Абрахам МАСЛОУ*

МОТИВАЦИЯ И ЛИЧНОСТЬ[1]

Глава 3. ПРЕДИСЛОВИЕ К ТЕОРИИ МОТИВАЦИИ. ИНДИВИДУУМ КАК ИНТЕГРИРОВАННОЕ ЦЕЛОЕ

Первое положение теории мотивации гласит: индивидуум – это интегрированное, организованное целое. Данное теоретическое положение не содержит в себе ничего нового, это «Отче наш» психологии, первая заповедь любого психолога, которую мы, греховодники, так часто забываем, проводя экспериментальные исследования. Пора, наконец, четко уяснить, что пока мы не осознаем экспериментальную и теоретическую значимость данного положения, мы не сможем приблизиться к построению теории мотивации, и все наши эксперименты будут бесполезны. В рамках теории мотивации это общее положение влечет за собой множество специфических последствий. Так, например, соглашаясь с ним, мы предполагаем также, что мотивация соотносится не с какой-то частью индивидуума, а со всем индивидуумом как таковым. Такие словосочетания, как «потребность желудка» или «генитальная потребность» в хорошей теории мотивации неуместны. Потребность – это всегда потребность индивидуума. Потребность в еде испытывает Джон Смит, а не желудок Джона Смита. Удовлетворение потребности приносит удовлетворение индивидууму, а не какому-то его органу. Пища утоляет голод Джона Смита, а не голод его желудка.

Зачастую те из экспериментаторов, которые рассматривают голод Джона Смита как функцию пищеварительного тракта Джона Смита, упускают из вида тот факт, что голод воздействует не только на пищеварительную функцию индивидуума, но и на другие, а возможно даже, на большинство его функций. Трансформируется его восприятие (голодный человек совсем по-другому воспринимает пищу), иначе функционирует его память (его преследуют воспоминания о вкусной пище), изменяются эмоции (он становится напряжен-

* Маслоу Абрахам Харольд (1908–1970) – американский психолог, профессор политики, один из лидеров гуманистической психологии.

[1] *Maslow Abraham H.* Motivation and Personality (2nd ed.) N.Y., 1970; СПб., 1999. Пер. А.М. Татлыбаевой.

ным и нервозным). Ход и содержание мыслительных процессов также становятся иными (голодного человека вряд ли увлечет решение алгебраической задачи, скорее, он будет думать о том, где бы ему поесть). Этот перечень можно продолжать до бесконечности, пока не будут перечислены практически все функции человека, как физиологические, так и психические. Проще говоря, если уж Джон Смит голоден, то он голоден весь, перед нами уже не тот человек, каким был Джон Смит полчаса назад.

Голод как парадигма

Рассмотрение голода в качестве парадигмы, в качестве модели прочих мотивационных состояний в корне неверно как с точки зрения теории, так и в практическом смысле. Стоит задуматься поглубже, и становится очевидно, что голод – скорее специфический, нежели общий, тип мотивации. По сравнению с другими мотивациями голод более «изолирован» (я употребляю это слово в том же значении, в каком его употребляли гештальт-психологи и гольдштейнианцы); он не столь генерализован, как другие мотивации; и наконец, в отличие от других мотиваций, он имеет под собой всем известную соматическую основу, что вообще-то достаточно необычно для мотивации. Какие мотивы чаще всего движут человеком? Чтобы ответить на этот вопрос, достаточно вспомнить какой-нибудь день из своей жизни, восстановить в памяти мысли, одолевавшие вас, и желания, руководившие вами на протяжении этого дня. Скорее всего, в результате подобного интроспективного анализа вы придете к выводу, что большинство ваших желаний было связано с приобретением одежды или нового автомобиля, с потребностью в дружеском участии, в компании, похвале, престиже и тому подобных вещах. Обычно мы относим эти потребности к разряду вторичных, или культуральных, в отличие от «истинных», или первичных потребностей, которые мы называем физиологическими нуждами. Но на самом-то деле именно эти потребности более существенны для нас, более естественны. Поэтому в поисках парадигмы логичнее было бы обратиться не к голоду, а к какой-нибудь из этих потребностей.

Долгое время бытовало мнение, что все потребности построены по образцу первичных нужд, что культуральные потребности ведут себя точно так же, как физиологические. Но сегодня мы можем с полной уверенностью утверждать, что это не так. Большую часть человеческих потребностей невозможно изолировать, подавляющее большинство из них не имеет локальной соматической основы. Практически ни одна из потребностей не возникает обособленно, в отрыве от других. (Если человек хочет заработать денег, это вовсе не

означает, что его радует шорох купюр и звон монет.) Почему бы нам не взять за образец мотивации потребность такого рода, хотя бы ту же потребность в деньгах? Вместо того, чтобы исследовать «чистое» физиологическое состояние или, вернее, некую парциальную потребность, например, голод, было бы правильнее углубиться в изучение потребностей более фундаментальных, вроде потребности в любви. Сегодня, основываясь на имеющихся данных, я могу со всей уверенностью заявить, что, сколь бы велики ни были наши знания о голоде, они нисколько не помогут нам в понимании стремления к любви. Я возьму на себя смелость утверждать, что глубокое познание потребности в любви может дать нам гораздо больше для понимания мотивации как таковой (и в том числе потребности в пище), чем непосредственное изучение голода.

В данной связи уместно вспомнить критическое отношение гештальт-психологии к понятию простоты. Потребность в пище, на первый взгляд куда как более простая, чем потребность в любви, на самом деле не столь проста. Иллюзия простоты возникает при выборочном рассмотрении отдельных, изолированных, относительно самостоятельных проявлений и процессов. Но даже и в таком случае рано или поздно мы обнаружим, что по-настоящему важные процессы в обязательном порядке динамически взаимосвязаны со всем тем, что важно для человека в целом. Однако, если так, то имеет ли смысл принимать за образцы потребности, столь далекие от комплексного отражения целостности индивидуума? Может быть, причина столь большого интереса науки к потребности в пище состоит в том, что эта потребность легче других поддается исследованию с помощью знакомых инструментов, традиционных (но не обязательно точных) методик, которые изолируют, редуцируют, обособляют ее? И все-таки, если уж выбирать, какие проблемы подлежат исследованию в первую очередь – тривиальные, но легко разрешаемые, или же сложно постижимые, но чрезвычайно важные, – то я бы отдал предпочтение последним.

Цель и средство

Если проанализировать наши обычные желания, то мы обнаружим, по меньшей мере, одну общую объединяющую их характеристику. Я говорю здесь о том, что эти желания предстают перед нами не как цель, но скорее как средство достижения некой цели. Человек желает заработать побольше денег, чтобы купить новый автомобиль. В свою очередь, автомобиль он хочет купить для того, чтобы не чувствовать себя «хуже» соседа, который недавно купил новый автомобиль, то есть для того, чтобы сохранить самоуважение, уважение

и любовь окружающих. Взявшись за анализ человеческих желаний (я имею в виду осознанные желания), мы очень скоро обнаружим, что за каждым из них стоит какое-то другое, более фундаментальное желание, которое правильнее было бы назвать целью или ценностью. Другими словами, при анализе человеческих желаний мы сталкиваемся с той же ситуацией, что и при анализе психопатологической симптоматики. Изучение симптомов – крайне полезное занятие, но всегда следует помнить, что нас интересует не симптом сам по себе, а его значение, его причины и последствия. Изучение отдельного симптома почти бессмысленно, но анализ общей динамики симптомов полезен и плодотворен, потому что только на основании такого анализа мы можем поставить правильный диагноз и назначить курс лечения. Так же и отдельно взятое желание интересно нам не само по себе, а только в связи с конечной целью, проявляющейся в нем, в связи с его потаенным смыслом, подоплекой, вскрываемыми только посредством глубинного анализа.

Глубинный анализ тем и хорош, что всегда подразумевает существование некой личностной цели, или потребности, глубже которых уже ничего нет, удовлетворение которых само по себе есть целью. Характерная особенность этих потребностей состоит в том, что они, как правило, не обнаруживают себя непосредственно, а выступают скорее как своеобразный концептуальный источник множества специфических, осознаваемых желаний. Другими словами, именно эти базовые цели и стремления должны быть главным предметом исследования человеческой мотивации.

Все вышеизложенное заставляет нас сформулировать одно очень важное требование, которое необходимо учитывать при построении мотивационной теории. Поскольку базовые цели не всегда представлены в сознании, то нам придется иметь дело с очень сложной проблемой – с проблемой бессознательного. Изучение только сознательной мотивации, даже самое тщательное, оставляет за рамками рассмотрения очень многие человеческие мотивы, которые не менее, а, быть может, и более важны, чем те, что представлены в сознании. Психоанализ неоднократно демонстрировал нам, что связь между осознаваемым желанием и лежащей в его основе базовой неосознаваемой целью не обязательно прямолинейна. Эта взаимосвязь может быть даже отрицательной, как это бывает в случае реактивных образований. Таким образом, мы должны признать, что отрицание роли бессознательного делает невозможным построение теории мотивации.

Желания и культура

В нашем распоряжении имеется достаточно антропологических данных, указывающих на то, что люди гораздо меньше отличаются друг от друга в своих фундаментальных потребностях, нежели в повседневных, осознаваемых желаниях. В пользу этого утверждения говорит тот факт, что представители разных культур прибегают к разным, порой совершенно противоположным способам удовлетворения одной и той же потребности, например, потребности в самоуважении. В одной культуре для удовлетворения этой потребности человеку нужно стать удачливым охотником, в другой – хорошим врачом, в третьей – отважным воином, в четвертой – быть эмоционально сдержанным человеком и т. д. и т. п. Очевидно, что стремление стать удачливым охотником и стремление стать хорошим врачом служат достижению одной и той же фундаментальной, конечной цели. Поэтому при классификации эти два несоизмеримых на первый взгляд желания логичнее было бы объединить в рамках одной категории, игнорируя крайнюю несхожесть их поведенческих проявлений. Очевидно, что цель гораздо более универсальна, чем средства достижения этой цели, потому что средства обязательно подвержены влияниям конкретных особенностей культуры, традиций и стереотипов.

Множественные мотивации

Опыт исследования психопатологии еще раз доказывает нам, что посредством осознанного желания и поведенческих актов, мотивированных этим желанием, человек может осуществлять и выражать совсем иные, неосознаваемые им желания. Поясним нашу мысль. Известно, что осознанное половое влечение и продиктованное им сексуальное поведение – чрезвычайно сложные феномены, и сложны они именно потому, что за ними могут стоять различные неосознаваемые желания. Если у одного человека половое влечение может быть обусловлено потребностью в самоутверждении, то у другого – стремлением произвести впечатление, у третьего – потребностью в эмоциональной близости, в дружбе, безопасности и любви, у четвертого – комбинацией нескольких или всех перечисленных потребностей. Разные люди могут совершенно одинаково интерпретировать свое половое влечение; очевидно, что почти любой человек скажет сам себе, что ищет полового удовлетворения. Но мы-то знаем, что все далеко не так просто, знаем, что слишком часто толкование человеком своих желаний и поступков бывает ложным, и будем стремиться к тому, чтобы постичь те фундаментальные потребности,

которые стоят за осознанными желаниями и внешними проявлениями этих желаний. (Все вышесказанное верно и в отношении консумматорных реакций.)

В подтверждение этого тезиса можно привести еще один аргумент.

Как известно, за одним и тем же психопатологическим симптомом у разных людей могут стоять разные, порой диаметрально противоположные желания. Так, например, истерический парез может быть вызван и стремлением к мести, и потребностью в жалости, и жаждой любви, и потребностью в уважении. Анализ осознаваемых желаний и психопатологических симптомов *только* с поведенческих позиций равносилен добровольному отказу от понимания *мотивации* поведения. Хочу подчеркнуть – сам по себе факт, что один и тот же поведенческий акт, одно и то же осознанное желание могут иметь в своей основе разные мотивы, достаточно необычен.

Мотивационные состояния

Любое психологическое или физиологическое состояние, любое изменение организма в какой-то мере связано с мотивацией, в каком-то смысле есть мотивационным состоянием. Если мы говорим, что человек чувствует себя отверженным, то что это означает? Статическая психология спешит после этого заявления поставить точку, в то время как динамическая психология поставит двоеточие, ибо это заявление неизбежно влечет за собой множество других, каждое из которых требует эмпирической проверки. Чувство отверженности охватывает *всего* человека, оно сказывается на его соматическом и психическом состоянии. В частности, мы можем сказать, что человек, чувствующий себя отверженным, напряжен, что он несчастен. Его чувство воздействует не только на его физическое состояние, оно автоматически и неизбежно пробуждает к жизни иные чувства и желания самой разнообразной окраски, такие, например, как неотступное желание завоевать любовь окружающих, всевозможные защитные реакции, нарастающее чувство враждебности и т. п.

Следовательно, подлинное понимание состояния, которое мы описали словами «он чувствует себя отверженным», возможно только в том случае, если мы расширим его длинным рядом прочих заявлений, каждое из которых обрисует отдельный аспект состояния отверженного индивидуума. Говоря иначе, уже само чувство отверженности мы должны понимать как мотивационное состояние. У меня складывается впечатление, что современные теории мотивации исходят, как правило, из ошибочной трактовки мотивационного состо-

яния как особого, специфического, обособленного от процессов, происходящих на соматическом и личностном уровнях. А между тем любая претендующая на убедительность теория мотивации должна исходить из противоположного допущения, должна предполагать, что мотивация непрерывна, бесконечна и изменчива, что она выступает универсальной характеристикой практически любого организмического состояния.

Взаимосвязь мотиваций

Человек – существо желающее. Человек крайне редко бывает полностью удовлетворен, а если и бывает, то очень недолго. Стоит ему удовлетворить одно желание, на его месте тут же возникает другое, затем третье, четвертое, и так до бесконечности. Желание непрекращающееся и неизбывное есть характерной особенностью человека, оно сопровождает его на протяжении всей жизни. Назрела необходимость изучения взаимосвязей между различными мотивациями. Устремившись к глубокому и широкому пониманию этих взаимосвязей, мы вынуждены будем отказаться от пагубной склонности изолировать одни мотивационные единицы от других. До тех пор, пока мы будем изучать лишь внешние проявления потребности или желания, поступка, совершенного под действием потребности или желания, удовлетворения, полученного от достижения желанной цели, – до тех пор наше представление о мотиве будет изолированным, единичным, частным, искусственно выдернутым из общей картины мотивационной жизни индивидуума. Внешнее проявление частного мотива практически всегда зависит от общего уровня удовлетворенности или неудовлетворенности потребностей организма, то есть от того, насколько удовлетворены прочие, более фундаментальные, более сильные по сравнению с ним потребности. Очевидно, что если бы ваш желудок постоянно был пуст, если бы вы все время изнывали от жажды, если бы вам каждодневно угрожали землетрясения и наводнения, если бы вы все время ощущали на себе ненависть окружающих, то у вас никогда не возникало бы желания написать ноктюрн, доказать теорему, украсить свой дом, красиво одеться.

До сих пор теории мотивации незаслуженно обходили своим вниманием два чрезвычайно важных момента. Во-первых, человек крайне редко бывает удовлетворен абсолютно, а если и бывает, то очень недолго, чаще всего он бывает лишь *более или менее* удовлетворен; а во-вторых, существует своего рода «иерархия препотентности» желаний, в которой одни желания более сильны, нежели другие.

К вопросу о перечнях потребностей

Следует раз и навсегда отказаться от бессмысленных попыток перечислить и каталогизировать человеческие потребности и желания. Я могу привести несколько теоретических доводов, которые, надеюсь, убедят вас в теоретической несостоятельности подобных перечней. Во-первых, любая каталогизация подразумевает равнозначность всех составляющих каталога, их равноправие и равновероятность. Но подобного равенства среди потребностей не существует, вероятность, с которой нас охватывают те или иные желания, зависит от того, в какой мере удовлетворены иные, более фундаментальные желания. Ни о какой равновероятности пробуждения желаний не может быть и речи.

Во-вторых, сама структура каталога, само присвоение потребностям неких «инвентарных номеров» предполагает их взаимную изолированность, независимость друг от друга. А между тем, ни одна из человеческих потребностей, ни одно из человеческих желаний не может быть отлучено от прочих потребностей и желаний.

В-третьих, такого рода перечни составляются, как правило, на основе внешних, поведенческих проявлений, а это значит, что в них нет места новому знанию о динамической природе потребностей. Например, в такого рода каталогах не может быть отражен парадокс, заключающийся в том, что одно желание служит способом выражения иных желаний.

Инвентаризация потребностей бессмысленна еще и потому, что мотивационную жизнь нельзя рассматривать как сумму изолированных, дискретных величин, скорее, нужно говорить о спецификационной иерархии потребностей. Уже само количество включаемых в подобные списки потребностей практически всецело зависит от того, с какой степенью спецификации автор каталога склонен анализировать их. Побуждения, составляющие мотивационную жизнь индивидуума, не равновелики и не равнозначны, как доски забора, скорее, их можно представить в виде множества сундуков на ветвях дуба, в каждом из которых спрятано по три хрустальных ларца, а в каждом из этих трех ларцов лежит по десять соколиных яиц, а в каждом из этих десяти яиц – по пятьдесят иголок с кащеевой смертью и так далее. Уместна здесь и аналогия с гистологическим исследованием: для того, чтобы увидеть разные части клетки, требуется разная степень увеличения. Например, потребность в удовлетворении или потребность в балансе включает в себя потребность в пище, которую на ином специфическом уровне мотивации можно назвать потребностью в наполнении желудка, последняя, в свою очередь, включает в себя потребность в белках, которая, в свою очередь,

включает в себя потребность в определенном типе белков и т. д. Однако большинство известных нам классификаций потребностей представляют собой неразборчивую комбинацию потребностей и побуждений разной степени специфичности. В результате ни у кого не вызывает удивления тот факт, что в одном списке фигурирует три-четыре потребности, а в другом – целая сотня. При желании можно создать «перечень», в котором будет фигурировать лишь одна потребность, и равноправным такому списку будет другой, объединяющий в себе миллион желаний, – все будет зависеть лишь от того, насколько скрупулезным окажется ученый-каталогизатор. Пора уже осознать, что каждая из фундаментальных человеческих потребностей, на самом деле, представляет собой набор или коллектор разнообразных желаний, и подходить к его анализу следует так же, как к анализу фундаментальных категорий. Другими словами, взявшись за «инвентаризацию» фундаментальных человеческих потребностей, нужно понимать, что дело не ограничится созданием некоего реестра или каталога желаний, скорее нам предстоит произвести их абстрактную классификацию.

В дополнение к вышесказанному нужно добавить, что все когда-либо публиковавшиеся перечни потребностей имеют один принципиальный недостаток, и заключается он в следующем. Эти перечни подразумевают, что человек, испытывающий одну из потребностей, не может в то же самое время испытывать другую. Однако, как мы уже говорили, отношения между потребностями не подчинены принципу взаимоисключаемости. Напротив, потребности так тесно переплетены друг с другом, что отделить одну от другой практически невозможно. Кроме того, если взглянуть критическим взором на существующие ныне теории позывов, нельзя не заметить, что уже само понятие «позыв» (drive), как правило, обусловлено нашей склонностью рассматривать все человеческие потребности по аналогии с потребностями физиологическими. И действительно, имея дело с потребностями физиологического ряда, совсем несложно отделить позыв от мотивированного поведения и объекта-цели, однако это становится практически невозможным, когда мы говорим о человеческом желании любить и быть любимым. В этом случае позыв, желание, объект-цель и направленная на его достижение активность предстают перед нами как неразделимое, интегрированное целое.

Классификация мотивов

Данные, имеющиеся в нашем распоряжении, ясно указывают на то, что все-таки существует способ выстроить разумную и действительно фундаментальную классификацию мотивов, но только в том

случае, если в ее основание мы положим фундаментальные человеческие цели, или фундаментальные потребности. Нельзя начинать строительство с простого перечисления позывов в обычном смысле этого понятия (позывы скорее «влекут», нежели «подталкивают»). Динамический подход к мотивации предполагает за ней непрерывное движение, непрестанное изменение, и лишь фундаментальные цели предстают перед нами как постоянные, неизменные величины. Я уже привел достаточно доводов в пользу такого подхода и не стану их перечислять вновь. Очевидно, что поведение как таковое не может лечь в основу классификации мотивов, поскольку, как я уже говорил, один и тот же поведенческий акт может быть продиктован самыми разными желаниями. Та же самая причина не позволяет нам принять в качестве основания классификации объект-цель. Поиск пищи, последующее пережевывание и поглощение ее может быть продиктовано не столько потребностью в пище, сколько потребностью в безопасности. За половым влечением, за ухаживанием и последующим совокуплением может стоять и потребность в половом удовлетворении, и потребность в самоутверждении. Понятно, что основанием для построения классификации мотивов, которая отражала бы непрестанную динамику мотивации человека, не может стать ни объект-цель, ни позыв, осознанный с помощью интроспекции, ни поведенческий акт, вызванный им. Таким образом, последовательно исключив все основания классификации, кроме фундаментальных, и, как правило, неосознаваемых целей и потребностей, мы вынуждены сделать вывод, что именно они и служат единственным надежным основанием для построения теории мотивации.

Мотивация и эксперименты на животных

Академические психологи, обращаясь к проблеме мотивации, как правило, опираются на данные, полученные в ходе экспериментов над животными. Гордое заявление о том, что человек – не лабораторная крыса, может показаться и банальным, и смешным, но, к сожалению, я вынужден прибегнуть к подобной аргументации, потому что теоретические рассуждения академических психологов слишком часто основываются только на результатах подобных лабораторных экспериментов. Разумеется, данные, полученные на животных, могут принести большую пользу при аккуратном их использовании и разумной интерпретации.

Хочется привести еще несколько доводов в пользу выдвинутого здесь тезиса о необходимости антропоцентрического подхода к исследованию мотивации, в противовес зооцентрическому подходу.

Обратимся к концепции инстинкта. Если мы определим инстинкт как мотивационную единицу, в которой позыв, мотивированное поведение и объект-цель, или желанный аффект, наследственно детерминированы, то, поднимаясь по филогенетической лестнице, мы обнаружим устойчивую тенденцию к угасанию инстинктов. Если лабораторная крыса демонстрирует яркие проявления пищевого, полового и материнского инстинктов, то у обезьян половой инстинкт (в нашем понимании инстинкта) угасает, а пищевой инстинкт модифицируется; в неизменном виде у обезьян сохраняется только материнский инстинкт. У человека мы не обнаружим ни одного из выше перечисленных инстинктов в чистом виде; его поведение, связанное с выбором объекта-цели, мотивировано сплавом, конгломератом различных наследственных рефлексов, врожденных позывов, индивидуального и культурального опыта (см. главу 6). Например, сексуальный позыв, позыв в чистом виде и у человека имеет наследственную природу, но выбор сексуального объекта или выбор конкретных форм сексуального поведения выступает функцией опыта и научения.

То же самое можно сказать и о пищевом инстинкте. Чем выше уровень организации животного, тем менее значимой становится роль голода в мотивации пищевого поведения, и тем более важное значение приобретают вкусы и пристрастия. Крысы не столь разборчивы в еде, как обезьяны, а обезьяне в этом отношении очень далеко до человека.

И наконец, на вершине филогенетической лестницы, утратив один за другим все животные инстинкты, мы обретаем культуру как инструмент адаптации. Раз уж нам приходится подкреплять свои теоретические рассуждения о мотивации данными, полученными на животных, то мы должны четко осознавать всю ограниченность этих данных. Может быть, тогда мы предпочтем эксперименты, проведенные не на крысах, а на обезьянах, хотя бы по той простой причине, что человек гораздо больше похож на обезьяну, чем на крысу, что вполне убедительно продемонстрировали Харлоу и другие исследователи приматов.

Окружающая среда

До сих пор я говорил только о природе организма, но настало время сказать хотя бы несколько слов о ситуации, или среде, в которой существует организм. Прежде всего, мы должны признать, что мотивация редко проявляет себя в поведении, не связанном с конкретной ситуацией или с конкретными людьми. Теория мотивации обязана учитывать культуральные факторы и должна исходить из того, что

они определяют не только среду существования индивидуума, но и его жизнедеятельность.

Акцентировав внимание на факторе среды, мне остается лишь предостеречь ученых-теоретиков от чрезмерного внимания к этому фактору, призвать их не преувеличивать роль внешних, культуральных, средовых, ситуационных влияний. В конце концов, главным объектом нашего исследования служит организм и его природа. Не стоит впадать в другую крайность, не стоит преувеличивать роль среды и видеть в организме лишь один из объектов среды, приравнивать его к тем целям, к которым он устремлен или к тем преградам, которые препятствуют его стремлениям. Ведь и объект-цель, и преграда, встающая на пути к ней, порождены не только средой, но и *создаются* самим индивидуумом, и обсуждать их нужно в терминах, учитывающих и то, и другое влияние. Я затрудняюсь дать универсальное определение понятию «среда», но не вижу иного способа описать среду, кроме как через призму конкретного организма, функционирующего в ней. Рассуждая о ребенке, который, стараясь завладеть каким-то ценным для него объектом, встречает на своем пути преграду, мы должны понимать, что ребенок не только определяет объект как нужный или важный, он в то же самое время способен воспринять возникшую на пути преграду именно как преграду. С точки зрения психологии здесь еще нет барьера, пока это только результат взаимодействия среды с конкретным индивидуумом, стремящимся к желанной цели.

У меня складывается впечатление, что теории среды и неадекватные, ошибочные теории мотивации подпитывают друг друга, они жизненно необходимы друг другу. Например, теория мотивации, построенная только на анализе поведения, нуждается в теоретических аргументах теории среды, без них она утрачивает всякий смысл. То же самое можно сказать и о тех мотивационных теориях, авторы которых склонны преувеличивать роль позыва и принижают значимость фундаментальных человеческих потребностей и целей, – чтобы быть хоть сколько-нибудь убедительными, такие теории вынуждены обращаться к ярким, материальным аргументам теории среды. Напротив, те исследователи, которые отдают должное изучению фундаментальных человеческих потребностей, не так привязаны к аргументации «средовиков» толка, им известно, что эти потребности сравнительно постоянны, гораздо более независимы от ситуации и среды, в которой находится организм. Человек не столь жестко ограничен в способах адекватного и эффективного удовлетворения фундаментальной потребности, можно сказать, что сама фундаментальная потребность организует, а, быть может, даже и творит окружающую человека реальность. Облекая эту же мысль в другие слова, скажу,

что, если согласиться с предлагаемым Коффкой делением среды на географическую и психологическую, то понять, каким образом географическая среда обитания становится психологической средой можно, лишь смирившись с мыслью, что организм, находясь в определенной среде, постоянно стремится организовать ее в соответствии со своими психологическими нуждами.

Отсюда мораль – теория мотивации должна учитывать фактор среды, но не должна при этом превращаться в теорию среды, в противном случае на наших попытках понять природу постоянства организма и на желании целиком посвятить себя изучению мира, в котором организм пребывает, можно будет поставить жирный крест.

Чтобы не продолжать приводить один довод за другим, подчеркну, что перед нами стоит задача создания теории мотивации, а не теории поведения. На поведение человека оказывают воздействие очень разнородные факторы, в их числе есть и факторы мотивации, и факторы среды. Если мы беремся за изучение мотивации, то это вовсе не означает, что мы будем игнорировать факторы среды, откажемся от изучения ситуационных детерминант. И те, и другие факторы по праву должны занять подобающее им место в общей структуре знания о человеке.

Интеграция

Теория мотивации основывается на предпосылке, гласящей, что в обычном состоянии организм функционирует как единое, интегрированное целое, но она не имеет права не обращать внимания на исключения из этого правила. Речь идет об отклонениях от нормы, к которым мы относим изолированные, специфически автоматические, различного рода сегментарные реакции, а также разнообразные проявления диссоциации или дезинтеграции.

По-видимому, наибольшей степени интеграции организм достигает в моменты наивысшей радости, творческого вдохновения, успешного решения какой-то задачи или же в критические моменты, когда он оказывается в ситуации угрозы. Если угроза слишком велика или организм недостаточно силен, чтобы противостоять ей, происходит дезинтеграция. Однако чаще бывает, что организм сохраняет целостность благодаря своей гибкости и способности к приспособлению.

Я убежден, что большая часть феноменов, которые представляются нам специфичными, изолированными, на самом деле не таковы. Очень часто при помощи глубинного анализа обнаруживается, что они логично вписываются в общую структуру, – ярким примером тому могут служить конверсионные истерические симптомы. Конечно, иногда интерпретация тех или иных специфических реакций как

проявлений дезинтеграции бывает обусловлена элементарным невежеством, но в то же самое время в нашем распоряжении уже имеется достаточно знаний, чтобы понимать, что существуют такие условия, которые вынуждают организм отвечать изолированными, сегментарными, не интегрированными реакциями. Мы постепенно свыкаемся с мыслью о том, что подобные феномены не всегда следует трактовать как негативные, как проявления слабости или патологии. Мы уже готовы видеть в них проявления одной из важнейших способностей организма – способности к избирательности, благодаря которой организм может сохранить силы для решения более насущных задач, реагируя на незначимые, известные или несложные ситуации вполсилы, с помощью парциальных, сегментарных, изолированных действий и реакций.

Немотивированное поведение

Зная наперед, что большинство психологов не согласятся со мной, я, тем не менее, убежден, что далеко *не все* человеческое поведение, далеко *не все* человеческие реакции мотивированы, по крайней мере, в расхожем смысле термина «мотивация». Обычно этим термином обозначают побуждение к удовлетворению потребности, стремление восполнить некую насущную необходимость. Однако такие феномены, как психологическое созревание, самовыражение, личностный рост или самоактуализация, по моему глубокому убеждению, не подчиняются общему правилу универсальности мотивации, и потому обсуждать их нужно не в терминах преодоления, а в терминах экспрессии. Мы еще вернемся к анализу этих феноменов по ходу этой книги, особенно детально они будут рассмотрены в главах 10 и 14.

Норман Майер обратил внимание на удивительный критерий, которым часто пользуются теоретики фрейдизма, никогда, впрочем, не формулируя его явно. В основе большей части невротических симптомов, или невротических тенденций, лежат импульсы к удовлетворению базовых потребностей, импульсы, подавленные в силу каких-то причин, или получившие неверное направление, или перепутанные с другими потребностями, или избравшие для своего осуществления неверные средства. Вся остальная симптоматика не связана с поиском удовлетворения, а носит чисто защитный характер. Симптомы этой категории не имеют иной цели, кроме предотвращения ситуаций, угрожающих индивидууму фрустрацией. Разница же между названными категориями симптомов подобна различию между двумя борцами: первый еще надеется победить, тогда как второй уже оставил все надежды и все свои усилия направил на то, чтобы избежать травм и позора.

Феномен психологической капитуляции, утраты надежд непосредственно связан с проблемой прогноза успешности психотерапии и обучения, и даже имеет некоторое отношение к вопросу долголетия, и потому критерию, обнаруженному Майером и позднее детально исследованному Клием, обязательно должно найтись место в теории мотивации.

Возможность осуществления

Дьюи и Торндайк подчеркнули один важный аспект мотивации, который совершенно не учитывался большинством психологов, а именно, возможность осуществления мотива. Обычно человек не желает неосуществимого (я говорю об осознанном стремлении). Мы гораздо более реалистичны в своих претензиях, чем допускают за нами психоаналитики, с головой ушедшие в проблему бессознательных желаний.

Получив прибавку к жалованию, вы тут же ловите себя на желании приобрести нечто такое, о чем до этого даже и не мечтали. Средний американец, как правило, мечтает о новом автомобиле, холодильнике, телевизоре и мечтает о приобретении этих вещей потому, что у него есть возможность их приобрести; он не мечтает о яхте или о самолете, потому что яхта и самолет ему не по карману. Скорее всего, даже в своих бессознательных желаниях он не испытывает потребности приобрести яхту и самолет.

Фактор осуществимости мотивации чрезвычайно важно для понимания межклассовых, межгрупповых и межкультурных различий в мотивации.

Влияние реальности

Выше обозначенная проблема напрямую связана с вопросом о том, какое влияние оказывает реальность на бессознательные импульсы человека. По Фрейду, импульсы, идущие из Ид, представляют собой совершенно самостоятельную реальность, не пересекающуюся не только с внешним миром, но и с прочими импульсами.

«Постичь Ид можно только при помощи сравнения, и мы называем его хаосом, называем котлом, полным бурлящего возбуждения. Энергия Ид – это инстинкты, но это энергия не организованная, не имеющая воли, управляемая одним лишь стремлением удовлетворить инстинктивные потребности в соответствии с принципом удовольствия. Для процессов Ид не существует логики, они не подчиняются закону взаимного уничтожения противоположностей. Противоречивые импульсы существуют друг подле друга, не уничтожая друг друга

и не уклоняясь от взаимодействия, а порой ради сиюминутной выгоды, ради разрядки энергии даже идут на компромисс, объединяют свою энергию воедино. Ид не содержит в себе отрицания, его пример убеждает нас в том, что все-таки существует исключение из философского принципа, гласящего, что всякий психический акт протекает в пространстве и времени...

Ид не знает, что такое ценности, не умеет различать добро и зло, ему неведома мораль. Критерий выгоды или, если угодно, количественный фактор, тесно связанный с принципом удовольствия, – вот что управляет процессами Ид. Катексис инстинктов, рвущихся вовне, – это все, что содержит в себе Ид» (*Фрейд З.* New Introductory Lectures on Psychoanalysis, W.W. Norton, 1933. P. 103–105.)

Импульсы, попавшие под контроль, модифицированные или подавленные, перестают быть Ид и становятся частью Эго.

«Мы имеем все основания считать, что Эго есть той частью Ид, которая модифицировалась благодаря близости и влияниям внешнего мира, которая приспособлена к восприятию раздражений и защите от них. Ее можно сравнить с корковым слоем, которым окружен комочек живой субстанции. Эта связь с внешним миром – решающая характеристика Эго. Эго взяло на себя задачу представлять его Ид для блага Ид, которое без посредничества Эго в своем слепом стремлении к удовлетворению инстинктов было бы неизбежно уничтожено мощными внешними силами. Выполняя эту функцию, Эго наблюдает за внешним миром, сохраняет в следах своей памяти его образ и, сопоставляя этот образ с реальностью, удаляет из картины внешнего мира все неточности, искажения, которые привносятся в нее внутренними силами возбуждения. По поручению Ид Эго контролирует все выходы к моторике, но между желанием и действием оно делает отсрочку для мыслительных процессов и во время этой отсрочки вновь обращается к остаточным следам опыта, сохранившимся в памяти. Таким образом, принцип удовольствия, который неограниченно правит ходом процессов в Ид, оказывается низвергнутым с трона и заменяется принципом реальности, который сулит большую безопасность и больший успех».

Джон Дьюи, однако, придерживается противоположной точки зрения. Он утверждает, что у взрослого человека все, или, по крайней мере, наиболее характерные импульсы интегрированы с реальностью и обусловлены ею. На первый взгляд, такое утверждение равносильно отрицанию самого факта существования импульсов Ид, но, внимательно вчитавшись в работу Джона Дьюи, мы понимаем, что автор, если и допускает существование этих импульсов, то почему-то заведомо считает их патологическими.

Разрешить это противоречие с помощью эмпирических методов не представляется возможным, нам остается лишь указать на его существование и заявить, что возникло оно в результате двух совершенно противоположных подходов к рассматриваемой проблеме.

Вопрос, как мне кажется, не в том, существуют или не существуют бессознательные импульсы или Ид, о котором так много говорил Фрейд. Любой психоаналитик, настаивая на существовании Ид, сошлется на фантазии своих клиентов и на импульсы, представленные в этих фантазиях, на желания, которые не только не имеют никакого отношения к реальности, здравому смыслу и логике, но и не предполагают за собой никакой выгоды для человека, охваченного ими. В данном случае важно то, как относиться к этим импульсам – как к свидетельству болезни, регресса или как к проявлению сущности, сердцевины нормального, здорового человека. В какой момент, на каком этапе человеческой жизни инфантильные фантазии начинают испытывать на себе влияние реальности? Протекает ли этот процесс одинаково у всех людей или у невротика это происходит иначе, чем у здорового человека? Может быть, эффективно функционирующая личность свободна от импульсов? Если все же мы придем к выводу, что эти импульсы присущи самому организму, что все люди без исключения подвластны им, то перед нами со всей остротой встанут следующие вопросы: в каком возрасте они появляются? При каких условиях? Обязательно ли импульс влечет за собой конфликт, как считал Фрейд? Так ли уж неизбежен конфликт между импульсом и реальностью?

К вопросу о необходимости исследования здоровой мотивации

Большая часть того, что мы знаем о мотивации на сегодняшний день, почерпнута из наблюдений психотерапевтов за своими пациентами, а вовсе не из специальных исследований психологов. К большому сожалению, эти наблюдения психотерапевтов, расширяя наши знания о мотивации, одновременно становятся источником многих ошибок и заблуждений, ибо влекут за собой выводы, сделанные на основе изучения очень маленькой и не самой репрезентативной выборки. Я настаиваю на том, что мотивация невротика не может служить моделью для изучения здоровой мотивации. Здоровье – это не просто отсутствие болезни, не антоним понятию «болезнь». Теория мотивации не должна ограничивать себя исследованием защитных уловок и маневров убогого, неполноценного духа, она обязана устремляться к высшим возможностям здоровой и сильной

личности. Объектом ее внимания и толкования должны стать заботы и чаяния лучших, величайших представителей человеческого рода.

Я абсолютно убежден в том, что мы никогда не постигнем мотивацию, если будем изучать больных, а не здоровых людей, именно поэтому я призываю теоретиков, занимающихся вопросами мотивации, придерживаться позитивного подхода к данной проблеме.