

Объяснение с первого взгляда: теории свойств

Если мы при внешнем наблюдении, т. е. с первого взгляда, объясняем действие, исходя, скорее, из личностных диспозиций в оценке ситуационных условий, то наша наивная теория мотивации предстает как теория личности. В первом приближении все мы эксперты по психологии личности, особенно если объясняемое действие скорее индивидуально, нежели нормативно. В научной психологии до недавнего времени в теории тоже преобладали теории свойств: действия объяснялись индивидуальными диспозициями действующего субъекта [W. Mischel, 1968].

Совершенно очевидно, что личностное объяснение работает относительно всех трех параметров действия, поскольку в «норме» (1) в одной и той же ситуации не все люди действуют одинаково (индивидуальные различия); (2) в сходных, но не тождественных ситуациях один человек действует однотипно (стабильность по отношению к ситуациям); (3) при повторении ситуации человек ведет себя так же, как раньше (стабильность во времени), что подтверждает диспозиционный характер личностного фактора.

Что может быть естественнее, чем объяснение различий в поведении индивидуальными диспозициями: свойствами, факторами, привычками, мотивами, короче говоря, личностью субъектов. Различение, классификация и измерение подобных диспозиций вылились в тестирование всевозможных качеств личности, в так называемую дифференциальную психологию. Часто при этом на первый план выступают прикладные задачи, например разного рода профотбор. Вместе с тем сводить наблюдаемые межиндивидуальные различия в поведении к диспозициям помогает и то, что некоторые из них явно врождены.

Наиболее наглядно это видно на примере соматических особенностей, а также известной еще в древности классификации темпераментов. Кроме того, следует упомянуть различия в способностях, которые с начала столетия пытаются измерить тестами интеллекта и которые иногда считают проявлением врожденной одаренности, т.е. в высшей степени константными диспозициями,

Разумеется, характеристики ситуации как возможные причины действий при таком подходе не игнорируются полностью. Человек не во всех ситуациях действует одинаково, в противном случае его действия были бы стереотипны, а этого явно не наблюдается. Ситуация обычно дает импульс к действию, актуализует с необходимой интенсивностью соответствующую диспозицию [G. Allport, 1937]. Особенности ситуации выступают поэтому в качестве побудительных условий. Из множества личностных диспозиций актуализуется та, которая настроена на данную ситуацию.

Объяснение со второго взгляда: ситуационизм

Стремление теории свойств свести причины поведения исключительно к личности, точнее, к оснащающим ее диспозициям, должно было породить и породило ответную реакцию [W. Mischel, 1968]. Второй, более пристальный взгляд выявил, что в поисках возможных причин поведения упустили из виду иное влияние—давление со стороны ситуации. Действительно, разве люди изначально делятся на честных и бесчестных? Разве не в определенных ситуациях они становятся таковыми?

Подобная локализация причинности имеет под собой ряд оснований. Даже оставаясь в границах проблем межиндивидуальных различий, мы не можем свести все к объяснению, основанному на наивном внешнем наблюдении. Недоумение возникает уже при

объяснении чисто индивидуального в межиндивидуальных различиях, поскольку при этом приходится руководствоваться эпизодическими свидетельствами и примерами отклонения в поступках, фактически заранее отказываясь от объяснения неиндивидуального, нормативного действия, которое с научной точки зрения все-таки необходимо объяснить. Но ахиллесовой пятой теории свойств является допускаемая — обычно молчаливо — однородность поведения по отношению к ситуациям. В схожих ситуациях поведение одного человека не так уж однотипно, как можно было ожидать при предположении, что действие целиком основывается на ситуационной актуализации уже имеющихся диспозиций.

Есть и другое основание для признания неудовлетворительности объяснения поведения теориями свойств. Если априори исходить из значимости другой проблемной области — интраиндивидуальных изменений во времени (а на это есть много причин, скажем значимость позиции наивного самонаблюдения), то, как мы уже видели, в этом случае в качестве причин поведения преимущественно выступают особенности ситуации. В самом субъекте имеют место изменяющиеся и обуславливающие поведение состояния и процессы. Они вызываются ситуацией и часто обозначаются как мотивации. Этот факт, по видимому, учитывается не только наивной интроспекцией. Похоже, что так называемые «динамические» теории поведения первоначально в своей проблематике исходили из позиции наивного самонаблюдения. Возьмем хотя бы психоанализ Фрейда и теорию поля Левина.

Однако решающим, что побудило при втором взгляде на поведение локализовать основные его причины уже не в личности, а в ситуационных факторах, стали методы внешнего наблюдения с контролем условий, будь то в эксперименте или при планомерном сборе данных. Эти методы позволили непосредственно заняться изучением влияния ситуационных особенностей, стимулов, на интраиндивидуальные изменения во времени, поскольку с их помощью с самого начала осуществлялся контроль или даже элиминировались индивидуальные различия (например, через выведение «чистых линий» подопытных животных или через сравнение монозиготных близнецов).

Объяснение с третьего взгляда: взаимодействие индивида с ситуацией

Объяснение поведения с третьего взгляда представляет собой синтез, преодолевающий крайности односторонней локализации причин поведения как личностно центрированной теории свойств (первый взгляд), так и ситуационно центрированного ситуационизма (второй взгляд). Конечно, можно представить предельные случаи, когда поведение определяется только свойствами личности или только ситуацией: в первом случае это нечто специфически психопатологическое, во втором — нечто крайне автоматизированное, поведение по

типу «стимул — реакция». Но, как правило, в промежуточных случаях поведение обусловлено как личностными, так и ситуационными факторами и, более того, является при этом результатом взаимовлияния индивидуальных диспозиций и особенностей актуальной ситуации. При экспериментальном анализе это взаимодействие означает наличие эффектов, не объяснимых простым суммарным вкладом личностных и ситуационных факторов. Одинаковые особенности ситуации при различных диспозициях по-разному, порой даже противоположно, влияют на поведение.

Для примера рассмотрим два экспериментальных исследования. В первом [E. French, 1958] итоговым действием выступал результат группы. В двух группах из четырех человек

каждому испытуемому давалось по 5 предложений, из которых всем вместе нужно было составить связный рассказ. Группы были подобраны однородно по сочетанию двух мотивационных диспозиций. У испытуемых одной группы был силен мотив достижения и слаб мотив сотрудничества, у испытуемых другой группы — наоборот. Кроме того, в одной и той же экспериментальной ситуации варьировался характер поощрения. В перерыве экспериментатор делал одобрительные замечания, касавшиеся либо трудолюбия, либо слаженности работы группы. Группы с преобладанием мотива достижения показывали лучшие результаты при поощрении их трудолюбия, а группы с преобладанием мотива сотрудничества — при поощрении слаженности.

Во втором исследовании [U. Kleinbeck, K.-H. Schmidt, 1979] изучалось предпочтение заданий разных степеней сложности при профессиональной подготовке. Зависимой переменной в этом эксперименте выступала частота выбора легких заданий. Ученики были разделены по своей мотивации достижения на стремящихся к успеху и избегающих неудач. Критерием различения ситуаций служило их восприятие самими учениками, а именно важность, по их мнению, успеха в работе, которую предстояло выполнить, для успешности обучения в целом (так называемая инструментальность актуального действия по отношению к значимой цели более высокого ранга). Субъективно воспринимаемая инструментальность конкретного задания относительно успешности обучения явно сказалась лишь на результатах группы с преобладанием мотива успеха: если инструментальность ситуации оценивалась как высокая, большинство испытуемых этой группы выбирали легкие, а не трудные задачи.

Общую формулу поведения (V) как функции (f) актуального состояния субъекта (P) и актуально воспринимаемого окружения (U) дал еще в 1936 г. Левин [K. Lewin, 1936]:

$$V=f(P, U).$$

Влияние актуального состояния субъекта и состояния ситуации (окружения) обоюдно зависят друг от друга. В первом примере сила мотива достижения, повышающая эффективность соответствующих действий, проявляется больше всего при подкреплении главного мотива ситуационным стимулом, по своему содержанию сопряженным с этим мотивом, например при поощрении трудолюбия в группе с преобладанием мотива достижения и кооперации в группе с преобладанием мотива сотрудничества. Из второго примера видно, при каких ситуационных условиях не происходит характерного подкрепления личностной диспозиции. Как известно, люди с мотивацией успеха предпочитают задачи субъективно средней степени сложности. Если же от решения задачи во многом зависит достижение цели более высокого порядка (высокая инструментальность относительно успешности обучения), то они склонны меньше рисковать. А так как ориентированные на неудачу люди стремятся уклониться от задач средней трудности, низкая или высокая инструментальность ситуации не сказывается на типичных для них предпочтениях.