

ГЛАВА

7

Цепочки материализма

*В средневековой системе капитал был слугой
человека, а в современной стал его хозяином.*

ЭРИХ ФРОММ [1]

На данный момент мы обсудили три способа, посредством которых ориентация на материалистические ценности снижает уровень психологического благополучия человека: они укрепляют глубоко коренящееся в нас чувство незащищенности; ставят нас на бесконечную «беговую дорожку», по которой мы бежим и бежим, стараясь доказать всем свою значимость и компетентность; и серьезно мешают теплым взаимоотношениям с окружающими. Теперь нам остается исследовать еще одну довольно вескую причину, по которой эти ценности препятствуют удовлетворению наших потребностей и ухудшают наше психологическое здоровье: они ограничивают личную свободу. Иначе говоря, безудержная погоня за деньгами, славой и имиджем мешает человеку удовлетворять важнейшие потребности в аутентичности и автономии.

Но как же такое возможно? Ведь свобода и капитализм идут рука об руку, а товары широкого потребления и внешний вид представляют собой два основных средства выражения нашей индивидуальности. Так, во всяком случае, нам говорят. Но когда мои студенты в колледже уверенно заявляют, что они уникальные личности и сами решают, что, как и когда делать, я обычно спрашиваю, кто из них пришел на занятия в джинсах. Как правило, в эти брюки одеты около 75 процентов аудитории. А работая я в корпорации, приблизительно такой же результат был бы,

спроси я о числе сотрудников-мужчин, явившихся в строгом сером костюме. То, что каждый потребитель может, как его призывает рекламный лозунг, have it your way, то есть «делать по-своему», заведомо ложное утверждение, ибо если бы каждый человек действительно выражал свое «я» через потребительские товары, ни одна компания не выжила бы; прибыль в бизнесе базируется прежде всего на массовом производстве и массовом потреблении. Реклама пытается убедить нас в нашей уникальности, объясняя ее уже тем, что мы владеем конкретным продуктом или стремимся его заполучить, но не стоит забывать, что рекламные послания нацелены на тысячную и даже миллионную аудиторию. Продавать расфасованную индивидуальность — главное предназначение рекламы.

[127]

Но если свобода — это не возможность выбирать из тысяч вариантов покроя джинсов; решать, какие опции нужны в автомобиле или какую зубную пасту купить, то в чем ее суть? Что значит — быть самим собой, ощущать свою независимость и иметь шанс реализовать свой потенциал в полном соответствии со своим внутренним «я»? Что подразумевается под автономностью и аутентичностью?

Решив ответить на эти вопросы, я обратился к гуманистическим и экзистенциальным теориям, в частности к моделям человеческого поведения, разработанным Эдвардом Деси и Ричардом Райаном [2]. Эти психологи сходятся на том, что быть автономным:

Значит поступать в гармонии с самим собой. Автономия подразумевает ощущение свободы и возможность действовать независимо и добровольно. Автономия означает, что человек полностью готов делать то, что он делает, и что он занимается этим с искренним интересом и осознает свою ответственность. Его поступки и действия базируются на его истинном самоощущении, его внутреннем «я», и потому они искренни и аутентичны. В отличие от этого быть подконтрольным означает поступать тем или иным образом потому, что на тебя оказывается давление извне. Подконтрольные люди действуют, не ощущая внутренней поддержки. Их поведение нельзя считать актом самовыражения, ибо их индивидуальность подчинена тому, кто их контролирует [3].

[128]

Проиллюстрируем это определение на примере двух мужчин, которые каждое воскресенье ходят в церковь. Первый делает это абсолютно добровольно, поскольку люди, с которыми он там общается, псалмы, которые он поет, и молитвы, которые читает, наполняют его искренним чувством глубочайшего удовлетворения. Он считает нахождение в церкви на редкость стимулирующим, полезным и приятным опытом и ходит туда с огромным удовольствием. В ней он чувствует себя комфортно, так, словно сбываются его сокровенные мечты, соблюдаются его интересы и удовлетворяются его потребности. А второй человек, отправляясь в церковь, испытывает ощущение подконтрольности и одиночества. Он тоже ходит туда каждое воскресенье, но его главный мотив — хорошо выглядеть в глазах местного сообщества. Кроме того, он знает, что, если предпочтет в воскресное утро подольше поспать, жена и ее родственники устроят ему «веселую» жизнь. И наконец, его терзает мысль, что после смерти Господь может наказать его за кое-какие не слишком благовидные поступки, и надеется, что, еженедельно посещая церковь, заработает пару-тройку очков в свою пользу. Иными словами, его мотивация скорее внешняя, нежели внутренняя, и базируется она прежде всего на давлении и требованиях социума. В итоге, хотя его тело каждое воскресенье послушно отправляется в церковь, внутреннее «я» остается дома [4].

Далее в этой главе мы еще поговорим о сути потребностей в автономии и аутентичности. Но моя цель не столько в том, чтобы предложить новую трактовку этих концепций, сколько проанализировать научные факты, подтверждающие, что материалистические ценности отнюдь не способствуют их удовлетворению. Во-первых, мы увидим, что людей с четкой материалистической ориентацией, как правило, меньше волнуют такие понятия, как личная свобода и самовыражение, и это существенно снижает вероятность того, что они переживут соответствующий (весьма позитивный) опыт. Во-вторых, безудержное стремление к финансовому успеху перекрывает человеку доступ к жизненному опыту, который многие психологи считают образцом, моделью истинной свободы и независимости (речь идет о так называемом потоке). И наконец, откровенные материалисты часто чувствуют себя подконтрольными и оторванными от общества в самых разных

областях своей жизни, и, как следствие, их потребности в автономии и аутентичности удовлетворяются далеко не полностью.

[129]

Материализм и свобода

В предыдущей главе мы выяснили, что люди, ориентированные на материалистические ценности, как правило, не считают хорошие взаимоотношения с окружающими и связь с обществом чем-то действительно важным. И это вполне объяснимо, ведь довольно трудно стараться произвести на кого-то соответствующее впечатление и одновременно быть связанным с ним теплыми, близкими отношениями. Аналогичный конфликт ценностей характерен и для материализма и потребности в автономии. Когда для человека главные жизненные приоритеты — богатство, слава и имидж, он меньше ценит аутентичность и личную свободу.

Опрос тысяч респондентов, заполнивших наш опросник с Индексом стремлений, четко показал, что убежденные материалисты не считают особо важными такие устремления, как «Я хочу сам решать, что делать, а не выполнять требования и решения других», «Я всегда стараюсь делать то, что мне интересно» и «Я хочу быть свободным в своих действиях и поступках». К аналогичному выводу пришли также Патрисия и Джейкоб Коэны. Они обнаружили, что подростки, ставящие во главу угла славу и внешнюю привлекательность, меньше своих не зацикленных на материальных благах сверстников озабочены тем, чтобы «оставаться самими собой, несмотря ни на что» и «понимать себя». Похожий результат дали и кросскультурные исследования Рональда Инглхарта в области социальных ценностей. Он пишет, что материалистические ценности резко контрастируют с ценностями, ориентированными на свободу личности, такими как, например, «Я всегда готов защищать свободу слова» [5].

Данный конфликт ценностей выявлен также в результате кросскультурных исследований Шалома Шварца. Его циклическая модель, описанная в главе 6, наглядно демонстрирует, что материалистические ценности противоречат не только ценностям

[130]

доброжелательности и универсализма, но и такой ценности, как саморегуляция поведения [6]. Саморегуляция определяется как проявление «независимости мыслей и поступков — в выборе, созидании, исследованиях». Она предполагает, что человека волнует возможность самостоятельного выбора цели, а также то, что он высоко ценит свободу и творчество и отличается любознательностью и независимостью.

Я лично вижу суть конфликта между материализмом и автономией в том, что они представляют собой две принципиально разные мотивационные системы, ответственные за управление поведением человека. Материализм произрастает на почве мотивационной системы, ориентированной на внешнее вознаграждение и признание; автономия и самовыражение коренятся в системе мотивации, предполагающей внутреннюю заинтересованность, радость и возможность делать что-то просто ради удовольствия. Как вы узнаете из следующего раздела, на сегодняшний день существует множество экспериментальных данных, убедительно доказывающих диаметрально противоположные основы этих двух ориентаций в поведении и жизни человека.

Материализм, внутренняя мотивация и поток

Я уже не раз высказывал идею, что жизненные приоритеты заставляют людей стремиться к определенному опыту и конкретным образом на него реагировать. Если человек не слишком высоко ценит свободу и возможность самовыражаться, он вряд ли построит свою жизнь так, чтобы повысить шансы на полное удовлетворение потребностей в автономии и аутентичности. Ценности влияют и на то, как мы интерпретируем свой случайный опыт. Два человека с разными жизненными ценностями, оказавшись в совершенно одинаковой ситуации, будут искать (и найдут!) в ней совершенно разное и, следовательно, приобретут в итоге абсолютно разный опыт. Как мы уже отмечали, обсуждая отношения с окружающими, ценности проникают в наш опыт, усиливая либо уменьшая его.

Один из очень важных опытов, доступ к которому серьезно ограничивается ориентацией на материалистические ценности, относится к категории, являющейся для некоторых психологов вершиной проявления автономии и самовыражения. Деси и Райан называют его «внутренней мотивацией», а Михай Чиксентмихайи — «поток» [7]. Человек получает шанс испытать его, когда делает что-то исключительно потому, что это интересно, увлекательно и доставляет ему огромное удовольствие и при этом заставляет прилагать усилия. Отличный пример внутренней мотивации представляет собой детская игра, но часто она встречается и в самых разных видах деятельности взрослых: альпинизм, живопись, туризм или, скажем, сочинительство. Впрочем, мы можем войти в состояние потока, занимаясь не только хобби или творчеством, но и, например, любимой работой или беседуя с другими людьми. Для этого требуется, чтобы человек делал что-то просто для души, а не ради вознаграждения или чьей-то похвалы. Люди, пережившие состояние потока, часто сообщают об ощущении полного погружения в выполняемую работу и зачастую так увлекаются ею, что практически забывают о себе. Вот почему нередко бывает, что, закончив какое-то дело, человек удивляется, что уже прошло гораздо больше времени, чем он предполагал.

[131]

В такие периоды люди пребывают в полном согласии с собственным «я». Они ощущают себя абсолютно свободными и искренне увлеченными тем, что делают. С этой точки зрения частое достижение состояния потока чрезвычайно важно для удовлетворения наших потребностей в аутентичности и автономии.

Испытать опыт, базирующийся на внутренней мотивации, и, следовательно, удовлетворить соответствующие потребности людям мешают как минимум три аспекта ориентации на материалистические ценности. Во-первых, такая ориентация вынуждает человека больше сосредоточиваться на внешнем вознаграждении, которое можно получить в результате того или иного занятия, нежели на том, насколько это интересно, заставляет напрягать силы и позволяет достичь состояния потока. Такой настрой ослабляет внутреннюю мотивацию и, следовательно, стремление к самостоятельности и свободе выбора. Кроме того, материалистические ценности нередко приводят к тому, что

[132]

люди начинают обращать слишком много внимания на мнение окружающих. В результате опыт, связанный с внутренней мотивацией, ослабляется, ибо для того чтобы испытать его в полной мере, нужно, чтобы человек, по сути, на время забыл о себе. И наконец, некоторые модели поведения, поощряемые материалистическими ценностями, например постоянное сидение перед телевизором, крайне редко обладают характеристиками потока. А это значит, что материалисты часто тратят львиную долю времени на занятия, которые вряд ли позволят им удовлетворить потребности в автономии и аутентичности.

Как вознаграждение ослабляет внутреннюю мотивацию

Как я уже говорил, когда нами движут внутренние мотивы, мы занимаемся делом просто потому, что это приятно, интересно и требует от нас напряжения сил и способностей. Один из самых любопытных вопросов, интересующих исследователей в связи с опытом данного рода, таков: что происходит, когда человек получает вознаграждение за то, что он сделал, движимый внутренними мотивами? Ведь если награда представляет собой важный фактор мотивации поведения, то когда человеку платят или хвалят за занятие, доставляющее ему истинное удовольствие, радость от этого, скорее всего, усилит мотивацию. С другой стороны, это может привести к тому, что человека начнет больше заботить вознаграждение, чем дело как таковое, и тогда уровень внутренней заинтересованности и удовлетворенности понизится. В этом случае вознаграждение ослабляет внутреннюю мотивацию.

Чтобы ответить на этот вопрос, Эдвард Деси в 1971 году провел эксперимент, в рамках которого студенты решали головоломку под названием SOMA, составляя трехмерные кубы (3×3×3) из различных геометрических конструкций [8]. Для большинства людей игра в SOMA — увлекательное и довольно непростое занятие, которым они занимаются исключительно ради удовольствия. Студентов в эксперименте Деси поделили на две

группы: одни не получали никакого материального вознаграждения, другим же платили небольшую сумму. Затем, когда участники думали, что исследование уже закончилось, Деси тайком понаблюдал, сколько еще времени после этого ребята продолжали играть, вместо того чтобы заняться чем-то другим, скажем, почитать журнал или поболтать по телефону. Так вот, испытуемые, которым платили, прекращали играть намного быстрее. Наличие вознаграждения явно ослабляло их внутреннюю мотивацию в отношении занятия, которое изначально казалось им веселым и увлекательным.

[133]

Впоследствии в школах, рабочей среде, среди спортсменов были проведены еще десятки подобных экспериментов с участием детей и взрослых и использованием самых разных типов поощрения. Далее ученые сделали всеобъемлющий метаанализ и подвели статистический итог 128 исследований, целью которых было определить, действительно ли вознаграждение ослабляет внутреннюю мотивацию человека. Результат убедительно доказал, что вознаграждение снижает уровень мотивации, заинтересованности и удовольствия от изначально внутренне мотивируемых занятий [9]. Деси и Райан объяснили это тем, что награда изменяет фокус людей, их оценку того, почему они это делают. Человек начинает заниматься чем-то, что для него приятно и интересно, мотивируемый ощущением свободного выбора и личной свободы. Например, если спросить его, почему он играет в SOMA, он, скорее всего, ответит нечто вроде: «Потому что мне хочется», «Потому что мне нравится» или «Потому что это весело». Но если он получает за это вознаграждение или похвалу, он начинает объяснять свое поведение не внутренними, а внешними причинами, и теперь ответ, наверное, будет примерно следующим: «Потому что мне за это платят» или «Чтобы показать всем, какой я великий игрок».

Материалистические ценности заставляют людей что-то делать, фокусируясь в первую очередь на вознаграждении. Как следствие, те, кто верит в важность награды и похвалы, вряд ли испытывают от занятия глубокое удовлетворение, которое чувствуют внутренне мотивированные люди. Материалист озабочен деньгами и похвалой, и это отвлекает его от таких аспектов, как заинтересованность, искреннее наслаждение, сложность задания,

заставляющая напрягать силы и применять все свои таланты и способности.

[134]

Мы с Шивани Ханной протестировали эту теорию на индийских и американских студентах, для начала измерив их уровень материализма [10]. Участники исследования также заполнили анкету для оценки того, что сильнее мотивирует их в работе: внутренние или внешние мотивы [11]. Внутренне мотивированные люди соглашались с утверждениями, передающими ощущение наслаждения от того, чем они занимаются и что их заставляет напрягать силы и таланты, например, «Чем труднее задача, тем больше мне хочется ее решить» и «Я хочу, чтобы моя работа давала мне возможность повышать квалификацию и приобретать новые знания». А внешне мотивированные респонденты, как правило, были согласны с утверждениями, четко отображающими фокус на денежной компенсации и прочих поощрениях, такими как «Меня волнует прежде всего не сама работа, а то, что я за это получу» и «Меня больше всего мотивируют отметки, которые мне поставят за выполненное задание». Наше исследование показало, что и для индийских, и для американских студентов, четко ориентированных на материалистические ценности, в учебе характерна менее сильная внутренняя и более мощная внешняя мотивация, нежели для их менее материалистически настроенных сверстников.

Кроме того, наше исследование четко продемонстрировало, что ориентация на материалистические ценности действует в ущерб потоку и внутренней мотивации. Все участники эксперимента записали по два вида деятельности, которым они отдают больше всего времени на работе и в часы досуга, и по два имени людей, с которыми чаще всего общаются. Затем они оценили эти шесть компонентов по семи критериям, касающимся, с одной стороны, ощущения отдаленности, а с другой — независимости и искренней заинтересованности. Например, респонденты оценивали, в какой мере им скучно или интересно заниматься указанным делом или общаться с названным человеком; насколько они чувствовали себя обязанными либо свободными это делать, и в какой степени испытывали ощущение отчужденности или искренней заинтересованности. Все индийские студенты — приверженцы материалистических ценностей сообщили, что

в их работе меньше характеристик потока. А американские студенты, кроме этого, отмечали то же самое и в отношении своих занятий на досуге и общения с другими людьми.

[135]

Еще один наглядный пример того, как вещизм препятствует позитивному опыту, предлагает исследование с участием четырех групп студентов из США и Южной Кореи [12]. Кен Шелдон с коллегами попросил их описать самое значимое, по их мнению, событие за прошедшую неделю, месяц или семестр, и оценить, насколько сильными были приятные (счастье, гордость) и неприятные (госка, тревога) эмоции, пережитые ими в эти моменты. Кроме того, респонденты указывали, в какой мере эти события вызывали ощущение тесной связи с другими людьми, свободы, возможности выбора, чувство самоуважения и т.д. Их также спрашивали о таких характеристиках, как важность денег, популярности и роскоши в этом событии. Исследование показало, что, если деньги или роскошь стояли на первом месте, участники испытывали меньше позитивных и больше негативных эмоций. Иначе говоря, если респондент был сфокусирован на этих вещах, считая их важнейшими компонентами данного события, уровень его удовлетворенности был ниже.

Все это позволяет предположить, что в своем повседневном опыте люди с материалистическими устремлениями фокусируются не на удовольствии от того, чем они занимаются; не на том, насколько это интересно и в какой мере требует применения сил и способностей, а на вознаграждении, которое можно в итоге получить. Это относится и к работе, и к досугу, и к взаимоотношениям с окружающими. Такой настрой сильно препятствует возникновению состояния потока и внутренней мотивации, поскольку материалисты реже переживают опыт, способствующий свободному самовыражению; следовательно, важнейшие потребности в автономии и аутентичности удовлетворяются значительно хуже.

Озабоченность чужим мнением

Напомним, что основная предпосылка для вхождения в состояние потока и внутренней мотивации — стопроцентная

[136]

вовлеченность в то, чем ты занимаешься. Представьте, что вы испытываете искреннее наслаждение от своего занятия — будь то танцы, беседа с каким-то человеком или любое другое дело — и вдруг начинаете думать о том, как в это время выглядите. Когда это происходит, поток обычно заканчивается. Я иногда сталкиваюсь с подобным явлением, когда играю на пианино. Сначала я просто наслаждаюсь игрой или пением, а потом больше сосредотачиваюсь на себе, чем на музыке. И тогда я, как правило, понимаю, что начал хуже играть и процесс доставляет мне куда меньшее удовольствие, чем прежде.

Когда человек чрезмерно фокусируется на своем «я», он испытывает то, что психологи называют «озабоченностью чужим мнением», то есть сильное беспокойство по поводу того, как он выглядит в глазах окружающих. Конечно, помнить о том, что у других людей имеется определенное представление о нас и определенные чувства к нам, полезно и способствует успешной адаптации в обществе, однако, согласно многим исследованиям, автоматическая фокусировка на этом обычно довольно неприятна. В такие моменты мы склонны сосредотачивать внимание на своей вине или некомпетентности, чувствуем себя глупо или испытываем дискомфорт оттого, что что-то сделали не так, кажемся себе полными профанами. Кроме того, люди, которых, по их собственному признанию, очень волнует мнение окружающих, часто жалуются на постоянные депрессии, излишнюю нервозность и т. д. [13]

Если человек чрезмерно озабочен мнением других, увлекательное, интересное и требующее напряжения занятие доставляет ему намного меньше удовольствия. Чтобы подтвердить это умозаключение, Райан с коллегами провели серию экспериментов, в рамках которых участники выполняли внутренне мотивируемые занятия, в частности играли в SOMA, в то время как за ними велось наблюдение с помощью видеокамер. Как показало исследование, наличие камер и наблюдателей заставляло испытуемых гораздо больше беспокоиться о том, как и что они делают и как выглядят в глазах окружающих; думаю, вас не удивит, что это серьезно ослабляло их внутреннюю мотивацию [14].

Раньше мы уже упоминали о доказательствах, подтверждающих, что люди с сильной ориентацией на материалистические

ценности обычно слишком сильно переживают по поводу мнения окружающих. Во-первых, они высоко ценят признание и статус, что по определению предполагает излишнее внимание к тому, что о них думают другие. Во-вторых, для самоуважения им постоянно требуется подкрепление в виде чьей-то похвалы. К такому выводу нас подводят и исследования Джонатана Шредера и Санджива Дугала, которые с помощью шкалы материализма Белка оценивали студентов из Калифорнии [15]. Респонденты заполняли анкету для оценки уровня их озабоченности мнением окружающих. Уровень материализма по этой шкале определяется степенью согласия участника со следующими утверждениями: «Меня сильно беспокоит, что обо мне думают другие люди», «Я, как правило, очень волнуюсь по поводу того, смогу ли произвести хорошее впечатление на окружающих» и «Меня очень беспокоит, как я выгляжу со стороны». Как и ожидалось, студентам, набравшим большой балл по шкале материализма Белка, были также свойственны и чрезмерные переживания по поводу мнения окружающих.

[137]

Эти данные подтверждают вторую причину, по которой потребность материалистов в автономии крайне редко удовлетворяется полностью. Поскольку ориентация на материалистические ценности усиливает беспокойство человека в отношении того, что о нем думают окружающие, а также препятствует его вхождению в состояние потока и внутренней мотивации, становится очевидным, что эти ценности отнюдь не способствуют ощущению свободы и автономии.

Материализм и занятия, препятствующие потоку

Существует еще одно, последнее и довольно неприятное объяснение того, почему материалистические ценности не благоприятствуют внутренне мотивированному опыту, хотя данных тут пока еще недостаточно. Ученые уже имеют ряд доказательств, свидетельствующих о том, что занятия, обусловленные

[138]

материалистическими ценностями, как правило, обладают довольно низким потенциалом в смысле вхождения человека в состояние потока. С этой точки зрения материалисты нередко большую часть своей жизни занимают тем, что не слишком эффективно удовлетворяет их важные потребности.

Один из примеров поведения, стимулируемого материалистическими ценностями, — сидение перед телевизором. Согласно результатам исследования Михая Чиксентмихайи и его коллег, это занятие не предполагает ни малейшего напряжения усилий и делает человека апатичным и даже «обалдевшим». Данный вывод подтверждает и психолог Антонелла Фаве. Когда участников ее эксперимента (итальянских подростков и ремесленников текстильных фабрик) просили назвать виды деятельности, позволявшие им войти в состояние потока, просмотр телепрограмм назывался ими крайне редко [16].

Еще один пример занятия, отнюдь не способствующего возникновению ощущения потока, — шопинг. Чтобы приобретать вещи, необходимые для реализации их материалистических устремлений, людям, как правило, приходится много ходить по магазинам. Но, как показывают исследования Деле Фаве, респонденты крайне редко заявляют, что данное занятие позволяет им испытать состояние потока [17]. И это отнюдь не удивительно, учитывая напряжение и суету, сопровождающие шопинг, а также тот факт, что фокус на деньгах и вознаграждении обычно серьезно ослабляет внутреннюю мотивацию человека.

И наконец, еще два стиля поведения, порождаемые погоней за материальными благами и никоим образом не способствующие полному внутреннему удовлетворению, — слишком долгие часы работы и накопление долгов. Как отмечает Джульетта Шор, современная американская культура часто вынуждает людей сильно перерабатывать и залезать в долги, чтобы позволить себе тот образ жизни, который, как утверждают идеологи этой культуры, символизирует успех и счастье [18]. А платить за переутомление и долги приходится стрессом, который считается прямой противоположностью свободы и автономии, характерных для внутренней мотивации и потока.

Давление и принуждение

Требования человеческой жизни таковы, что все мы, независимо от степени нашего материализма, находимся в состоянии потока намного реже, чем нам хотелось бы. Понятно, что для большинства из нас привычными и повседневными являются не лазанье по горам и не моменты глубочайшей увлеченности какой-то интересной и сложной задачей, а выбрасывание мусора и прочие рутинные дела. Такие занятия лишь в крайне редких случаях связаны с внутренней мотивацией, однако даже при их выполнении люди в разной степени удовлетворяют свои потребности в автономии и аутентичности. Иными словами, мы можем выносить мусор потому, что искренне ценим чистоту и хотим жить в уютном доме, а можем потому, что нас к этому принуждает жена или же под давлением собственной совести.

[139]

Таким образом, нашу личную свободу и свободу выбора следует трактовать как понятия относительные. Во всех видах деятельности и во всех сферах жизни мы можем чувствовать большую либо меньшую автономию и аутентичность по отношению к тому, что мы делаем, почему мы это делаем и как мы это делаем. Этот континуум представлен в таблице 7.1, в которой перечислены разные мотивы поведения и поступков людей в их собственном объяснении [19].

Таблица 7.1. Автономия и причины поведения — из Райана (1995 г.)

Причина	Внутренняя	Отождествленная	Интроектная	Внешняя
Относительная автономия	Очень высокая	Высокая	Низкая	Очень низкая
Самообусловленность	Внутренняя	Внутренняя	Внешняя	Внешняя
Соответствующие процессы	Заинтересованность Увлеченность Ощущение сложности Поток	Осознанная значимость Целеустремленность Принятие	Чувство вины Желание избавиться от тревоги Необходимость поддерживать самоуважение	Подчинение Стремление к вознаграждению Избегание наказания

Печатается с разрешения Blackwell Publishers.

[140]

Как утверждают Райан и Деси, каждый мотив влечет за собой взаимосвязанный набор чувств и психических процессов, заставляющий людей чувствовать себя более либо менее свободными, и каждый мотив в определенной мере выражает наше истинное «я».

Первые в этом континууме идут внутренняя и отождествленная причины, которые соответствуют относительно высокому уровню автономии и самообусловленности поступков человека. Как уже отмечалось, когда люди делают что-то, руководствуясь внутренними соображениями, они мотивированы интересом, удовольствием и сложностью задачи. В таких случаях они чувствуют себя свободными и независимыми, поскольку истинным источником их поведения является их собственное «я». Кроме того, человек ощущает свободу и самостоятельность, если отождествляет себя с тем, чем занимается. И если человек всесторонне обдумал свои цели или поступки и убежден, что данный конкретный набор действий полностью согласуется с его устремлениями и ценностями, он тоже чувствует себя свободным и независимым. Например, меняя подгузник сына, я вряд ли нахожу это занятие увлекательным и заставляющим применять все мои таланты и способности, но, делая это, я чувствую, что моя потребность в автономии полностью удовлетворяется, потому что это важно для здоровья и комфорта ребенка и я обязан делать это как отец.

Но кроме мотивов, связанных с потребностью в автономии, поступками людей порой движет совсем иной мотив, в частности принуждение со стороны. Как видно из таблицы 7.1, когда человек делает что-то, чтобы получить награду или похвалу либо избежать наказания, им управляют внешние мотивы. В таких случаях он не является хозяином своих поступков, а действует так или иначе по причине контроля извне или принуждения. Кроме того, людей иногда мотивируют так называемые интроектные причины, предполагающие внутреннее давление. Когда человек делает что-то только потому, что в противном случае будут чувствовать себя виноватым или испытает какую-то другую негативную эмоцию, либо для поддержания своей условной самооценки, его поведением движет насилие и принуждение, а не свобода и стремление к самовыражению. Вспомните парня,

который ходит в церковь только потому, что хочет хорошо выглядеть в глазах местного общества, избежать осуждения родственников и задобрить Господа. Все это примеры интроектных и внешних мотивов.

[141]

Сегодня целый ряд свидетельств подтверждает, что люди, четко ориентированные на материалистические ценности, часто сообщают о мотивации, которая находится на контролируемом, неавтономном конце континуума. Мы с Кеном Шелдоном исследовали несколько выборок американских студентов и взрослых респондентов и каждый раз обнаруживали, что те, кто стремится в жизни к финансовому успеху и статусу, обычно заявляют, что упорно движутся к своим целям прежде всего потому, что считают, будто обязаны это делать, поскольку иначе будут чувствовать стыд, вину или тревогу. Их также мотивирует то, что именно таких действий и поступков от них ждут окружающие, потому что подобные требования диктует ситуация, либо потому, что они рассчитывают в итоге получить вознаграждение или избежать наказания [20]. Мотивы данного типа связаны с давлением и принуждением и, следовательно, никак не способствуют удовлетворению потребностей в автономии и аутентичности.

Даже в таких аспектах нашего бытия, как обладание материальными благами, зарабатывание денег и покупка вещей, где материалисты по идее должны чувствовать себя относительно свободными, проблемы с автономией и аутентичностью никуда не деваются. Так, например, Марша Ричинс попросила две группы взрослых респондентов (члены первой характеризовались откровенно материалистическими устремлениями, второй — преследовали в жизни совсем иные цели) «перечислить наиболее важные вещи, которыми они владеют, и объяснить, почему каждая из них им так дорога». Участники первой группы назвали больше причин, касающихся внешнего вида и стоимости вещей (внешняя и интроектная причины), и меньше тех, которые были связаны с удовольствием обладания ими (внутренние причины) [21]. Абхишек Шривастава с коллегами, в свою очередь, предложил 266 студентам бизнес-школ и 145 предпринимателям перечень мотивов для зарабатывания денег, в том числе таких, как стремление к чувству защищенности, возможность заниматься

[142]

на досуге приятными делами и пожертвования нуждающимся [22]. Участников исследования спросили, насколько для них важен финансовый успех по сравнению с другими жизненными целями. В обеих выборках единственными типами мотивов, последовательно связанных с высокой значимостью материализма, оказалось сравнение себя с другими членами социума (например, «Иметь дом и автомобиль лучше, чем у соседа») и преодоление неуверенности в себе (например, «Чтобы доказать, что я не так глуп, как некоторые думают»). Иными словами, хотя студенты и предприниматели, как правило, называли самые разные причины для стремления к финансовому успеху, респонденты, ориентированные на материалистические ценности, как правило, больше волновались о том, чтобы выглядеть успешными в глазах окружающих и поддерживать свою самооценку на относительно высоком уровне. Как видно из таблицы 7.1, оба эти мотива не слишком успешно удовлетворяют потребности человека в автономии. Следует также отметить, что, как обнаружил Шривастава, статистическая зависимость между материализмом и низким уровнем субъективного благополучия, по всей видимости, в значительной мере объясняется именно этими контролируемыми, неавтономными мотивами. Это говорит о том, что в случае со многими людьми, по крайней мере с теми, чья жизнь связана с бизнесом, слабое удовлетворение потребностей в автономии может быть одной из самых важных причин, по которым ориентация на материалистические ценности означает более низкий уровень счастья.

Еще одним примером материалистического поведения, в котором часто прослеживаются такие мотивы, как принуждение и давление, является шопинг. Психиатры и исследователи моделей поведения потребителей изучили так называемую магазинноманию — психопатологию, характеризующую мощным импульсом к приобретению вещей, даже очевидно ненужных [23]. Один из шопоголиков, участвовавших в исследовании Рональда Фабера и Томаса О'Гинна, признался, что, приходя в магазин, «действует словно на автомате». Другой респондент выразился так: «Не то чтобы я действительно хотел эту вещь, ведь иногда я покупаю что-то, а сам думаю: “Тьфу ты, и зачем мне очередная

толстовка»». А третий парень посетовал: «Я не могу зайти даже в продуктовый магазин, чтобы купить один пакет молока. Мне обязательно нужно купить два».

[143]

Все эти примеры свидетельствуют об одном: шопоголик не верит, что он сам выбирает, что покупать; вместо этого он испытывает постоянное давление или тревогу, и избавиться от них, как ему кажется, можно только благодаря покупкам. А некоторыми людьми с этой психопатологией движет надежда, что, приобретя что-то в магазине, они вызовут симпатию и одобрение продавцов (условная самооценка). Например, два участника упомянутого выше исследования Фабера и О'Гинна рассказали, что испытывают огромное удовольствие от особого внимания торгового персонала и курьеров, доставляющих их покупки на дом. Один из них даже признался: «Я думаю, что, много покупая, я льщу магазину».

То, что шопоголиками движет всепоглощающее и неконтролируемое желание покупать; что они покупают, чтобы избежать мучающего их чувства тревожности, что они часто стараются таким образом добиться чьего-то одобрения, в полной мере согласуется с идеей, что эти люди руководствуются интроектными или внешними мотивами. Иными словами, в данном процессе они испытывают давление сродни наркомании. Хотя покупка вещей, казалось бы, — следствие неавтономных мотивов, шопоголики используют этот процесс для поддержания условной самооценки и чтобы избежать тревоги. Как в случае со всеми типами аддиктивного поведения, потребности в аутентичности и автономии не удовлетворяются, что приводит к ухудшению психологического благополучия человека.

Таблица 7.2. Выборка клинических критериев Фабера и О'Гинна для оценки магазиномании (1992 год)

Если к концу платежного периода у меня остаются деньги, я просто обязан их потратить
 Я покупаю вещи, даже если не могу себе этого позволить
 Чтобы поднять настроение, я иду в магазин и что-нибудь себе покупаю
 В дни, когда я не хожу по магазинам, я испытываю тревогу или становлюсь нервным

Печатается с разрешения University of Chicago Press.

[144]

Конечно, не все люди, ориентированные на материалистические ценности, становятся шопоголиками, но многие взрослые респонденты, которые набрали высокий балл по критериям, перечисленным в таблице 7.2, получали много очков и при заполнении вопросника для оценки уровня материализма. Кроме того, шопоголики отличаются относительно низкой самооценкой и чаще, чем обычные покупатели, страдают от депрессии, тревожности и расстройств, вызванных употреблением психотропных препаратов. А как мы уже говорили, все эти проблемы характерны также для убежденных материалистов.

Резюме

В этой главе мы говорили о том, как ориентация на материалистические ценности препятствует удовлетворению потребностей в аутентичности и автономии. Человек, разделяющий эти ценности, не считает личную свободу и самостоятельность важными, уменьшая тем самым вероятность удовлетворения этих потребностей. Кроме того, люди, чрезмерно озабоченные финансовым успехом, изначально сфокусированы на внешнем вознаграждении или похвале, и, следовательно, сложность задания и сам процесс его выполнения не доставляют им особого удовольствия. В итоге им, как правило, незнаком чрезвычайно позитивный опыт автономии и аутентичности. Далее, их жизненные ценности вынуждают их заниматься тем, что крайне редко способствует вхождению в состояние потока и почти никогда не базируется на внутренней мотивации, например много смотреть телевизор и ходить по магазинам. И наконец, материалисты часто испытывают на себе давление и принуждение, даже в поступках, вполне согласующихся с их материалистическими ценностями. Все это говорит о том, что, сосредотачиваясь на материальных целях, люди чувствуют себя несвободными, управляемыми и подконтрольными, и этот настрой отнюдь не вызывает ощущения свободы и независимости.



[Почитать описание, рецензии
и купить на сайте](#)

Лучшие цитаты из книг, бесплатные главы и новинки:

