земли.

Новые идеи часто оказываются уточнением, развитием или иным способом применения уже существующих. Например, Стив Джобе и Стив Возник, изобретатели *Apple Computer*, использовали при создании первого *PC* идеи и технологию из самых разных источников (Young, 1988). Джазовый композитор Дейв Брубек использовал при написании некоторых своих шлягеров основные темы из Шопена и японской музыки (Calgary, 1997). Если творчество — развитие уже существующих идей, есть все основания систематически изучить сделанное до нас. Эта база знаний могла бы стать составляющей чего-то нового. Чтобы изобрести электрическую лампочку, Томас Эдисон собрал группу инженеров, которые последовательно проверили всевозможные идеи и принципы. Величайшие находки обычно рождаются в головах хорошо образованных людей. Неслучайно США с их одними из лучших в мире университетами дали больше лауреатов Нобелевской премии, чем любая другая страна (*Business Week, Special Issue*, 1989). Чтобы конкурировать с Америкой, Япония ввела принцип постоянного постепенного усовершенствования, принятый потом многими индустриально развитыми странами (*Business Week, Special Issue*, 1989).

Создание образов и категорий. Информацию можно рассматривать как состоящую из групп паттернов или компонентов. Мысли о небе, к примеру, возбуждают группу клеток, соответствующую сенсорному опыту, получаемому, когда мы смотрим в небо. Я также могу заставить свой мозг активировать некоторые воспомина-

ния или паттерны и одновременно создать новый образ. Например, добавить к картине неба облака, аэроплан и даже воронку торнадо. На каждом этапе мой образ неба будет резко изменяться. Соединяя различные паттерны, можно создать образы, которых нет в природе. Например, представить на своем небе летающего слона. Сны, считают исследователи, — это не что иное, как несколько пучков нейронов, одновременно посылающих импульсы (Hobson, 1988).

Любую вербальную категорию, например, «собака» или «столовое серебро», можно рассматривать как паттерн, даже если отсутствует зрительный образ. Слово «собака» возбуждает группу клеток, соответствующую атрибутам, определяющим эту категорию. Если я попытаюсь думать одновременно о нескольких разных животных, например о собаках, кошках, медведях и волках, то активируется категория более высокого порядка — животных или, возможно, млекопитающих.

Синтез. Под ним подразумевается соединение разрозненных элементов в единое целое. Как это происходит? Иногда — спонтанно. Это инсайт или творчество. Иногда — при логическом осмыслении. Так считает по крайней мере Дебонно (DeBono, 1970, 1987), специалист в области развития творческих способностей. Ученый рассматривает мозг как сложный аппарат для решения задач, ищущий избыточность. Когда она найдена, возникает некий новый паттерн. Эта модель согласуется с представлениями других исследователей о появлении отчетливых образов.

С точки зрения Дебонно, мы можем ускорить процесс поиска избыточных элементов, мысленно активируя различные паттерны. Это называется *латеральным мышлением* (DeBono, 1987). По его мнению, нам не нужно осваивать способы распознавания появляющихся паттернов. Как только создается новый паттерн, он тут же опознается именно так. Паттерны составляют основу категорий. Единственное, что остается сделать при появлении такового, — дать ему имя, чтобы потом извлечь его из памяти. Авторы, обратившиеся к этим вопросам первыми, описывали креативность как инсайт. Такое переживание возникает, когда человек внезапно осознает, что два разрозненных элемента связаны, поскольку обладают определенными общими чертами.

Избыточность — основа восприятия и осмысления. Например, если мы способны увидеть нечто — например, стул — как отличное от фона, значит, мы это воспринимаем. Осмысление обычно подразумевает интенцию. Таким образом, беря другого человека под руку и ведя его по улице, мы говорим, что это действие имеет смысл, — оно направлено на оказание помощи.

Очевидно, идея о призванности мозга производить поиск избыточных элементов согласуется с данными о том, что креативность связана с толерантностью к неопределенности: с готовностью одновременно воспринимать различные, кажущиеся не связанными между собой сведения. Это соответствует и представлению о связи между творческим действием и открытостью для поступления новой информации. Мозг всегда готов распознать ее, чтобы включить в процесс поиска избыточности.

Решая задачи, мы обращаемся к латеральному мышлению за поиском альтернатив. Не ожидая появления хорошей идеи, мы активно ищем варианты решения, прибегая к прошлому опыту. Желая снять с крыши мяч, я могу придумать множество способов, наиболее очевидный из которых — использовать приставную лестницу.

цу. Если ее нет, придется искать креативные решения: например, бросать в мяч камнями, сбить его струей воды из шланга, забраться на дерево, растущее рядом с домом, и перепрыгнуть на крышу, нанять вертолет и т. д. Конечно, некоторые из этих идей более разумны, и я могу легко выбрать подходящие варианты. Еще один пример латерального мышления: наугад открыть словарь и читать слова, надеясь, что какое-нибудь из них подскажет ответ. Слова активируют различные паттерны в мозгу.

Хобсон (Hobson, 1988), идеи которого о мечтах и сновидениях мы рассматривали в главе 6, считает, что мозг связывает эти разрозненные паттерны в единую историю. Другие теоретики полагают, что мозг создает категории, которые позволяют выделить существенное из массива информации (Langer, 1989). Кроме того, некоторые ученые утверждают, что осмысление информации происходит благодаря определенного рода реорганизации или реинтеграции (Каха, 1983). Если вы, к примеру, находитесь в Новом Орлеане, то можете задаться вопросом, почему на улице так много людей, одетых в карнавальные костюмы. Информация будет осмыслена благодаря осознанию того, что празднуется Марди Грае. Все эти гипотезы — составление связного рассказа, создание категорий и реинтеграция — подразумевают определенного рода синтез.

Воздержанность от суждений. Вынесение суждений останавливает процесс творчества — прекращает синтез (Strickland, 1989). Людям с твердыми убеждениями трудно быть креативными, потому что они выносят поспешные суждения. Лэнгер (Langer, 1989) рассматривает их как причину или свойство неосознанного поведения. Хобсон (Hobson, 1988) считает, что для мечтания (своего рода креативного повествования) человек должен отключить системы самоконтроля и самоана-

ПРАКТИЧЕСКОЕ ПРИМЕНЕНИЕ 12.2

Развитие креативности с помощью вопроса «А что, если?..»

Мозг обычно противится формированию новых идей. Когда человек пытается мыслить творчески, тот порождает лишь социально приемлемые идеи истинного или должного. В результате предлагается лишь переформулировать уже хорошо известное. Поэтому проблема в том, чтобы заставить мозг отбросить существующие паттерны и создать новые.

Для возникновения таких необходимых по крайней мере три условия (DeBono, 1970). Во-первых, нужно сопоставить кажущиеся разрозненными идеи. Так мозг найдет новые способы связать информацию. Хотя сопоставить две отдельные идеи нетрудно, мозг изначально стремится проигнорировать само это сопоставление. Если те не были осмыслены ранее в единстве, он посчитает, что они не являются связанными и должны остаться таковыми. Поэтому второе, что необходимо сделать, — это заставить мозг воздержаться от подобного поспешного суждения. Иногда для повышения креативности достаточно приказывать себе отказаться от этого. В-третьих, нужно позволить мозгу совершить свою работу. При наличии достаточного количества времени он способен обнаружить области сходства, каким бы отдаленным оно ни было. Когда идеи вынашиваются, он тщательно рассматривает идеи под разным углом зрения. Этот процесс руминаций позволяет мозгу раскрыть новые связи. Иногда за этим процессом можно понаблюдать через внутренний диалог. Случается слышать такое: «Если я сделаю X, тогда, вероятно, произойдет Y, а если я сделаю Y, должно произойти Z». Необходимое условие для руминаций — толерантность к неопределенности. Постоянно стремясь к определенному и предсказуемому, мы мешаем творческому процессу.

лиза. Некоторые исследователи полагают, что принятию правильных решений препятствует излишняя сосредоточенность на себе. Например, Уилсон и Скулер (Wilson & Schooler, 1991) обнаружили, что в условиях, способствующих осознанию причин собственного выбора, люди использовали неоптимальные стратегии. Это, вероятно, происходило потому, что они отвлекались от более важной на тот момент проблемы. Для спонтанного возникновения категорий необходимо izbavit' свое сознание от ограничений. Чтобы процесс творчества состоялся, нам необходимо научиться воздерживаться от поспешных суждений.

Помочь в этом может установка на игру. Сама суть последней заключается в получении удовольствия, а не необходимости достичь цели или найти выход. Игра позволяет справляться с неопределенностью и включать фантазию. В чистой форме креативность подразумевает полную воздержанность от суждений.

Научение творчеству

Поскольку мозг осуществляет синтез, возможно развивать творчество благодаря простому сопоставлению информации, запечатленной в нем. Данные множества исследований подтверждают эту гипотезу.

Отдаленные ассоциации. В одном из них продемонстрировали следующее: предлагая умеренные, а не слишком отдаленные словесные ассоциации, возможно добиться большей креативности (Gough, 1976; MacKinnon, 1962). Первые подразумевают определенную смысловую связь между словами, в то время как вторые — слабую. Когда речь идет о строительстве здания, название формы, например «пирамида», представляет умеренно отдаленную ассоциацию, а какого-либо фрукта,

В книге «Латеральное мышление» (*Lateral Thinking*, DeBono, 1970) Дебонно предлагает ряд приемов, облегчающих сопоставление идей и подавляющих естественную тенденцию мозга отвергать подобные сопоставления. Один из них - метод случайных слов. Споткнувшись на какой-то задаче, следует просто открыть словарь и читать первые попавшиеся слова. Цель такого приема - стимулировать мозг к активации ранее незадействованных паттернов, чтобы на пути к решению они помогли связать две кажущиеся отдельными идеи. Кроме того, метод случайных слов формирует игровую установку, помогающую подавить процесс вынесения суждений. Дебонно подчеркивает, что поиск решения производится поэтапно. Это противоречит мифу о том, что правильные решения возникают сразу в их окончательном виде. Исследователь утверждает, что ключ к исполнению задач и креативности - заставить мозг сделать то, что он осуществляет в естественных условиях: искать связи между тем, что сначала казалось отдельным друг от друга.

Заставив найти и научившись в процессе этого толерантности к неопределенности, мы должны стать более творческими людьми. По мнению Дебонно, нам следует воздерживаться от суждений, принимать различающиеся взгляды и не бояться неясности. Мы должны научиться задаваться вопросом: «А что, если?..».

Приняв такую игровую установку, мы освободимся от условности, традиций, окончательного решения, постоянства, логики, времени и места. Иными словами, сможем сопоставлять все что угодно и как угодно. Делая это, мы предоставим мозгу идеальные условия для реализации его предназначения - генерировать новые варианты, новые альтернативы и реальности.

например «груша» — слишком далекую. Понятно, что упоминание пирамиды уместнее, чем груши.

С точки зрения Дебона (DeBono, 1987), упражнения на отдаленные ассоциации способствуют развитию креативности. Он разработал ряд подобных упражнений (см. Практическое применение 12.2). Если приемы, которые применяются для выполнения этих заданий, становятся привычными, человек может научиться креативности. Эту идею подтверждают материалы, показывающие, что сны творчески настроенных работников менее реалистичны, чем у их коллег (Sladeczek & Domino, 1985). Вероятно, считает Дебон, некоторые люди приобретают способность находить более отдаленные ассоциации, и этот стиль мышления отражается в их снах, а также в сознании, когда они бодрствуют.

Мозговой штурм и групповое творчество. Мозговой штурм изначально использовался в малых группах, чтобы стимулировать поиск решения поставленных задач. Он превратился в весьма популярный метод, к которому часто прибегают на предприятиях и в организациях (Farr, 1990). Он приносит пользу, если людям даны хорошие инструкции, а сам мозговой штурм осуществляется под чутким руководством (Simonton, 2000). Исследователи полагают, что с развитием *Интернета* появится возможность проводить его с людьми, находящимися далеко друг от друга. Под мозговым штурмом подразумевается генерирование идей. Его главное правило гласит, что ни одна предложенная идея не рассматривается как глупая, абсурдная или ошибочная. Поощряемые к свободным ассоциациям без оценки, люди способны придумывать больше идей. Кроме того, те, что сначала кажутся глупыми и даже абсурдными, нередко стимулируют появление более плодотворных.

Креативность на протяжении всей жизни

В большинстве областей творчества выдающиеся достижения принадлежат, как правило, молодым людям, а пик менее значимых приходится на средний возраст (Lehman, 1966). Это можно объяснить по-разному: с возрастом креативность ослабевает, с возрастом изменяется мотивация, молодые люди более склонны к поиску отдаленных ассоциаций.

Мало кто из психологов считает, что с возрастом способность к творчеству ослабевает. Часто люди среднего возраста обладают великолепной базой знаний, и поэтому у них есть потенциал больших достижений. Кроме того, тот факт, что им принадлежат менее значимые результаты, свидетельствует о способности работать со сложным материалом. Наконец, существуют доказательства того, что многие люди остаются полными творческих сил до конца своих дней.

А вот мотивационные акценты с возрастом, по-видимому, сдвигаются. Например, достигнув средних лет, человек начинает больше ценить прагматические достижения. Это объясняется, видимо, тем, что его в большей мере, чем молодых, интересует карьерный рост (например, Vaillant, 1977). Данные исследований также говорят, что для молодых генерирование идей важнее, чем для людей зрелого возраста (Mason, 1987).

Что можно сказать о способности находить отдаленные ассоциации? Опять-таки это связано с мотивацией. Хотя молодые люди выдвигают ряд креативных решений — например, по проблемам, требующим технической изобретательности,

люди среднего возраста делают более реалистичные выводы. Вероятно, с опытом к человеку приходит понимание того, какие ассоциации принесут реальные результаты (Owens, 1969). Или же с опытом он склонен полагаться на проверенные методы, которые подавляют реинтеграцию, потому что стабильны, испробованы и автоматичны (Barsalou, 1993).

Резюме

Существует по крайней мере три причины того, почему человек занимается творчеством: удовлетворить потребность в новой и разнообразной стимуляции, улучшить способности передавать свои идеи и ценности, разрешать проблемы. Множество определений креативности, данных разными учеными, помогают понять ее суть.

Дебоно считает, что в ходе эволюции развивалась способность к вычленению предсказуемого и постоянного, результат чего — сопротивление формированию новых паттернов. Также и Лэнгер утверждает, что многие действия становятся автоматическими (привычными), и мы перестаем осмысливать свое поведение. Как и Дебоно, она говорит об адаптивной способности совершать действия, не думая о них. К сожалению, при изменении обстановки мы продолжаем вести себя, как и раньше, хотя это поведение становится уже неадаптивным. Чтобы избавиться от привычных его паттернов, необходимо осознать свое поведение.

Ряд исследователей пришли к выводу, что люди, будучи потенциально творческими, подавляют свои действия, потому что они противоречат принятым или традиционным представлениям. Также и ригидные люди ступевают свою креативность, так как хотят предсказуемости. Идея о потенциально творческом настрое всех согласуется с тем фактом, что в определенных условиях не отличающиеся креативностью люди неожиданно демонстрируют способность к творчеству. Кроме того, ее можно усиливать, поощряя.

К личностным особенностям, связанным с креативностью, относятся интеллектуальные и художественные способности, широта интересов, предпочтение сложности, энергичность, увлеченность работой и заинтересованность в достижении высоких результатов, независимость суждений, автономность, интуиция, уверенность в себе, толерантность к неопределенности, готовность разрешить конфликт, креативный Я-образ, открытость новому опыту и новым точкам зрения.

Можно утверждать, что, получая удовольствие от творчества, человек усваивает определенные ориентации по отношению к миру и к самому себе — представления и установки, которые развивают креативность. Эту гипотезу подтверждают исследования о влиянии раннего опыта и опыта взрослой жизни.

Творчество предполагает по меньшей мере пять этапов: очерчивание проблемы, сбор информации и накопление знаний, создание образов или категорий, синтез и воздержанность от суждений. Многие авторы считают, что мы можем научиться быть более креативными. В одном интересном исследовании, посвященном этой проблеме, было продемонстрировано, что при предъявлении умеренно отдаленных словесных ассоциаций люди показывают себя более творческими, чем при предъявлении крайне отдаленных ассоциаций.

Наиболее значительные творческие достижения принадлежат молодым людям, а менее значительные — лицам средних лет. Полученные данные показывают, что с возрастом изменяется мотивация. Молодые люди более склонны предлагать отдаленные ассоциации. Исследования, посвященные порядку рождения, убеждают: средние и младшие в семье дети обычно более креативны, чем первенцы.

По мнению Дебона, мы можем стать креативнее:

- научившись сопоставлять информацию или идеи;
- научившись подавлять естественную тенденцию отвергнуть сопоставление двух вещей, потому что прошлый опыт свидетельствует об отсутствии между ними связи;
- предоставляя себе достаточно времени.

Основные положения

1. Первые бихевиористы считали исследовательское поведение результатом научения.
2. Исследования указывают на то, что животные и люди стремятся к оптимальной сложности.
3. В состоянии тревоги или эмоционального возбуждения животные не хотят новизны и сложности.
4. Существует немало доказательств того, что склонность к исследовательскому поведению генетически обусловлена. Люди, у которых слабо выражены любопытство и желание исследовать, обычно имеют и высокий уровень тревоги.
5. Предпочтение сложности усиливается с возрастом, а также с частотой восприятия стимулов различной степени сложности.
6. Внешняя мотивация ослабляет тенденцию к исследованию и внутреннюю мотивацию.
7. Внутреннюю мотивацию можно усилить, предоставив людям возможность структурировать задачи по собственному желанию, а также ослабляя или ликвидируя конкурирующие мотивы.
8. Любителями острых ощущений движет потребность в разнообразных, новых, сложных переживаниях; такие люди готовы пойти ради этого на физический и социальный риск.
9. Для искателей новых ощущений характерен низкий уровень моноаминоксидазы, для избегающих — ее высокий уровень.
10. Предпочитающие новизну ощущений занимаются разнообразными видами спорта, употребляют наркотики, имеют множество сексуальных партнеров; им нравятся ситуации, позволяющие вести себя раскрепощенно.
11. Стремление людей к творчеству обусловлено в основном потребностью в новой, разнообразной и сложной стимуляции, в коммуникации и в разрешении проблем.

12. Креативность определяется как тенденция генерировать или распознавать идеи и альтернативы, полезные для решения всевозможных задач, коммуникации с другими людьми, развлечения себя и других.
13. Креативность можно повысить, создав стимулирующий ее психологический климат или обеспечивая диверсифицирующий опыт.
14. Креативность имеет четыре основные составляющие: знания, умение создавать образы и/или категории, способность к синтезу и готовность воздержаться от суждений.
15. Наиболее значительные творческие достижения принадлежат молодым людям, тогда как менее значительные — людям более зрелого возраста.

Потребность в контроле, овладении навыками и самоуважении

- *Все ли нуждаются в стабильности (определенности) и контроле?*
- *Зачем нужен контроль?*
- *Делает ли человека эта потребность более успешным?*
- *Можно ли развить мотивацию, направленную на достижение?*
- *Как успех и неудача влияют на стремление достичь цели?*
- *Почему одни люди ставят перед собой трудные цели, а другие — нет?*
- *Что позволяет нам испытывать чувство самоуважения и самооценности?*
- *Нормально ли сомневаться в собственных силах после неудачи?*
- *Какой должна быть концепция «Я», чтобы испытывать самоуважение?*

Для того чтобы выжить, добиться успеха и оказаться там, где никто до этого не бывал, необходима компетентность. Это нечто большее, чем просто владение какими-то навыками и умение их развивать. Компетентность подразумевает способность индивида успешно справляться с угрозами, взаимодействовать с окружающим миром, ставить перед собой цели, а также верить в свою способность достичь таких высот, которые другим недоступны. В этой главе мы рассмотрим некоторые базовые человеческие потребности, касающиеся развития компетентности. Это стремление к контролю, которое, по мнению исследователей, возникает из потребности в предсказуемости окружающей среды. Оно обеспечивает эффективное взаимодействие с окружающим миром. Исследования показывают, что, потеряв контроль, мы испытываем негативные эмоции, например тревогу, подавленность, стресс. И наоборот, когда мы контролируем ситуацию, у нас возникает ощущение благополучия, физического и психического здоровья. Далее, мы рассмотрим потребности в достижениях и овладении навыками. Эти стремления объясняют развитие знаний и навыков, они помогают успешно взаимодействовать с окружающим миром, а также получать от жизни необходимое и желаемое. Поведение человека, по крайней мере на Западе, превышает рамки удовлетворения базовых потребностей. Индивид к чему-то стремится, ставит перед собой цели и ощущает удовлетворение от самого осознания сделанного, что не удавалось до него никому. Наконец, мы осмыслим самоуважение. Человек по своей природе настроен и на самоанализ, и на самоуважение. Исследования показывают, что, имея лестное мнение об умении справляться с важными задачами в своей жизни (высокую самооценку), человек принимает всю полноту ответственности за свою жизнь, определяет

для себя трудные цели и стремится делать то, чего никто до него не совершал. Иными словами, самоуважение — необходимое условие для развития компетентности. Без него человеку не удастся реализовать свой потенциал.

Потребность в предсказуемости и контроле

Стремление контролировать — одна из главных человеческих потребностей (Shapiro, Schwartz & Astin, 1996). Способность человека получить и поддерживать контроль — необходимое условие выживания (Averill, 1973). Кроме того, оно связано с желанием жить в предсказуемом мире.

В младенчестве ребенок сконцентрирован только на выживании. Малыша интересуют пища, комфорт и безопасность. Он пытается добиться того, чтобы эти элементы были предсказуемыми, и плачет, когда их нет (Hoffman, 1982). Стоит только таким базовым потребностям обрести желанный статус, младенец переключается на другое, например на исследование окружающего мира. Как мы выяснили в главе 12, некоторые ученые полагают, что в результате исследовательского поведения приобретаются определенные навыки. Овладение ими возможно при отсутствии тревоги, — так считают исследователи. Но не менее вероятно, что оно происходит и в том случае, когда человек испытывает чувство тревоги. Стернберг (Sternberg, 1991) выделяет разные виды компетентности, формирующиеся благодаря разным требованиям ситуации.

Исследования демонстрируют, что личный контроль создает когнитивный фундамент для оптимизма и надежды. Он, по сути, связан с состоянием здоровья.

Контроль и здоровье

Психическое здоровье

Контроль — одна из важнейших переменных, влияющих на психическое здоровье и благополучие (например, Bandura, 1989; Seligman, 1990). Чувство утраты или недостатка контроля отмечается при целом ряде расстройств, включая стресс, депрессию, тревогу, зависимость от психоактивных веществ, а также нарушение пищеварения (Shapiro et al., 1996). Сравнив людей, страдающих психологическими отклонениями, и тех, кто не имеет таких расстройств, исследователи установили: люди второй группы «переоценивают степень своего контроля над ситуацией, более оптимистично оценивают свою способность контролировать и считают, что у них больше навыков, чем это есть в действительности» (Shapiro et al., 1996, p. 1214). Такие выводы убеждают, что ощущение контроля очень важно для нормального и успешного функционирования в обществе. Без него люди теряют способность к эффективному преодолению даже незначительных трудностей.

Литература, посвященная проблемам стресса, также убеждает в оправданности подобного утверждения. Лабораторные исследования продемонстрировали, что реакция на стресс легко возникает, когда человеку сначала предоставляют возможность контролировать неблагоприятный стимул, например удар электрическим током, а затем лишают такой возможности. При восстановлении контроля стрессовая реакция обычно ослабевает (например, Glass, 1977a). Исследования показав-

ли, что, обладая способностью к реакции копинга, человек в значительно меньшей степени испытывает стресс. Благоприятными оказываются даже неудачные попытки его одоления. Это указывает на огромную важность уверенности человека в надежности своего контроля.

физическое здоровье

Люди, субъективно ощущающие больший контроль над своей жизнью, обычно и живут дольше. Проводя одно масштабное исследование (Rodin & Langer, 1977), специалисты привлекли живущих в домах престарелых. В результате выяснилось: те, кому предоставлялась возможность самостоятельно определять время, когда они будут есть, составлять меню, отбирать фильмы для просмотра, имели более крепкое здоровье и жили дольше, чем испытуемые из соответствующей контрольной группы.

Обследование лиц, больных раком, продемонстрировало, что низкий уровень субъективного контроля и ощущение беспомощности — верные индикаторы рецидива болезни и смерти. Этот низкий уровень также связан с риском сердечно-сосудистых заболеваний (Shapiro et al., 1996). Хотя ощущение контроля обычно не избавляет от болезни, по крайней мере в конечной ее стадии, оно касается адаптации человека к заболеванию и общего качества жизни.

Лабораторные исследования свидетельствуют, что невысокая степень субъективного контроля приводит к подавлению иммунной системы (Kamen, Rodin, Seligman & Dwyer, 1991). Неоднократно было продемонстрировано, что как внезапный стресс, так и постоянное его состояние негативно сказываются на иммунной реакции (Kiecolt-Glaser & Glaser, 1992). Хассенфельд (Hassenfeld, 1993) полагает, что связь между ними опосредуется ощущением утраты контроля.

Теперь, получив некоторое представление о важной человеческой потребности контролировать, проанализируем ее биологический и когнитивный компоненты, а также компонент научения.

Биологический компонент

Имеет ли ощущение личного контроля какую-либо генетическую основу? Чтобы ответить на вопрос, следует оценить уровень личного контроля. В этих целях широко применяется Шкала локуса контроля, предложенная Роттером (*Locus of Control Scale*). Данная методика позволяет выяснить показатели интернальности — уверенности человека в том, что причина поведения коренится в нем самом, и экстернальности — убежденности, что она находится вовне. Напомним, что об этом было сказано в главах 2 и 10, когда мы рассматривали теорию Селигмана. Мы отмечали, что люди, для которых характерно осмысливать контроль как нечто внутреннее, рассматривают и благоприятные и неблагоприятные события в качестве результата собственных действий. Экстерналы, наоборот, считают события не зависящими от своего поведения. При исследованиях близнецов, когда применяли шкалу Роттера, обнаружили, что генетический фактор объясняет около 30 % дисперсии, связанной с личным контролем и с тем, насколько человек считает себя ответственным за собственные неудачи (Pedersen, Gatz, Plomin, Nesselroade & McClearn, 1989). Эти результаты свидетельствуют, что ощущение контроля имеет определенную генетическую основу.



Мы пытаемся, насколько возможно, сделать события нашей жизни относительно предсказуемыми

Полученные в исследованиях показатели интернальности и экстернальности дают понять, на каком уровне находится человек, а вовсе не о том, до какого он может дойти. Одни люди уже достигли максимума или минимума воспринимаемого контроля (что определяется генетическим фактором), а другие — еще нет. Собранные данные указывают, что в ходе научения и познавательной деятельности люди способны достичь и часто достигают более высокого или более низкого уровня контроля — как интернального, так и экстернального.

Компонент научения

В основе предложенного Роттером (Rotter, 1966) разделения лежит теория подкрепления. Как считает исследователь, человек приходит к внутреннему локусу контроля, если прошлый опыт подсказывает, что тот приводит к ожидаемым или желательным результатам. И наоборот, если человек видит, что контроль не дает этого, ему будет казаться, будто происходящее с ним от него не зависит. Роттер признает, что в одних ситуациях люди чувствуют более мощный контроль, а в других — менее. Это, однако, не мешает утверждать, что у человека формируется целостное представление о себе как о причине событий, происходящих в его жизни,

включая и неудачи (внутренний локус), или о том, что причины таковых от него не зависят (внешний локус).

Недавно исследователи пришли к выводу, что эти представления определяются не только опытом подкрепления. В западных культурах люди думают об *активном контроле*: что я могу сделать, чтобы изменить обстоятельства. Переживая, к примеру, стресс, мы склонны вести себя так, дабы исключить его источники из нашей жизни. Не имея возможности добиться этого, мы решаем дистанцироваться от них. В некоторых же азиатских культурах люди более думают о *самоконтроле*. Не пытаясь активно избавиться от факторов, вызывающих стресс, они уменьшают их влияние, используя стратегии самоконтроля (Shapiro et al., 1996).

Эти два подхода существенно различаются. Кроме того, они подразумевают дифференциацию в оказании помощи тем, кто ощущает потерю контроля. В западных культурах психотерапевт поощряет таких людей к более уверенному поведению. Этот подход основан на философии индивидуализма, стимулирующей самодетерминацию. В азиатских же культурах человека учат принять случившееся и использовать стратегии самоконтроля, например медитацию, релаксацию и когнитивную модификацию, чтобы ослабить воздействие источников стресса. Такой подход проистекает из философии, ориентированной на коллектив или общность (большую группу), а не на отдельного человека (Shapiro et al., 1996). Используя термины *западный* и *азиатский*, я не имею в виду конкретных людей. Многие жители Запада разделяют позицию самоконтроля, а Азии соглашаются с активным контролем.

В последнее время целый ряд ученых Запада включают в свои теории идеи восточных культур. Например, Лазарус, работы которого мы рассматривали в главе 9, различает две формы копинга: первая — овладение навыками и решением задач (активный копинг), а вторая — контролирование автоматических реакций благодаря медитации, релаксации и биологической обратной связи (Lazarus, 1991a). Подобно этому, когда представители азиатских культур приезжают в США, они сталкиваются с необходимостью проявлять большую уверенность в себе. Она считается в западном обществе не только адаптивной, но и необходимой.

Собственно, наши установки по отношению к контролю формируются под влиянием того, как мыслили и действовали наши родители, как они учили нас этому, а также чему научила родная культура.

Когнитивный компонент

Мы живем в мире, в котором какие-то ситуации мы можем контролировать, а какие-то — нет. Так, нами решается, когда отправляться спать, что есть, кто станет нашим другом. Однако мы не в состоянии контролировать, например, какие блюда едят другие, погоду или транспортное движение. Что, если я опоздал на важную деловую встречу из-за пробок на дороге? Должен ли я пытаться наверстать упущенное время, вклиниваясь между машинами, проезжая на красный свет, или мне нужно просто смириться? А если я обнаружил, что, выполняя задания теста, пропустил некоторые вопросы, при том что уже сдал свою работу? Должен ли я проигнорировать этот факт или подойти к преподавателю?

Исследователи установили, что на ситуации, связанные с контролем, люди реагируют по-разному (Evans, Shapiro & Lewis, 1993). Некоторые осознают, что какие-то ситуации подвластны ему, в то время как другие — нет. Часть людей реагирует неадекватно: стремящиеся к масштабному контролю пытаются распространить его на то, что не ему поддается; те, у кого потребность в нем слаба, не стремятся реализовать его в ситуациях, которые вполне контролируемы.

Желая контролировать те вещи, которые этому не поддаются, человек испытывает сильный стресс. Соответственно, предлагая кому-либо в таких ситуациях прибегнуть к активному контролю, мы даем плохой совет. Ему необходимо смириться с неуправляемостью отдельных моментов. Аналогичным образом, советуя принять ситуацию, которую можно изменить, мы и в этом случае оказываемся плохими помощниками. Иногда единственным способом добиться желаемого оказывается установление активного контроля. Исследования свидетельствуют, что, будучи беспомощным и не предпринимая никаких действий, человек переживает негативные эмоции — тревогу и подавленность. Как и стресс, они способны ослабить иммунную реакцию. Из всего сказанного можно заключить, что физическое самочувствие не связано напрямую с контролем. Чтобы обладать крепким здоровьем, человек должен предпринимать попытки контроля, но лишь до тех пор, пока тот возможен.

Параметры интернальности и экстернальности, включенные в шкалу локуса контроля, не зависят друг от друга (Levenson, 1981). Это значит, что возможны разные варианты показателей: высокие или низкие сразу по двум аспектам либо низкие по одному и высокие — по другому. Так, согласно теории Селигмана, интернальная ориентация может перерасти в депрессию, а противоположная ей — стать защитой от таковой. Однако, как отмечает ученый, это не означает, что люди должны отказываться от попыток контролировать ситуацию. Нет, им требуется всего-навсего понять, что не надо стремиться к тотальному контролю.

В одной молитве сказано об этом: «Господи, дай мне мужества изменить то, что я в силах изменить, дай мне спокойствия, чтобы смириться с тем, что я изменить не в силах, и дай мудрости отличить одно от другого».

Контроль и овладение навыками

Полученные в исследованиях результаты показали: чтобы овладеть навыками и достичь поставленных целей, нам нужно верить в свою способность контролировать события собственной жизни, потому что без такой веры мы не сможем действовать.

Исследования Бандуры выявили, что необходимое условие инициирования новых форм поведения — поведенческий и когнитивный контроль, о чем мы более подробно говорили в главе 11 (Ozer & Bandura, 1990). Предложенное ученым (Bandura, 1997) понятие когнитивного контроля соответствует интернальной ориентации по Роттеру. Она представляет собой именно то, что позволяет человеку приступить к приобретению навыков. Как отмечалось в главе 11, человек начинает действовать лишь при оптимистическом настроении. Иными словами, он не станет овладевать навыками и стремиться к своим целям, не будучи уверенным в том, что его действия приведут к желаемым результатам.

Резюме

Потребность в контроле играет существенную роль, определяя, например, то, станет ли человек предпринимать какие-либо действия. Она влияет на психологическое и физическое самочувствие, а также на способность получать от жизни желаемое. Исследования близнецов продемонстрировали, что около 30 % различий, касающихся личного контроля, — результат влияния генетического фактора. Культурные различия сказываются и на установках: в западном обществе акцент делается на активном контроле, а в восточных — на самоконтроле. Хотя эффективным может оказаться и то и другое, нам следует всегда приводить наши стратегии контроля в соответствие с требованиями ситуации. Попытки контролировать те из них, которыми нельзя управлять, приводят к стрессу, а отказ от изменения ситуаций, поддающихся корректировке, — к тревоге и депрессии.

Овладение навыками и мотивация достижения

Овладение навыками подразумевает приобретение знаний и развитие умений. Оно также означает полное научение. Вы учитесь всему, что необходимо, или доводите свое умение до максимально возможного уровня. *Достижение* означает реализацию поставленной цели, например завершение обучения в университете. Как правило, овладение навыками связано с высокой степенью достижений, хотя и не всегда. Некоторые люди добиваются поставленных целей, не имея хорошо развитых навыков.

Достижение цели — это не только приобретение набора умений и усвоение необходимых знаний. Это еще и одоление своих эмоций, включая и сомнения в собственных силах. Иными словами, хотя овладение навыками и важно для достижения цели, оно его не гарантирует. Так, главным фактором становится, например, оптимизм.

Функция овладения навыками — это развитие компетентности в различных областях. Компетентность подразумевает также мастерство, способность, опытность или подготовленность. Это те качества, которые необходимы для взаимодействия с окружающим миром и получения желаемого. Возьмем, к примеру, социальную компетентность. Чтобы быть принятым в обществе или действовать в общественном окружении, нам необходим базовый набор социальных навыков и знаний. При отсутствии этого мы будем отстранены от определенного рода работы или ситуаций. Если у нас не окажется базового уровня социальной компетентности, нам будет трудно (если вообще возможно) создать семью и воспитать детей.

Овладению навыками и достижению цели возможно противопоставить пассивную жизненную позицию. Придерживающийся ее человек не ищет работу, а сидит и ждет, когда она ему подвернется. Начнет ли он предпринимать действия, чтобы получить требуемые знания и умения и добиться задуманного, — зависит от его представлений о контроле.

Люди, ориентирующиеся на обретение навыков и успех, отличаются чувством *субъектности* (Bandura, 1989,1997). Стремясь к нужному им, они действуют. Тех, кто реализует свои намерения, психологи называют *инструментальными* (*instrumental*) людьми. Они ставят цели и строят планы, достигая их. Кроме того, как отмечают

Бандура и другие ученые, этих людей не обескураживает неудачная первая попытка. Они корректируют намеченное или меняют его. В конечном счете человек, осуществляющий контроль, несет ответственность за свои действия, за свой успех и неудачи.

Мотивация достижения

Генри Мюррей (Murray, 1938), один из основоположников этого направления исследований, определял потребность в достижении как желание или тенденцию «преодолевать препятствия, проявлять силу, стремиться делать что-то трудное или делать что-то как можно быстрее» (pp. 80-81). Очевидно, что Мюррей считал достижение некой генерализованной потребностью. Он полагал, что привлекательность достижения не в обретении желаемого, а в развитии и применении навыков. Иными словами, мотивацией к достижению служит сам процесс. Как мы вскоре увидим, многие теоретики пришли к аналогичному выводу.

Дэвид Мак-Клеелланд уже более четырех десятилетий изучает этот мотив достижения. Итог его интенсивной работы подведен в книге «Человеческая мотивация» (*Human Motivation*, McClelland, 1985). Мак-Клеелланд и его коллеги адаптировали Тест тематической апперцепции (*Thematic Apperception Test — TAT*) и разработали более точный метод оценки (McClelland, Atkinson, Clark & Lowell, 1953). Методика *TAT* предполагает, что испытуемому показывают картинки и просят его написать по ним небольшие рассказы. Тест основан на представлении о том, что человек станет идентифицировать себя с одним из персонажей, изображенных на картинке, и, таким образом, расскажет историю о себе самом и о своих мотивах. В нескольких исследованиях, оценивавших валидность *TAT*, было продемонстрировано, что генерализованный мотив или склонность действительно существуют и это позволяет предсказать поведение человека в разнообразных ситуациях (например, Atkinson, 1953; French, 1956; Mischel, 1961).

Биологический компонент

Исследователям не удалось выявить очевидную биологическую связь между мотивацией достижения и каким-либо центром в мозге или нейротрансмиттером. Но Мак-Клеелланд и другие ученые утверждают: такой мотив — это производное от базового побуждения «делать что-то лучше», причем не для одобрения или награды, а «ради самого процесса» (McClelland, 1985, p. 228). Мак-Клеелланд отмечает, что на развитие этого естественного побуждения влияют внешние условия. Например, важную роль играют родители, которые могут создать благоприятные условия для становления мотивации достижения.

Теории компетентности

Роберт Уайт (Robert White, 1959), о котором пойдет речь в последней главе книги, написал одну из важнейших статей, посвященных сущности овладения навыками и компетентности. По его мнению, тенденция к исследовательскому поведению обусловлена более общим мотивом, который он назвал *мотивацией эффективности* (*effectance motivation*). Как считает Уайт, он направлен на понимание сущности окружающего мира и миропорядка. Ощущение *эффективности* возникает, когда

человек осознает свою способность влиять на мир вокруг. Подобные чувства могут выполнять роль награды. Маленький ребенок, к примеру, обнаружив, что при каждом движении ноги подвешенная сверху игрушка начинает раскачиваться, ощущает такую эффективность. Он может улыбнуться, засмеяться или как-то иначе выразить свое состояние. Главное, у него появится ощущение овладения навыками. Еще один теоретик, оказавший огромное влияние на сферу исследования компетентности, — Жан Пиаже. Его идеи рассматривались в главе 2. Как и Уайт, Пиаже считал, что к овладению навыками ребенка подталкивает потребность во взаимодействии с окружающим миром (Piaget, 1970).

Выводы

Хотя теоретики утверждают, что овладение навыками и компетентность формируются под влиянием биологических факторов, пока никому не удалось выявить конкретные структуры или нейротрансмиттеры. Согласно теории Грея (Gray, 1982), это должна быть поведенческая система активации (*BAS*) вместе с поведенческой системой подавления (*BIS*). Они, как предполагается, определяют любопытство и исследовательское поведение. Уайт и другие авторы отмечают, что в процессе овладения навыками существенную роль играет тревога. Вероятно, следует говорить не о том, что она нивелирует само это стремление, а о том, что изменяет направленность внимания. В состоянии тревоги фокус внимания сужается и ограничивается; оно направлено на стимулы, связанные с выживанием. Когда же человека ничто не тревожит, фокус довольно широк и объем; внимание в большей мере нацелено на познание окружающего мира.

Как уже отмечалось, исследователи изучают не столько овладение навыками в целом, сколько анализируют факторы, способствующие формированию конкретных видов компетентности. Использование этой стратегии позволяет лучше раскрыть суть таланта. *Талант* — это способность к совершению чего-либо или обучению чему-либо. Исследовательские данные свидетельствуют, что от рождения у людей имеются разные таланты, например музыкальный, спортивный, научный, да и степень их проявления различна (Gardner, 1983). Ученым предстоит выяснить, как талант взаимодействует с переменными научения и когнитивными переменными, приводя к высокому уровню достижений.

Компонент научения

Теория социального научения

Согласно теории социального научения, дети, наблюдая за взрослыми, начинают понимать, что один из способов получить желаемое — приобрести знания и развивать свои навыки. Они могут, например заметить, что спортсмен, которым они восхищаются, получает большие деньги и признание. В результате начинают подражать тем, кем восхищены. Они одеваются, как их герои, копируют их поведение, покупают книги и журналы, стараясь следить за жизнью любимого спортсмена, смотрят телевизор или посещают соревнования. По теории социального научения моделирование и подражание — процессы, посредством которых человек обеспечивает получение желаемого. Стимулом служат деньги, общественное признание и другие вознаграждения.

Теория социального научения помогает понять, почему люди склонны выбирать определенные цели и как они приобретают необходимые умения и знания. Однако она не поясняет, почему возникает состояние, которое Мюррей и другие ученые называют потребностью в достижении или овладении навыками. Почему некоторые люди стремятся к этим достижениям и навыкам исключительно ради них самих? С точки зрения Мак-Клеелланда, мы интериоризуем определенные ценности и именно этот процесс порождает тенденцию к достижениям. Рассмотрим некоторые исследования, вытекающие из представлений Мак-Клеелланда.

Воспитание, способствующее развитию независимости и овладению навыками

Ряд экспериментов показал, что если родители подчеркивают важность независимости и овладения навыками и поощряют это в своих детях, те имеют более высокие показатели потребности в достижении. Последняя оценивалась следующим образом: детей просили сочинить рассказ и затем кодировали его с помощью процедуры, оценивающей количество образов достижения. Мак-Клеелланд и его коллеги использовали эту трудоемкую, но надежную технологию, потому что не смогли разработать достаточно валидные опросники (MacClelland, 1985).

В других исследованиях, когда изучалось влияние способов воспитания на мотивацию достижения, использовались иные методики. В одном из них установили, что детей с высокими показателями оцениваемой потребности родители поощряли хорошо учиться в школе, следить за своими вещами и самостоятельно выполнять трудные задания (Winterbottom, 1958). В другом исследовании детям с высокой и низкой потребностью в мотивации завязывали глаза и просили на глазах у родителей составить левой рукой максимально высокую башенку. Родителей спрашивали, насколько хорошо, по их мнению, справится их ребенок. Как и ожидалось, у детей с явной склонностью к достижению были родители, имевшие высокие притязания в отношении своего ребенка (Rosen & D'Andrade, 1959). Исследователи также обнаружили, что мотивацию достижения повышают даже такие факторы, как режим питания и требование регулировать работу сфинктера согласно принятым в обществе нормам (McClelland & Pilon, 1983).

Эти и другие исследования убеждают, что поощрение к независимости и овладению навыками порождает у детей потребность в достижении. Чтобы выяснить, развивается и усиливается ли она со временем и является ли результатом нарастания требований, Мак-Клеелланд исследовал, насколько велика она в разном возрасте. Как явствует из рис. 13.1, мотив достижения соотносится с независимостью и овладением навыками (McClelland, 1953).

На основе полученных результатов Мак-Клеелланд (McClelland, 1985) выдвинул теорию, согласно которой дети обладают врожденной способностью испытывать удовлетворение от *постепенного овладения навыками*. Если это периодически случается, данная мотивация становится сильнее.

По мысли Мак-Клеелланда, ее можно активировать, поставив перед человеком трудную задачу или создав ситуацию, в которой возможно овладеть каким-либо навыком. Как предполагается, при этом возникает предчувствие удовлетворения от самого процесса.

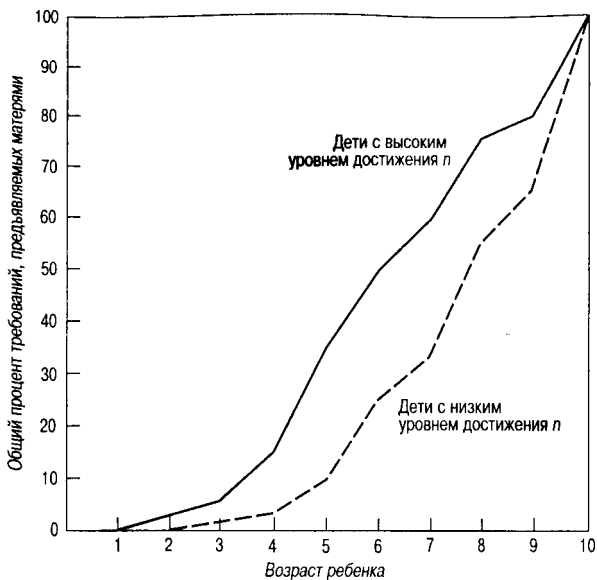


Рис. 13.1. Кумулятивные кривые, отражающие соотношение общих требований, которые предъявляются в разные возрастные периоды. По отчетам матерей, имеющих детей с высокими и низкими показателями достижения *p*. (McClelland, Atkinson, Clark & Lowell, 1953, цит. по: Winterbottom, 1958)

Выводы

Сторонники теории научения пытаются продемонстрировать, что достижение, овладение навыками и приобретение компетентности можно рассматривать в контексте отстаиваемых этими учеными принципов. Теоретиков социального научения интересует скорее то, почему люди приобретают определенные формы поведения. Мак-Клеlland же, как и ряд других ученых, сосредоточился на принципах подкрепления, формирующих поведение, которое отражает мотив достижения. По мнению исследователя, он не является врожденным. В детском возрасте нам открывается удовольствие от овладения навыками в процессе достижения целей. Поощряя нас, родители помогают понять, что это означает удовольствие. И всю нашу жизнь мы ставим перед собой цели, чтобы испытывать его от овладения навыками.

Когнитивный компонент

Теория когнитивного выбора, предложенная Аткинсоном

Джон Аткинсон, сотрудничавший с Мак-Клеllandом на ранних этапах исследований, которые были посвящены мотиву достижения, разработал соответствующую когнитивную теорию. В ней осталась незыблемой основополагающая идея Мак-Клеllandа: люди ставят перед собой цели и двигаются к ним потому, что у них есть потребность в достижении.

Но Аткинсон (Atkinson, 1957) внес два важных дополнения. Во-первых, он заметил, что такая потребность умеряется другой — избежать неудач. Он считал, что

если первая сильнее второй, человек предпримет какие-то действия. Если все наоборот, то его поведение следует признать избегающим. Во-вторых, Аткинсон полагал, что эти две фундаментальные потребности многообразными способами взаимодействуют с ожиданиями и ценностями. Если ожидание успеха велико или мало, побудительная ценность незначительна. Если оно небольшое, человек не верит в свой успех, и тогда ему бессмысленно прилагать усилия. В том случае, если оно большое, человеку нечего преодолевать и опять-таки незачем усердствовать. При значительном ожидании неудачи велика негативная побудительная значимость и, следовательно, есть основания избегать выполнения задания. В противоположном случае, как это ни парадоксально, дело обстоит так же. Аткинсон думал, что, поскольку неудача при выполнении легкого задания всегда унижительна, человек, потребность которого — избежать неудачи, склонен отказываться от решения нетрудных задач.

Вероятно, наибольшая заслуга Аткинсона — выдвижение идеи о том, людям свойственна не только потребность достичь результата, цели, успеха, но и избежать неудач. Мы еще раз вернемся к этой теме, потому что это разграничение является составной частью созданной недавно теории мотивации достижения.

Теория развития компетентности Двек

Кэрол Двек и ее коллеги предположили, что различия между достижением и компетентностью следует рассматривать, учитывая свойственные людям представления об истоках этих мотивов. Двек утверждает, что одни люди осознают компетентность как навыки и знания, которыми они в данный момент обладают. Они говорят себе: «Я таков, и, следовательно, это то, что я могу». Другие же оценивают ее как способность приобретать навыки и знания. Они заключают: «Смотрите, чего я достиг. Это хорошее подтверждение того, что я смогу сделать в будущем». Люди первого типа — сторонники того, что Двек называет *сущностной* моделью. Они рассматривают интеллект как некое фиксированное качество. Представители же второго типа — приверженцы *инкрементальной* модели. С их точки зрения, интеллект — нечто меняющееся (Dweck, 1991; Dweck & Leggett, 1988). По еще не выясненным до конца причинам некоторые люди уверены, что в определенном возрасте обучение невозможно или что они более не способны обучаться. Поэтому, как бы они ни старались, им трудно рассчитывать на какие-либо изменения. Такие люди считают свои возможности ограниченными. Придерживающиеся же инкрементальной теории не сомневаются: единственное, что сужает их обучаемость и стремление к новым навыкам, — это готовность работать. Они рассматривают свои возможности как практически неограниченные: то, чему они научатся, зависит от того, чему, с их точки зрения, они могут научиться. Наша нервная система, безусловно, ставит некоторые пределы. Тем не менее исследователи продемонстрировали, что основным фактором, определяющим наши достижения, является настойчивость, а ее степень связана с нашими представлениями о том, способны ли мы учиться и развиваться.

Изучение поведения людей, считающих себя способными, выявило: имея возможность выбрать среди предложенных задания различного уровня сложности, сторонники инкрементальной модели предпочитали трудные — те, что заставля-

ют развиваться, а приверженцы сущностной останавливались на таких, которые более соответствовали их способностям. Люди, не думающие о себе как о способных и разделяющие второй принцип, выбирали относительно простые задачи. Это происходило потому, что у них есть все шансы их выполнить и как следствие избежать отрицательной оценки своей компетентности. Неудача подействовала бы разрушительно на их и так негативный образ Я. В результате люди, не верящие в свои способности и придерживающиеся упомянутой только что теории, склонны избегать трудностей и выбирать легкие задания.

Двек и Леггетт (Dweck & Leggett, 1988) утверждают, что избегание трудностей — стратегия, противоположная адаптации, в то время как предпочтение сложных задач имеет адаптивный характер. Поскольку достижение в большинстве случаев предполагает преодоление препятствий, приобретение навыков и настойчивость, несмотря на неудачи, важно быть расположенным к выбору трудного пути. Обобщенно эта теория приведена в табл. 13.1. Обратите внимание на то, что лица, низко оценивающие свои способности, имеют обыкновение ощущать себя беспомощными (глава 10).

Завершая изложение идей Двек, сравним последствия, к которым приводит приверженность сущностной или инкрементальной модели.

Последствия приверженности сущностной модели. Согласно Двек, люди, которые отстаивают сущностную модель, намечают цели, позволяющие им продемонстрировать, что они действительно обладают интеллектом, и избегают показывающих его нехватку. Исследования свидетельствуют, что человек этого типа объясняет свои неудачи недостатком у него интеллекта (например, Elliott & Dweck, 1985, цит. по: Dweck, 1986). Если я уверен, что мне его не хватает, почему я должен прилагать какие-то усилия? Люди, рассуждающие подобным образом, вынуждены очень тщательно отбирать задачи, поскольку любая неудача означает для них под-

Таблица 13.1

Теория отношений между имплицитными теориями интеллекта и поведенческими паттернами овладения навыками и типами беспомощности (Dweck & Leggett)

Теория интеллекта	Целевая ориентация	Субъективная оценка способностей	Поведенческий паттерн
Сущностная теория (интеллект — фиксированное качество)	Ориентация на результативность; цель — получить позитивную оценку и избежать негативных оценок компетентности	Высокая	Овладение навыками; индивид выбирает трудные задачи и настойчив
		Низкая	Беспомощность; индивид избегает трудных задач и ненастойчив
Инкрементальная теория (интеллект изменяем)	Ориентация на научение; цель — повысить компетентность	Высокая или низкая	Овладение навыками; индивид выбирает трудные задачи, помогающие чему-то научиться, и настойчив

Источник: *A social-cognitive Approach to Motivation and Personality*. C. S. Dweck & E. L. Leggett, *Psychological Review*. 1988, 95. 256-273.

тверждение идеи об отсутствии интеллектуальных способностей. Проанализировав работы, посвященные проблеме того, как дети реагируют на успех или неудачу, Двек пришла к мысли, что даже единичный случай неуспеха может сделать человека беспомощным.

Таким образом, неудача пагубно отражается на сторонниках такой модели. Поэтому они стремятся избегать трудных задач. Они показывают низкий уровень достижения из страха потерпеть крах.

Последствия приверженности инкрементальной модели. Двек утверждает, что приверженцы инкрементальной модели предпочитают намечать цели, которые позволят им повысить уровень своей компетентности (например, Nicholls, 1984). Если интеллект — нечто, что они могут развить, необходимо выбирать ориентиры, которые позволили бы чему-то научиться. Чтобы научение оказалось максимально эффективным, не следует выбирать цели, руководствуясь гарантией получения успеха. Иногда многому можно научиться в ситуации, когда велика вероятность неудачи. Например, мы не приобретем навыков, необходимых для успешного выполнения задания на метание колец, если встанем совсем рядом с колышком и будем набрасывать на него эти самые кольца. Столь очевидный факт не всегда настолько же ясен людям, панически боящимся неудачи.

Для развития компетентности в любой сфере деятельности обычно необходима настойчивость, поэтому при постановке и достижении целей приверженность инкрементальной теории оказывается весьма адаптивной. И вознаграждения и провалы обеспечивают обратную связь.

Заметьте, в теории Двек есть мысль о том, что люди, верящие в свою способность контролировать важные сферы собственной жизни, обычно стремятся к овладению навыками.

Иерархическая модель мотивации приближения и избегания

Два рассмотренных выше подхода к мотивации достижения отражают существующие сейчас пути осмысления вообще проблемы мотивации. Недавно ученые предложили концепцию, объединившую два этих подхода. В результате стремление к достижению разделили на три ориентации (Elliot & Harackiewicz, 1996).

1. Цель овладения навыками — сосредоточение на развитии компетентности и преодолении трудностей.
2. Цель приближения/результативности — сосредоточение на получении положительной оценки и приобретении компетентности.
3. Цель избегания/результативности — сосредоточение на том, чтобы избежать негативной оценки компетентности.

Рассмотренная выше теория предполагает идею о том, что люди обладают способностью к саморегуляции. Поэтому они поведут себя в соответствии с собственной ориентацией. Аналогичным образом цель овладения навыками и ориентация на приближение/результативность означают стремление к позитивным результатам. Это поможет преодолеть трудности и ощутить свою компетентность. Ориентация же на избегание/результативность (для которой характерно чувство тревоги) представляет собой отказ от решения задач, что приводит к беспомощному поведению.

Эксперименты, направленные на проверку этой теории, подтвердили ее действительность. Помимо всего прочего, исследователи обнаружили, что цель овладения навыками и ориентация на приближение/результативность способствуют формированию внутренней мотивации, а противоположная ей нарушает последнюю (Elliot & Harackiewicz, 1996). В свете сказанного о негативном влиянии внешнего контроля и вознаграждения извне на внутреннюю мотивацию резонен вопрос, почему ориентации на овладение навыками и приближение/результативность приводят к одинаковым уровням внутренней мотивации. Не должна ли внутренняя мотивация быть сильнее у лиц, нацеленных на овладение навыками? В ряде исследований, проведенных позднее, было показано, что она действительно более тесно связана с такой ориентацией (Elliot & Church, 1997). Одна из причин, по которой этот факт не был обнаружен сначала, — вероятно, сложность целенаправленного поведения. Помимо переменных, о которых шла речь, необходимо помнить и о субъективном ощущении компетентности, названном Бандурой воспринимаемой самоэффективностью. Если субъективная оценка компетентности высока, человек более склонен к целенаправленным действиям. Таким образом, выбор определенной ориентации, по-видимому, зависит от ожиданий человека, которые он предъявляет собственным результатам. Успехи в математике, к примеру, могут существенно повлиять на ожидания успешно пройти курс статистики, а не какой-либо другой. Действительно, ориентация на избегание/результативность может поменяться на противоположную.

С этими выводами согласуются результаты исследований, свидетельствующие, что в основе ориентации на достижение цели лежит потребность в результативности, а на избегание — стремление избежать неудачи. Эту теорию также подтверждают данные о том, что ориентация на результативность может сформировать разные направленности. В зависимости от ситуации, например когда выбирается определенное направление, имеющее разные аспекты, активируется либо одна потребность, либо другая. То есть в одни моменты или дни поведение подталкивается надобностью избежать неудач, в другие — подтвердить собственную компетентность. Поэтому направление поведения может изменяться.

Хотя мы склонны подчеркивать важность ориентации на достижение целей, поскольку она связана с приобретением знаний и навыков, в одном из исследований выявили, что студенты, делающие упор на научении, получают более высокие отметки, чем сориентированные на достижение цели. Полученные данные возможно проинтерпретировать двумя способами. Во-первых, ориентация на достижение цели, когда речь идет о сравнении со сверстниками, усиливает потребность в «более глубоких» знаниях. Возможно также, что студенты, заботящиеся о достижении цели, сосредотачиваются на каком-то более специфическом уровне, запоминая определения и иной материал, вопросы по которому, с их точки зрения, попадутся в будущих контрольных работах. Чтобы ответить на этот важный вопрос, необходимы дальнейшие исследования. Нельзя утверждать, что не следует поощрять стремление к глубоким познаниям, нельзя также советовать отказываться от стратегий, которые могут привести к успеху.

В следующем разделе мы рассмотрим проблему самоуважения — понятия, тесно связанного с ощущением компетентности. Как мы увидим, люди, ориентирующиеся

на овладение навыками и достижение целей, обычно имеют более высокую самооценку.

Выводы

Сторонники когнитивной теории считают, что люди достигают своих целей, овладевают навыками и приобретают компетентность благодаря своей способности предвидеть будущее, т. е. благодаря ожиданиям относительно вероятных результатов. В ряде теорий звучит мысль о том, что при наличии позитивных ожиданий человек склонен прилагать усилия. И наоборот, он так не поступает, если не верит, что эти усилия принесут плоды, например когда считает, что у него недостаточно способностей.

Резюме

Стимулом к исследованиям мотивации достижения послужили работы Генри Мюррея, который отметил, что люди различаются в своем желании или тенденции «преодолевать препятствия, проявлять силу, стремиться делать что-то трудное или делать что-то как можно быстрее». Чтобы точнее оценить достижение, Мак-Клелланд с коллегами адаптировали методику *TATn* разработали надежный метод измерения этого мотива.

Уайт предположил, что компетентность — это производное от любопытства и исследовательского поведения, которые основаны на мотиве эффективности. Этот мотив направлен на понимание сущности окружающего мира и миропорядка. Ощущение эффективности, утверждает Уайт, — результат осознания человеком своей способности влиять на окружающий мир. Пиаже подчеркивал, что люди стремятся интегрировать информацию, содержащуюся вокруг. Мак-Клелланд продемонстрировал, что поощрение родителями у их детей независимости и овладения навыками усиливает потребность ребенка в достижениях. Ученый утверждает, что последнее приводит к чувству удовлетворения, которое служит подкреплением потребности в достижениях.

Одна из важнейших идей Аткинсона заключается в том, что данное стремление всегда корректируется другой фундаментальной потребностью — избежать неудач. Два мотива взаимодействуют с ожиданиями, результатом чего является мотивация приближения или избегания.

Согласно модели Двек, люди, придерживающиеся сущностной модели, стараются выбирать цели, которые продемонстрируют их способности, и избегать тех, что покажут нехватку таковых. Приверженцы инкрементальной теории предпочитают цели, которые позволят им развить свою компетентность. Если способности (интеллект) можно развить, необходимо выбирать такие ориентиры, которые сделают научение максимально эффективным.

К каким же последствиям ведет приверженность двум таким моделям? Люди, разделяющие сущностную модель, избирают цели, которые выставят их в выгодном свете. Свои неудачи они склонны объяснять недостатком интеллекта. Подобная позиция отбивает желание в будущем прилагать какие-либо усилия. Сторонники инкрементальной теории намечают те цели, которые повысят их компетентность. Неудачи они интерпретируют просто как обратную связь, позволяющую

им узнать о том, насколько хорошо они справляются с поставленной задачей. Часто они понимают ее как свидетельство недостаточности приложенных усилий и поэтому с удвоенной энергией продолжают свою работу.

Согласно иерархической модели мотивации приближения и избегания, достижение можно разделить на три ориентации: овладение навыками, приближение/результативность и избегание/результативность.

Они способны формировать внутреннюю мотивацию, однако ориентация на избегание/результативность, как правило, ослабляет ее. Эту теорию подтверждают данные исследований, свидетельствующие, что в основе ориентации на овладение навыками лежит потребность в достижении, а на избегание/результативность — стремление избежать неуспеха. Ситуация с ориентацией на приближение/результативность менее ясная, поскольку ее активизирует и та и другая потребность.

Самоуважение

Самоуважение соотносится с самыми разными феноменами, включая овладение навыками и достижение, субъективное благополучие и здоровье. Если оно слабо, то рассматривается как фактор риска, связанный с агрессией, правонарушениями, употреблением наркотиков, депрессией, плохой успеваемостью, супружеским насилием, жестоким обращением с ребенком и т. д. Не так давно некоторые политики и попечительские школьные советы порекомендовали школам и другим социальным институтам разработать программы, направленные на развитие самоуважения. При этом призывается помнить, что оно причина, а не результат социальных проблем и имеется независимо от конкретной ситуации, а также что его можно усилить благодаря внешним вмешательствам.

В этом разделе мы рассмотрим результаты некоторых исследований, в которых оценивалось самоуважение, и попытаемся выяснить, можно ли его сделать более сильным.

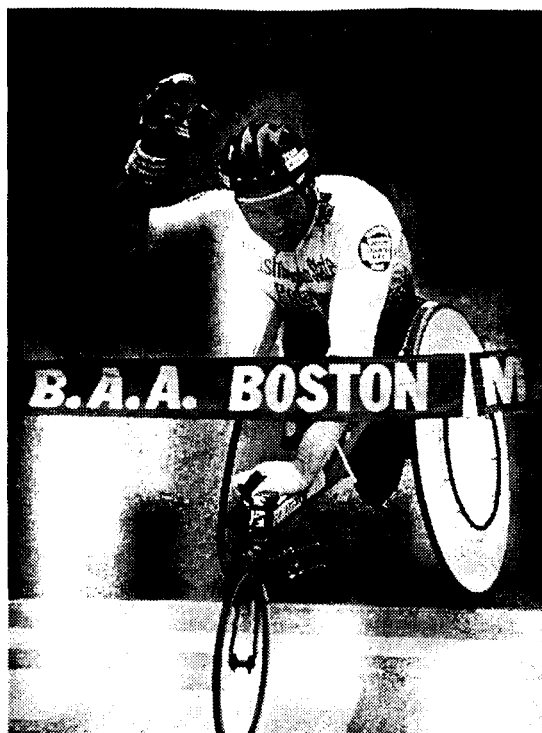
Определение самоуважения

Существует множество определений самоуважения. Во всех так или иначе отражается мысль о связи с позитивными чувствами или представлениями. Реже дается определение неуважения к себе, хотя именно оно и становится объектом воздействия психотерапевтов. Поэтому сначала представим понимание двух интересующих нас понятий.

Высокое самоуважение

Самоуважение — это «гордость за себя, когда человек осознает и принимает свои недостатки и одновременно высоко ценит собственные достоинства и положительные качества» (предложено Андреа Пареки (*Andrea Parecki*), цит. по: Lazarus, 1991, p. 441).

Ключевой элемент здесь — гордость. Мы испытываем это чувство, если способны сделать нечто ценное в обществе или если являемся уважаемыми людьми (Mascolo Fischer, 1995). Ученые (Storm & Storm, 1987) считают, что гордость следует включить в группу других позитивных эмоций, таких как ликование, торжество, чувство собственного превосходства, уникальности, смелость, мужество.



Люди, верящие в собственные силы, часто совершают невозможное

Лазарус (Lazarus, 1991c) полагает, что ее суть — расширение нашей эго-идентичности. Это осуществляется благодаря способности поставить себе в заслугу создание ценного объекта или какое-то достижение — либо наше собственное, либо какого-то другого человека или группы, с которыми мы себя идентифицируем. Здесь подчеркивается важная роль гордости в становлении образа Я — и как индивида, и как члена группы. Как и Лазарус, другие ученые подчеркивают, что это чувство необходимо для формирования таких качеств, связанных с самоуважением, как уверенность в себе, независимость, любопытство, инициативность (Harter, 1990). Оно (способность ставить себе что-либо в заслугу) придает человеку веру в собственные силы. Гордость порождает у человека непоколебимую уверенность в том, что он способен осуществлять изменения и, следовательно, справляться с трудностями.

Гордость помогает реализации целенаправленных действий. Человек не отказывается от борьбы, поскольку уверен, что предпринимаемые им акции в конечном счете сыграют свою роль. Настойчивость — это приобретенное качество. Оно основано на вере в то, что наши способности помогут добиться желаемых результатов. Люди, которым свойственно чувство субъектности и видящие пути достижения цели, надеются на лучшее (Snyder et al, 1991). А мы уже знаем — тот, кто надеется, не сдастся и добивается успеха.

Чувство гордости необходимо и детям, потому что оно создает у них ощущение независимости, собственной силы и уверенности в себе (Deci & Ryan, 1985). Может ли кто-нибудь помешать им почувствовать ее? Оказывается, да. Родители и учителя, ставящие себе в заслугу то, что сделали дети, лишают их этого примечательного чувства. Кроме того, некоторые из подрастающего поколения воспитываются в условиях, препятствующих самостоятельности. Появлению чувству гордости способствуют те обстоятельства, когда человек сам принимает решения, когда в полной мере признаются его заслуги и его не винят за неудачи.

Еще один ключевой аспект самоуважения — это принятие своих недостатков. Как отмечалось в главе 10, сторонники перфекционизма подвергают себя риску депрессии, не позволяя себе проигрывать. Людей, мирящихся с собственным несовершенством, одолевают неблагоприятные обстоятельства и неудачи.

Ученые считают, что самоуважение — это не тотальный признак, связанный со всеми ситуациями, а специфический, реализующийся в конкретных обстоятельствах (сферах деятельности). Подчеркивая, что ощущение ценности себя основано на компетентности в различных областях, Сьюзан Хартер (Susan Harter, 1990) предпочитает говорить о *глобальной самооценности*. Она отмечает, что таковые сказывается в целом ряде форм поведения, включая установление и поддержание социальных отношений.

Неуважение к себе

Неуважение можно определить как стыд, проистекающий из представлений об отсутствии у себя навыков и способностей, ценимых значимыми для меня людьми.

Ключевой элемент здесь — понятие стыда. Неуважение к себе не просто отсутствие гордости — это негативное эмоциональное состояние. Его и можно назвать стыдом (Tangney, Burggraf & Wagner, 1995). Масколо и Фишер (Mascolo & Fischer, 1995) считают, что мы поглощены им, когда нам не удается соответствовать ценностным стандартам людей, которые обладают особой для нас значимостью: «Стыдясь, человек воспринимает себя как недостойного» (р. 68).

Другой важный элемент неуважения к себе — уверенность человека в том, что у него нет важных навыков или способностей. В итоге его не покидает чувство беспомощности.

Хотя часто под воздействием негативной обратной связи самоуважение на какое-то время ослабевает, его уровень, соотносимый с каждой сферой деятельности, относительно стабилен. Большинство исследователей подчеркивают роль раннего опыта в установлении этих достаточно устойчивых степеней самоуважения (Heatherton & Polivy, 1991b). Вместе с тем они могут быть, хотя бы отчасти, результатом воздействия генетических факторов.

Мне кажется, что термином *неуважение к себе* нередко злоупотребляют. Его адресуют людям, не имеющим высокого уровня самоуважения или просто недостаточно уверенным в себе. Также им характеризуют тех, кто не знает, способен ли на что-нибудь, или опасается что-либо делать. Термин адресуется и таким людям, которые не уверены в собственных силах, что время от времени испытывает каждый ставящий перед собой трудные цели (Bandura, 1991a). Однако некоторые люди действительно страдают от неуважения самих себя. Их мучают чувства вины и стыда.

Истоки самоуважения

Можно указать три главных источника самоуважения.

1. Самооценка. Считается, что оно есть следствие самооценки (например, Osborne, 1996; Swann, 1996). Человек оценивает себя, как правило, когда сталкивается с успехом или неудачей. Опыт подсказывает нам, что в первом случае рождается гордость, во втором — стыд. Интересно, что люди, характеризующиеся развитым самоуважением, ощущают гордость от успеха, но не чувствуют стыда за неудачу. Исследования свидетельствуют, что они находят эффективные способы оценить неуспех, а это сводит к минимуму его влияние. И наоборот, люди, не уважающие себя, стыдятся неудачи, но редко гордятся своими успехами. Они оценивают успехи таким образом, что это мешает им почувствовать гордость. В результате они не уважают себя.

2. Успехи в важных сферах деятельности. Для людей важны разные сферы деятельности. Для одних — работа о внешности; для других — спорт; для третьих — академическое продвижение. То есть они придают большее значение успехам именно в них. Если, например, для меня важен спорт, выиграв соревнование, я буду сильнее гордиться этим — и соответственно сильнее себя уважать, чем если бы я получил хорошую отметку за контрольную работу. Соответственно неудача здесь приведет к более выраженному чувству стыда, чем неуспех в той сфере, что для меня не важна.

По крайней мере три области связаны между собой: результативность и успехи, социальные навыки, внешность (Heatherton & Polivy, 1991b). Исследования, в которых проводилась их оценка, показали, что самоуважение, связанное с ними, ослабевает на некоторое время после того, как человека постигла неудача при выполнении задания в одиночестве (самоуважение по результативности), после безуспешной попытки справиться с заданием в социуме (социальное самоуважение) и при обеспокоенности своим внешним видом (физическое самоуважение). Ученые получили также данные о существовании значительно большего числа сфер интересов и об их изменении с возрастом (Harter, 1990).

3. Социальные ценности. Ценимое человеком отражает социальные, родительские ценности и предпочтения сверстников. В нашем обществе признается важным материальный успех. С самого рождения нам постоянно твердят об «американской мечте». Как отмечает Свонн (Swann, 1996), нас убеждают, что не просто можно, а должно стать богатым. Таким образом, не разбогатев, мы способны усомниться в собственной ценности. Если же мы не усваиваем столь важный в обществе взгляд, отсутствие состояния не повлечет неуважения к себе.

Важнейшую роль играют и исповедуемые родителями ценности. Дети, как правило, их интериоризуют. Если взрослые в семье, например, придают большое значение образованию, их дети также будут его ценить. Как следствие их самоуважение в большей мере станет зависеть от успеваемости в школе, чем от успехов в других сферах.

Формируют наши ценности и сверстники. На каком-то этапе развития мы начинаем отделяться от родителей. Особенно интенсивно обособление происходит в подростковом возрасте. В своем поведении мы тогда ориентируемся на сверстников.

Подросткам, решившим не принимать ценности своих ровесников, например не курить, труднее будет ощутить самоуважение.

Важно отметить, что последнее — это результат оценки своего поведения в связи с некоторыми стандартами или ценностями. Лица, не обладающие навыками, необходимыми для достижения таких норм, обладают низкой степенью самоуважения. Один из способов повысить ее — пересмотреть ценности. Нужно ли быть богатым, чтобы стать счастливым? Надо ли получать отличные отметки, чтобы добиться успеха? Столь ли необходимо побеждать в спортивных соревнованиях, чтобы ощутить гордость? Иногда, ориентируясь на собственные достоинства, а не на стандарты, внушаемые обществом, родителями или сверстниками, человек и приобретает самоуважение. Наше общество не очень высоко ценит художественные навыки. В результате степень самоуважения людей, преуспевающих лишь в изобразительном искусстве, может оказаться меньше. Для некоторых из них знакомство с группой художников, ценящих имеющиеся у них навыки, стремительно увеличивает ее.

Гендерные различия

При метаанализе тендерных особенностей в глобальном самоуважении выявили небольшое, но статистически значимое различие в пользу мужчин (Kling, Hyde, Showers & Buswell, 1999). Причины этого не совсем ясны. Сравнение полов затрудняется тем, что мужчины и женщины добиваются самоуважения разными путями: первые занимают активную жизненную позицию, а вторые ориентируются на групповые (социальные) ценности.

Поддержание низкого самоуважения

Поведение людей, обладающих незначительным самоуважением, позволяет тому сохраниться на исходном уровне. Во-первых, хотя большинство теоретиков считают, что человек стремится к ощущению собственного достоинства и самоуважения (например, Rogers, 1959), исследования показывают иное: те, самоуважение кого невелико, не воспринимают положительную обратную связь, а только отрицательную. Похвала для них — необоснованный комплимент. А вот порицание — верная, справедливая информация. Интуиция подсказывает, что в этом нет никакого смысла. Это также означает, что они обречены не уважать себя всю оставшуюся жизнь.

Во-вторых, люди с низкой степенью самоуважения не ставят перед собой смелых целей. С точки зрения Двек (Dweck, 1991), это объясняется стремлением избежать неодобрения в случае неудачи. В-третьих, они *вредят себе*; т. е. сами чинят себе препятствия на пути к успеху, например напиваются накануне экзамена или не готовятся к проводимой на работе презентации.

Поскольку самоуважение связано с таким поведением, ученые утверждают, что в нем отражается целостное отношение человека к миру. Оно включает также и стратегии постановки целей, реагирования на трудности и на неудачи (Swann, 1996). Интересно, что эти стратегии как будто специально созданы для поддержания низкого самоуважения. Почему? Исследователи дают три объяснения:

1. Потребность в предсказуемости. По-видимому, потребность в предсказуемости, о которой шла речь в начале этой главы, побеждает принципы под-

крепления. Этим можно объяснить, почему человек со слабым самоуважением игнорирует положительную обратную связь, а с сильным — отрицательную.

2. **Потребность в самопроверке.** Самопроверка связана с поддержанием Я-концепции. Исследования показывают, что та начинает формироваться уже на первом году жизни. В это время ребенок начинает отделять себя от окружающего мира. Свонн (Swann, 1983) полагает, что необходимость самопроверки усиливает потребность в предсказуемости или доводит ее до максимума.
3. **Потребность не испытывать стыда.** Стыд означает вероятное исключение из группы или коллектива. Поскольку это существенным образом отражается на способности человека выжить, в мотивации он побеждает гордость. Таким образом, ставя перед собой легкие цели, человек с низким уровнем самоуважения получает возможность избежать стыда, связанного с неудачей.

Заметьте, что люди, ориентирующиеся на овладение навыками, обычно отличаются высокой мерой самоуважения, а выбирающие результативность — низкой (например, Franken & Prpich, 1996). Эти данные согласуются с представлением о том, что вторыми движет потребность или желание избежать стыда, а первыми — испытать чувство гордости.

Самоуважение и реакции на успех и неудачи

Неоднократно было продемонстрировано, что люди, уважающие себя, справляются с заданиями одинаково хорошо и после успеха, и после неудачи, а не уважающие себя, потерпев поражение, выполняют задания значительно хуже. Однако в одном из исследований (Brockner, 1979) выяснилось, что это справедливо лишь в том случае, когда речь идет о сосредоточенности испытуемых на самих себе. Если людей поощряли концентрироваться на собственных результатах или они были особенно заинтересованы в них, лица с низким уровнем самоуважения, кого постигла неудача, справлялись с заданиями менее успешно. Эти результаты подтверждают модель, которую предлагает Карвер (Carver, 1979). Вызывающие тревогу или страх стимулы, становясь интенсивными, ухудшают результативность. Карвер считает, что, когда это случается, человек начинает оценивать вероятность выполнения задания. Испытуемые, имеющие позитивные ожидания, например после успеха, стремятся сообразовывать свое поведение со стандартом. Однако если они начнут думать, что им не удастся справиться с заданием, реакцией станет пассивный уход. Люди, не склонные уважать себя, невысоко оценивают собственные способности, поэтому они реагируют на неудачу ослаблением мотивации. При проверке этой модели оказалось, что по сравнению с негативными ожиданиями позитивные в самом деле усиливают настойчивость или результативность. Но это происходит только в том случае, когда испытуемый сконцентрирован на самом себе (Carver, Blaney & Scheier, 1979a, b).

Выводы о том, что человек, имеющий высокое самоуважение, отличается в реакции на неудачу от того, чье уважение к себе невелико, согласуются с той мыслью, что последними движет потребность избежать стыда. В следующем разделе мы попытаемся объяснить этот феномен.

Интересно, что и те и другие люди, потерпев неудачу, сомневаются в своих силах. Одна из стратегий, направленных на преодоление подобных сомнений, описана в Практическом применении 13.1. Следует также отметить, что лица с низким уровнем самоуважения делают чрезмерные обобщения в отношении будущих неудач. Эта тенденция анализируется в Практическом применении 13.2. Там также предлагаются способы ее преодоления.

Развитие самоуважения

Как мы выяснили, уровень самоуважения относительно стабилен и не подвержен изменениям. Более того, в целом ряде исследований было продемонстрировано, что он устанавливается в довольно раннем возрасте. Рассмотрим биологический и когнитивный аспекты этого процесса, а также аспект научения.

Биологический компонент

Люди с высоким самоуважением обычно менее тревожны, чем люди с низким самоуважением (например, Franken & Prich, 1996). Поскольку исследования убедительно свидетельствуют о наличии в тревоге выраженной генетической составляющей (глава 5), есть основания полагать, что низкое самоуважение отчасти и объясняется этой эмоцией. Как отмечалось ранее, люди, отличающиеся повышенной тревожностью, с опасением глядят в будущее (Barlow, 1988). Кроме того, они имеют установку обработать сигналы опасности (глава 10) и стремятся ко всему знакомому и предсказуемому (глава 12). Другие, напротив, характеризуются установкой на восприятие новых стимулов (глава 12). Кроме того, эти люди более склонны к овладению

ПРАКТИЧЕСКОЕ ПРИМЕНЕНИЕ 13.1

Преодоление сомнений в своих силах после случившейся неудачи: сравнение с худшим

В продвижении к цели чаще всего нас обескураживает неудача. После нее каждый вне зависимости от степени самоуважения начинает сомневаться в своих силах и ослабляет прикладываемые усилия. Люди с невысоким самоуважением отказываются в такой ситуации от борьбы, а с высоким - быстро оправляются после удара и ведут себя, словно ничего и не произошло. Почему так? По-видимому, после неудачи вторые умеряют свои ожидания, по крайней мере на какое-то время. В частности, не сравнивая себя с уже достигшими трудных целей, они сопоставляют себя с теми, кого обогнали на пути к успеху. В результате довольно высокое мнение о себе сохраняется. Они воспринимают себя не отстающими в лидирующей группе, а лидерами в отстающей. Иными словами, считают себя победителями; они гордятся тем, чего уже достигли. Люди же с низким уровнем самоуважения этого не делают. Они продолжают сравнивать себя с авангардом и начинают думать, что их достижения весьма скромные. В результате оказываются неспособными гордиться своими прошлыми достижениями и расценивают себя неудачниками (например, Gibbons & McCoy, 1991; Wills, 1981, 1991).

Можно задаться вопросом: почему вообще кто-то выбирает лидеров как стандарт для сравнения? Почему не выбрать группу с невысокими результатами? Не гарантирует ли это достаточно высокого самоуважения?

навыками. Такой паттерн поведения сходен с тем, что демонстрируют люди с низким и высоким уровнем самоуважения соответственно (Osborne, 1996).

Хотя эти два паттерна поведения похожи, большинство исследователей признают, что самоуважение — конструктор более высокого порядка, связанный с тревогой и нашим представлением о мире.

Компонент научения

Движение за рост самоуважения выросло из идеи о том, что последнее — результат положительного жизненного опыта. Поэтому для его развития человеку необходимы условия, в которых успех более вероятен, чем неудача. Кроме того, если баланс позитивного и негативного опыта смещается в сторону первого, люди, самоуважение которых довольно низко, автоматически начинают вести себя так, как и обладающие высокой его степенью: внезапно они начинают выбирать трудные задачи и т. д. Подобные метаморфозы можно назвать прямо-таки волшебными. Именно эта идея, по-видимому, сделала движение за рост самоуважения столь привлекательным. Она, казалось, позволяет обойти все трудности, связанные с обучением человека постановке целей, поощрением независимости и настойчивости. Но исследователям не удалось получить подтверждения правильности этого подхода (Osborne, 1996). Он даже порой приводит к обратным результатам. Так, было обнаружено, что дети, которым предлагались легкие задания, гарантировавшие успех, оказались менее уверенными в своих способностях, чем их сверстники, которым не предлагались легкие задания (Meuer, 1982).

Исследования самоуважения убедительно демонстрируют его связь с ориентацией на овладение навыками. Кроме того, люди с высоким самоуважением обычно

В действительности для большинства людей это неприемлемо по двум причинам. Во-первых, обычно они отлично понимают, что являются частью общества и в конечном счете их оценят в соответствии с результатами группы. Во-вторых, некоторым приносит удовольствие совершенствование собственных навыков и возможность стать лучшим. Стремясь понять, что означает быть лучшим, они сравнивают себя с окружающими. Врожденная эта тенденция к превосходству или приобретенная, - остается непонятным.

Исследования также показывают, что после неудачи люди с высоким уровнем самоуважения в качестве стандарта для сравнения вновь выбирают лидеров, поскольку последние мотивируют их развивать навыки.

Заметьте, некоторые никогда не принимают лидеров как стандарт. Предпочитая видеть таковой в человеке, добившемся невысоких результатов, неудачники хотя и поддерживают свое самоуважение. Остановиться на выборе лидеров было бы для таких людей пагубным.

Пожалуй, главное, - это понимание того, что мы должны выбирать ролевые модели, превосходящие нас, но не настолько, чтобы не было надежды когда-нибудь с ними сравняться. По возможности нам следует находить образцы для подражания, которые поделятся с нами секретами своего успеха. Успех - это не случайность, а совокупность всех согласованно действующих факторов, которые и приводят к конечному результату.

выбирают трудные задачи (например, Franken & Prich, 1996). Работы Мак-Клелланда (MacClelland, 1985) свидетельствуют, что имеющие выраженную потребность в достижении также отличаются и большим самоуважением. Хотя среди сторонников движения за самоуважение господствовало представление, что подобным образом возможно добиться достижений, работы Мак-Клелланда показывают: достижения основаны на развитии независимости. Аналогичные выводы можно сделать исходя из классического исследования Куперсмита, которое мы проанализируем ниже.

Самоуважение и родительское руководство. Стэнли Куперсмит (Stanley Cooper-smith, 1967) пришел к выводу о том, что люди, обладающие высокой мерой самоуважения, существенно отличаются от тех, чье уважение к себе невелико. Первые ставят перед собой более трудные цели, менее тревожны, испытывают меньший стресс. У них отмечается меньше психосоматических симптомов. Они менее чувствительны к неудачам и критике, в большей степени обладают контролем и менее подвержены беспомощности. Их характеризует предприимчивость при попытках разрешить проблемы. У них сильнее выражено стремление к исследовательскому поведению, — они более любопытны по отношению к себе самим и к окружающе-

ПРАКТИЧЕСКОЕ ПРИМЕНЕНИЕ 13.2

Учитесь не делать чрезмерных обобщений после неудачи

Склонность людей с низким уровнем самоуважения к сверхобобщению, следующему за неудачей, порождается недостаточным дифференцированием. Сверхобобщение - это способность негативных результатов вызывать чувства, имеющие отношение к неполноценности в других сферах, которые никак не связаны с первым отрицательным результатом (Kernis, Brockner & Frankel, 1989). Это означает, что, приобретя негативный опыт - скажем, на работе, - человек переносит его на иные сферы своей жизни, например на социальные отношения, свою внешность, свой интеллект. Иными словами, критика заставляет его ставить под сомнение не только свои профессиональные достоинства, но и интеллект, внешность и социальные навыки. В этом процессе, по-видимому, особую роль играют руминаций. Размышляя о своих промахах, человек вспоминает прежние неудачи. В результате он может прийти к выводу о собственной ничтожности. И уровень самоуважения стремительно падает.

Что происходит с людьми, отличающимися высоким самоуважением, когда они получают негативную обратную связь? Во-первых, потому, что их Я-концепция сильно дифференцирована, она не затрагивает других сфер жизни - между ними сохраняются четкие границы. Если в профессиональной области столь же сильно подобное разделение, они смогут найти для негативной обратной связи соответствующую подкатегорию. В итоге просто получают еще одно подтверждение тому, что знали о себе до того, как получили негативную обратную связь.

Заметьте, последняя вызывает сомнения в собственных силах у любого человека. Однако если лица с низким самоуважением в этом случае делают чрезмерные обобщения, то с высоким - так не поступают. Источник проблем - склонность к сверхобобщениям. Это заставляет вспомнить о предвестниках пессимизма и депрессии.

Пытаясь уберечься от такой тенденции, следует сосредоточиться на том, что оказалось неправильным в данном конкретном случае, а затем составить план действий для подобных ситуаций в будущем. Эта стратегия активного разрешения проблемы отвлекает от руминаций и помогает восстановить уверенность в управляемости большинства событий.

му миру. Это внутренне мотивированные люди, которых отличает не только компетентность, но и позитивное отношение к себе.

Исследования Куперсмита показали, что самоуважение можно развивать и что родители играют в этом процессе очень важную роль. Те из них, чье чадо обладает высоким уровнем самоуважения, принимают своего ребенка и уважают его. Они устанавливают понятные ему правила, регламентирующие дозволенное и недозволенное поведение. Также они предоставляют в рамках этих правил широкие возможности для исследовательского поведения. Куперсмит утверждает, что такие родители создают психологический климат, позволяющий ребенку не испытывать тревоги и сомнений. В этих условиях тот может свободно исследовать мир вокруг и развивать компетентность. Ученый отмечает, что поступающие таким образом родители поощряют своих детей быть ответственными и компетентными, а также принимают независимость и разнообразие проявлений, сопровождающие зарождение подобного поведения. Иными словами, ребенок узнает от своих родителей — источника принятия и любви, что он ценный человек, который в целом может рассчитывать быть воспринятым со стороны взрослых и общества, даже если иногда он не выполняет или нарушает какие-то нормы. По мнению Куперсмита, ребенок реагирует на этот сигнал, продолжая ставить перед собой высокие цели и настойчиво пытаясь их добиться.

Работы Куперсмита показали, что самоуважение отчасти опосредует тенденцию к достижениям. Они также установили, что его индивидуальные различия формируются на начальных этапах развития. Как отмечалось ранее, одной из причин затруднительности изменить поведение, связанное с достижениями, является необходимость поменять восприятие человеком собственных способностей. Если самоуважение сказывается в этом (компетентности), необходимо скорректировать его масштаб. Работы, посвященные изменению мотивации достижения, свидетельствуют также о том, что нам следует сосредоточиться не только на нем, но и на восприятии собственных способностей (контроле), поскольку они влияют друг на друга.

Исследования Куперсмита подсказывают пути развития у детей чувства гордости, а следовательно и самоуважения. Если считать детей независимыми, автономными и способными осуществлять выбор, они поймут, что могут добиться превосходства и победить. Это даст им уверенность, необходимую для преодоления трудностей в дальнейшей жизни.

Карл Роджерс рассматривал родительскую роль с несколько иной позиции — условной и безусловной любви. Проанализируем этот подход.

Самоуважение и безусловная любовь. Роджерс (Rogers, 1959) исходил из того, что мы изначально стремимся к самоуважению, которое он называет позитивным отношением к себе. Сформируется ли оно у нас, — зависит от того, воспитывались ли мы в условиях безусловной любви. Если все обстояло наоборот (нас любят не за то, кто мы есть или во что мы верим, а за то, что мы делаем или чего достигли), нам будет трудно сформировать позитивное отношение к себе. С точки зрения Роджерса, условная любовь часто приводит к негативному образу себя. Если родители и другие важные для нас люди подчеркивают ценность достижения значимых целей или определенного поведения, до того как мы станем позитивным образом думать о самих себе, у нас возникают нереалистические идеи, что нам следует



Окончание университета - большое достижение, которое может открыть и открывает новые интересные возможности

делать. Роджерс утверждал, что для позитивного мышления о себе нам необходимо обладать чувством собственной ценности, которое не зависит от конкретного поведения. Каждый из нас совершает ошибки; всем нам иногда не везет. Столкнувшись с действительностью, мы часто ощущаем условность собственной ценности: «Если я веду себя определенным образом, я достойный человек, а если я себя так не веду, значит, недостойный». Она в конечном счете приводит к негативной Я-концепции. По мнению Роджерса, осознание того, что мы никогда не сможем достичь определенных целей — жить в соответствии с собственными идеалами порождает чувство беспомощности.

Безусловная же любовь порождает позитивное отношение к себе. Если любовь не зависит от поведения, предписываемого нормами, то наши временные неудачи и ошибки ничего не значат. Роджерс подчеркивал, что если те не связаны напрямую с ощущением самооценности, их можно рассматривать более реалистично и менее деструктивно. Например, как составляющую процесса созревания или как обратную связь, касающуюся наших результатов. Если родители отказывают в любви, чтобы показать свое неодобрение, это вызывает у ребенка серьезную тревогу, потому что они для ребенка — главное средство выживания.

Этот аргумент переключается с идеей Двек (Dweck, 1991), что у людей, стремящихся к одобрению окружающих, формируется ориентация на результативность, а не на научение, при которой цель — повысить личную компетентность. Это также согласуется с данными Куперсмита о том, что дети с высоким уровнем самоуважения воспитываются в условиях принятия и что таковые способствуют формированию ориентации на овладение навыками.

Когнитивный компонент

Ряд недавних исследований был посвящен анализу того, как представления человека о себе и его отношение к миру влияют на его самоуважение. Начнем с оценки контроля.

Я-концепция и самоуважение. На основе раннего опыта у человека формируется Я-концепция, которая либо способствует повышению и поддержанию самоуважения, либо нет. Рассмотрим некоторые различия между людьми с высоким и низким уровнем самоуважения.

Существует немало доказательств того, что первые из них отличаются четко дифференцированной Я-концепцией (Campbell, 1990; Markus & Nurius, 1986). Это означает, что у них имеется ясное представление о важных сферах жизни, а также о своих сильных и слабых сторонах. В результате возникает ясное и стабильное представление о себе, поэтому они могут справляться как с позитивной, так и с негативной обратной связью. Люди с низким самоуважением, напротив, не имеют отчетливых представлений ни о важных для них сферах жизни, ни о своих преимуществах и слабых сторонах. В результате они не способны справиться с негативной обратной связью.

Напомним, что высокое самоуважение предполагает умение признавать и принимать собственные недостатки. Это, по-видимому, ослабляет влияние негативной обратной связи. Как отмечает Баумгарднер (Baumgardner, 1990), «знать себя — значит любить себя» (р. 1062). Будучи осведомленным о себе, человек может добиться максимума результативности, так как ему известно, что он может, а что — нет. Например, найти способы компенсировать свои недостатки. Люди, которые не ведают их, не способны предпринимать эффективные действия. В итоге они испытывают чувство неуверенности.

Одна из стратегий лиц с низким или нестабильным (позитивным, но неустойчивым представлением о себе) уровнем самоуважения — уклониться от обратной связи (Kernis, Gannemann & Barclay, 1989). Хотя это оберегает их от негативных данных, такая стратегия препятствует формированию четких представлений о том, кто они, и лишает их ценной информации, необходимой для корректировки действий. Человек скорее станет обучаться и развиваться, если стремится получить оценки и помощь.

Шоуерс (Showers, 1992) полагает, что некоторые люди делят познания о себе на позитивные и негативные. Когда активизируется одна из этих категорий, доступ к другой блокируется. Следовательно, задействуя позитивное, человек доволен собой; негативное, — недоволен. Люди с высоким уровнем самоуважения воспринимают прежде всего свои положительные качества или сильные стороны, поэтому в целом они собой довольны. Люди с низким уровнем — наоборот, и потому остаются собой недовольны.

Исследователь (Showers, 1992) также считает, что наличие высокодифференцированной Я-концепции (множества самостоятельных категорий) уменьшает влияние негативной обратной связи.

Развитие самоуважения

Как мы выяснили, результаты исследований показывают, что люди с высоким уровнем самоуважения отличаются оптимизмом и надеждой (Franken & Prpich, 1996). С точки зрения Селигмана (Seligman, 1990), первый из двух позволяет

человеку ставить себе в заслугу собственные успехи и избегать чувства стыда в случае неудачи. Шнайдер и группа ученых считают, что надежда дает ощущение субъектности и способность находить пути достижения цели (Snyder et al., 1991). Субъектность — склонность предпринимать действия, демонстрировать поведение копинга и контроль. Дечи и Райан (Deci & Ryan, 1991) называют это самодетерминацией. Способность отыскивать пути к цели — осознание, что ее можно добиться разными способами. Если один из них не работает, всегда есть какой-то другой.

Людям же с низким уровнем самоуважения свойственны пессимизм и отчаяние (Franken & Prpich, 1996). Как поменять их на оптимистический настрой, надежду? Большинство исследователей (например, Osborne, 1996) утверждают, что для этого нужно определить свои сильные стороны, которые вызывают чувство гордости, собственного достоинства. Человек должен ориентироваться на овладение навыками.

Лица, не добивающиеся дома любви и принятия, часто не уважают себя. Подростки, не ощущающие собственной ценности в семье, обращаются к друзьям. Дети с низким уровнем самоуважения более склонны к употреблению наркотиков и правонарушениям (глава 8), поскольку их привлекает любая группа, которая удовлетворяет их потребность быть принятым.

В научной литературе проводится мысль о том, что наше самоуважение связано с получением от жизни желаемого. Если человек считает, что обладает навыками и способностями, необходимыми для этого, он станет себя уважать. Эта мысль, основанная на представлениях о контроле, позволяет ставить перед собой цели и проявлять настойчивость, невзирая на трудности. Одной из главных причин самонеуважения является неспособность человека воспринимать себя обладателем навыков и способностей, позволяющих реализовать свои цели (например, Osborne, 1996).

Для развития самоуважения необходимо изменить Я-концепцию. Человек должен считать, что у него достаточно ресурсов, чтобы получить от жизни самое важное. Значительная часть желаний человека отражает ценности общества, родителей и сверстников. Обладание навыками, соответствующими этим ценностям, позволяет испытывать самоуважение (Harter, 1993). Если же достоинства связаны с какими-то другими сферами, ему необходимо поменять свои ценности, так чтобы его дарования позволяли уважать самого себя.

Низкий уровень самоуважения исправить непросто. Тем не менее исследователи считают, что человек способен изменяться. Многие из нас будут больше себя уважать, став оптимистичнее и осознав свои достоинства и недостатки. В конечном счете, лучший подход — это помочь людям сориентироваться на овладение навыками.

Резюме

С точки зрения Пареки, самоуважение — это «гордость за себя, когда человек осознает и принимает собственные недостатки и одновременно высоко ценит свои достоинства и положительные качества». Лазарус полагает, что ее суть — расширить нашу эго-идентичность благодаря способности ставить себе в заслугу создание ценного объекта или достижение — и наше собственное, и другого человека или группы, с которыми мы себя идентифицируем. У детей гордость создает ощущение автономности, собственной силы и уверенности в себе. Оно дает им основание счи-

тать себя способными осуществлять изменения. Лазарус утверждает, что у детей, испытывающих гордость, формируется высокий уровень самоуважения.

Неуважение самого себя — это «стыд, возникающий из представлений об отсутствии у себя навыков и способностей, важных для ценимых людей». Исследования свидетельствуют, что уровень самоуважения — производное от самооценки, а также от успеха или неудач в важных сферах жизни. Кроме того, он зависит от интериоризованных социальных ценностей.

Неоднократно было продемонстрировано, что лица с низким уровнем самоуважения склонны его сохранять. Это можно объяснить тройко: человек стремится к предсказуемости, к самопроверке и хочет избежать чувство стыда.

Поскольку такие люди обычно более тревожны, а тревога генетически обусловлена, можно утверждать, что низкий уровень самоуважения зависит и от биологических факторов. Однако данные исследований показывают, что самоуважение можно повысить путем тренинга овладения навыками. Работы Куперсмита убеждают, что родители, создающие атмосферу принятия, не вызывающую тревогу, способствуют развитию самоуважения. Она, по-видимому, поощряет любопытство и исследовательское поведение. Роджерс заключает, что у людей, воспитывающихся в атмосфере безусловной любви, создается позитивное отношение к себе.

Самоуважение — результат Я-концепции, способной его поддерживать. Особо важно иметь высокодифференцированную, сложную Я-концепцию. В научной литературе постоянно проводится мысль, что для изменения человек должен научиться испытывать гордость за свои достоинства.

Наконец, люди с высоким уровнем самоуважения более склонны к сравнению с худшим, к использованию стратегии, которая еще более укрепляет их самоуважение.

Основные положения

1. Исследования близнецов показали, что примерно 30% различий, касающихся личного контроля (интернальности), обусловлены действием генетических факторов.
2. Можно выделить два стиля личного контроля: активный и самоконтроль. В разных культурах предпочтение отдается различным стилям.
3. Мюррей определял потребность в достижении как желание или тенденцию «преодолевать препятствия, проявлять силу, стремиться делать что-то трудное или делать что-то как можно быстрее».
4. Мак-Клелланд утверждает, что мотив достижения формируется на основе более глубокого побуждения «делать что-то лучше» — и вовсе не для того, чтобы добиться одобрения или другого рода вознаграждения извне, а «ради самого процесса».
5. Согласно теории социального научения, достижение можно объяснить через процессы моделирования и подражания.
6. С точки зрения Аткинсона, мотивация достижения складывается из потребности достичь цели и потребности избежать неудач.

7. Люди имеют разные имплицитные представления о природе интеллекта. Одни считают его фиксированным качеством, придерживаясь сущностной модели, другие — изменяемым, разделяя инкрементальную модель.
8. Приверженцы сущностной модели интеллекта стараются выбирать цели, позволяющие им проявить себя с лучшей стороны, а люди, придерживающиеся последовательно инкрементальной модели, ставят перед собой цели, позволяющие повысить компетентность.
9. Пареки определяет самоуважение как «гордость за себя, когда человек осознает и принимает собственные недостатки и одновременно высоко ценит свои достоинства и положительные качества». Неуважение к себе можно определить как стыд, возникающий из представлений об отсутствии навыков и способностей, важных для ценных людей.
10. Люди с высоким уровнем самоуважения имеют установку на восприятие своих позитивных качеств или достоинств, а люди с низким уровнем, напротив, — негативных качеств или недостатков.
11. В развитии самоуважения важную роль играют три фактора — принятие родителями, наличие ограничений и возможности исследовать окружающий мир. Это влияет на самоуважение и сказывается на склонности ребенка достигать целей.
12. Роджерс считает, что безусловная любовь способствует развитию самоуважения.
13. Люди с высоким уровнем самоуважения обычно имеют четко дифференцированную Я-концепцию и ориентированы на овладение навыками.
14. Сверхобобщение — это способность негативных результатов вызывать чувства, связанные с неполноценностью, причем это переносится в другие сферы, не имеющие отношения к первой неудаче.

Саморегулирование мотивации

- *Что такое саморегуляция?*
- *Существуют ли ее ограничения?*
- *Следует ли ставить перед собой отдаленные цели?*
- *Необходимо ли иметь ближайшие цели?*
- *Превращается ли когда-нибудь целенаправленное поведение в привычку (становится ли оно автоматическим) или мы должны постоянно его совершенствовать?*
- *Нормально ли испытывать сомнения в собственных силах?*
- *Что важнее для успеха — способности или мотивация?*
- *Как научиться сохранять оптимизм и не стусиваться перед трудностями?*
- *Важна ли для успеха положительная Я-концепция?*
- *Можно ли изменить Я-концепцию?*

Саморегуляция — это способность использовать свои знания о закономерностях человеческого поведения для того, чтобы достичь целей, которые принесут нам пользу или просто удовольствие. Ученые уже установили, что одних хороших намерений недостаточно. Они должны превращаться в действия. Этот процесс, как мы отмечали в предыдущих главах, предполагает учет, с одной стороны, биологических факторов, а с другой — научения и когнитивных факторов.

Саморегуляция поведения

Интересующие нас теории возникли из социально-когнитивных моделей поведения. Саморегуляция складывается из трех процессов:

- самонаблюдения (отслеживание своего поведения);
- самооценки (суждение о себе);
- самореагирования (побуждение себя) (Bandura, 1991b).

1. Самонаблюдение. Прежде чем изменить свое поведение, мы должны его осознать. Для этого необходимо отслеживать свои действия. Чем систематичнее это происходит, тем быстрее мы их осознаем. Внимательно следя за результатами, мы ставим перед собой цели, позволяющие планомерно усовершенствовать последние. Желая, например, улучшить свои социальные навыки, мы для начала составим список того, что делаем при таких обстоятельствах (например, делаем комплименты, критикуем, жалуемся). Затем станем наблюдать, сколь часто поступаем так и при каких условиях. Наконец, определяем для себя цели, которые помогут нам стать такими, какими мы хотим быть.

2. **Самоценна.** Следующий этап — решить, соответствует ли то, что мы делаем, желаемому или, другими словами, нашим личным стандартам. Последние формируются на основе информации, получаемой от ценимых нами людей. Заметьте, что мы отнюдь не пассивно перенимаем стандарты окружающих. Их поведение и его результаты тщательно анализируются нами. Например, мы спрашиваем себя, стоит ли критиковать тех, с кем хотелось бы дружить.

Согласно социально-когнитивной теории, большинство из нас обладают обширными знаниями о том, как лучше всего действовать, чтобы добиться определенного результата, но не имеют четких представлений о совершаемом нами в настоящий момент. Вот почему следует начать с самонаблюдения. Осознав свое поведение, следует определить, стоит ли его изменять. Оценив последствия, возможно понять, хотим ли мы этого. Поразмыслив над последствиями своего поведения, мы сможем определить, не свойственна ли нам чрезмерная критичность или неоправданная пассивность.

Решив, как же надо поступать, мы ставим перед собой некую цель, а затем пытаемся добиться соответствия ей своего поведения. Оценивая себя далее, сможем понять, на правильном ли мы пути.

3. **Самореагирование.** Выносимые о себе самом суждения обычно сопровождаются определенными аффективными реакциями. Когда мы добиваемся успеха или когда у нас все в порядке, мы испытываем удовольствие или удовлетворенность. Столкнувшись с неудачей или затруднениями, мы переживаем негативные эмоции или недовольство. Это заставляет нас задаться более смелыми целями или отказаться от уже поставленной.

Чтобы достичь их, нам необходимо избрать действия, которые породят позитивное самореагирование, и не совершать тех, какие вызовут негативное. Если удовлетворенность собой зависит от приближения к определенным целям, мы стремимся их достичь. Те, кто способен управлять своей мотивацией, эффективно используют самопобуждение: например, удовлетворенность собой сочетается у них с выполнением определенных действий, необходимых для достижения поставленных целей (Bandura, 1991b).

Биологический компонент

Эволюция сознания

Хотя многие ученые рассматривают сознание как нечто существующее или нет, точнее было бы говорить о нем как о неких возрастающих уровнях (Damasio, 1999). Соответственно уровень сознания можно определить через динамические качества или характеристики, отражающие подвижность нашего мышления и реагирования на окружающий мир. Это согласуется с определенными субъективными переживаниями: иногда мы ясно осознаем происходящее вокруг, а иногда — нет. Если животные обладают теми же качествами, порождающими сознание, допустимо считать их его обладателями. Хотя, вероятно, оно находится на более низком уровне, чем у человека, и отлично от него. С точки зрения Антонио Дамасио (Antonio Damasio, 1999), в основе сознания лежит бодрствование и способность генерировать образы объектов. По его мнению, чтобы обладать центральным сознанием, необходимо также иметь чувство Я. У человека это порождает понимание того, что формирующиеся образы имеют к нему некоторое отношение. С эволюционной

точки зрения такая способность имела адаптивный характер. Подумайте, что бы произошло, если бы мы не могли сформировать образы объектов. Если бы, к примеру, хищник спрятался за камнем, для нас он перестал бы существовать и мы не ощущали бы никакой угрозы. Обладая способностью создавать фиксируемые некоторое время образы хищника, наши предки развили умение сохранять бдительность, даже когда их рецепторы больше не раздражает вид зверя. Подумайте, как бы мы жили без чувства Я. Знание о том, что хищник приближается или удаляется, важно для выживания. Чтобы скоординировать действия, необходима некая точка отсчета, и ею становится сам человек — его Я.

По мнению Дамасио, для более высоких уровней сознания (включая автобиографическое Я) требуются устойчивые образы (долгосрочная память), которые мы бы могли извлекать в любое время, а не просто мимолетные, помогавшие нашим предкам быть бдительными. Как и другие ученые, он утверждает, что высокий уровень сознания, позволяющий людям использовать прошлое и будущее для управления своими действиями, стал возможен благодаря крупному мозгу человека, и особенно развитию долговременной памяти. Большой ее объем позволяет задействовать свой прошлый опыт при принятии решений. Он также позволяет более или менее параллельно рассматривать разные альтернативы. Исследователи считают, что эти возможности объясняются наличием большого переднего мозга. Например, активность префронтальной коры связана с решением задач и творчеством.

Дамасио (Damasio, 1999) называет этот высший уровень расширенным сознанием. Сюда относятся центральное сознание и объемная рабочая память. Оно создает автобиографическое Я, куда входят воспоминание о прожитой жизни и планы на будущее. Эти воспоминания человека о себе связывают истории, которые он создает. Дамасио воспринимает индивида как естественного рассказчика. В центре таких историй — Я. Оно отражает весь наш опыт и обеспечивает нашу уникальность.

Хотя большинство исследователей придерживаются той мысли, что свойственным человеку уровнем сознания (Damasio, 1999), способностью к самонаблюдению (Ornstein, 1991) и эффективному решению задач (Pinker, 1997) мы обязаны крупному мозгу, не все столь единодушны в том, почему он достиг таких размеров. Одни утверждают, что развитие коры было связано у наших предков с адаптацией мозга к холоду' (Ornstein, 1991). Другие полагают, что оно обусловлено необходимостью решать задачи (Pinker, 1997). Быть «думающей машиной» — значит иметь ряд преимуществ. Не дожидаясь, пока множество поколений адаптируется к какой-то новой ситуации, такого рода «машина», настроенная на решение проблем, перерабатывает и хранит информацию об окружающем мире, а затем использует ее при принятии решения. Это позволяет привлекать в своем поведении прошлый опыт. С развитием речи мы получили возможность передавать его своим потомкам и тем самым повышать их шансы на выживание (Pinker, 1997; Tooby & Cosmides, 1992). Вопреки всем этим великолепным аргументам эволюционная теория исходит из того, что разные виды адаптации, например укрупнение мозга, обусловлены столкновением наших предков с некой проблемой. Что это была за проблема? Однозначно ответить на это не представляется возможным.

Предложенные объяснения (укрупнение мозга, вызванное необходимостью адаптироваться к холоду (Ornstein, 1991), развитие способности решать задачи (Pinker, 1997) или сознания) вполне можно совместить. Согласно современным представлениям, даже если свершившееся укрупнение — специфическая адаптация, ничто не препятствовало использовать мозг в других целях (Nicholson, 1997). Иными словами, если его ткани предназначены для специфической адаптации, он одновременно мог задействоваться для других целей, при этом изначальная его функция не нарушалась. Так, он мог одновременно адаптироваться и обеспечивать объем нервной ткани, достаточный для того, чтобы стать «думающей машиной».

Человеческий мозг делает уникальным его способность перерабатывать информацию на значительно более высоком уровне, чем это происходит у шимпанзе, с которыми люди генетически совпадают на 98 %. Роберт Орнштейн (Robert Ornstein, 1991) утверждает, что такая способность позволяет нам наблюдать за собой. Однако это само по себе не дает возможности саморегуляции. Для нее нужно управлять своим поведением — даже тем, что основано на биологических факторах: голоде, сексе и реакции «борьбы или бегства».

Большинство, если не все, сторонников эволюционной психологии убеждены, что полный самоконтроль (способность к полной саморегуляции или абсолютный рационализм) невозможен (Nicholson, 1997; Pinker, 1997). Максимум, на что можно реально рассчитывать, так это на способность подавлять, переадресовывать и корректировать некоторые наши действия. Исследователи утверждают, что нашим поведением управляет множество независимых систем (иногда называемых умственными способностями), каждая из которых имеет свой уникальный эволюционный путь. Это означает, в частности, что они не обязательно сообщаются или взаимодействуют друг с другом. Поэтому саморегуляция — довольно сложная задача. Многие тем не менее уверены, что мы можем двигаться в этом направлении, пусть и потребуются время и силы. Иными словами, саморегуляция — то, чему возможно научиться (Langer, 1989).

Компонент научения

Способные наблюдать за собой (вероятно, имея дополнительные для этого возможности), мы, по-видимому, все-таки не всегда прибегаем к этому. Такой вывод согласуется с идеей, что сознание (самонаблюдение) возникло не как адаптация, а как результат эволюции крупного мозга. Отсюда вытекает, что если мы хотим воспользоваться этой способностью, ее необходимо развивать. Трата времени и приложение усилий предполагают, что мы ожидаем извлечь некую пользу. Большинство ученых, пишущих об эволюции сознания, считают, что определенная польза здесь есть. Очевидно, люди, развивающие свою способность к саморегуляции, отталкиваются именно от этого предположения (Ornstein, 1991).

Как нам содействовать этому, чтобы иметь возможность наблюдать за собой? По мнению ряда ученых, необходимо сначала осознать, что существует множество разных систем мотивации, ответственных за контроль. К ним относятся энергетическая (питание), репродуктивная (половое поведение), а также «борьбы или бегства» (стресс). Кроме того, все наши эмоции имеют биологическую основу. Далее, нужно осознать, что хотя эти системы и эмоции развивались более или менее неза-

висимо друг от друга, каждая из них предназначена помочь нам выживать. Таким образом, подобно эгоцентричным детям, любая из них пытается занять центральное место. Чтобы осуществлять саморегуляцию, нам следует признать их существование, но не позволять контролировать наши действия. Это означает, что нам не обязательно злиться, испытывать вину, чувствовать себя отверженными или неполноценными.

Когнитивный компонент

Иными словами, сознание (самонаблюдение) позволяет нам корректировать свои действия. Мы должны понять: пусть эмоции возникли в ходе эволюции для нашей адаптации, они нелогичны, неадекватны. Эволюция помогает выживать, заставляя нас реагировать чрезмерно интенсивно. Очевидно, это лучше, чем ощущать недостаточность реакций. Лучше оказаться на почтительном расстоянии от медведя, чем рисковать своей жизнью, располагаясь слишком близко. Поэтому нам необходимо постоянно спрашивать себя, как следует поступить, — не преувеличены ли наши реакции?

Означает ли это, что нам нужно игнорировать свои чувства? Нет, те очень хороший источник информации. Помните: они по большей части точны, но не всегда (Ornstein, 1991). Нам следует задаться вопросом, адекватны ли наши чувства, и если да, то соответственным образом на них реагировать. Иными словами, нужно осознавать, что у предпринимаемого нами есть альтернатива (Langer, 1989). Наша цель — иметь как можно более ясное сознание. Для этого надлежит постоянно спрашивать себя, каковы эти альтернативы. Когда нас оскорбляют, следует ли отплатить обидчику, и если да, то как? Оскорбление не угрожает нашей жизни, поэтому физическая месть была бы не в наших интересах. Большинство из нас опыт научил не поступать таким образом. Часто на гнев не стоит даже тратить время. Если же мы действительно разозлились, то, скорее всего, какое-то время уйдет на обдумывание разных способов мести. Нередко лучше всего вообще не гневаться, а просто выйти из ситуации. При этом мы поступим абсолютно осознанно.

Резюме

Теории саморегуляции выросли из социально-когнитивных представлений. Саморегуляция включает три этапа:

- самонаблюдение (отслеживание своего поведения);
- самооценку (суждение о себе);
- самореагирование (побуждение себя).

С эволюционной точки зрения появление у наших предков способности создавать образы объектов и считать себя при отражении мира точкой отсчета имело большое адаптивное значение. Эта рудиментарная способность лежит в основе центрального сознания. Расширенное же сознание возникло в ходе эволюции благодаря укрупнению мозга, что позволило сохранять большие объемы информации и манипулировать этой информацией. Автобиографическое Я — это прожитый опыт и жизненные планы. Оно возникло из естественной тенденции человека создавать истории.

Считается, что человеку необходимо работать над развитием сознания. В процессе этого мы учимся саморегуляции. Это также означает, что мы перестаем быть рабами своих эмоций. Благодаря этому можно изменить направленность нашего поведения и при этом привести его в соответствие с собственными интересами, как мы их себе представляем.

Постановка целей

В этой главе мы сосредоточимся на достижении личного успеха. Начнем с того, как воспользоваться целями, чтобы добиться желаемого. Ниже будет отмечено, что ключевым моментом в получении личного успеха является овладение искусством или наукой постановки целей.

Они:

- активизируют усилия;
- укрепляют настойчивость;
- указывают направление;
- мотивируют разработку стратегий (Bandura, 1991a; Locke & Latham, 1990).

Первые три эффекта отмечает традиционная теория мотивации, а четвертый — когнитивная. Разработка стратегий подразумевает поиск путей достижения целей. Согласно когнитивной теории мотивации, мы играем активную роль в выборе оптимальных способов добиться желаемого. При этом нам необходимо овладеть знаниями, увидеть альтернативы, составить план и т. д. Сторонники когнитивных теорий полагают, что цели создают мотивацию к этим действиям.

Ближайшие и отдаленные цели

Необходимо разграничивать разные виды целей. Чтобы побудить человека действовать, она не может быть отдаленной. Такая цель связана с ближайшим будущим. Достигая ее, мы приближаемся к отдаленным. Например, добившись ближайшей цели — написать курсовую работу, я приближаюсь к отдаленной — получить высшее образование. Отдаленные цели также называют устремлениями.

Принципиально, что последние бессмысленны без ближайших, и наоборот. Отдаленные цели обычно связаны с более интенсивными предвосхищающими эмоциями. Представление себя доктором, например, вызывает большее удовлетворение, чем мысль о завершении курсовой работы. В результате такие цели способны поддерживать мотивацию, даже когда мы выполняем скучную, трудоемкую работу, необходимую, чтобы достичь ближайших ориентиров. Если последние не содействуют нашей мотивации, мы прибегаем к отдаленным целям. Мысль о том, что он станет врачом, поддерживает студента при освоении такого трудного предмета, как химия.

Отдаленные цели также задают направление нашей деятельности. Без них мы можем сбиться с пути. Например, начнем обращать свое внимание на более привлекательные из ближайших целей. Богатый житейский опыт свидетельствует, что люди, не имеющие дальних ориентиров, изменяют направление своего пути, а люди с четкими вехами чаще следуют намеченному курсу.

Отдаленные цели без ближайших приводят к бездействию. Говоря себе, что настанет время, и он совершит что-нибудь, человек, как правило, ничего не делает. Ближайшие же цели мотивируют нас предпринимать соответствующие действия. Они представляют собой то, что мы планируем сделать сегодня или завтра. По собственному опыту я знаю, что без готового плана на ближайшее время мне удастся сделать совсем немного. Если же я составляю список дел, то обычно справляюсь с ними.

Данные целого ряда исследований подтверждают важность таких целей. Например, представленные на рис. 14.1 цели отражают интерес к математике, выявленный по отчетам детей, которые определили разные типы целей при свободном выборе занятий (Bandura & Schunk, 1981). Альберт Бандура (Albert Bandura, 1991a) утверждает, что достижение ближайших целей или подцелей приводит к удовлетворению собой. Вторые — постоянный источник мотивации вне зависимости от целей высшего порядка.

Человек может не захотеть устанавливать себе вехи, в особенности трудные, например, из-за страха испытать сожаление, не достигнув их. Иными словами, он отказывается от постановки целей, поскольку стремится защитить свое самоуважение. Исследования свидетельствуют, что люди с низким его уровнем склонны быстрее преодолевать ситуации, в которых они могли бы испытать чувство сожаления (Josephs, Larrick, Steele & Nisbett, 1992).

Постановка трудных, но достижимых целей

По мнению Эдвина Лока и Гари Лэтэма (Locke & Latham, 1990), мы должны ставить перед собой трудные, но достижимые цели. Большинство из нас могут определить, на что он способен, а на что — нет. Решив, что цели можно достичь, мы при-

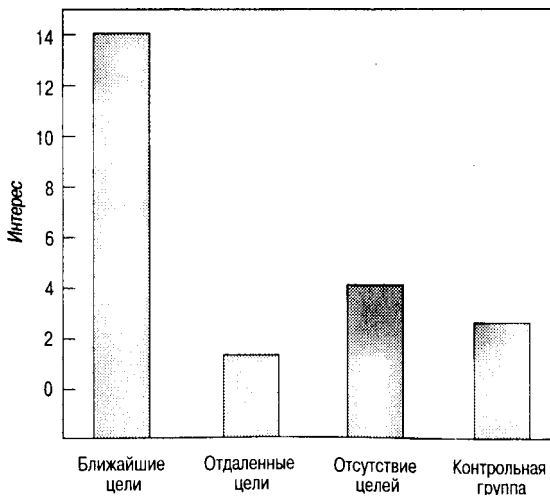


Рис. 14.1. Уровень интереса к математическим занятиям у детей с разными целями при свободном выборе занятий. (Источник: *Cultivating Competence, Self-Efficacy and Intrinsic Interest through Proximal Self-Motivation*, A. Bandura & D. H. Schunk, *Journal of Personality and Social Psychology*, 1981, 41, 586-598.)

лагаем усилия, пока это не произойдет. Если цель недостаточно трудна, она не сможет оказать на нас мотивирующее воздействие. Если она воспринимается как недостижимая, мы не станем прилагать усилий.

Бандура (Bandura, 1991a) сравнил усилия при наличии обратной связи у людей, не имеющих целей, и у тех, кто спонтанно ставит перед собой легкие либо трудные ориентиры. Из рис. 14.2 явствует, что трудность цели играет решающую роль в том, какие усилия человек готов приложить для ее достижения. (Как мы вскоре увидим, обратная связь является решающим фактором результативности.) В том случае, когда цели для человека не определяются, он сам устанавливает их (Locke & Latham, 1990). По-видимому, многие люди поняли, что это хороший способ мотивировать себя.

Почему одни люди выбирают легкие цели, а другие — трудные? Как правило, никому не нравится, когда обнаруживается недостаток компетентности. Чтобы избежать этого, некоторые предпочитают исключительно легкие цели. Однако, не развивая свои способности, они препятствуют совершенствованию компетентности. Сторонники сущностной модели интеллекта (глава 13) отдают предпочтение простым задачам, потому что неудача еще более поколебала бы их столь неустойчивое ощущение компетентности.

Обратная связь

Согласно теории Бандуры, обратная связь — необходимое условие для поддержания мотивации на достаточно высоком уровне (Bandura, 1991a). Бандура и Сервон (Bandura & Cervone, 1983) обнаружили, что наивысшего уровня мотивация дости-

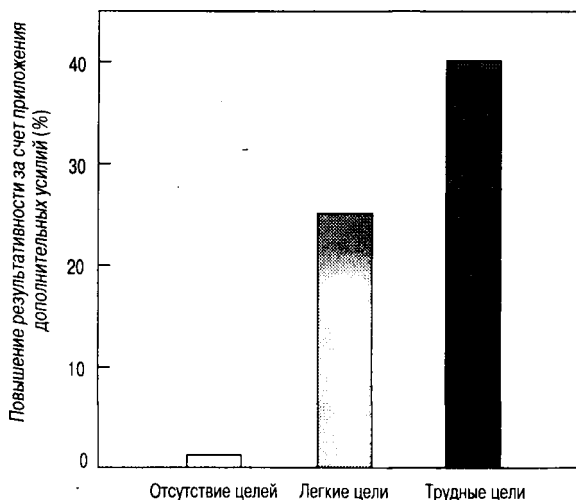


Рис. 14.2. Среднее повышение уровня мотивации при наличии обратной связи у людей, продолжающих деятельность без целей, и у тех, кто спонтанно ставит перед собой легкие и трудные цели. (Источник: *Self-Regulation of Motivation through Anticipatory and Self-Reactive Mechanisms*, A. Bandura. In R. A. Dienstler (Ed.), *Perspectives of Motivation*. Nebraska Symposium on Motivation, 1991, 69-164 (Figure 6))

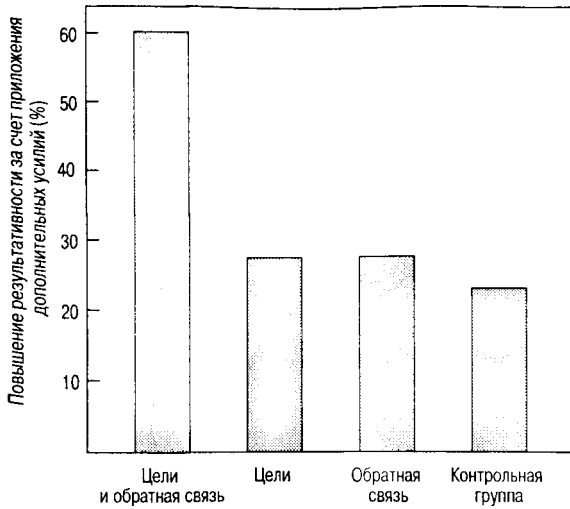


Рис. 14.3. Данное в процентном выражении среднее изменение уровня мотивации в четырех ситуациях: при наличии цели и обратной связи, при наличии одних целей, при наличии одной обратной связи и при отсутствии этих факторов (в контрольной группе).

(Источник: *Self-Evaluative and Self-Efficacy Mechanisms Governing the Motivational Effect of Goal Systems*, A. Bandura & D. Cervone, *Journal of Personality and Social Psychology*, 1983, 45, 1017-1028.)

гает при наличии и целей, и обратной связи (рис. 14.3). Эти результаты подтверждают, что мы стремимся отвечать определенным стандартам, которые устанавливаем для себя самих. Без обратной связи мы не можем определить, насколько хорошо справляемся со своей задачей. Как следствие при ее отсутствии нам трудно оценить, необходимо ли прилагать дополнительные усилия, продолжать в том же духе или проанализировать свое поведение.

Цели, поставленные самостоятельно или другими людьми, и приверженность им

Бандура и целый ряд ученых утверждают, что цели, которые выдвигает сам человек, обладают большей мотивационной силой, чем цели, поставленные другими людьми. Этому есть два объяснения. Во-первых, кто как ни мы сами себе установим оптимальную цель, потому что наилучшим образом знаем свои возможности относительно той или иной задачи. Во-вторых, мы более верны решениям, принятым самостоятельно. Таким образом, нет ничего удивительного в том, что цели, поставленные самостоятельно, повышают мотивацию.

Лок и Лэтэм (Locke & Latham, 1990) продемонстрировали, что навязанные человеку сложные цели способны мотивировать, если, правда, он становится их приверженцем. Исследования этих авторов по большей своей части проводились с людьми, работающими в условиях навязанных целей. Соответственно подобная работа, направленная на достижение сложной цели, может выступать способом получить удовольствие. Она также символ того, что начальник уверен в способно-

сти сотрудника выполнить поставленную задачу. Исследования показывают: люди предпочитают трудные цели, если считают, что способны их достичь. Преподаватели часто предлагают учащимся трудные задачи, демонстрируя им свою уверенность в том, что те обладают необходимыми знаниями или смогут ими овладеть.

Потребность в сложных целях

Одно время людям советовали делать максимум того, на что они способны, а не ставить перед собой сложные цели. Как мы узнали из главы 13, этот подход основан на модели, согласно которой самоуважение зависит от итоговой суммы позитивных и негативных событий. Эта модель предполагает, что сокращение вторых повысит самоуважение, следовательно — и результативность.

Исследования подтверждают, что успехи у людей, которым советуют делать максимум возможного, ничуть не больше, чем у тех, кто не имеет целей (Locke & Latham, 1990). По-видимому, если человека просят показать все свои способности, он интерпретирует эти инструкции следующим образом: «Продолжай в том же духе». Не столкнувшись с трудностями, он будет думать, что показывает все, что может. Как станет ясно из следующих разделов, когда цель мотивирует поведение, она должна вызывать некоторое расхождение. По-видимому, фраза «Покажи все, на что ты способен» к подобному не влечет.

Гипотезы о расхождении

В большинстве теорий об установлении целей утверждается, что они вызывают расхождение между тем, где человек пребывает в данный момент, и тем, где бы он хотел быть. Напряжение, порождаемое таким расхождением, и приводит к действиям. Только вот описывается оно по-разному.

1. **Большое расхождение.** Согласно этой теории, сосредоточенной на ближайших целях, чтобы мотивировать человека к действиям, расхождение должно быть достаточно большим. Чем значительнее его величина, тем сильнее мотивация. Хотя некоторые данные и указывают, что с усложнением цели возрастают прилагаемые усилия, это происходит не бесконечно, а до некоторого уровня (Locke & Latham, 1990).
2. **Оптимальное расхождение.** Возникновение теории оптимального расхождения связано с необходимостью более точно определить, какого рода ближайшие цели мотивируют поведение человека. Согласно такой теории, задача не должна быть ни столь трудной, чтобы человек не смог рассчитывать на ее выполнение, ни слишком легкой, дабы не требовать от человека вообще никакого труда. Большинство подобных моделей связано с проблемой того, что для человека представляется оптимальной задачей. Они проистекают из теории когнитивной переработки информации развития компетентности. Сторонники представлений об оптимальном расхождении убеждены, что овладение навыками предполагает постепенное развитие моторных или когнитивных структур, лежащих в основе компетентности (Bandura, 1991a; Dember & Earl, 1957).
3. **Нормативное расхождение.** Некоторые ученые уверены: у людей, ориентирующихся на результативность или на эго, существует мотивация достичь

уровня мастерства, отвечающего нормативным стандартам (Locke & Latham, 1990). Согласно этому подходу, людей мотивирует расхождение между имеющимися навыками и тем уровнем, которым обладает некая образцовая группа. Например, в спорте, чтобы победить, атлеты должны соответствовать определенным стандартам.

Теория самоэффективности

Бандура (Bandura, 1997) выдвинул всестороннюю теоретическую схему постановки целей. Во-первых, человек оценивает, принесет ли достижение отдаленного ориентира желаемое вознаграждение или удовлетворение. (Например: «Если я похудею, стану ли привлекательнее и улучшится ли мое здоровье?») Бандура называет этот этап *ожиданиями, касающимися результатов*. Это «оценка человеком вероятности того, что определенное поведение приведет к определенным результатам». Если такие ожидания призрачны, человек вряд ли выберет эту цель. Если велики, вероятно, перейдет к следующему этапу — к оценке того, способен ли он мобилизовать ресурсы, необходимые для получения нужных результатов. Если я убежден, что единственный способ достичь желаемого веса — заниматься спортом, мне надо выяснить, смогу ли я выделить время и потратить силы, необходимые для достижения этой цели. Бандура называет подобную оценку *чувством самоэффективности*. Это «убеждение человека в том, что его действия, необходимые для достижения желаемого результата, будут успешны». Проводя исследования, испытуемых спрашивают, верят ли они, что им удастся что-то сделать. Результирующую оценку можно рассматривать как показатель *субъективной трудности*. Один человек иногда не видит никаких трудностей в выполнении комплекса упражнений, другому же эта задача покажется практически невыполнимой.

Считается, что чувство эффективности стабильно во времени, но меняется от ситуации к ситуации. В отличие от глобального чувства компетентности, самоэффективность ситуативно обусловлена и специфична. Таким образом, нам следует оценивать ее всякий раз заново.

Итак, согласно теории Бандуры, поведение управляется чувством самоэффективности и ожиданиями относительно результатов. Если последние высоки, первое устойчиво и человек приложит усилия, необходимые для достижения желаемого результата.

Бандура утверждает, что целенаправленное поведение стимулирует расхождение между ожиданиями, касающимися возможных результатов, и существующим уровнем достижений, а предполагаемое удовольствие опосредовано чувством самоэффективности. Если оно слабо, то я вряд ли буду усердствовать. Столкнувшись же с затруднениями на пути к поставленной цели, не стану проявлять настойчивость. Ожидания относительно результатов сказываются на ощущении самоэффективности. Если цели очень высоки, оно будет слабым. Если же ожидания скромны, то второе окажется, скорее всего, сильным. Чтобы проверить это и спрогнозировать результаты, применяются рейтинговые оценки самоэффективности. В большинстве исследований было продемонстрировано, что подобная методика хорошо предсказывает целый ряд действий человека.

По мнению Бандуры, расхождения уменьшаются при приближении к представлению. Ставя перед собой цель, мы создаем образ ожидаемого результата. Как только дистанция между ними сокращается, мотивация ослабевает. Если этот образ — стройный, атлетичный торс, я не остановлюсь, когда мое тело станет лишь слегка стройнее и мускулистее. Идеи Бандуры привлекательны тем, что, согласно им, люди имеют разные цели и представления о своей способности добиться таковых. Значит, с помощью этой теории можно спрогнозировать целый ряд индивидуальных различий, которые мы наблюдаем, изучая мотивацию.

С помощью теории самоэффективности оказалось возможным предсказать ряд феноменов, включая добросовестность прохождения программ физической подготовки и отказа от курения (Schwarzer & Fuchs, 1995), спортивные достижения (Bandura, 1997), принятие решений в сложных ситуациях (Bandura & Jourden, 1991), освоение приемов самозащиты (Ozer & Bandura, 1990), состояние здоровья (Bandura, 1997). И это лишь толика. Изначально теория была призвана объяснить эффективность программ, направленных на лечение тревожности. Людей учили специфическим навыкам поведения в ситуациях, вызывающих тревогу или страх. Так, человек, боящийся выступать на публике, осваивал навыки эффективного преодоления подобной ситуации: например, способы структурировать текст, ясно и выразительно говорить, преодолевать сопровождающую выступление тревогу. Исследования показали, что, овладев необходимыми навыками, люди перестают так тревожиться, а уровень самоэффективности у них повышается. Иными словами, считая себя обладателями навыков, позволяющих справиться с некой ситуацией, человек начинает верить в свои силы, приобретает уверенность в себе.

Автоматичность целенаправленного поведения

Целенаправленное поведение традиционно рассматривается как интенционное. Это означает, что оно — результат сознательных интенций, проявления воли. Но существует немало доказательств и того, что подобное поведение бывает неосознаваемым или автоматичным. Уильям Джеймс приводит в качестве примера подготовку к ужину, раздевание и укладывание спать (Langer, 1989, p. 43). Отвлечшись, человек в своих действиях нередко следует привычке. Я могу вспомнить пару случаев, когда в субботу я вдруг обнаруживал, что подъезжаю к месту парковки у университета, хотя собирался ехать совсем в другое место. На тот момент я задумывался о чем-то отвлеченном.

Ряд исследователей утверждают, что, так как возможности сознания обрабатывать информацию ограничены, для осуществления различных действий порой требуется использовать ресурсы бессознательного. Это освобождает сознание для других дел, например генерирования идей, планирования, структурирования деятельности, решения задач и анализа поведения. В экспериментах выяснилось, что примерно на 95 % любое целенаправленное поведение автоматически (см. Baumeister, Bratslavsky, Muraven & Tice, 1998; а также Baumeister & Sommers, 1997). Означает ли это, что нам следует отдать целиком управление целенаправленным поведением бессознательному? Решение зависит от того, нуждаются ли наши действия в корректировке. Если все отдать бессознательному на откуп, их невозможно будет

исправить. Поэтому, прежде чем переместить их в него, нам необходимо их тщательно выверить. С этим утверждением согласуются результаты экспериментов, согласно которым целенаправленные действия становятся автоматическими, если в определенной ситуации постоянно осуществляется один и тот же выбор (Bargh & Chartrand, 1999). Такое поведение отличается мгновенностью, эффективностью и легкостью (Bargh & Chartrand, 1999). Часто реакция замедляется и затрудняется необходимостью принять решение — выбрать одну из множества альтернатив. Так, пилоты проходят подготовку на тренажерах потому, что они должны достичь такого уровня, когда все их действия в экстремальной ситуации будут автоматическими. В экстремальной ситуации нет времени, чтобы припоминать инструкции, а потом решать, какие действия стоит предпринять.

Иллюзия сознательного (волевого) контроля

Идея о том, что наши действия обусловлены бессознательными, а не сознательными мыслительными процессами, казалось бы, противоречит нашему субъективному опыту. Согласно ему, причиной их являются осознанные намерения. Исследователи, изучающие данный вопрос, приходят к выводу, что субъективное представление о причинно-следственной связи между мыслями и действиями — это всего лишь наша интерпретация (Wegner & Wheatley, 1999). На рис. 14.4 представлена модель того, что, по-видимому, происходит в действительности. Бессознательное

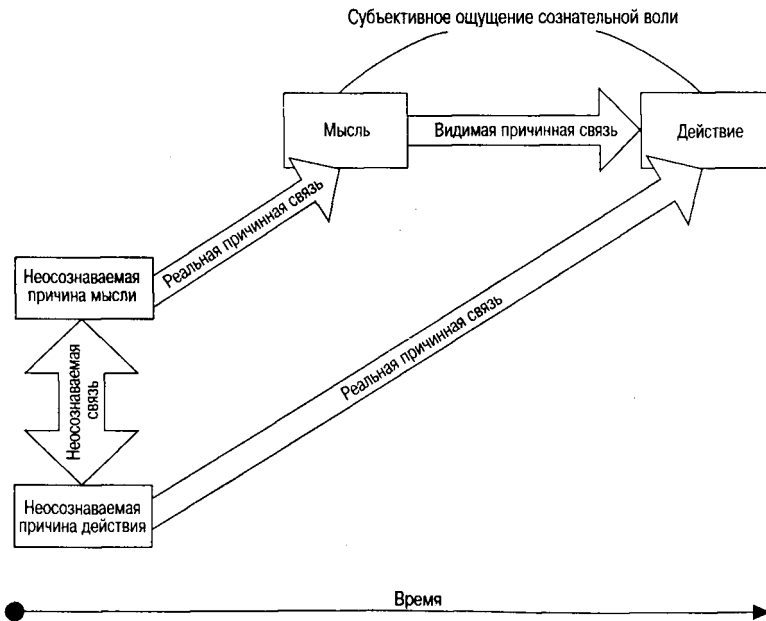


Рис. 14.4. Модель сознательной воли. (Заметьте, воля переживается лишь в той мере, в какой в сознании человека мысль является причиной действия.)

(Источник: *Apparent Mental Causation: Sources of Experience of Will*, D. M. Wegner & T. Wheatley, *American Psychologist*, 1999, 54, 480-491.)

порождает действие и мысль. Воспринимая таковые в связи с действиями, мы интерпретируем их совместное возникновение как свидетельство того, что наши намерения (мысли) породили действия.

Роль автоматического поведения в достижении цели

Главная проблема, с которой сталкиваются люди, пытаясь перевести свои цели на язык действий, — невозможность приступить к ним, отвлечение от них или возвращение к старым привычкам (это называют автоматичностью). Считается, что для достижения поставленных целей человек может стратегически использовать автоматический процесс, реализуя свои намерения действовать. Это планы, конкретизирующие настрой индивида в определенной ситуации (что я сделаю, проснувшись утром). Они отражают способность инициировать целенаправленные действия, отвечающие на ожидаемые ситуационные стимулы (например, времени, места, обстоятельств). Следовательно, столкновение с ними автоматически запускает желаемое поведение. Эти намерения необходимо тщательно разрабатывать, так чтобы они в действительности запускали требуемые действия. Так, скажем, настрой выполнить что-либо в конкретное время, например в 9:00, а не просто завтра, значительно более эффективен. Чем специфичнее ситуативный стимул, тем вероятнее осуществятся желаемые действия.

Воображение помогает достичь цели

Психологи, популяризирующие научные представления, утверждают: эффективной оказывается та мотивация, связанная с достижением цели, которая основана на воображении своих мыслей и чувств в момент успеха. Если ваша цель, например, — стать врачом, вы должны вообразить себе уважение, которое будут к вам испытывать, а также жизнь в комфорте, эмоциональный подъем, получаемый, скажем, от вожделения нового спортивного автомобиля и т. д. К сожалению, эта весьма заманчивая идея безосновательна (Taylor, Pham, Rivkin & Armor, 1998). Однако есть все основания размышлять о том, что вам необходимо сделать для достижения своей цели. В частности, требуется процесс, называемый мысленным моделированием.

Это представление некоего события или последовательности событий (Taylor & Schneider, 1989). Оно может означать мысленную «переигровку», к которой часто прибегают спортсмены, чтобы определить, где они допустили ошибку и как возможно улучшить результаты. Это и создание гипотетического сценария ваших будущих действий: например, как вы назначите свидание или попросите начальника о повышении. Мысленное моделирование от простого планирования отличается тем, что оно, благодаря образам, позволяет создать более реальную картину (Taylor et al., 1998).

Его эффективность, по мнению ученых, связана с направленностью на решение двух важнейших задач саморегуляции и копинга: управлять эмоциями и развивать способность к планированию и разрешению проблем. Не все его формы хороши. Например, постоянное мысленное возвращение к неприятным событиям прошлого или замещение реальности фантазией бывает контрпродуктивным. Оно полезно, если позволяет представить процесс достижения цели. Моделируя, человек видит себя достигающим цели благодаря тщательно спланированным действиям.

Таким образом, когда нужно осуществить их в реальности, он уже как будто имеет опыт их претворения. Так, фигурист, прибегая к мысленному моделированию, способен создать новую программу или новый элемент. Для этого ему достаточно представить, что произойдет, если он скомбинирует свои навыки (прыжки, повороты, движения рук) каким-то новым способом. В дальнейшем, конечно же, необходимо реализовать мысленный образ на практике.

Благодаря мысленному моделированию возможно также справиться с прошлыми неудачами. Человек, переживший какое-то неприятное событие, прибегая к такой процедуре, прокрутит его в голове еще раз, внося важное изменение. Нужно мысленно воспрепятствовать неприятному результату, поступив как-то иначе. При этом нивелируются сомнения в собственных силах и человек подготавливается к успешному преодолению аналогичных или похожих ситуаций в будущем. Политик, переживший унижительное поражение в дебатах, может мысленно повторить их, поменяв неэффективные или слабые аргументы своей речи на более убедительные.

Когда ожидания, касающиеся результатов, не совпадают с мотивацией процесса их достижения

Люди подчас выбирают цели, скажем, стать врачом или адвокатом, основанные на ожиданиях (реалистичных или нереалистичных), которые касаются результатов, но совсем не принимают в расчет процесс. Например, человек заинтригован высокими доходами врача и учитывает путь, который надо пройти к этой цели. Или, например, он забывает, что ему не нравятся естественно-научные дисциплины. Не учитывает, что на достижение цели уйдут долгие годы, а также и то обстоятельство, что, когда он ее добьется, придется много и кропотливо работать, дабы получить финансовое вознаграждение, показавшееся ему сначала столь привлекательным. Тот факт, что люди часто выбирают цели, руководясь некими ожидаемыми результатами и не учитывая процесса (необходимые действия), объясняет отсутствие устойчивой связи между мотивами и целями (Schultheiss & Brunstein, 1999). Впрочем, обнадеживает, что, когда активируются образы последних, взаимосвязанность внутренних мотивов и внешних целей создается. Проведенные на эту тему исследования свидетельствуют о необходимости соотносить именно цели с мотивами (мотивацией процесса), а не наоборот. Стремясь к поставленным ориентирам, соответствующим нашим пристрастиям и предпочтениям, мы испытываем удовлетворение и радость. Как говорится, награда — сам путь.

Когда намерения и планы по их осуществлению не воплощаются

Даже научившись справляться с промедлением и отвлечением благодаря формированию планов воплощения намерений, мы можем столкнуться с проблемой. Ею оказывается появление конкурирующих автоматических реакций (часто называемых плохими привычками), которые препятствуют реализовать намеченное. Например, тщательно спланировав свою речь, человек порой испытывает тревогу. Кирш и Лини (Kirsch & Lynn, 1999) считают, что такие нежелательные или неадаптивные реакции следует рассматривать как реактивные установки, порождаемые аналогичными ожиданиями. Понятие *«реактивные ожидания»* означает, что нежелательные и неадаптивные реакции — это мысли (когниций), а не реакции, которые

обусловлены. Следовательно, модифицировать их возможно, если изменить порождающую мысль.

Психологи полагают, что реактивные установки, например тревожная реакция, вызываются когнициями. Возьмем, например, эффект плацебо. Поскольку люди верят, что лекарство улучшит их психическое или физическое состояние, то так и происходит, хотя они и не принимают собственно лечебный препарат. Поэтому, когда оцениваются лекарственные средства, особенно психоактивные, принимают во внимание и степень улучшения, вызванного приемом препарата, и плацебо. Проводя исследования по выявлению эффективности прозак при лечении депрессии, прибегли к двум видам плацебо. Первое — нормальное контрольное (неактивное вещество), второе — контрольное (активное, не ослабляющее симптомов депрессии, но вызывающее побочные эффекты) (Kirsch & Sapirstein, 1999). Применение последнего вызвано было тем, что многие лекарственные препараты имеют ощутимое побочное действие. Исследователи утверждают: если оно отсутствует, испытуемые сделают вывод, что их причислили к группе, принимающей плацебо, а если ощущается, то они, вероятно, посчитают себя включенными в число получающих лекарственный препарат. В том случае, когда они более склонны верить, что их включили в экспериментальную группу, эффект плацебо окажется значительнее. В итоге прозак доказал свою эффективность в смягчении симптомов депрессии. Но интересно, что 75 % его эффекта дублируются действием инертного плацебо. Еще любопытнее другое: у людей, принимавших активное плацебо, обнаруживалось та же степень улучшения, как и у испытуемых, лечившихся самыми разнообразными антидепрессантами, включая прозак (Kirsch & Sapirstein, 1999). Это исследование не призвано было дискредитировать последние как надежное средство для лечения депрессии. Но оно показало, что ожидания очень важны при таких феноменах, как депрессия.

Если к реактивным установкам приводят мысли, на что и указывают исследования, как изменить неадаптивные ожидания? Ответить на этот вопрос достаточно сложно. Люди, у которых возникают подобные мысли, ощущая их опасность, пытаются отвлечься от них. Ученые, однако, заметили, что подобная стратегия обречена на провал (Hayes & Gifford, 1997). Как бы человек ни старался отказать от них, негативные мысли возвращаются. Чтобы выяснить, почему эти попытки обычно не слишком эффективны, нужно определить, какова роль сомнений в себе, сказывающихся на целенаправленном поведении.

Преодоление сомнений в себе

Практически каждый из нас бывает не уверен в собственных силах. Но вот некоторые люди способны преодолеть эту неуверенность и не позволить управлять собой. Бандура (Bandura, 1991a) говорит: «Помешать птичкам волнения и беспокойства витать в голове нельзя. Но можно не дать им свить там гнездо» (p. 135).

Сомнения в своих силах оказываются нередко результатом неспособности отогнать негативные мысли. Ирвин Сарасон (Sarason, 1984) обнаружил, что они — компонент тревоги, когда люди принимают участие в тесте. По-видимому, стресс вызывают не навязчивые мысли как таковые и даже не частота появления, а наша неспособность отогнать их (Churchill & McMurray, 1990; Kent, 1987). В целом ряде исследований было

выявлено, что мысленное фиксирование на своей неспособности справиться с ситуацией порождает дистресс. Это также снижает уровень функционирования и результативность (Bandura, 1988; Lazarus & Folkman, 1984; Meichenbaum, 1977). Неумение контролировать навязчивые мысли ведет к депрессивным руминациям, которые опять-таки снижают результативность и степень субъективной компетентности (глава 10).

Эксперименты показали, что люди, твердо уверенные в действенности своих поступков, не столь подвержены сомнениям в себе, они лучше справляются с неприятностями, и их мышление эффективнее организовано (Bandura, 1991a, 1997). Иными словами, им не требуется так много времени на преодоление негативных мыслей.

Согласно теории Бандуры, существуют два способа достичь эмоционального контроля: ощущать свою способность к преодолению конкретной ситуации и возможность справиться с отрицательными мыслями. Те приводят не только к тревоге, но и к поведению, направленному на избегание. О результатах такого рода исследований (Ozer & Bandura, 1990) речь шла ранее (глава II). В одном из них, когда женщины, опасавшиеся сексуального насилия, обучались навыкам самообороны, Озер и Бандура (Ozer & Bandura, 1990) обнаружили, что тренинг овладения навыками значительно снижает уровень негативного мышления. Существуют ли другие способы избавиться от него? Многие ученые утверждают, что для этого следует прибегнуть к саморегуляции.

Подавление нежелательных мыслей предполагает, что люди обладают волевым контролем над своим мышлением. Собраны свидетельства о способности людей контролировать свои мысли, хотя эти возможности отнюдь не безграничны. Также было установлено следующее: даже если человек и подавит негативные мысли, результат этого бывает обратным — спустя какое-то время они будут беспокоить его с еще большей силой (Macrae, Bodenhausen & Milne, 1998; Muraven, Tice & Baumeister, 1998). Из этого следует, что воля, как и энергия, имеет свои пределы. В ряде исследований было продемонстрировано, что волевое усилие в одном виде деятельности снижает способность контролировать поведение в другом. Так, когда преодолевается соблазн поест шоколада (для чего требуется большая сила воли), не столь выраженной становится настойчивость при последующем решении задач. Еще в одном исследовании было продемонстрировано, что такой же эффект дает подавление эмоций (Baumeister, Bratslavsky, Muraven & Tice, 1998).

Управление негативными мыслями

Эллис и Григер (Ellis & Grieger, 1977) предлагают три метода, позволяющие управлять негативными навязчивыми мыслями: контроль внутренней речи; когнитивное реструктурирование; заместительные мысли. Четвертый метод предполагает дистанцирование.

Контроль внутренней речи

Пытаясь выполнить задание, человек нередко разговаривает сам с собой (Helmstetter, 1986). Например, говорит себе: «Это мне не по силам», «Я никогда это не сделаю», «Только бы дойти до того угла, и я дома», «Думаю, здесь я выиграю». Что порождает эту внутреннюю речь, каков ее смысл? Она пристокает из оценки сво-

их способностей относительно трудности задачи. Так как при продвижении от начала к завершению задания она может резко измениться, это, очевидно, подвижная оценка. Например, приступая к выполнению задачи, человек признается себе: «Думаю, я справлюсь». Затем, когда ситуация усложняется, отмечает: «Не думаю, что у меня это получится». Ближе к финалу он оговаривается: «Только бы мне хватило упорства, и тогда я это сделаю».

Когда наша внутренняя речь становится негативной, уровень мотивации обычно снижается. В этом также отражается временное ослабление чувства самоэффективности. В результате мы готовы отказаться от борьбы, поскольку расхождение между субъективной оценкой своих способностей и целями перестает быть оптимальным. Можно ли научиться контролировать свою внутреннюю речь, чтобы предотвращать ослабление мотивации? По-видимому, да. Прежде всего нужно уметь отслеживать ее, а затем изменить так, чтобы она соответствовала целенаправленному поведению. Иными словами, мы должны сделать нашу внутреннюю речь позитивной, например: «Я знаю, что смогу это сделать», «Я знаю, что могу добиться успеха», «Я уже был здесь и добился тогда успеха».

Когнитивное реструктурирование

Научившись превращать внутреннюю речь из негативной в позитивную, нам следует осознать динамику успеха. Например, размышляя над своей склонностью сомневаться в себе, когда дело касается попыток выдвинуться на лидирующие позиции, мы можем рассматривать эти колебания как индикатор того, что мы действительно начинаем претендовать на лидерство. Мечтая одолеть плато, спортсмены, особенно занимающиеся бодибилдингом, часто напоминают себе: «Без труда не вытащишь и рыбку из труда». По-видимому, границы наших возможностей психологически очерчены. Например, после того как Роджер Баннистер преодолел барьер скорости — миля за четыре минуты, многие повторили его рекорд. Очевидно, их возможности ограничивало не тело, а психика.

Замещение мыслей

Одна из причин, по которой состязание с другими людьми способно вывести нас на новый уровень, состоит в том, что мы отвлекаемся от боли и усталости, сосредоточиваясь на идее победы. Полученные в исследованиях данные убеждают, что наше тело позитивно реагирует на размышления о приятном. Проблема в том, чтобы научиться контролировать свои мысли и не пасть жертвой слабой мотивации.

Дистанцирование от негативных мыслей

Результаты последних экспериментов позволяют порекомендовать отличный способ избавиться от негативных мыслей, аналогичных реактивных ожиданий или по крайней мере ослабить их влияние. Необходимо, во-первых, принять их, а затем дистанцироваться (Kirsch & Lynn, 1999). Второе означает восприятие их не как продукта собственных рассуждений, а как навязанных извне, например родителями или обществом. Напомним: с точки зрения эволюционной психологии у нас много «умов». Чтобы обеспечить успешную саморегуляцию, нам следует принять существование таких мыслей, но необязательно позволять им руководить нашими действиями.

Развитие полезных мыслительных привычек

Один из способов саморегулирования мотивации — развитие полезных мыслительных привычек. Как отмечает Мартин Селигман (Martin Seligman, 1990), такие «не обязательно сохранять на всю жизнь. Одним из величайших открытий психологии за последние двадцать лет является тот факт, что человек может сам решать, как ему мыслить» (р. 8). Поскольку каждый из нас — насколько бы опытным он ни был и как бы тщательно ни выстраивал свои планы — попадает в состояние фрустрации и сталкивается с неудачами, надо научиться быть оптимистами. В главах 10 и 11 уже рассматривалось различие между ними и пессимистами, а также возможности настроиться на оптимистический лад. Важно, что последнее, как и овладение навыками конструктивного мышления, — составная часть саморегуляции, процесса, которому можно научиться.

Эллен Лэнгер в своей книге «Осмысленность» (*Mindfulness*, Ellen Langer, 1989) делает аналогичное замечание. Она утверждает: люди часто позволяют себе руководствоваться образами, хранящимися в бессознательном. Например, старея, мы позволяем себе руководствоваться ранее запечатленными образами того, что могут пожилые люди, а чего нет, и не ставить под сомнение правильность или полезность таких образов. В результате поведение отразит наши представления о том, что нам следует делать, а не то, на что мы действительно способны. Опираясь на данные собственных исследований, Лэнгер подчеркивает: пожилые люди подчас ведут себя по-стариковски, например не принимают решений, не носят тяжести. Но поступают так не из-за неспособности делать это, а потому что их образы заставляют так себя вести. Однажды Лэнгер провела следующий эксперимент: пожилые мужчины усвоили набор установок, которые характерны для людей более молодых. Затем она обнаружила, что это привело не только к ряду внешних перемен, например в осанке и походке, но и к некоторым более глубоким — скажем, к улучшению зрения, умственного функционирования и памяти (Langer, 1989).

Лэнгер подчеркивает: человеку следует подвергать сомнению свои образы поведения в определенных ситуациях или возрасте, а при необходимости и изменять их. Важно, чтобы они оказались созвучны счастливой, полноценной жизни. По мнению ученого, мы не должны вести себя бездумно, нам нужно осмысливать свое поведение.

Потребность в сознательной жизни

Не хотелось бы завершать раздел о постановке целей, автоматичности и сомнениях, не сделав одно предостережение. Даже если преобразование целенаправленного поведения в автоматическое, вероятно, весьма неплохо, ряд альтернативных исследований показал, что жить надо сознательно. Как уже говорилось, в своей работе, посвященной старости, Лэнгер (Langer, 1989) отметила, что, получая возможность преодолеть трудности или принять решение, люди становятся здоровее и счастливее. Мне нравится ее рекомендация, согласно которой нам нужно постоянно задавать себе два вопроса: «Почему я делаю это и что еще мог бы делать?» Времена меняются, и поэтому мы должны постоянно соотносить свои действия с актуальными требованиями. Тогда наше поведение окажется адаптивным. Результаты исследований убеждают, что жизнь на сознательном уровне требует

времени и сил, однако эти дополнительные усилия с лихвой окупаются. Успешная жизнь — это жизнь сознательная (Damasio, 1999; Langer, 1989; Ornstein, 1991).

Резюме

Согласно теории постановки целей, они:

- активизируют усилия;
- укрепляют настойчивость;
- указывают направление;
- мотивируют разработку стратегий.

Различают ближайшие и отдаленные цели. Оба типа важны, но выполняют разные функции. Обычно следует ставить перед собой трудные, но достижимые цели. Мотивация действовать, чтобы достичь тех из них, какие поставлены другим человеком, опосредуется приверженностью им. Интересно, что люди, которых просят показать максимум возможного, преуспевают не больше, чем не имеющие целей. Согласно теории, необходимо оптимальное расхождение. Это означает, что задача должна быть и не слишком трудной, недостижимой, и не слишком легкой, не требующей приложения усилий.

Теория самоэффективности выдвигает два главных понятия: ожидания относительно результатов и чувство самоэффективности. Как считают ее приверженцы, мотивация создают самостоятельно поставленные цели. Механизм, прекращающий ее, — это приближение к представлению. Целенаправленное поведение традиционно рассматривается как интенционное. Вместе с тем существует ряд данных, что оно способно стать автоматическим и нередко таковым и является. Действенный способ облегчить целенаправленное поведение — прибегнуть к мысленному моделированию. Это процесс, помогающий ослабить такие эмоции, как сомнение в своих силах, и создать мотивацию для разрешения проблем и планирования. Исследовав его, а также намерения человека, ученые заключили: надо превратить свре поведение по большей части в автоматическое (перевести его под контроль бессознательного). При этом мне хотелось бы предупредить читателя, что такой шаг может превратить нас в бездумных роботов. Следует помнить, что радость, которую мы получаем от жизни, часто связана с возбуждением эмоций, их управлением, а также с творчеством. Задача состоит в нахождении оптимального соотношения. В идеале необходимо значительную часть своего поведения поставить на «автопилот», освободив сознание для чего-то более важного (что мы хотим или должны делать для счастья). Если у нас не будет некой отлаженной программы поведения, мы будем тратить все свои силы на повседневные мелочи. Иными словами, спонтанность, как и автоматичность, должна иметь свои пределы.

Справиться с эмоциями важно для достижения поставленных целей. Мы можем преодолевать неуверенность в себе, научившись управлять навязчивыми мыслями. По мнению Бандуры, эмоционального контроля возможно достичь двумя способами: уметь контролировать свои мысли, а также развивать навыки копинг-поведения. Пораженческие мысли следует держать под контролем, отслеживая внутреннюю речь, когнитивно реструктурируя их, замещая негативные мысли позитивными, а также дистанцируясь от них.

Саморегуляция и Я-концепция

Как показали эксперименты, наш успех связан не с интеллектом, а с образом мыслей об окружающем мире (Epstein, 1991; Seligman, 1990). Одни научились думать так, что это привело их к успеху; другие мыслят деструктивно, терпя неудачи.

Многие теоретики считают, что от Я-концепции зависит то, какие цели мы ставим перед собой, как оцениваем успешность продвижения к ним, а также влияние успеха и неудачи на наше целенаправленное поведение в будущем. Иными словами, Я — это основа саморегуляции. Например, некоторые люди предпочитают трудные цели, поскольку их Я-концепция позволяет им верить в собственную способность достичь таковых. Вероятно, она связана с идеей об обладании ими способности к обучению, или большой трудоспособности, или умениями отыскивать верные пути, ведущие к цели. Имея такую уверенность, они могут представить себя достигшими своих ориентиров и направить усилия на это.

Я-концепцию возможно рассматривать как знания о себе. Она отражает то, как мы рассуждаем об окружающем мире и о взаимодействии с ним. Возникая в результате попыток осмыслить собственное поведение, наша Я-концепция проявляет прошлое, настоящее и будущее. Например, определяет то, как мы перерабатываем информацию, испытываемые нами чувства, наши сны, мотивацию к действию, реакции на обратную связь и то, как мы рассуждаем о своих успехах и неудачах (Deci & Ryan, 1991; Dweck, 1991; Markus & Wurf, 1987).

Я-концепция может осознаваться или нет. Также мы отдаем отчет в законах, по которым она функционирует, или не понимаем их. Скажем, для кого-то очевидна его приверженность сущностной или инкрементальной модели интеллекта. Решив на определенном уровне сознания придерживаться одной из них, мы станем вести себя достаточно предсказуемо. Если, например, нам близка инкрементальная модель, наш настрой — прилагать усилия.

Я-концепция выполняет три главные функции:

- 1. Предоставляет информацию.** Она позволяет нам оценивать наши возможности. Однако информация, содержащаяся в Я-концепции, не всегда основана на реальных фактах, и значительная ее часть не подтверждается социальным опытом (Markus & Nurius, 1986). Если она содержит недооценку навыков и талантов людей, то им сложно и даже невозможно создать устремления, мотивирующие к выбору трудных целей.
- 2. Обеспечивает контекст.** Человек склонен расценивать обратную связь, касающуюся его поведения, в контексте устойчивых устремлений и целей. «Четверка» ничего не значит для того, чье главное желание — поскорее окончить школу, но важна для желающего попасть в медицинскую школу. Также и несостоявшееся свидание за ланчем значит для нас разное: это зависит от чувства одиночества или просто надежды получить интересную информацию от потенциального приятеля.
- 3. Обеспечивает интеграцию.** Я-концепция — это вместилище информации о Я, которую она интегрирует (Higgins, 1996). Благодаря этому возникает ощущение идентичности. В свое время Эрик Эриксон (Eric Erikson, 1950) заме-

тил, что оно позволяет нам рассматривать Я как нечто непрерывное и самоидентифицируемое. Интересно, что последнее затрудняет изменение, предполагающее отказ, по крайней мере на какое-то время, от представления о том, кто мы и каково наше предназначение.

Согласно многим современным теориям, Я — это результат и научения и творчества (Deci & Ryan, 1991). Первого — в смысле интериоризации взглядов и установок окружающих нас людей, например родителей и учителей, второго — как формирование новых представлений в процессе взаимодействия с окружающим миром. Даже если моих родителей и не волновал окружающий мир, видя, что происходит вокруг меня, я мог научиться волноваться о нем. Мои родители могли внушить мне благожелательное отношение к правительственным социальным программам, но, наблюдая рост национального долга, я мог изменить свою точку зрения и стать приверженцем ограничения социальных программ и их большей умеренности.

Знания о себе и функции саморегулирования

Знания о себе уникальны, поскольку это касается нашего выживания. Кроме того, такие знания необходимо постоянно регулировать, приводя в максимальное соответствие с реальностью, чтобы опять-таки обеспечить выживание (Higgins, 1996). Они избирательны; включают в основном те аспекты, которые важны для существования, например сильные и слабые стороны. В конечном счете Я помогает нам взаимодействовать с окружающим миром.

Выделяют три его компонента, выполняющих разные функции саморегулирования:

- инструментальное Я;
- ожидаемое Я;
- контролируемое Я.

1. Инструментальное Я. Это информация о том, что произойдет, если мы будем вести себя определенным образом или не станем поступать так. Например: «Если я не передам своей начальнице это телефонное сообщение, она будет раздосадована», «Если я буду с другом так же великодушен, как он со мной, наша дружба сохранится». Она часто касается результатов соответствия или несоответствия желаниям и ожиданиям значимых для нас людей, например: «Маме понравилось бы, если бы я был добр к другим людям» или «Если я промедлю, отец огорчится». Поэтому на наше поведение в рабочей атмосфере повлияет не только то, что, на наш взгляд, важно или адекватно, но и то, что мы выносим из своего прошлого (Higgins, 1996).

2. Ожидаемое Я. Оно информирует о вероятном событии, какое случится, если мы займемся конкретной деятельностью. Если, например, я назначу кому-то свидание, то стану ожидать определенного результата — в зависимости от ряда факторов, связанных с моим прошлым опытом. Или, скажем, когда я играю в теннис, у меня возникнут представления о том, что произойдет в этом контексте. Репрезентация определенных способностей явно выполняет функцию, обеспечивающую

выживание. Понимая, чего следует ожидать, я смогу подготовиться. Так, если впереди неудача, то я буду знать, что делать дальше.

Ожидаемое Я — нечто большее, чем сумма наших ожиданий. Оно обеспечивает мотивацию планирования: например, переключение на менее трудную задачу, если при выполнении сложной возникли затруднения. Тони Хиггинс (E. Tony Higgins, 1996) считает, что ожидаемое Я следует рассматривать как некое состояние расположенности. Оно стимулирует деятельность, конкретное действие же определяется другими элементами Я.

3. Контролируемое Я. Оно предоставляет информацию о наших успехах, касающихся некоторой цели или желаемого состояния. Иными словами, помогает уменьшать расхождение между реальным и идеальным Я. Если последнее формируется заново, хотя бы потому, что устанавливаются новые близкие отношения, контролируемое Я задействуется в создании другого, *критичного Я*. Соответственно это важно для выживания человека. Поскольку расхождение между идеальным и существующим Я мотивирует поведение, сосредоточенность на таковом облегчает достижение поставленной цели (Higgins, 1996).

Эти три Я дополняют друг друга. Инструментальное дает информацию о том, как окружающий мир реагирует на нас, ожидаемое — как мы реагируем на окружающий мир, а контролируемое — насколько мы соответствуем определенным желаниям и требованиям. Все эти сведения позволяют выбрать действие, наиболее подходящее в данных обстоятельствах. Существование этих более или менее самостоятельных систем должно способствовать нашему выживанию.

, Два аспекта Я

Уильям Джемс (James, 1890) разграничивал две сферы — Я и Мое. Эдвард Дечи и Ричард Райан (Edward Deci & Richard Ryan, 1991) характеризуют их как субъект и вместилище общественных ценностей общества соответственно. Мое сохраняет такие столпы, как семья, справедливость, а также процессы регуляторные и касающиеся общности, например настойчивость, следование правилам, воздержание от агрессии. Мы интериоризуем их, потому что как существа социальные обладаем потребностью в причастности. Чтобы достичь этого чувства, нами усваиваются представления значимых для нас людей, например родителей и друзей. Субъектная сторона (Я) автономна и требует контроля. Если ей позволено развиваться навыки и компетентность посредством освоения окружающего мира, у человека появляется чувство самодетерминации. Субъектная сторона отвечает за активную интеграцию информации (а не ее поглощение), а также за генерирование правил и принципов, управляющих нашими действиями. Она активно создает область вместилища. Постепенно мы приспособляем свои ценности и процессы саморегуляции к автономной части Я. Мы можем отказаться от идеи иметь детей, поскольку она не соответствует нашему желанию реализовать определенные планы, например путешествовать по миру.

Теория расхождения Я

Согласно теории, выдвинутой Хиггинсом (Higgins, 1987, 1996), существует расхождение между реальным Я, отражающим атрибуты, которыми мы, по нашему мнению, обладаем, и *идеальным Я*, отражающим наши надежды, желания и устремле-

ния. Согласно этой модели, второе рассматривается как *Я-направляющее*. Идеальное Я также является источником аффекта: соответствие ему создает позитивный аффект (скажем, удовлетворенность собой), а обратное ему — негативный. В этой модели имеется одно сущностное Я и одно идеальное Я. Но другие теоретики считают возможным наличие множества идеальных Я, которые являются результатом переосмысления сущностного (Higgins, 1996).

Возможные Я

Знания о себе как таковые не приводят к росту и развитию. Хейзел Маркус и Паула Нуриус (Hazel Markus & Paula Nurius, 1986) считают, что возможные Я, которые мы для себя создаем, порождают мотивацию и, следовательно, основу для изменения. Они связаны с нашей Я-концепцией. Думая о том, какими могли бы стать, мы руководствуемся знаниями о себе. Например, спрашиваем себя, достаточно ли у нас навыков или способностей, чтобы сделать что-то, сможем ли мы развить их, готовы ли приложить усилия и проявить настойчивость, можем ли отказаться от других дел. Иными словами, эти возможные Я не берутся откуда-то «с потолка», — они создаются на основе информации, содержащейся в Я. Эти образы реальны, поскольку основаны на знаниях человека о себе. Однако, как и устремления, они абстрактны и условны. Это лишь потенциальные Я, которые возникают только по результатам определенных действий.

Создаются они избирательно, соответствуя нашему опыту в определенной сфере деятельности. Когда мы осознаем свои способности и таланты, у нас развивается устойчивая восприимчивость к задачам, при решении которых возможно применить такие способности (Nicholls, 1990). Зная, к примеру, что у нас высокая успеваемость, мы окажемся восприимчивее к вопросам интеллекта и школьных достижений. Понимая, что нам удастся ладить с другими людьми, предпочтем профессию, в которой сможем реализовать эти таланты. Я содержит также социально-культурную и историческую информацию (Stryker, 1984). Она либо предоставляет свободу, либо накладывает ограничения. Будучи из бедной семьи и видя, что выходец из подобной социальной среды стал президентом США, у меня рождается мысль, что, несмотря на происхождение, мне не следует ограничивать цели. Однако, отдавая себе отчет, что никто из моей семьи никогда не добивался больших успехов, я могу неосознанно заключить: и мне тоже нечего надеяться на успех.

Возможные Я и цели

Ученые считают, что благодаря возможным Я осуществляется связь с целями (Markus & Nurius, 1986; Markus, Cross & Wurf, 1990). Исследователи отмечают: «Включение представлений о возможном в Я-концепцию позволяет ей стать динамичной» (Markus & Nurius, 1990, p. 960).

Они являются компонентом Я-концепции, направленным в будущее. Вариаций их множество: идеальное Я, которого мы хотели бы достичь, успешное, креативное, богатое, любимое, уважаемое, а также и Я, которого мы бы хотели избежать, — одинокое, депрессивное, некомпетентное, страдающее алкоголизмом, безработное. Если мы, к примеру, осознаем, что получаем удовольствие от употребления наркотиков, одно из возможных Я может быть зависимым от них. Если знаем свою

неспособность принимать решения, таковым окажется человек, полагающийся на других.

Возможные Я либо становятся непосредственным источником мотивации, либо нет. Иногда мы не намерены поступать в соответствии с ними. Импульс, заставляющий перейти далее к устремлениям, не совсем ясен. Это может быть и просто ободряющее слово другого человека, и результат тщательного взвешивания всех «за» и «против». В конечном счете он связан с принятием решения.

Развитие множества возможных Я

У человека, желающего многого достичь, должна быть Я-концепция, позволяющая развивать различные «возможные Я». Маркус и Нуриус (Markus & Nurius, 1986) отмечают, что если та достаточно четкая, то возможно и их создание. Существует по крайней мере три характеристики отчетливой Я-концепции: высокая дифференцированность, позитивность и связь с оценкой компетентности. Рассмотрим по очереди каждый из этих аспектов.

1. Высокодифференцированная Я-концепция. Как мы узнали из главы 13, люди, которым свойственна такая Я-концепция, чаще добиваются сложных целей. Маркус и Нуриус (Markus & Nurius, 1986) полагают: тот, кто считает, что его Я разнообразно (обладает множеством возможных Я), способен достичь большего числа целей, поскольку в этом случае возможно сыграть больше ролей. Лайнвилл (Lineville, 1987) утверждает, что люди с очень сложным Я (обладающие широким диапазоном концепций идентичности) в большей мере способны достичь цели и преодолеть всяческие неприятные события. Будучи способными представить себя в различных ситуациях, они перешагивают через возникающие трудности и справляются с образующимися ситуациями. Джейнифер Кэмпбелл (Jennifer Campbell, 1990) полагает: имеющие высокий уровень самоуважения обладают и более отчетливой Я-концепцией. Используя методики, оценивающие уверенность, она установила, что такие испытуемые увереннее в своих качествах. Энн Баумгарднер (Ann Baumgardner, 1990) подчеркивает важность быть уверенным относительно свойств личности. Скажем, уверенность в своей спортивности или креативности является основой самоуважения, а оно, в свою очередь, — попыток освоить нечто новое. Как уже отмечалось, Баумгарднер (Baumgardner, 1990) утверждает: «Знать себя — значит любить себя» (р. 1062). Она утверждает, что устойчивая Я-концепция, которой свойственна глубина и определенность, способствует развитию чувства контроля над будущим и, таким образом, приводит к позитивному аффекту и уверенности в себе.

2. Позитивная Я-концепция. Кэмпбелл (Campbell, 1990) обнаружила, что люди с высоким уровнем самоуважения приписывают себе больше позитивных черт. Во множестве исследований было продемонстрировано, что такие испытуемые обладают качествами, связанными с успехом, а также лучше справляются с изменениями и стрессом. Например, детям с высоким уровнем самоуважения свойственны: во-первых, уверенность, любопытство, независимость, инициативность; во-вторых, способность адаптироваться к переменам и стрессовым воздействиям. Детям же с невысокой степенью самоуважения присущи: низкий уровень уверенности,

любопытства, независимости и инициативности; неспособность адаптироваться к изменениям (Harter, 1990).

Аналогичные размышления прослеживаются в научной литературе, посвященной Я-концепции. Для тех, у кого она положительная, мотивацией выступают трудности: эти люди справляются со стрессом (например, Epsyein, 1992). Еще одна распространенная мысль заключается в том, что чем выше самоуважение, тем очевиднее склонность позитивно реагировать на новые задачи (Seligman, 1990). Существует немало доказательств того, что одним из необходимых условий уверенности является светлое восприятие человеком мира. В «добром» окружении индивид пойдет на риск.

3. Я-концепция, связанная с оценкой компетентности. В конечном счете Я-концепция связана с компетентностью (Nicholls, 1990) и субъективной ее оценкой (Langer & Park, 1990). Будучи твердо уверенными, что компетентны в той или иной сфере, мы сможем ставить перед собой трудные цели. Есть основания полагать, что оптимистический взгляд на собственные возможности очень полезен (Seligman, 1990). Люди, уверенные в способности что-то сделать, попытаются осуществить это и, вероятно, добьются успеха. Вот что значит — быть оптимистом.

Создание возможных Я

Возможные Я не возникают из ниоткуда. Они результат комбинирования и преобразования элементов Я. Иногда они возникают в процессе фантазирования, когда в голове у человека появляются разнообразные образы самого себя, а иногда создаются на основе представлений о том, что следует, а чего не следует делать. На последние влияют ценности, которых мы придерживаемся, и принципы, которые считаем важными. Предпочтение долгой жизни бурной, к примеру, может обусловить выбор профессии (Kendall, Learner & Craighead, 1984; Learner, 1982).

Если таковые Я складываются, у нас появляется возможность мотивировать самих себя к изменениям. Многие ученые полагают, что «возможные Я» — это лишь стартовая точка для преобразования. В конечном счете мы должны поставить перед собой четкие цели. Однако они должны соответствовать нашим ценностям, иначе мы вряд ли их достигнем. В одном из исследований (Langer & Thompson, цит. по: Langer, 1989) было продемонстрировано, что людям трудно изменить поведение, которое согласуется с их ценностными предпочтениями. Испытуемым предлагали список негативных черт характера — например, консервативный, мрачный и легковверный — и спрашивали, пытались ли они когда-нибудь изменить эти качества, удалось ли им это сделать. Затем интересовались, насколько высоко они ценят такие черты, как последовательность, серьезность и способность доверять. Исследователи установили, что испытуемым трудно изменить некоторые негативно окрашенные признаки, если они их ценят. Например, нам обычно не нравится думать, что мы консервативны, но, если ценится последовательность, вероятно, труднее стать непосредственными. Аналогично людям обычно неприятно полагать, что они легковверны, однако, если они ценят способность доверять, им трудно стать подозрительными или циничными.

Хотя наши возможные Я тесно связаны с Я-концепцией, мы в состоянии создать новые Я (см. Практическое применение 14.1).

ИмPLICITНЫЕ ТЕОРИИ

Наше Я включает имPLICITные теории. Они касаются многого. К постановке целей имеют отношение два их типа — окружающего мира и способностей. Иногда они называются теориями мира и теориями Я.

ИмPLICITные теории окружающего мира

Большинство ученых считают, что у каждого человека своя имPLICITная теория реальности (например, Dweck & Leggett, 1988; Epstein, 1990). По-видимому, людям свойственно придерживаться не только ее и представлений о своем Я, но и идеи о связях между этими феноменами. Например, человек может думать, что поскольку он живет в плохом мире, то не в состоянии контролировать большинство событий, которые с ним случаются. Или, наоборот, мир окружающий хорош, а значит, и происходящие события подконтрольны (Epstein, 1990). В этом разделе мы рассмотрим три модели восприятия мира и влияние их на представления человека о том, что он может и должен делать.

Модель 1. Мир — источник опасности и зла. Некоторые люди видят окружающий мир в черном свете (Epstein, 1990; Watson & Clark, 1984). Они рассматривают его как источник опасности и зла. Просыпаясь по утрам, они содрогаются при мысли, что им придется выйти за двери своего дома. Опасаясь вреда, который причинит им мир, они испытывают стресс, постоянно готовясь к борьбе или бегству. Их сердце может биться учащенно, а давление — подниматься. Иногда они гnevаются, полагая, что в этом жестоком мире лучшая защита — нападение. Либо становятся крайне пассивными, надеясь, что их оставят в покое.

Такие люди — пессимисты. Они ожидают наихудшего, и иногда им доставляют удовольствие неудачи других людей, потому что подобные события подтверждают обоснованность их взгляда на мир и стратегии выживания. У этих людей слабо развито чувство субъектности или контроля; они реактивны. По их мнению, в мире выживает сильнейший, потому как человек человеку волк.

Эту имPLICITную теорию характеризуют по крайней мере два параметра. Во-первых, у подобных людей наблюдается то, что Уотсон и Кларк (Watson & Clark, 1984) называют предрасположенностью к негативной эффективности. Все их переживания сосредоточены вокруг лишения и поражения. Они тревожны, несчастны и беспокойны. Уотсон и Кларк (Watson & Clark, 1984) считают, что целый ряд личностных шкал, благодаря которым оценивается тревожность, нейротизм, степень подавления чувствительности, силы эго и общей дезадаптивности, отражает одну и ту же черту — склонность к негативной эффективности. Согласно этой концепции, люди с повышенным уровнем тревожности воспринимают мир как источник опасности (Franken, Gibson & Rowland, 1992). Они стараются ограничивать свои контакты с миром, поскольку он угрожает их физическому и психологическому благополучию.

Такие люди также обычно имеют низкий уровень самоуважения (Franken, Gibson & Rowland, 1992). Например, их легко обескуражить, они отказываются от своих

планов, когда дела начинают идти не совсем гладко, нервничают в новых ситуациях, не получают удовольствия от жизни и нередко хотели бы оказаться другими людьми.

ПРАКТИЧЕСКОЕ ПРИМЕНЕНИЕ 1 4 . 1 ,

Как создать возможные Я

Часто человек предпочитает идти по проторенной дорожке. Поскольку родители говорили ему, что он должен стать врачом, как дядя Джордж, он уже и не мыслит для себя иного пути. Когда-то у меня был друг, решивший, при поддержке родителей, последовать примеру своего дядюшки и стать инженером. Не имея соответствующей склонности, он изо всех сил старался, но терпел неудачи. Тогда ему пришлось признать, что его выбор профессии, по всей видимости, оказался неверным. Начав искать новые пути, он внезапно осознал, что его интересуют социальные науки. Один успех следовал за другим, и в конечном счете окончив Оксфорд, он основал свой собственный исследовательский институт.

Как создать возможные Я, не дожидаясь неудачи? Начните с составления списка того, что вам хорошо удается или удалось. Убедитесь, что в этот список входит и не связанное с учебной деятельностью, например умение торговаться или заводить друзей. Кроме того, отметьте навыки, которые, по вашему мнению, вы могли бы освоить, если бы приложили некоторые усилия. Например, возможно, вы думаете, что смогли бы научиться ремонтировать велосипед или играть на каком-нибудь музыкальном инструменте.

Затем подберите категорию, которая могла бы включать подобный навык. Например, если вы работаете в бассейне и время от времени вас оставляют за главного, соответствующей категорией окажется менеджер. Если вы организовали школьные танцы, то могли бы поставить это в категорию продюсера или организатора. Если вы выиграли какое-то спортивное состязание, могли бы называть себя спортсменом-лидером. Составьте из этих категорий новый список. Смысл такого упражнения в том, чтобы научиться мыслить более широкими категориями. При этом вам откроется новый мир. Вы скажете себе: я менеджер, организатор, спортсмен. Часто люди не осознают, что навыки, которые они демонстрируют при решении определенной задачи, можно перенести на другие ситуации. Получив эти новые категории, вы увидите себя осуществляющим различные дела.

Просмотрите новый список и подумайте, чем бы вы могли заниматься. Перечислите все занятия, даже если они не приносят дохода и не сделают вас знаменитым. Следующие недели и даже месяц записывайте другие занятия, которые приходят вам на ум. На основе этого списка придумайте как можно больше *возможных Я*. Неважно, хотите ли вы в действительности становиться такими. Смысл этого упражнения - осознать, что существует множество возможных вариантов. Вас может удивить разнообразие альтернатив, о которых вы никогда не задумывались.

Неплохо было бы спросить у друзей, что, по их мнению, может делать человек с навыками из вашего списка категорий. Часто мы упускаем из виду новые альтернативы, поскольку наша Я-концепция всячески препятствует их восприятию. Фактически, столкнувшись с новой альтернативой, мы часто говорим: «Это не мое». Тем не менее, когда люди высказывают свои предложения, мы склонны включать их идеи в свое бессознательное. Удивительно, как простое одобрение способно изменить нашу мотивацию. Если кто-то другой уверен, что мы можем это сделать, почему бы и нам не быть уверенными в этом? Психологам уже давно известен этот феномен, и они систематически используют убеждение и ободрение, поощряя людей пробовать себя в новых делах. Часто, начав заниматься чем-то новым, человек достигает успеха, который становится основой для последующих устремлений.

Во-вторых, видящие мир как угрозу осознают ограниченный диапазон возможностей. Например, человек с повышенной тревожностью избирает не новые занятия, а уже знакомые (например, Berlyne, 1960; White, 1959). Как показывают результаты исследований, такие люди считают опасными, рискованными и, следовательно, психологически недоступными для них огромное количество занятий (Franken, Gibson & Rowland, 1992).

Модель 2. Мир как источник добра. Другие люди видят мир в белом свете (Scheier & Carver, 1985, 1988; Seligman, 1990; Snyder et al., 1991). Они рассматривают его как источник добра, — считают его энергичным и щедрым. Каждое утро такие люди думают, что с ними произойдет что-то хорошее. Это оптимисты. Они излучают уверенность. Создается впечатление, что неудачи на них не влияют. У них сильно развито чувство субъектности. По их мнению, у них есть способность находить верный путь и они могут претендовать на заслуженное вознаграждение. Они говорят себе: «Это мой день» или: «Сегодня со мной произойдет что-то хорошее».

Таких людей характеризуют два аспекта. Во-первых, им свойственна позитивная эффективность. Они считают себя не только достигшими успеха, но и счастливыми. Селигман (Seligman, 1990) расценивает оптимизм как противоположность депрессии. Если последняя характеризуется негативными настроением и аффектом, то оптимизм — позитивными.

Во-вторых, эти люди уверены: мир предоставляет им множество возможностей или удобных случаев. Например, исследования, посвященные проблеме тревожности, свидетельствуют: тот, у кого ее уровень невысок, более склонны к исследованию окружающего мира, реагированию на новые стимулы и пытаются заниматься неизвестными видами деятельности (например, Berlyne, 1960; White, 1959). Оптимисты открыты новому опыту и новым задачам (Seligman, 1990), а люди, которых не покидает надежда, обычно имеют развитое чувство субъектности (целенаправленную детерминацию) и легко распознают пути достижения цели (способны их планировать), а также ставят перед собой больше целей, причем тех, что труднее (Snyder et al., 1991).

Дополнительные данные получены в экспериментах, посвященных любителям острых ощущений, которыми движет потребность в новой, сложной стимуляции, готовым пойти на риск, чтобы испытать все это (Zuckerman, 1979). Я со своими коллегами провел исследование с такими испытуемыми, чтобы проанализировать их тенденцию к риску. В словаре Вебстера риск определяется как возможность потери или травмы. Если какое-то занятие считается рискованным, мы должны его избегать. Но благодаря чему возникает такой риск? Существует ли объективная его мера? Вполне вероятно, все наши дела и поступки рискованные, если рассматривать это с определенной точки зрения. Мы обнаружили следующее: некоторые люди охотно занимаются тем, что традиционно считают опасным. При этом важно помнить: применяя слова *опасный* или *рискованный*, мы руководствуемся нормами. Если бы для определения таких занятий опрашивались только люди с повышенным уровнем тревожности, выведенные нормы сильно отличались бы от тех, какие оказались определенными при опросе обычных людей или искателей новых ощущений. Если бы нормой считался человек с сильным чувством тревоги, опасным бы полагался даже обыкновенный выход на улицу.

Я и мои коллеги захотели выяснить, почему одни люди готовы заниматься опасной деятельностью, а другие — нет. Мы предлагали испытуемым Шкалу поиска ощущений Цукермана (*Sensation Seeking Scale*), Опросную таблицу страха Вольпе и Ланге (*Fear Schedule Survey*), Опросник для оценки опасности (*Danger Assessment Questionnaire*), а также Опросник отношения к риску (*Attitudes Toward Risk Questionnaire*). Последний предполагал, что испытуемые укажут по пятибалльной шкале, характеризуют ли их приведенные утверждения или нет. В ходе факторного анализа этой шкалы были выделены два фактора: один имел отношение к психологическому риску, его мы назвали *игнорированием социального одобрения*, а другой — к физическому риску, и он получил название *игнорирования опасности*. Утверждения, соответствующие двум этим факторам, указаны в табл. 14.1.

Мы обнаружили, что люди, которым свойственна мотивация отыскивать новые ощущения, испытывают меньше страхов, считают целый ряд занятий менее опасными и им нравится подвергать себя и физическому и психологическому риску (Franken, Gibson & Rowland, 1992). Эти результаты свидетельствуют: страх, опасность и риск — понятия субъективные.

Модель 3. Безопасный мир. Есть люди, которые не считают мир ни источником опасности, ни источником добра. Для них удовольствие и удовлетворенность проистекают не из каких-то приятных событий или предотвращения неприятных, а из собственных действий — точнее, из проявления компетентности. Эти люди с утра думают о цели, которой нужно достичь. Возможно, они принимают решение купить дом в новом месте. Со временем они приобретают старую постройку, сносят ее и строят дом своей мечты.

Таким образом, удовольствие этим людям доставляет деятельность, изменяющая мир. Чтобы осуществлять ее, они должны развивать навыки, или компетентность. Реализуя их, испытывают удовлетворение. Они говорят себе: «Мне нужно научиться этому, чтобы претворить в то, что я хочу», «Я хочу сделать это на свой вкус».

Истоком такого взгляда на мир является философия индивидуализма. Согласно ей, человека следует рассматривать как автономное, самодостаточное существо. Кроме того, ему необходимо дать право использовать окружающий мир, потому как, реализуя свои навыки и изменяя окружение, человек становится счастливым.

Идея о том, что некоторые люди считают мир безопасным, отражена в теории Дечи и Раффана (Deci & Ryan, 1991). По мнению этих ученых, люди рождаются, имея три потребности: в автономности, в компетентности и в причастности. Удовлетворение этих потребностей приносит счастье и удовлетворенность.

Что можно сказать об особенностях аффекта и возможностях, которые мы упоминали, характеризуя две другие теории мира? Люди, считающие окружение безопасным, не видят в нем начала позитивного или негативного аффекта. Они рассматривают его как следствие своих действий, которые, в свою очередь, являются продуктом их целей. Главная позитивная эмоция, о которой говорят Дечи и Райан, — это гордость, появляющаяся вследствие компетентности или овладения навыками. Негативный аффект — результат неспособности ощущать автономность и самодетерминацию. Одна из главных негативных эмоций — фрустрация. Дечи и Райан также говорят о потребности в причастности, которая, по их мнению, — первичный импульс к интериоризации ценностей и регуляторных процессов.

Что сказать о возможностях? Они связаны с самим человеком и не имеют прямой связи с внешним миром. Я воздействует на него (внешний мир) и создает новое, преобразуя мир в соответствии с собственными потребностями или желаниями. Первооснова всех возможностей — компетентность. Когда она есть, появится все; без нее — ничего.

Это, однако, не означает, что людям, считающим окружающий мир безопасным, нечего бояться. Также это вовсе не значит, что они не получают от мира удовольствия. Дечи и Райан признают: внешний мир может быть источником и удовольствия и боли; но они не рассматривают подобное как сосредоточение Я. То, что, реализуя компетентность, мы вынуждены сталкиваться с преступлениями, загрязнением окружающей среды, разводами, вызывает сожаление, однако это не главная забота Я;

Таблица 14.1

Утверждения из Опросника отношения к риску

Фактор 1: Психологический риск: игнорирование социального неодобрения

1. Я не ищу ситуаций или занятий, вызывающих неодобрение общества, однако часто так получается, что делаю нечто, вызывающее общественное неодобрение.
2. Я часто делаю то, что наверняка вызвало бы неодобрение моих родителей.
3. Я частенько думаю о том, что противозаконно.
4. Тот факт, что нечто считается аморальным, меня не останавливает.
5. Я часто подумываю сделать нечто, что мои друзья наверняка не одобрили бы.
6. Меня часто привлекают ситуации и занятия, которые общество не одобряет.
7. Тот факт, что нечто противозаконно, меня не останавливает.
8. Я часто подумываю сделать что-нибудь эдакое, что родители наверняка не одобрили бы.
9. Я часто подумываю сделать что-нибудь эдакое, что общество наверняка не одобрило бы.
10. Я часто подумываю о том, чтобы совершить что-нибудь аморальное.

Фактор 2: Физический риск: игнорирование опасности

11. Мне нравятся чувства, которые возникают при физическом риске.
12. Я считаю себя рисковым человеком.
13. Страх сделать что-то повое в конечном счете делает это более интересным.
14. Чем выше риск, тем интереснее.
15. Мне нравится совершать то, что вызывает у меня чуть ли не панический страх.
16. Мне нравятся чувства, возникающие при психологическом или социальном риске.
17. Я не ищу ситуаций или занятий, связанных с физическим риском, однако часто так получается, что я делаю нечто, предполагающее физический риск.
18. Мне нравятся чувства, возникающие в новой ситуации.
19. Я часто думаю о занятиях, связанных с физическим риском.
20. Я часто подумываю о том, чтобы сделать нечто, способное вызвать у меня сильнейшую тревогу или страх.

В оригинальном варианте, предъявлявшемся испытуемым, утверждения, относящиеся к разным факторам, были объединены. В этой таблице они пронумерованы по убыванию в соответствии с величиной факторной нагрузки. *Источник: Sensation Seeking and the Tendency to View the World as Threatening, by R. E. Franken, K. J. Gibson, & G. L. Rowland, Personality and Individual Differences, 1992, 12, 31-38 (Appendix 3, p. 37).*



Многие люди начали заниматься Тай Ши и другими видами боевых искусств, чтобы совершенствовать душу и тело

подобных явления второстепенны. Главное для Я — его автономность, самодетерминация и причастность.

Саморегуляция и теории мира. Из сказанного следует, что выбор человеком трудных целей зависит от его имплицитной теории мира. Чем сильнее он уверен в мире как источнике добра или по крайней мере как безопасном окружении, тем выше вероятность создания самых разных, отчетливых возможных Я. Следовательно, выше вероятность того, что он будет ставить перед собой трудные цели.

С позиции выживания взгляд на мир как область зла адаптивен, поскольку он повышает восприимчивость к стимулам, угрожающим нашей жизни. Однако из-за нашей оборонительной позиции мы не ставим перед собой сложные задачи и не рискуем. Иными словами, ведем жалкую одинокую жизнь. Будучи всегда начеку, не получаем удовольствия от жизни и не отваживаемся ни на что новое.

Чтобы измениться, нам следует выбрать иной угол зрения на мир. Он должен превратиться для нас из сферы опасности в источник вызова. В ряде социально-психологических экспериментов было продемонстрировано, что выбор другой манеры называть вещи приводит к изменению восприятия и действий. Рассмотрим в качестве примера понятие вызова. Когда использовали парадигму стресса, то выявили: если человек рассматривает что-то как вызов, он в меньшей степени испытывает стресс, чем если бы он воспринимал это как угрозу (Higgins, 1996). Подобные исследования свидетельствуют, что люди предрасположены к саморегуляции, отслеживая процессы мышления и осваивая навыки замены самоуничтожительных представлений на облегчающие развитие своего Я. Это называют *когнитивным рефреймингом*, или *реструктурированием*. Взглянув на ситуацию под иным углом зрения, люди начинают иначе реагировать. Ряд ученых, в том числе Бек, Эпштейн и Селигман, утверждают, что благодаря саморегуляции возможно научиться изменять способ мышления о взаимодействии с окружающим миром.

ИмPLICITНЫЕ ТЕОРИИ КОМПЕТЕНТНОСТИ

Чтобы выяснить, как люди себя воспринимают, необходимо понаблюдать за тем, как они справляются с трудностями, адаптируются к внешнему миру, создают и принимают его, т. е. понаблюдать за их *стратегиями*. Реакции большинства людей неслучайны: они отражают хорошо продуманные стратегии.

Из множества используемых людьми две распространяются практически по все ситуации: это *стратегия овладения навыками* и *стратегия результативности*. Их следует рассматривать как *ориентации*. Как и склонности, они задают определенное направление.

Каждую из них изучают многие ученые, наиболее известный из них — Кэрол Двек (Dweck, 1991; Dweck & Leggett, 1988). Впервые данные понятия появились в работах, посвященных мотиву овладения навыками (например, White, 195), а также в работах Карла Роджерса (Carl Rogers, 1959), посвященных условной и безусловной любви.

Эти стратегии не имеют рационального или сознательного характера, они представляют собой имPLICITНЫЕ теории, формирующиеся посредством таких процессов, как моделирование, обучение и конструирование. Они необязательно остаются неизменными на протяжении всей нашей жизни. Мы можем научиться изменять свою ориентацию, корректируя фокус внимания.

Стратегия овладения навыками. Стратегию овладения навыками можно определить как систему взглядов, включающую три взаимосвязанные представления — о способности приобрести навыки, необходимые для выживания, о способности контролировать окружающий мир благодаря развитию навыков, а также об ответственности за собственное счастье и здоровье. Согласно теории Двек (Dweck, 1991), такая стратегия порождается той мыслью, что интеллект имеет инкрементальный характер. Трудясь и прилагая усилия, человек может укрепить его и развить способность адаптироваться к окружающему миру.

Некоторые авторы забывают тот факт, что люди, обладающие сильной мотивацией овладеть навыками, обычно достигают высокого уровня мастерства. Они не только верят в свое умение контролировать, но и на самом деле имеют богатый репертуар навыков, позволяющих им это осуществлять. Например, они часто способны добывать необходимую им информацию, знают, как организовать приобретенную информацию и как ее применить на практике. Они обладают социальными навыками, необходимыми для того, чтобы быть по-настоящему действенными. Иными словами, в рассматриваемой мотивации установки и представления сочетаются с совокупностью неспецифических навыков.

Люди, придерживающиеся такой стратегии, научаются признавать свои заслуги. Кроме того, у них формируется представление о том, что они способны осуществлять изменения благодаря своей способности учиться и приобретать новые навыки. Непрерывное их развитие поощряется и подкрепляется чувством самоэффективности, сопровождающим освоение каждого нового навыка. Обычно такие люди чувствуют гордость за свои достижения.

Стратегия результативности. Стратегию результативности можно определить как систему взглядов, включающую три взаимосвязанных представления — о способности достичь желаемого, усвоив правила одерживать победу, о том, что послед-

няя — это приемлемый способ выдвинуться на лидирующие позиции, а также о том, что счастье и есть результат победы. Важное различие между двумя стратегиями заключается в том, что человека, ориентированного на результативность, волнует *результат*, а человека, ориентированного на овладение навыками, — *процесс*.

Как мы узнали, второго поддерживает чувство самоэффективности, возникающее при действенном взаимодействии с миром; источником же мотивации служит процесс. Первым же движет потребность в победе — результат. Хотя, чтобы одержать победу, необходимы определенные навыки, люди, ориентированные на результат, не всегда считают себя обладателями таковых. Им скорее кажется, что они используют определенную тактику, например подрывают авторитет другого человека. Как следствие им трудно поставить себе в заслугу достижение успеха.

Это различие не означает, что человеку, стремящемуся к овладению навыками, не нравится побеждать. Равно нельзя сказать, будто человеку, настроенному на результат, безразлично чувство самоэффективности. Просто эти люди сосредоточены на разных вещах, они ставят разные акценты. Существует немало доказательств того, что чувство самоэффективности в конечном счете обладает большей мотивирующей силой (Deci & Ryan, 1991).

Саморегуляция и теории Я. Из сказанного становится очевидным, что выбор человеком трудных целей зависит от его имплицитной теории компетентности. Чем более человек ориентирован на овладение навыками, тем выше вероятность, что он предпочтет трудные цели. Как же формируется эта ориентация на овладение навыками?

Один из важнейших постулатов, который может усвоить человек, таков: компетентность не является тем, что либо есть, либо отсутствует; ее необходимо развивать. Хотя существуют явные биологические ограничения, их роль значительно меньше, чем считается. Лэнгер (Langer, 1989) в упомянутом ранее исследовании просила своих студентов оценить уровень интеллекта ученых, внесших существенный вклад в мировую науку, например открывших новую планету или придумавших новое лекарство. Когда она описывала достижение как ряд последовательных стадий, студенты оценивали интеллект ученого ниже, чем когда это достижение просто называлось. В первом случае научное открытие не казалось сложным. Таким образом, чтобы выбрать ориентацию на овладение навыками, необходимо осознать: к любому успеху приводит череда хорошо продуманных шагов. Если мы сможем их наметить, то станем компетентными.

Осознав, что любое достижение — последовательность действий, японские промышленники успешно наращивают производство высококачественной продукции — автомобилей, электроники и т. п. Они научились рассматривать производство как процесс, состоящий из множества компонентов. Для улучшения качества конечного продукта они сосредоточивают свои усилия на совершенствовании каждого из этих компонентов и связей между ними. Узнав, как произвести более совершенный элемент, японцы тут же запускают его в производство, тогда как североамериканские производители обычно дожидаются изменения всей модели. В результате первые обычно оказываются несколько впереди своих конкурентов. Этот подход стали называть постоянным усовершенствованием.

Вполне возможно провести параллель между этим понятием и идеей о развитии личной компетентности. Как и производственный процесс, последняя слага-



Успех приходит к тем, кто осознает важность овладения навыками

ется из цепочки элементов. Каждый можно усовершенствовать, а затем вновь включить в последовательность, которая и составляет компетентность. Этот подход часто используют спортсмены. Некоторое время они работают над одним элементом. Доведя его до совершенства, они включают его в ряд других, обеспечивая согласованность всех моментов. Затем работают над вторым элементом и вновь вводят его в последовательность и т. д. На каждом этапе изменения могут показаться мало-значительными, однако в отдаленной перспективе они часто оказываются весьма существенными.

Разбивая процесс на составляющие и соединяя их после усовершенствования, спортсмены способны образовать набор навыков из нескольких базовых составляющих. К аналогичному подходу прибегают и эстрадные комики. У них в арсенале имеются определенные компоненты — пародии и шутки, которые они могут выстроить в различной последовательности в зависимости от специфики публики.

Связь между теориями мира и теориями Я

Сеймур Эпштейн (Epstein, 1990) считает, что теории мира и Я связаны между собой определенными суждениями. Пока нам трудно понять, каковы они. Известно лишь, что представления о мире варьируются вне зависимости от концепции своего Я. Например, человек рассматривает окружение как источник опасности, но мы не в состоянии предугадать, ориентируется ли он на овладение навыками или же на результативность.

Некоторые психологи считают, что теории мира и Я связываются некими категориями более высокого порядка. У каждого из нас есть основополагающие принципы, которыми он руководствуется в собственной жизни, — например, какой-то девиз. Допустим, мой таков: «Я хочу сделать мир лучше». Здесь отражается следующая идея: хотя я считаю мир жестоким — источником боли и опасности, по крайней мере для некоторых людей, у меня есть цель — помочь облегчить эту боль. Этого возможно добиться, став политиком, создав новое лекарство или написав книгу. Допустим, мой девиз другой — «Получить от жизни все». Здесь очевидны представления, что мир — источник добра, и я получаю удовольствие от жизни, ориентируясь либо на овладение навыками, либо на результативность.

Развитие ориентации на процесс

Большинство современных теоретиков, занимающихся проблемой мотивации, считают: чтобы достичь успеха, необходимо сосредоточиться на процессе, а не на цели. Практически во всех работах, рассмотренных в этой главе, подчеркивается важность именно его, а не результата. В своей книге «Поток» Чиксентмихали (Flow, Csikszentmihalyi, 1990) утверждает, что оптимальные переживания сопровождают выполнение трудных задач, когда имеются ясные цели и непосредственная обратная связь. В таких условиях, утверждает он, нас оставляют сомнения в собственных силах, мы чувствуем способность к контролю. Это ощущение настолько сильно, что мы готовы приложить максимум усилий для развития необходимых навыков.

Многие авторы, пишущие о мотивации, утверждают, что главная награда или удовольствие, получаемое от достижения, связаны не с обретением цели как таковым, а с работой, направленной на приближение к ней, — не с итогом, а с самим процессом. Когда Торвил и Дин выиграли золотую медаль на Олимпийских играх, победив среди танцоров на льду, Дин сказал, что у него такое ощущение, будто он достиг своей мечты; это было прекрасно. Затем он говорил, как трудно ему было бы вернуться к работе. Обретение мечты рождает эмоциональный подъем, но период удовлетворенности обычно непродолжителен. Чтобы наслаждаться жизнью в будущем, надобны новые мечты, поддерживающие нас. В качестве примера известных мечтателей и наиболее преуспевающих людей можно назвать Стива Джобса — одного из основателей *Apple Computer*, весьма примечателен подзаголовок его биографии: «Награда — сам путь» (*The Journey Is the Reward*, Young, 1988).

Ориентируясь на процесс, нельзя забывать и о результатах. Чтобы внести значимый вклад в развитие общества и получить признание, необходимо улавливать потребности и желания других людей. Осознание чего-то важного, сделанного нами для общества, уже оказывается источником удовлетворенности собой. Мать Тереза — наглядный пример человека, познавшего важность создать то, что отвечает не только личным интересам.

Замена руминаций рефлексией

Недавно мне попалась замечательная статья, где рассматривалась проблема разграничения руминаций и рефлексии. Термин *руминация* часто используется в связи со стилем мышления депрессивных лиц, в частности с их склонностью к негативным

или пессимистичным размышлениям (см. главу 10). Исследования свидетельствуют, что настрой на руминации вызывается субъективно ощущаемыми человеком угрозами, потерями или несправедливостью по отношению к себе (Trapnell & Campbell, 1999). По аналогии с тем, о чем говорилось в предыдущем разделе, такая тенденция связана с представлением о мире как источнике зла, а также с нейротизмом. Рефлексия же порождается любопытством или желанием понять себя. Она связана также с открытостью человека опыту (см. главу 11). Таковая имеет прямое отношение к имплицитной теории мира как источника добра. Это приводит к личностному росту и креативности. Люди, не боящиеся подобной открытости, ценят аутентичность, неповторимость и автономность, а те, у кого это качество не слишком выражено, предпочитают авторитет, соблюдение правил приличия и традиции. Таким образом, людям, поглощенным деятельностью и живущим увлеченно, скорее свойственна рефлексия.

Как отмечалось ранее, ряд исследований показал, что любопытство — это позитивное, а нейротизм — негативное качество (по крайней мере, относительно личностного роста и успеха). Открытость опыту и нейротизм — черты не зависимые (у человека бывают выражены или слабо проявлены оба качества, либо одно присутствует, а другое только едва намечено), поэтому возможно одновременно усилить рефлексия и ослабить руминации (Trapnell & Campbell, 1999). Человек не только в состоянии, но, с нашей точки зрения, и должен это сделать. Как добиться этого? Исследования свидетельствуют, что для этого нужно сосредоточиться на деятельности. В этом случае не только усиливается рефлексия, но и ослабляются навязчивые негативные мысли. Предполагается, что сокращение их числа объясняется ограниченными возможностями внимания. Кроме того, человеку возможно перенаправить свое внимание на составление планов. Для планирования необходима сосредоточенность, что, по-видимому, и обеспечивает позитивную направленность внимания. Например, планирование, помимо всего прочего, предполагает размышление и исследование (чтение, использование Интернета, беседы с другими людьми); применение навыков решения задач, организацию. Оно приводит к усилению чувства самоэффективности, потому что обеспечивает позитивную обратную связь, которая отражает реальную возможность достичь цели благодаря составлению осуществимого плана (см. Bandura, 1997; Langer, 1989).

Резюме

Исследования саморегуляции возродили интерес к понятию Я-концепции. Она определяется и тем, как мы воспринимаем внешний мир, и тем, как расцениваем свою способность с ним взаимодействовать. Я можно рассматривать в качестве знания о себе, служащего и информацией и контекстом. Хиггинс утверждает, что Я выполняет три самостоятельные регуляторные функции, соответствующие трем Я: инструментальному, ожидаемому и контролируемому. Если вернуться к работам Уильяма Джеймса, то следует выделить два аспекта Я: вместилище информации (Мое) и субъект (Я).

Возможные Я рассматриваются как звенья цепи, связывающей Я-концепцию с целями. Поэтому первый этап мотивации — их создание, превращение в будущие части такой концепции. В их формировании важную роль играют знания человека

о себе. Возможные Я создаются избирательно, в соответствии с нашим опытом в конкретной сфере деятельности. Вместе с тем они содержат определенную социально-культурную и историческую информацию, обеспечивающую необходимый контекст. Для их создания требуются высокодифференцированное Я, позитивная Я-концепция и Я, тесно связанное с оценкой собственной компетентности. Благодаря установлению целей такие порождают действия.

В психологической литературе описаны три модели взгляд на мир. Люди, воспринимающие его как источник опасности (модель 1), склонны испытывать негативный аффект и считать возможности, открываемые окружением, жестко ограниченными. К этому типу относят людей с повышенным уровнем тревожности и невротиков. Те, кто рассматривает мир как источник добра (модель 2), ощущают позитивный аффект и считают, что окружение предлагает массу возможностей. К этому типу относят оптимистов. Воспринимающие мир безопасным (модель 3) ценят автономию и самодетерминацию. Влияя на него именно через это, они испытывают удовольствие от реализации компетентности. Внешний мир не источник удовольствия или боли и не источник возможностей. К этому типу относятся индивидуалисты. Наконец, можно разделить людей на тех, кто ориентируется на овладение навыками, и тех, кто выбирает результативность. Мотивацией для первых оказывается процесс — чувство самоэффективности, сопровождающее развитие навыков, а для вторых — результат.

Основные положения

1. Появляется все больше данных, убеждающих в способности человека управлять своей мотивацией.
2. Цели:
 - 1) активизируют усилия;
 - 2) способствуют укреплению настойчивости;
 - 3) указывают направление;
 - 4) мотивируют разработку стратегий.
3. Существуют два основных класса целей — отдаленные и ближайшие.
4. Согласно теории Бандуры, ожидания, касающиеся результатов, — это «оценка человеком вероятности того, что некое поведение приведет к определенным результатам», а чувство самоэффективности — «убеждение человека в том, что он способен успешно совершить действия, необходимые для достижения желаемого результата».
5. Мысленное моделирование — эффективный способ стимулирования целенаправленного поведения.
6. Человеку важно научиться преодолевать сомнения в собственных силах, поскольку они ослабляют чувство самоэффективности.
7. Для преодоления сомнений в собственных силах рекомендуются четыре метода: контроль внутренней речи, когнитивное реструктурирование, замена негативных мыслей на позитивные и дистанцирование.

8. Я-концепцию можно рассматривать как знания человека о себе, основанные на опыте в определенной сфере деятельности и отражающие социально-культурную и историческую информацию.
9. «Я» складывается из трех компонентов: инструментальное Я, ожидаемое Я и контролируемое Я.
10. «Я» состоит из двух частей: хранилище («Мое»), включающее ценности и регуляторные процессы, и субъектная автономная часть («Я»), требующая контроля.
11. Для создания множества «возможных Я» необходима высокодифференцированная, позитивная и тесно связанная с оценкой собственной компетентности Я-концепция.
12. Можно выделить следующие модели видения собственного «Я» и окружающего мира:
 - 1) мир враждебен и опасен;
 - 2) мир — источник добра;
 - 3) мир безопасен.
13. Люди, придерживающиеся стратегии овладения навыками, взаимодействуют с миром, развивая свою компетентность, чему способствует чувство самоэффективности.
14. Придерживающиеся стратегии результативности взаимодействуют с миром, осваивая правила, как одержать победу.
15. Лица, стремящиеся к овладению навыками, в отличие от ориентирующихся на достижение цели настроены на научение.

Алфавитный указатель

А

- автоматизированное поведение 107
- агрессия
 - и насилие 378
 - и порнография 380
 - и преступления 395
 - и самоуважение 396
 - как черта характера 371
 - нейробиологические структуры 371
 - половые различия мужчин и женщин 369
- аккомодация 100
- активация
 - и качество выполнения актуальной задачи 260
 - последующей задачи 261
 - определение 213
- активность 322
- активный контроль 578
- алкоголь 344
 - и миопия 349
 - и эффект расторможенности 346
- аминергические клетки 292
- анаболизм 156
- андрогены 189
- андростенедион 369
- анорексия 141
- апноэ и фрагментарный сон 277
- ассимиляция 100
- ассоциативное научение 87
- атрибуция порицания 387

Б

- базальный уровень метаболизма (БУМ) 140
- базовая тендерная идентичность 206
- БДГ-сон
 - и дивергентное мышление 288
 - и консолидация воспоминаний 285
 - и память 286
 - и стресс 287
 - и угроза Я 290
- белки 130
- бессонница 304, 305
- биологическая обратная связь 440
- близость 184
- блокада 92
- брачные стратегии
 - женщин 180
 - мужчин 181

В

- виды
 - агрессии 359
 - нарушения норм экстернальности 387
 - экстернальности 150
- вина и стыд 491
- внешние стимулы 147
- внутренние стимулы 147
- внутренняя мотивация 549
- возбуждение и увлеченность 183
- возврат
 - к употреблению наркотиков 338
 - и предпочтение сложности 547
- восприятие окружающего мира как угрозы 463
- восстановление 327
- время наступления БДГ-сна 287
- врожденная гиперфазия надпочечной железы 201
- вторичное подкрепление и инструментальное научение 94
- выработка половых гормонов 190
- высокий самоконтроль 113
- высокодифференцированная Я-концепция 629
- высокое самоуважение 590
- выученная беспомощность 477

Г

- гашиш 339
- геи и лесбиянки 209
- тендерная идентичность 199
- тендерная роль 199
- генетический фактор 140
- гипергликемия 139
- гиперинсулинемия 140
- гипоталамус 195
- гипотеза о случайном научении 204
- гипофизная/надпочечная реакция 415
- глобальная самооценность 592
- глобальность 480
- гормоны
 - и женская агрессия 368
 - и мужская агрессия 367
- граница шага 540
- группы половых гормонов 189
- гуманистические теории 64

Д

- действие алкоголя 345
- депрессия
 - и алкоголизм 346
 - типа А 471
 - типа В 471
- депривация
 - БДГ-сна и научение 285
 - сна 271
- диабет 139
- диморфизм 195
- дистанцирование от негативных мыслей 622
- дистресс 411
- дистрибутивная справедливость 387
- доконсуммационная фаза 316
- достижение 580
- дофамин
 - и анандамид 339
 - и серотонин 340
- дофаминовая и опиоидная системы 328
- дофаминовая система и норадреналин 336

Е

- естественные награды 94
- естественный отбор 46

Ж

- жиры 128

З

- замещение мыслей 622

И

- игнорирование
 - опасности 634
 - социального одобрения 634
- иерархическая модель мотивации 587
- иерархия потребностей по Маслоу 53
- избавление от наркозависимости 333
- избегающая привязанность 528
- избирательное внимание 86, 224
- изучение тревоги 222
- иммунизация 478
- иммунные системы 417
- имплицитные теории 106
 - модель 1 631
 - модель 2 633
 - модель 3 634
- имплицитные теории компетентности 637

- индивидуализм и рост депрессии 470
- инкрементальная модель 586
- инстинкт 51
- инстинкты и мотивация 47
- инструментальное Я 626
- интенсификация и приобретение потребностей 54
- интеракционная модель Стернберга 186
- искажающая тенденция к переработке 465
- искажающие установки при интерпретации 464
- искажение
 - восприятия 340
 - мыслительных процессов 230
- исследование истоков гомосексуальности 204
- исследования близнецов
 - и женская сексуальная ориентация 201
 - и мужская сексуальная ориентация 200
- исследования сенсорной депривации 220
- источники
 - активации 239
 - самоуважения 593

К

- катаболизм 156
- категории
 - бессонницы 305
 - и обозначения 102
- качество аффективных отношений 493
- классическое обусловливание 90
- когнитивная структура 63
- когнитивная теория 113
- когнитивное реструктурирование 622
- когнитивные теории мотивации 66
- когнитивный рефрейминг 636
- компенсаторная модель сокращенного сна 276
- компоненты
 - мотивации 74
 - повеления 74
- консуммационная фаза 316
- контекст
 - и когнитивные процессы 112
 - и обусловливание 92
- контролируемое Я 627
- контроль
 - внутренней речи 621
 - и овладение навыками 579
- копинг-поведение 512
- кора головного мозга 196

креативность
 и интеллект 560
 и личность 561
 и опыт взрослой жизни 564
 и поощрение 563
 и порядок рождения 565
 и психологический климат 562
 и ранний опыт 564
 и образ себя 563
 как раскрепощенность 562
 определение 559

критичное Я 627

круги реверберации 456

культурный идеал 157

латеральное мышление 567

лечение
 алкоголизма 349
 депрессии 473

либидо 48

лимбическая система 81

личностная
 активация 228
 тревожность 229

ломка 315

ЛСД (диэтиламид лизергиновой кислоты) 339

М

марихуана 339

медиаторы и настроение 84

медитация 438

менопауза 191

метод воспроизведения магнитного резонанса (ММР) 196

методы установления дисциплины 492

механизмы выживания 156

мимика 410

миндалевидная железа 372

миопия 349

моделирование и имитация 378

модель
 выученной беспомощности 475
 Грея 457
 мировосприятия человека, Барлоу 233
 оказания внимания/отстранения
 Лейси и Лейси 240 •
 поведенческого торможения Грея 233
 сна
 Жуве 269
 Хобсона 269

модификация поведения 59

мозговые цепи 79

мозолистое тело 196

мотивационные теории БДГ
 Фогеля 284
 Эллмана 283

мотивация
 к бегу 114
 к исследованию 542
 к соперничеству и эффективность
 работы 258
 эффективности 581

Н

надежда, определение 523

надежда 523
 и негативная обратная связь 524
 и цели 524

надежная привязанность 528

наркозависимость 312

насилие
 контроль и власть 388
 реакции на угрозу 392

наследственная передача депрессии 471

настроение 321

научение
 и выражение сексуальной
 ориентации 207
 творчеству 569
 типа S-R 87

невротизация 56

негативная активационная
 система (НА) 225

негативная эффективность 464

непреодолимость стремления 316

непроизвольные или навязчивые
 мысли 465

неуважение к себе 592

неуверенность и копинг 510

низкий самоконтроль 113

никотин 342

О

обобщенная теория преступлений 395

обусловливание и адаптивное
 поведение 91

объемное внимание 224

овладение
 мастерством 62
 навыками 580

овуляция 190

ограничение в еде 152

ожидаемое Я 626

ожидание 67

ожидания результатов 615
 озабоченность 316
 опросник конструктивного мышления (ОКМ) 434
 оптимальная стимуляция и индивидуальные цели 222
 оптимизм
 и здоровье 522
 и пессимизм 519
 как когнитивный стиль 520
 оптимизм, определение 519
 оптимизм, понятие 523
 опыт, компетентность и предпочтение сложности 547
 основной цикл «отдых/активность» 272
 особенности сновидений 293
 осознаваемые сновидения 299
 ответственность 482
 отказ в любви и внушение 493
 открытость новому опыту 56
 оценка 67
 теории депрессии 482

П

персонализация интернальная/экстер-
 нальная 482
 перфекционизм и депрессия 486
 пессимизм
 и здоровье 484
 и руминации 484
 пессимизм как причина депрессии 483
 поведенческое изменение 158
 повреждение
 вентромедиального нервного
 центра 141
 латеральной зоны гипоталамуса 142
 позитивная
 активационная система (ПА) 225
 Я-концепция 629
 позитивное самоотношение 65
 позитронно-эмиссионная томография
 (ПЭТ) 216
 поиск новизны 324
 поиск новых ощущений
 тендерные и возрастные различия 555
 и моноаминоксидаза 554
 и наследственность 555
 и стили мышления 556
 и стили принятия решения 557
 наркотики и пр. 556
 новизна и постоянство 557
 открытость 556
 поиск опыта 556
 спорт 555

пол, приписываемый при рождении 205
 полезависимость 289
 половой диморфизм 197
 и индивидуальные различия 198
 и мужская сексуальная
 ориентация 200
 половые гормоны
 и игры 194
 и интеллектуальное развитие 192
 и различия 191
 полусуточный ритм 271
 понятие вызова 544
 порнография и агрессия 380
 пороги 371
 постоянство 480
 потеря контроля 466
 потребность в позитивном отношении 65
 предпочтение сложности 540
 представление об изменении себя 353
 представления о контроле 351
 префронтальная область коры
 и регуляция эмоций 459
 привязанность у взрослых 529
 примеры диморфизма 195
 причины достижения и избегания 35
 приятность 56
 протестаны 189
 прогнозирование 254
 продуктивности в научной сфере 255
 среднего суммарного балла 252
 противотревожные препараты 458
 процедурная справедливость 387
 процесс
 организмической оценки 65
 творчества 565
 прочие отделы головного мозга 197
 психическое здоровье 575
 психоактивные наркотики 313
 психоаналитическая теория 204
 пути подкрепления 80

Р

рак 445
 прямые и косвенные влияния 445,
 449-450
 распад 327
 распределенное внимание 224
 расстановка приоритетов 243
 расстройства памяти и внимания 341
 расход энергии 140
 реагирование на стимул 86
 реактивные ожидания 619
 реакция копинга 421

- результативная эффективность 514
 релаксация 439
 рецепторная ориентация 86
 ритмическая активность нервной системы 239
 роль вкуса 132
 руминационные мысли 456, 466
 руминация 640
- С**
- самоконтроль 578
 самонаблюдение 605
 самореагирование 606
 саморегуляция 605
 активации и внимания 262
 и теории мира 636
 и теории Я 638
 поведения 44
 самоуважение
 и безусловная любовь 599
 и тендерные различия 594
 и реакции на 595
 и родители 598
 и Я-концепция 601
 низкое 594
 развитие 596
 определение 590
 самооценка 606
 самоэффективность 68, 514
 сексуальная пластичность человека 209
 сексуальные Я-концепции 184
 семейная обстановка и алкоголь 348
 сенсорная перегрузка
 и качество работы 244
 механизмы устранения 240
 понятие 240
 преодоление 243
 символическая, или вторичная награда 94
 синапсы 82
 система ГАБК 241
 системы
 активации 228
 социальной поддержки 529
 ситуационная
 активация 228
 тревожность 228
 смысл сновидений
 Картрайт 297
 Крамер 298
 Крик и Митчисон 296
 Фрейд 295
 Хартманн 298
 Хобсон 296
- сознательность 56
 сокращение
 времени сна 273, 274
 изменения 274
 состояние неравновесия 100
 социально-когнитивные теории
 постановки целей 68
 социобиологическая теория 75
 специфическое динамическое воздействие (СДВ) 140
 способность к планированию 506
 справедливость во взаимодействиях 387
 стадии
 сна 273
 формирования гомосексуальной идентичности 207
 стили привязанности 528
 стимуляция сенсорных систем 240
 стойкая личность 442
 стратегия
 овладения навыками 637
 результативности 637
 стресс
 и депрессия 474
 и здоровье 444
 и иммунная система 416
 и неспецифическая иммунная система 417
 и социальная поддержка 430
 и социальные факторы 425
 контролируемые ситуации 429
 неконтролируемые ситуации 429
 определение 411
 реагирование 424
 регуляторы 430
 стрессогенные стимулы 420
 теория Эпштейна 433
 человек и окружающая среда 425
 энергия и иммунитет 419
 структура мозга и области мозга 79
 субъективная трудность 615
 суммарная активация 262
 сущностная модель 586
 схемы подкреплений 59
 сценарии сексуального поведения 172
 счастье 499
 и копинг 508
 как адаптивное поведение 504
- Т**
- талант 582
 теории
 внутренней мотивации 41

теории (продолжение)
 компетентности 581
 мира и теории Я 639
 научения 57
 оценки вероятностей 67
 постановки целей 68
 социального научения 60
 субъективного благополучия 466

теория
 атрибуции 111
 генетического эгоизма 75
 депрессии Бека 484
 дискретных эмоций 491
 застенчивости Кагана 231
 инстинктов Фрейда 48
 исследовательского поведения 540
 когнитивного выбора 584
 когнитивного диссонанса 105
 локуса контроля 112
 оппонентного процесса 92
 оптимальной стимуляции
 поведения 218
 побуждений (драйвов) Халла 57
 подкреплений Скиннера 58
 потребностей 39
 потребностей Мюррея 51
 привязанности 526
 принуждающего действия 382
 и алкоголь 384
 издержки 383
 иррациональное принуждение 384
 навыки и издержки 384
 понятия 382
 развития компетентности Двек 585
 расхождения Я 627
 самодетерминации 549
 самооффективности 615
 сна Хартманна 300
 социального научения 582
 социальных побуждений 94, 113
 целей 40
 экстраверсии/интроверсии
 Айзенка 231

тест тематической апперцепции
 (ТАТ) 53, 581
 типы депрессии 468
 толерантность 313
 тревожная/амбивалентная
 привязанность 528

У
 увлеченность и счастье 507
 угасание условного рефлекса 91

углеводы 128
 управление
 вниманием 87
 информацией 244
 негативными мыслями 621
 уровень
 активации и эффективность
 работы 228
 нейротизма и БДГ-сон 291
 условные стимулы и модель Грея 460

Ф

факторный анализ 55
 факторы употребления алкоголя 348
 физическая активность 140
 физические упражнения 440
 физическое здоровье 576
 фобии и панические атаки 460
 фрустрация 374
 генерализация и торможение 376
 и направленность поведения 375
 понятие замещения 375
 слепая ярость 376
 функции Я-концепции 625

Ц

целевые задачи 223
 цикл насилия 378
 циркадный ритм 270

Ч

частичное подкрепление 94
 чувство
 самооффективности 615
 субъектности 580

Ш

шкала
 локуса контроля 576
 поиска ощущений 552
 школа бихевиоризма Уотсона 57

Э

эволюционная теория 46
 эволюция
 и биология любви 179
 сознания 606
 эвтресс 411
 эго-ориентированная позиция 64
 экспириенциальная система обработки
 информации 106
 экстази 341

650 Алфавитный указатель

экстраверсия 55

электроэнцефалограмма 215

эмоции, определение 408

эмоциональная реакция 41

эмпатия 393

эндорфины 328

и стресс 416

эстрогены 189

эффект йо-йо 143

Я

Я-концепция и оценка
компетентности 630

Роберт Е. Фрэнкин
Мотивация поведения:
биологические, когнитивные и социальные аспекты
5-е издание

Перевели с английского В. Белоусов, А. Ракитина

Главный редактор	<i>Е. Строганова</i>
Заведующий редакцией	<i>Л. Винокуров</i>
Руководитель проекта	<i>Е. Цветкова</i>
Выпускающий редактор	<i>А. Борт</i>
Научный редактор	<i>Е. Ильин</i>
Литературные редакторы	<i>Л. Лобень. Е. Трофимов</i>
Художественный редактор	<i>Р. Яцко</i>
Корректор	<i>Н. Сулейманова</i>
Верстка	<i>О. Бельмас</i>

Лицензия ИД № 05784 от 07.09.01.

Подписано в печать 26.04.03. Формат 70X100/16. Усл. п. л. 52,89.
Тираж 4000 экз. Заказ № 66.

О О О «Питер Принт». 196105, Санкт-Петербург, ул. Благодатная, д. 67в.

Налоговая льгота - общероссийский классификатор продукции ОК 005-93, том 2; 953005 - литература учебная.

Отпечатано с готовых диапозитивов в ФГУП «Печатный двор» им. А. М. Горького
Министерства РФ по делам печати, телерадиовещания и средств массовых коммуникаций.
197110, Санкт-Петербург, Чкаловский пр.. 15.



Роберт Фрэнкин получил докторскую степень по философии в Клэрмонтском университете (США, штат Калифорния), начал свою карьеру в Университете Калгари (Канада, штат Альберта), где вскоре стал профессором. За 32 года работы в Университете Калгари опубликовал более 40 научных статей. Его книга «Мотивация поведения» популярна во многих университетах Канады, США и всего мира.

Эта книга знакомит с теориями мотивации, которые рассматриваются с точки зрения биологических и психологических факторов, лежащих в основе поведения человека. Автор обращается к наиболее часто возникающим вопросам, например: «Почему одни из нас более организованны, чем другие?», «Почему мы мечтаем?», «Почему некоторым людям так трудно избавиться от лишнего веса?». Объясняя причины наших поступков в повседневной жизни, Р. Фрэнкин тематически организует материал, чтобы показать, как биологический, когнитивный компоненты и компонент научения взаимодействуют с индивидуальными различиями, определяющими поведение.

Написанная доступно, не перегруженная терминами, эта книга будет полезна не только студентам и преподавателям соответствующих специальностей, но и всем, кого интересуют механизмы нашего поведения.

Спрашивайте в книжных магазинах или заказывайте по почте
КНИГИ ИЗДАТЕЛЬСТВА «ПИТЕР»



Заказ наложенным платежом:

197198, С.-Петербург, а/я 619
e-mail: postbook@piter.com
для жителей России

61093, г. Харьков-93, а/я 9130, ООО «Питер»
e-mail: piter@tender.kharkov.ua
Тел.: (0572) 23-75-63,
28-20-05 (факс)
для жителей Украины



Посетите наш web-магазин:
www.piter.com

ПИТЕР
WWW.PITER.COM