

**М.Ю. Урнов. Динамика массовой агрессивности в сообществах с различным уровнем достижительного поведения. Статья 1.**

Опубликовано в «Общественные науки и современность», 2008, № 4, с. 132-146

Первичный импульс к написанию этой работы дал вопрос, невольно возникший у меня еще в 1999 году, когда я готовил статью о постдефолтной ситуации в России (Урнов, 1999). Я подумал: почему в Великобритании в 1990 году попытка М. Тэтчер ввести подушный налог спровоцировала мощную вспышку насилия, а в России в 1998 году куда более масштабный удар по доходам – дефолт – не только не вызвал никаких насильственных действий, но, судя по социологическим данным, имел своим результатом снижение желания участвовать в акциях протеста, улучшение настроения и пр.<sup>1?</sup>

Размышления на эту тему породили целую серию других вопросов. Вот лишь некоторые из них. Почему экономический рост во Франции XVIII века и в России в конце XIX века привел к чудовищному по масштабам революционному насилию, а экономический рост, наблюдавшийся в XX веке в Западной Европе и США, ничего сопоставимого не породил? Что стоит за результатами исследования Э. Генри и Дж. Шорта (Henry, Short, 1954), согласно которому в США в первой половине XX века спады экономики вызывали рост агрессивности в белом сообществе и снижение агрессивности в сообществе чернокожем?<sup>2</sup> Почему в Копенгагене в марте 2007 года в ответ на снос дома, в котором проживала одна молодежная коммуна, «горячие датские парни» действовали крайне агрессивно? Между тем, в России

---

<sup>1</sup> В течение трех постдефолтных месяцев 1998 года (сентябрь-ноябрь) в ответах на вопрос Левада-центра (тогда ВЦИОМ) «Что Вы могли бы сказать о своем настроении в последние дни?» доля россиян, указавших «испытываю напряжение, раздражение» или «испытываю страх, тоску», сократилась с 68 до 56%, а удельный вес заявивших, что у них «прекрасное настроение» или «нормальное, ровное состояние» увеличился с 27 до 35%. (см. [www.socpol.ru:4001/webview/](http://www.socpol.ru:4001/webview/)).

<sup>2</sup> Согласно этому исследованию, сокращение деловой активности приводило к росту убийств, совершаемых белыми. Между тем, среди чернокожего населения «спад деловой активности приводил к снижению уровня убийств», несмотря на существование в этом сообществе так называемой «субкультуры насилия».

выступления значительно сильнее пострадавших обманутых соинвесторов и других групп недовольных социальной политикой государства, по справедливому замечанию Ю. Левады, «в подавляющем большинстве случаев /.../ имели характер призывов и просьб, обращенных к правительству» (Левада, 2006, с. 15) и, добавлю от себя, демонстрировали не столько агрессивность, сколько безнадежность?

По мере погружения в тему, эти и схожие вопросы слились в один: Почему в сообществах, адаптированных к конкурентной экономике, агрессивность растет на фоне ухудшения социально-экономической ситуации, а в сообществах, только начинающих к ней приспосабливаться или приспособленных к ней хуже, чем другие, живущие рядом сообщества, рост агрессивности происходит на фоне улучшения ситуации?

В политологии на подобного рода вопросы чаще всего отвечают ссылками на существующие между сообществами различия в социальном неравенстве и развитости гражданского общества, качестве законов и эффективности работы органов государственной власти и пр. Такие объяснения являются столь же верными, сколь и неполными. Они апеллируют только к одной группе факторов, участвующих в формировании эмоциональных реакций, а именно, к институциональным факторам, но оставляют в стороне факторы психологические и культурные. Между тем, именно эти факторы несут ответственность за рост или, напротив, отсутствие роста агрессивности в той или иной институциональной среде. Так что без их учета разговор об агрессивных реакциях оказывается, мягко говоря, не вполне системным.

Наблюдения, накапливавшиеся в ходе работы над вынесенной в заголовок статьи темой, позволили выдвинуть следующее предположение: существующие между ними различия в типах эмоционального реагирования могут быть объяснены различиями в степени развитости в них достигательного поведения, то есть поведения, основывающегося на мотивации достижений.

Задача, которую я ставил перед собой в этой серии статей, состояла в том, чтобы предложить гипотетические культурно-психологические модели динамики массовой агрессивности (а) в сообществах, с развитым / зрелым достижительным поведением и (b) в сообществах, в которых этот тип поведения только начинает формироваться / восстанавливаться.

Но прежде чем перейти к самим моделям, уточню несколько ключевых понятий, необходимых для их описания.

### **Концепции уровней достижений, ожиданий и притязаний**

В политико-психологических моделях агрессивности широко используются концепции уровней достижений, ожиданий и притязаний (см., например, Davies, 1962; Deutsch, 1968; Гарт, 2005; Ольшанский, 2002). Не стану утверждать, что господствующая традиция использования этих концепций наилучшим образом способствует пониманию механизмов агрессивности в политической сфере. Скорее наоборот. Современные политологические модели, описывающие динамику агрессивности, мягко говоря, далеко не идеальны – и отнюдь не только из-за сложности рассматриваемых процессов, но и из-за несовершенства применяемого понятийного аппарата.

Дело в том, что эти модели описывают динамику агрессивности как функцию двух переменных. Одна из них – *уровень достижений*, то есть оценка человеком или группой (обществом) своего фактического положения, своего «имею». Вторая, в зависимости от лингвистических вкусов автора модели, именуется либо *уровнем притязаний*, либо *уровнем достижений*, либо – если автор модели считает эти термины синонимами – то так, то так поочередно. Но название переменной в данном случае не столь уж важно, поскольку вне зависимости от названия смысл ее остается одним и тем же:

она представляет собой некоторое, часто трудно делимое, соединение «хочу» и «могу»<sup>3</sup>.

Основная идея рассматриваемых моделей сводится к следующему: рост разрыва между уровнем достижений («имею») и уровнем притязаний  $\approx$  уровнем ожиданий (комбинацией, а порой и тождеством «хочу» и «могу») ведет к росту агрессивности общества. Если вдуматься в смысл этой идеи, то за ней возникнет довольно зловещая фигура *homo politicus*'а. В самом деле, в отличие от находящегося в здравом уме *homo sapiens*'а, который злобится по преимуществу только тогда, когда полагает, что его возможности получения чего-либо важного блокированы, *homo politicus*, судя по этим моделям, склонен к агрессивности в любой ситуации существенного расхождения между желаемым и имеющимся, вне зависимости от того, существуют или нет препятствия на пути к тому, чего он желает.

Более того, порой агрессивная реакция на рост запросов («хочу») приписывается *homo politicus*'у даже в ситуации, когда этот рост сопровождается расширением возможностей («могу»). Так, например, по словам М. Дойча, «социальные революции имеют тенденцию совершаться только после некоторого улучшения положения угнетенных групп», потому что улучшение положения угнетенных групп повышает их уровень притязаний, «в результате чего цели, до этого считавшиеся недостижимыми, начинают восприниматься в качестве реалистических возможностей» (Deutsch, 1968, p. 456).

Как мне представляется, характерная для рассматриваемых моделей примитивизация эмоциональных реакций политического человека обусловлена недостаточной разграниченностью концепций уровня притязаний и уровня ожиданий и объединением в рамках одного понятия

---

<sup>3</sup> Это слияние «хочу» и «могу» очень хорошо видно в определениях уровня притязаний, содержащихся в лучших российских словарях по психологии. См., в частности, Мещеряков, Зинченко, 2006, с. 560; Еникеев, 2002, с. 493; Крысько, 2003, с. 349.

качественно различных компонент («хочу» и «могу»). Этот подход опирается на теорию, предложенную школой К. Левина<sup>4</sup>.

Куда более продуктивный, с моей точки зрения, подход к концепциям уровня притязаний и ожиданий содержится в хорошо знакомой франкоязычному, но почти неизвестной англоязычному и русскоязычному научным сообществам<sup>5</sup> теории Ф. Робайе (Robaye, 1957). В ней уровень притязаний и уровень ожиданий присутствуют в качестве самостоятельных концепций и независимых друг от друга показателей. Основные различия между ними сводятся к следующему: уровень притязаний отражает по преимуществу устремления и желания («хочу»), тогда как уровень ожиданий – оценку человеком его возможностей («могу»). Кроме того, уровень притязаний имеет отношение к обобщенным задачам, планам жизни, а уровень ожиданий – к конкретным, ближайшим задачам.

Подход Робайе к уровню притязаний и уровню ожиданий как к самостоятельным концепциям позволяет увеличить число переменных, используемых в динамических моделях агрессивности с двух (уровень достижений и уровень притязаний  $\approx$  уровень ожиданий) до трех (уровень достижений, уровень ожиданий, уровень притязаний). Это существенно расширяет возможности анализа и позволяет описывать специфику более

---

<sup>4</sup> Не имея возможности дать здесь сколько-нибудь подробный разбор теории Левина и его коллег, ограничусь лишь следующим замечанием. Концепции уровней притязаний и ожиданий в этой теории сконструированы так, что в зависимости от «позиции наблюдателя»:

- *уровень притязаний* («хочу») может рассматриваться как обобщение концепции уровня ожиданий («могу»), допускающее субъективную вероятность реализации, меньшую 1;
- *уровень ожиданий* («могу») может трактоваться как частный случай концепции уровня притязаний («хочу»), при котором субъективная вероятность реализации равна 1.

(См., например, Левин и др., 1982).

<sup>5</sup> За последний год я просмотрел довольно много англоязычных статей и книг, посвященных теории фрустрации и агрессии. Ни в одной из них работа Робайе не упоминается. Впрочем, возможно, мне просто не повезло – количество публикаций на эту тему необозримо. Единственной российской работой, содержащей ссылку на Робайе, которую мне удалось найти с помощью нескольких поисковых систем Интернет (включая и научные поисковые системы), оказалась книга В. Столина «Самосознание личности» (Столин, 1983). Но и там эта теория излагается не по первоисточнику, а по краткому ее резюме в работе Р. Мейли (Мейли, 1975).

широкого круга ситуаций и идентифицировать процессы, неразличимые в рамках теории Левина.

Вместе с тем, для использования в политологических исследованиях теория Робайе нуждается в некоторой адаптации, а точнее в упрощении. *Суть предлагаемой адаптации* – отказ от различения уровня ожиданий и уровня притязаний по критерию обобщенности / конкретности задач, на которые они ориентированы, то есть *сведение различий между ними к различию между и желаемым / «хочу» (уровень притязаний) и возможным / «могу» (уровень ожиданий)*.

Для целей политологического анализа, то есть анализа ситуации на уровне больших групп или общества в целом такое упрощение представляется неизбежным и оправданным. Во-первых, эмоциональное состояние больших групп – в той мере, в какой оно определяется конфликтами между индивидуальными «хочу» и «могу» – является результирующей великого множества подобного рода конфликтов: стратегических и текущих, обобщенных и вполне конкретных. Именно эта результирующая и служит предметом основного интереса для политолога.

Во-вторых, задача выявления того, какие именно из существующих в массовом сознании стремлений задаются интегральными оценками жизненных условий, а какие – частными оценками конкретных обстоятельств, нерешаема ни теоретически, ни практически. Отчасти потому, что в реальной жизни (в отличие от психологического эксперимента) субъективные границы между текущими и стратегическими задачами не только крайне подвижны, но и размыты – человек далеко не всегда может различить, какую задачу он в данный момент решает – обобщенную (стратегическую) или конкретную. К тому уже объективных границ, ориентируясь на которые можно было бы отделить «обобщенные жизненные планы» от текущих задач, не существует. То, что для одного человека будет соответствовать «обобщенному плану жизни», для другого может оказаться задачей вполне конкретной – например, задача заработать миллион долларов

или захватить власть в стране. Наконец, социологические методы и анализ СМИ, являющиеся единственным источником информации об эмоциональной динамике больших групп, ориентированы не на анализ нюансов индивидуальных представлений, а на получение усредненной «групповой» картины. В результате в любом репрезентативном общенациональном социологическом опросе конкретные и стратегические планы респондентов неизбежно окажутся перемешаны.

Впрочем, политологическая примитивизация концепции Робайе представляется мне редким случаем упрощения, который несет с собой больше хорошего, чем плохого – по крайней мере, для политологов. Оно позволяет сравнивать количественные характеристики этих показателей между собой и с обобщенным представлением об уровне достижений («имею»). А это, в свою очередь, позволяет точнее разграничить крайне важные для политологического анализа эмоционального состояния общества концепции фрустрации и относительной депривации.

Говоря об уровне притязаний («хочу») и уровне ожиданий («могу») как о самостоятельных показателях, я вовсе не утверждаю их полную независимость друг от друга. Статистическая зависимость между ними, разумеется, существует. Я хочу лишь сказать, что характер этой зависимости имеет смысл рассматривать не как функцию, в главных своих параметрах априорно полагаемую универсальной для всех сообществ и культур, а как предмет эмпирического исследования, учитывающего многие факторы, в том числе факторы культурного характера – специфику систем ценностей, особенности мотиваций и пр.

### **Фрустрация и относительная депривация**

В современной психологии **фрустрация** понимается как переживание, вызванное наличием фрустратора, то есть препятствия на пути достижения цели, от которой трудно отказаться (см., например, Берковиц, 2002, с. 53; Маслоу, 1999, с. 164-165; Anderson, Bushman, 2002, p. 37; Colman, 2006, p. 299; Dollard, Miller et al., 1998, pp. 5, 8; Reber, 1985, p. 288). В предложенной

выше системе понятий фрустрация может быть определена как переживание, вызванное тем, что уровень притязаний человека / группы / общества оказывается выше уровня ожиданий («хочу» выше, чем «могу»). Если вследствие исчезновения препятствия или отказа от данной цели уровень притязаний («хочу») становится равен или опускается ниже уровня ожиданий («могу»), фрустрация исчезает.

Таким образом, необходимое условие возникновения фрустрации может быть записано так:

$$L_{\text{aspir}} - L_{\text{expect}} > 0 \quad (1)$$

где:  $L_{\text{aspir}}$  – уровень притязаний;  $L_{\text{expect}}$  – уровень ожиданий.

Сила *фрустратора* будет зависеть от величины разрыва между уровнем притязаний и уровнем ожиданий: чем больше величина ( $L_{\text{aspir}} - L_{\text{expect}}$ ), тем сильнее фрустратор. Важно при этом иметь в виду, что зависимость между силой фрустратора и агрессивной реакцией на него не является пропорциональной, а описывается вогнутой функцией.

Не очень сильный разрыв между «хочу» и «могу» породит не столько агрессивный ответ, сколько спокойный поиск «обходных» путей достижения цели или душевный подъем, который сопровождает ситуацию «принятия вызова», то есть столкновения с нетривиальной проблемой, требующей мобилизации дополнительных ресурсов («сверхнапряжения»), нестандартных подходов и пр. Впрочем, очень сильный фрустратор может иногда подавлять, а не усиливать агрессию (Бэрн, Ричардсон, 1998, с. 130), поскольку ведет к отказу от цели. Таким образом, пропорциональная зависимость силы агрессивных эмоций от силы фрустратора характерна только для некоторого – «среднего» – интервала силы фрустратора<sup>6</sup>.

Под термином **относительная депривация** чаще всего понимаются переживания, возникающие при негативном сопоставлении своей ситуации с

---

<sup>6</sup> Хотел бы подчеркнуть, что сила фрустратора и сила фрустрации – понятия не тождественные. Последняя, согласно По Дж. Долларду и коллегам, сила фрустрации определяется не только силой фрустратора, но и еще двумя факторами: силой стремления к фрустрированной цели и количеством фрустраторов (Dollard, Miller et al., 1998, p. 21).



ситуацией, рассматриваемой в качестве референтной. При этом в настоящее время сама референтная ситуация трактуется значительно шире, чем ее определяли Р. Мертон (Мертон, 2006, р. 367) или У. Рансимен (Runciman, 1993, р. 10). Сегодня этим термином может обозначаться положение других, собственное положение в прошлом, свое желаемое положение в будущем, свой идеальный образ, фантазия и пр. (см., например, Миллфорд, 2002, с. 400; Abercrombie et al., 2001, р. 3522; Jary and Jary, 1991, р. 526; Mann, 1992, р. 326; Marshall, 1996, р. 117; Reber, 2000, р. 400), словом, любое желаемое положение, любое «хочу» субъекта относительной депривации.

Необходимое условие переживания относительной депривации может быть формально представлено так:

$$L_{\text{aspir}} - L_{\text{fact}} > 0 \quad (2)$$

где  $L_{\text{aspir}}$  – уровень притязаний,  $L_{\text{fact}}$  – уровень достижений.

Когнитивная составляющая относительной депривации – это желание получить отсутствующее. Если такое желание не отягощено ощущением препятствия, то есть переживанием фрустрации, оно совсем не обязательно должно сопровождаться агрессивными эмоциями. Русским выражением, передающим переживание «чистой» относительной депривации, то есть депривации без примеси фрустрации, может служить, например, словосочетание «белая зависть».

Вместе с тем, понятно, что депривация является необходимым условием переживания фрустрации. Отсутствие желания (потребности) делает невозможным ее фрустрирование каким бы то ни было «объективным» препятствием. Поэтому переживание фрустрации всегда сопровождается и, возможно, усиливается переживанием депривации. Однако это обстоятельство не делает эти два переживания тождественными по характеру, как это может показаться при чтении целого ряда психологических исследований.

## Фрустрационные процессы токвилева и стрессового типов

Под фрустрационным процессом я имею в виду процесс возникновения и роста фрустрации, то есть процесс, который в первом приближении может быть описан как выход величины ( $L_{\text{aspir}} - L_{\text{expect}}$ ) за верхнюю границу некоторой принятой в данном обществе нормы, то есть верхнюю границу ситуации «принятия вызова». Рост разрыва между уровнем притязаний и уровнем ожиданий может происходить либо «по инициативе» уровня притязаний, либо «по инициативе» уровня ожиданий, либо быть результатом комбинации этих двух «инициатив».

В первом случае речь идет о том, что в условиях *роста* уровня достижений («имею») темпы роста уровня притязаний («хочу») оказываются выше темпов роста уровня ожиданий («могу»). В результате уровень притязаний может значительно превысить уровень ожиданий, то есть стать нереализуемым, или, по выражению Робайе, «химерическим» (Robaye, 1957, p. 187). В связи с тем, что такой процесс был впервые описан А. Токивлем в книге «Старый порядок и революция» (см. Tocqueville de, 1988), я в дальнейшем буду называть его *токвилевым процессом*.

Во втором случае фрустрация порождается ситуацией, когда на фоне *снижения* уровня достижений («имею») уровень притязаний («хочу» снижается медленнее, чем уровень ожиданий («могу»). Иначе говоря, фрустрация происходит вследствие снижения субъективной оценки собственных возможностей. Этот процесс очень напоминает механизм возникновения стресса<sup>7</sup> и потому может быть назван *стрессовым процессом*<sup>8</sup>.

---

<sup>7</sup> Ф. Тоуэрс (F. Toates), например, полагает, что «в широком контексте стресс можно определить как неспособность поднять воспринимаемые возможности действия до уровня воспринимаемых требований» (Тоуэрс, 2002, с. 61). Сходным образом стресс определяют Р. Лазарус и С. Фолкман (Lazarus, Folkman, 1984, p. 19), М. Айзенк (Eysenck, 2002, p. 50) и др.

<sup>8</sup> Некоторые политологи существование двух рассматриваемых процессов признают, хотя никаких специальных названий им не присваивают (см., например, Хантингтон, 2004, с. 72-73).

Формально условия разворачивания токвилева и стрессового процессов могут быть описаны следующим образом:

*Токвилев процесс*

$$dL_{\text{aspir}}/dL_{\text{fact}} > dL_{\text{expect}}/dL_{\text{fact}} \quad (3)$$

при  $dL_{\text{fact}}/dt > 0$

*Стрессовый процесс*

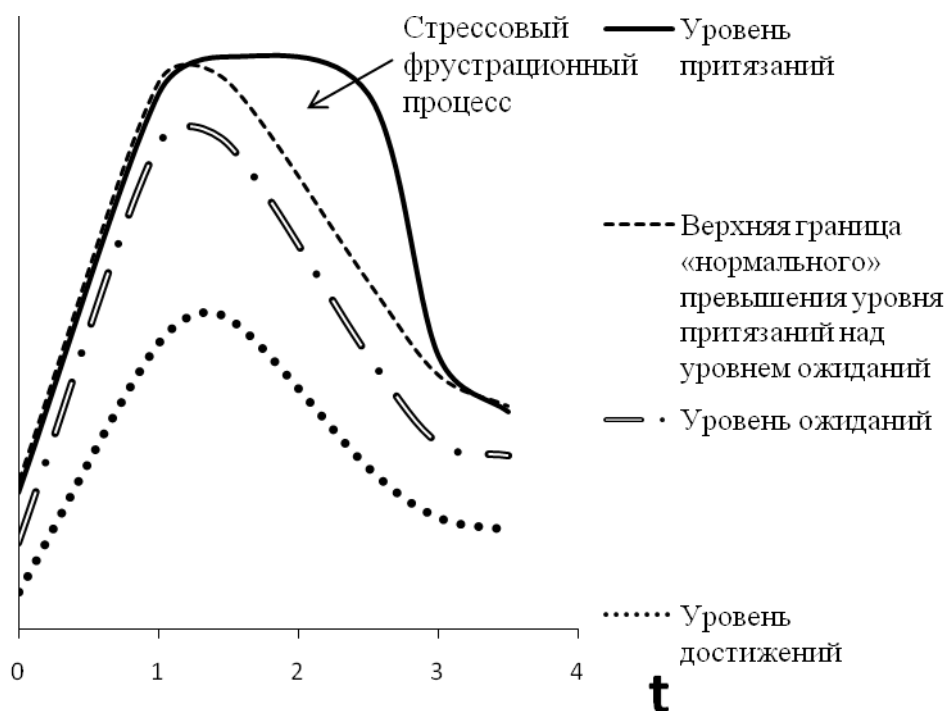
$$dL_{\text{aspir}}/dL_{\text{fact}} < dL_{\text{expect}}/dL_{\text{fact}} \quad (4)$$

при  $dL_{\text{fact}}/dt < 0$

Факторы, запускающие токвилевы и стрессовые процессы, весьма разнообразны: это любые обстоятельства, повышающие (в случае токвилева процесса) или снижающие (в случае стрессового процесса) уровень достижений и способные привести к переоценке притязаний и ожиданий. Примерами таких факторов могут служить экономический цикл, нециклические экономические подъемы и кризисы, модернизация, войны, усиление и ослабление внешней угрозы, террористические акты, получение независимости, различные проявления «жизнедеятельности» государства (реформы, отдельные законодательные акты, коррупция и пр.).

Поясню смысл предлагаемых концепций фрустрационных процессов с помощью графиков. Разворачивание и затухание *стрессового процесса* иллюстрирует рисунок 1. Динамика *токвилева процесса* показана на рисунках 2 и 3. На рисунке 2. изображен «драматический» вариант свертывания токвилева процесса в результате ухудшения общей социально-экономической ситуации. Рисунок 3. отражает куда менее болезненный вариант исчезновения фактора, ответственного за появление «химерических» притязаний, и затухания токвилева процесса – стабилизацию ситуации (прекращение роста уровня достижений).

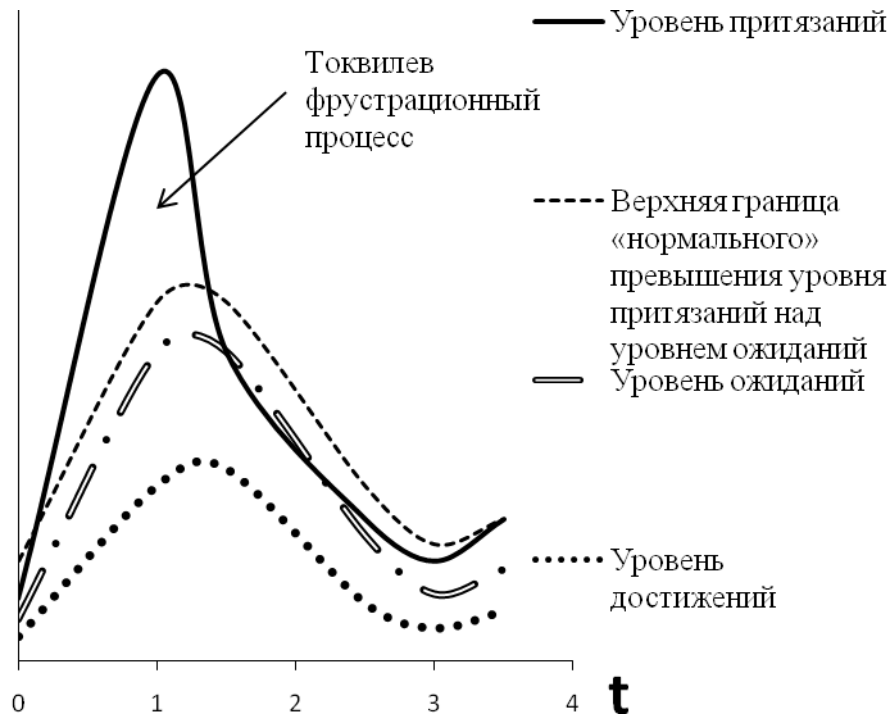
Графическое представление позволяет лучше увидеть, что для описания динамики фрустрации и порождаемой ею агрессивности<sup>9</sup> в общем случае необходимы три переменные – уровень притязаний, уровень ожиданий и уровень достижений.



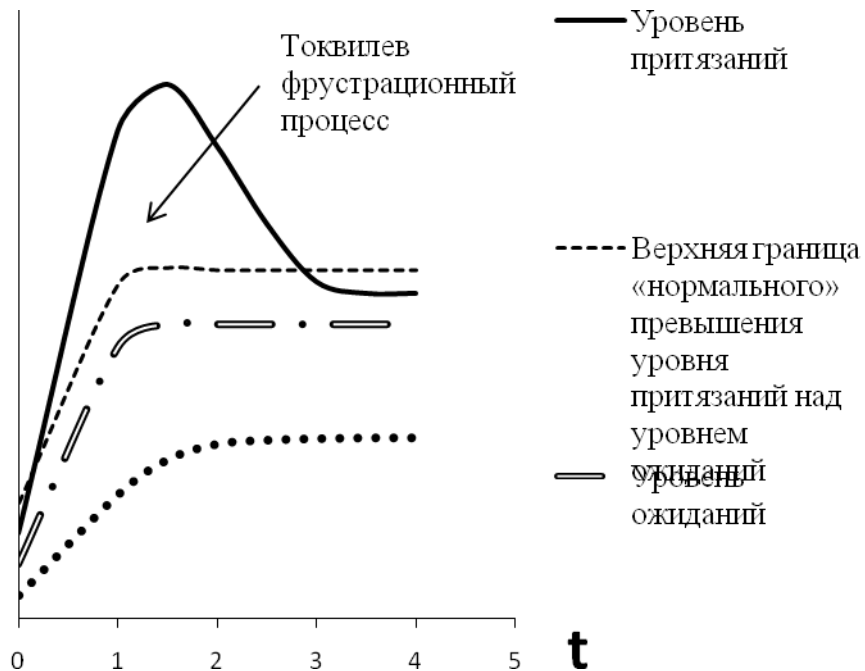
**Рис. 1. Гипотетическая картина развития стрессового фрустрационного процесса**

**Примечание:** Я никак не обозначаю здесь размерность оси Y, потому что таких размерностей может быть много. В простейшем случае изображенные на графике показатели могут оцениваться в денежной форме. Тогда роль размерности оси Y будет играть та или иная денежная единица.

<sup>9</sup> В предложенной Берковицем и принятой в современной психологии модели «фрустрация – агрессия» агрессия является далеко не единственной, а лишь одной из возможных реакций на фрустрацию (см. Берковиц, 2000). Поэтому фраза «фрустрация и порождаемая ею агрессивность» без специального комментария будет выглядеть сомнительно. А потому спешу такой комментарий дать. Связывая здесь эти два явления, я вовсе не собираюсь возвращаться к более ранним моделям «фрустрации – агрессии», предполагавшим, что единственной причиной агрессии является фрустрация (см., в частности, Dollard, Miller et al., 1998; Doob, Sears, 1939, Miller, 1941). Я имею в виду не общий характер их взаимодействия фрустрации и агрессии. Я рассматриваю здесь *частный случай* и исхожу из того, что ощутимый на социетальном уровне, то есть достаточно сильный фрустрационный процесс не может не вызывать в обществе агрессивные эмоции.



**Рис. 2. Гипотетическая картина развития токвилева фрустрационного процесса («драматический» вариант)**



**Рис. 3. Гипотетическая картина развития токвилева фрустрационного процесса («спокойный» вариант)**

Использование двухфакторной модели возможно только в одном частном случае – если уровень ожиданий («могу») движется параллельно уровню достижений («имею»). Но и тогда в качестве переменных необходимо использовать уровень притязаний («хочу») как самостоятельный показатель, сопоставляемый либо с не менее самостоятельным уровнем ожиданий, либо с уровнем достижений. Противопоставлять же уровень притязаний, отождествляемый с уровнем ожиданий, уровню достижений бессмысленно, поскольку в этом случае будет измеряться не фрустрация, а относительная депривация, то есть явление, которое, как говорилось выше, в «незамутненном» фрустрацией виде с агрессией напрямую не связано.

Что же касается ситуации параллельного движения уровня притязаний и уровня ожиданий, то здесь развитие какого бы то ни было фрустрационного процесса, а значит и рост агрессивности исключены по самому определению фрустрации. Так что динамика разрыва между любым из этих показателей и уровнем достижений будет отражать динамику относительной депривации и не более того.

В реальной жизни – на индивидуальном, групповом и социетальном уровнях – стрессовый и токвилев фрустрационные процессы бывают переплетены. Поэтому утверждения, что в том или ином сообществе (социальной группе, стране и пр.) имеет место токвилев или стрессовый процесс или что один из этих процессов следует за другим, имеет смысл понимать как констатацию факта преобладания (более сильной выраженности) соответствующего процесса в данный период времени.

Не исключено, что сочетание токвилева и стрессового процессов наблюдалось в России перед революционными событиями 1917 года. Сначала экономический подъем, который спровоцировал опережающий рост притязаний по сравнению с ожиданиями и соответствующий рост агрессивности, проявлявшейся, помимо прочего, в росте политических стачек (см., например, Троцкий, 1997, с. 60). Затем Первая мировая война,

действовавшая как самостоятельный активатор агрессии<sup>10</sup>, а также как фактор снижения ожиданий и радикализации притязаний.

Примером смены токвилева процесса процессом стрессовым может служить считающийся многими исследователями неизбежным период послереволюционной реакции. Революция невозможна без веры в чудо и радикализации сознания общества, то есть без мощного всплеска уровней притязаний и ожиданий. Между тем, для послереволюционного периода характерным является утрата иллюзий, то есть снижение уровня ожиданий («могу») при сохранении на какое-то время высоким взвинченного революцией уровня притязаний («хочу»). В этот период становится ясно, что чуда не произошло и не произойдет, и наступает пора ресентимента: злобы на обманувшие символы, идеи, мифы и фигуры, «романтической» переоценки дореволюционного уклада, попыток вернуться к нему и пр.<sup>11</sup>

### **Достижительное поведение**

Достижительным я называю поведение, основанное на мотивации достижений, классические определения которого принадлежат Г. Мюррею и Д. Макклелланду. Литература, посвященная мотивации достижений

---

<sup>10</sup> Под активаторами агрессии я имею в виду очень широкий класс факторов, возбуждающих агрессию без помощи механизма фрустрации. К ним относятся предметы, слова и символы, ассоциирующиеся с агрессией; агрессивные сцены в СМИ или в жизни; агрессивные жесты, мимика, тембр голоса, интонации окружающих людей; музыкальные цветовые и иные воздействия, способные возбудить или усилить агрессивные эмоции; войны и любые другие виды легитимного и нелегитимного насилия, в которые данное сообщество оказывается втянутым, и пр. (подробнее о войне как об активаторе агрессии см., например, Арчер, Гартнер, 2003).

<sup>11</sup> М. Шелер называл чувство ресентимента «самоотравлением души» и понимал под ним устойчивое переживание, возникающее в результате «чрезвычайного напряжения между импульсом мести, ненависти, зависти и их проявлениями, с одной стороны, и бессилием, с другой» По его мнению, «почва, на которой произрастает ресентимент, - это прежде всего те, кто /.../ понапрасну прельстился авторитетом и нарвался на его жало». «При этом формальная структура выражения ресентимента всегда одна и та же: нечто (А) утверждают, восхваляют не ради его собственного качества, а с интенцией – не находящей языковой формулировки – отрицать, порицать, девальвировать нечто иное (В)» (Шелер, 1999, с. 13, 49, 18, 52).

огромна<sup>12</sup>, взгляды на мотивацию достижений многообразны. Т. Кэссиди и Р. Линн, обобщив целый ряд теоретических подходов к мотивации достижений, предложили рассматривать ее как сложное образование, включающее семь составляющих:

- трудовую этику протестантского типа (взгляд на процесс труда как на самостоятельный источник удовлетворения, желание упорно работать);
- стремление к совершенству (желание делать дело как можно лучше, превосходить собственные достижения);
- состязательность (получение удовольствия от соперничества / конкуренции с другими с целью их победить; в отличие от стремления к совершенству, здесь речь идет «о соперничестве с другими людьми, а не с собственными стандартами совершенства»);
- стремление иметь высокий социальный статус (быть важным человеком в сообществе);
- стремление к доминированию (желание иметь власть над другими людьми);
- жажду наживы, (стремление иметь много денег, быть богатым);
- мастерство (стремление решать сложные задачи, справляться с трудностями) (Cassidy, Lynn, 1989, p. 302-306).

Модель Кэссиди и Линна, представляет собой синтез наиболее известных подходов к мотивации достижения, открывающий богатые возможности для ее исследования. Однако для спецификации поведения, строящегося на мотивации достижения, и их модель недостаточна. По словам Макклелланда, «благодаря мотивам осуществляются побуждение, ориентирование и выбор поведения» (Макклелланд, 2007, с. 261). Между тем, спектр возможных типов поведения, из которого собственно и производится выбор, определяется отнюдь не только мотивацией, но и

---

<sup>12</sup> На русском языке детальный анализ мотивации достижения см. Макклелланд, 2007; Хекхаузен, 2001. Некоторые существенные параметры этой мотивации рассматриваются также в Роллс, Айзенк, 2002.



многими другими факторами личностного, культурного и социального характера. Так что набор параметров, требующихся для полноценного описания достижительного поведения, должен включать как характеристики мотивации, так и иные характеристики: особенности целеполагания, ценностные позиции, регулирующие спектр допустимых и недопустимых решений, и пр. Остановлюсь лишь на нескольких параметрах достижительного поведения, имеющих прямое отношение к рассматриваемой в данной работе проблеме.

***Богатство, статус и власть как критерии успеха.*** Выше уже говорилось, что Т. Кэссиди и Р. Линн среди важнейших характеристик мотивации достижения назвали «стремление иметь много денег, быть богатым», «стремление иметь высокий социальный статус» и «стремление к доминированию» (Cassidy, Lynn, 1989, p. 302, 305, 306). По признанию многих исследователей, в современных западных обществах из этих критериев успеха ведущим являются деньги (см. например, Лейнг, Стефан, 2003, с. 632; Мертон, 2006, с. 289).

***Установка на конкурентное поведение.*** Установка на конкурентное поведение является иной формулировкой «состязательности», упомянутой Т. Кэссиди и Р. Линном среди компонент мотивации достижений (Cassidy, Lynn, 1989, p. 303, 306). По замечанию Х. Хекхаузена, «в высокоиндустриализированном обществе “соревнование с заданными критериями успешности” является преобладающей мотивацией как общественной, так и личной жизни» (Хекхаузен, 2001, с. 49). В качестве культурной нормы она предстает как «давление /.../ социального порядка [который] внушает индивиду: превзойди своих конкурентов» (Мертон, 2006, с. 277).

***Реалистическое целеполагание.*** Реалистическое целеполагание хорошо описал А. Маслоу: «Мы гораздо более реалистичны в своих претензиях, чем допускают за нами психоаналитики, с головой ушедшие в проблему бессознательных желаний. /.../ 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» (Маслоу, 1999, с. 73)<sup>13</sup>.

По мнению Робайе, реалистическое целеполагание связано с ориентацией на успех, достижения, доминирование, самоутверждение, с убежденностью в ценности и эффективности личной инициативы и в том, что труд ведет к успеху. (Robaye, 1957, pp. 159, 69). Левин говорил о реалистическом целеполагании как о характерной черте поведения успешного, уверенного в себе человека (Левин, 2000, с. 253). Этот тип целеполагания К. Левин противопоставлял целеполаганию неудачника, склонного либо слишком завышать, либо чрезмерно занижать свои цели (Левин, 2000, с. 253-254).

Аткинсон и Макклеланд связывали сильную мотивацию достижения с выбором задач средней сложности и средним уровнем риска (Atkinson, 1957, p.364; Макклелланд, 2007, с. 286). Что же касается людей с неразвитой мотивацией достижения, то есть людей, ориентированных не на достижения, а на избегание неудачи, то они склонны ставить перед собой либо сверхсложные («химерические» по Ф. Робайе), либо предельно легкие цели. Более того, для них характерно «прыганье от наилегчайших к труднейшим задачам» (Atkinson, 1957, p. 369).

Сходным образом ведут себя индивиды и группы с повышенным уровнем тревожности (Atkinson, 1957, p.364, 370). Это наблюдение Дж. Аткинсона крайне важно для анализа политического поведения. На

---

<sup>13</sup> Реалистичность целеполагания свойственна, по-видимому, не только сообществам с развитым достижительным поведением, но и «традиционным» обществам, находящимся в стационарном состоянии, если и знакомым с таким типом поведения, то со стороны. Напомню здесь русскую поговорку «Лучше синица в руках, чем журавль в небе», достаточно хорошо формулирующую эту установку. В этом смысле фундаментальным отличием традиционного общества от общества с развитым достижительным поведением является, по-видимому, отсутствие в первом описанного Левиным феномена постепенного увеличения уровня притязаний до идеальной цели (Левин, 2000, с. 253). Однако детальный анализ традиционных обществ в задачи моей работы не входит.

социетальном уровне распространённость реалистического целеполагания – при прочих равных условиях – существенным образом зависит от стабильности общества: разрушение «ткани повседневной жизни» (деинституционализация социальных процессов / аномия) негативно сказывается на уверенности людей в себе, повышает их тревожность и увеличивает вероятность разрушения реалистической парадигмы целеполагания<sup>14</sup>.

Мощное «сотрясение основ» может привести к тому, что даже в обществе с развитой мотивацией достижения реалистическое целеполагание окажется разрушенным и общество попадет во власть нехарактерной для него в нормальном состоянии склонности к «химерическому» целеполаганию. Такой, как мне представляется, была ситуация в Германии, предшествовавшая национал-социалистической революции.

***Непринятие «понижения» целей.*** Это одно из проявлений установки, которую Левин описывал как «тенденцию определять свой уровень притязаний в соответствии с верхним пределом возможностей» (Левин, 2000, с. 253). Дж. Франк считал, что установка на максимизацию уровня притязаний в пределах реалистического спектра является характеристикой поведения «честолюбивого» человека, который «обычно устанавливает собственные притязания на высоком уровне и упорно старается поднять до него уровень своих достижений» (Frank, 1935, p. 120).

Непринятие понижения целей связано с такими характеристиками мотивации достижения, как «стремление к совершенству (желание превосходить свои достижения)», «мастерство (стремление решать сложные задачи, справляться с трудностями)» и «состязательность». В качестве нормы культуры данная установка звучит следующим образом: «Призыв культуры

---

<sup>14</sup> О таком эффекте разрушения ткани повседневной жизни на общественные настроения в предреволюционной Франции писал еще Токвиль, когда рассматривал административную реформу, начатую Людовиком XVI (см. Tocqueville, 1988, p. 290, 292). Россиянам, пережившим старт экономических и политических реформ 1992-1993 годов, психологические последствия разрушения ткани повседневности должны быть в какой-то мере понятны из собственного опыта.

очевиден: нельзя придаваться унынию, нельзя прекращать борьбу, нельзя понижать свои цели, ибо “не неудача, а скромная цель – вот что является преступлением”» (Мертон, 2006, с. 253).

Необходимо, однако, иметь в виду, что при ухудшении общей ситуации (например, в условиях экономического спада или кризиса) эффект неснижения целей наблюдается только в течение ограниченного периода времени. Неудачи в конце концов «приводят к снижению интереса к задаче» (Atkinson, 1957, р. 368-369), так что установка на неснижение целей ослабевает. Индивид начинает адаптироваться к новым, не столь благоприятным условиям, руководствуясь реалистической оценкой своих возможностей. Принципы адекватного адаптационного поведения торжествуют.

***Моральная легитимация имущественного неравенства.*** В более общем виде – это легитимация неравенства результатов. Этот параметр связан с такой характеристикой мотивации достижения, как «сосязательность», а также с установками, способствующими формированию этой мотивации (индивидуализм, самостоятельность и пр.).

Такая связь хорошо наблюдается на уровне идеологий: идеологии делающие акцент на индивидуализм, как правило, терпимее относятся к имущественному неравенству, чем идеологии коллективистские (см., например, Eatwell, Wright, 1999; Heywood, 2003). Существует эта связь и в массовом сознании. О распространенности в том или ином обществе идеи моральной оправданности имущественного неравенства можно судить, например, по популярности в нем точки зрения, согласно которой бедные люди сами виноваты в своей бедности.

Примеры зависимости этой точки зрения от некоторых ценностных позиций, поддерживающих достигательное поведение, приведены в таблице, составленной по данным, собранным Р. Ингхартом и его коллегами. Шесть включенных в таблицу стран существенно различаются по культуре и распространенности морального оправдания социального неравенства.

Однако во всех этих странах у респондентов, считающих, что конкуренция полезна, что упорный труд ведет к успеху и что ответственность за свое благосостояние несет сам человек, а не государство, популярность этой идеи выше, чем у респондентов, придерживающихся противоположных точек зрения.

Таблица

**Влияние некоторых ценностных позиций на моральную легитимацию  
имущественного неравенства**

*(Вопрос: Как Вы думаете, почему в Вашей стране есть люди, живущие в нужде?  
Варианты ответов: Потому что эти люди ленивы и безвольны; Потому что наше общество несправедливо; Иное. Приведена доля ответивших «Потому что эти люди ленивы и безвольны» в % к числу давших содержательный ответ на этот вопрос).*

	По стране в целом	Ценностные позиции						В среднем по трем позициям		
		Конкуренция		Упорный труд ведет к успеху		Ответственность за благополучие граждан лежит в первую очередь:				
		полезна	вредна	согласен	не согласен	на гражданах	на государстве	(А)	(Б)	(А) – (Б)
		(А)	(Б)	(А)	(Б)	(А)	(Б)			
США	<b>61</b>	64	46	64	50	69	40	66	45	<b>+21</b>
Китай	<b>58</b>	58	59	59	56	65	51	61	55	<b>+6</b>
Япония	<b>57</b>	60	47	58	59	70	53	63	53	<b>+10</b>
Индия	<b>42</b>	44	41	44	39	46	41	45	40	<b>+5</b>
Германия	<b>18</b>	18	14	24	13	21	15	21	14	<b>+7</b>
Россия	<b>15</b>	16	14	15	15	27	11	19	13	<b>+6</b>

Рассчитано по данным World Values Survey (<http://www.worldvaluessurvey.org>)

**Примечания:** США – 1995, N=1542; Китай – 1995, N = 1500; Япония – 1995, N = 1054; Индия – 1995, N = 2040; Германия (Западная) – 1997, N = 1017; Россия – 1995, N = 2040.

(А) – позиции, соответствующие достижительному поведению

(Б) – позиции, не соответствующие достижительному поведению

Формулировки, использованные в таблице, передают смысл предлагавшихся респондентам вопросов, но не являются их дословным переводом. Точные формулировки вопросов легко найти на указанном сайте. Номера вопросов в каталоге вопросов сайта: вопрос о причинах бедности - E131, вопрос о конкуренции - E039, вопрос об упорном труде - E040, вопрос о том, кто несет ответственность за благополучие граждан - E037.

## Модели динамики агрессивности: общая формулировка гипотезы

Общая формулировка гипотезы такова: чем более в данном сообществе развито достижительное поведение, тем больше в нем склонность к стрессовым процессам преобладает над склонностью к токвилевым процессам. И наоборот: чем менее развито в данном сообществе достижительное поведение, тем сильнее в нем склонность к токвилевым процессам преобладает над склонностью к стрессовым процессам.

В терминах вероятностей данное гипотетическое утверждение будет звучать так. В сообществах с развитым достижительным поведением вероятность развертывания стрессового процессам заметно превышает вероятность развертывания токвилевого процесса, тогда как в сообществах со слабым развитием достижительного поведения соотношение вероятностей развертывания этих процессов будет обратным.

Предельно упрощая ситуацию – сводя ее к частному (но частому) случаю изменения экономического положения сообщества – это же утверждение можно сформулировать следующим образом. В сообществах с *развитым* достижительным поведением рост массовой *агрессивности* более вероятен при *ухудшении* экономического положения и менее вероятен в условиях его улучшения. В сообществах же с относительно *неразвитым* достижительным поведением будет наблюдаться обратная ситуация; здесь рост массовой *агрессивности* более вероятен в условиях *улучшения* экономического положения и менее вероятен на фоне его ухудшения.

Формально *склонность данного сообщества к токвилевым процессам / несклонность к стрессовым процессам*, можно выразить следующим образом:

$$dL_{\text{aspir}}/dL_{\text{fact}} > dL_{\text{expect}}/dL_{\text{fact}} \quad (5)$$

В особо «жестком» варианте эта формула может иметь вид:

$$dL_{\text{aspir}}/dL_{\text{fact}} \gg dL_{\text{expect}}/dL_{\text{fact}} \quad (5 \text{ a})$$

Помимо прочего, формула (5 а) отражает сильную «волатильность» уровня притязаний в ответ на изменения уровня достижений (реальных доходов и пр.)

*Склонность сообщества к стрессовым процессам / несклонность к токвилевым процессам* описывается так:

$$dL_{\text{aspir}}/dL_{\text{fact}} \leq dL_{\text{expect}}/dL_{\text{fact}} \quad (6)$$

Легко заметить, что формулы (5) и (5 а) представляют собой варианты формулы (3), освобожденной от ограничений, наложенных на динамику уровня достижений, и что формула (6) находится в аналогичных отношениях с формулой (4). Кроме того, в формуле (6) по сравнению с формулой (4) ослаблено неравенство.

Формулы (5), (5 а) и (6) могут быть представлены и так:

*Склонность к токвилевым / несклонность к стрессовым процессам*

$$dL_{\text{aspir}}/dL_{\text{expect}} > 1 \quad (7)$$

$$dL_{\text{aspir}}/dL_{\text{expect}} \gg 1 \quad (7 \text{ а})$$

*Склонность к стрессовым / несклонность к токвилевым процессам*

$$dL_{\text{aspir}}/dL_{\text{expect}} \leq 1 \quad (8)$$

Из этих формул видно, что рассматриваемые типы эмоционального реагирования отличаются друг от друга эластичностью уровня притязаний по уровню ожиданий. В сообществах, более склонных к токвилевым / менее склонных к стрессовым процессам, эта эластичность выше (порой значительно выше) единицы, а в сообществах, более подверженных стрессовым процессам / менее подверженных токвилевым процессам, она равна или ниже единицы. Приведенные формулы не описывают случая «смешанных» процессов, то есть ситуаций, когда имеет место «наложение» близких по силе токвилевого и стрессового процессов, вследствие чего говорить о доминировании одного из них становится затруднительно.

Выше говорилось, что такие отклонения от доминантного типа реагирования возможны. Возможна и резкая смена доминантного типа

реагирования – переход от склонности к токвилевым процессам к склонности к стрессовым процессам и наоборот. Но для возникновения подобных ситуаций требуются, как мне кажется, мощные потрясения: войны, социальные революции, масштабные экологические катастрофы и пр. В относительно спокойных условиях это мало вероятно.

Кроме того, формулы (6) и (8) не отражают специфики свертывания стрессового процесса, когда, на фоне временного ослабления установки на неснижение целей уровень притязаний может снижаться быстрее уровня ожиданий, что и обеспечивает его адаптацию к неблагоприятной ситуации (см. рис. 3). Такая ситуация может, например, наблюдаться на излете периода ухудшения социальных условий.

#### СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

*Арчер Д., Гартнер Р.* Жертвы мирного времени: влияние войны на стремление населения к насилию в мирное время // *Общественное животное. Исследования.* В 2-х т. Т. 2. СПб., 2003.

*Берковиц Л.* Агрессия: причины, последствия и контроль. СПб., 2002.

*Брайт Д., Джонс Ф.* Стресс. Теории, исследования, мифы. СПб., 2003.

*Бэррон Р., Ричардсон Д.* Агрессия. СПб., 1998.

*Гарр Т.Р.* Почему люди бунтуют. СПб., 2005.

*Еникеев М.И.* Энциклопедия. Общая и социальная психология. М., 2002.

*Крысько В.Г.* Словарь-справочник по социальной психологии. СПб., 2003.

*Левада Ю.А.* Человек недовольный? // *Мониторинг общественного мнения: экономические и социальные перемены.* 2006. № 5.

*Левин К.* Разрешение социальных конфликтов. СПб., 2000.

*Левин К., Дембо Т., Фестингер Л., Сирс Р.* Уровень притязаний // *Психология личности. Тексты.* М., 1982.

*Лейнг К., Стефан У.Дж.* Социальная справедливость с точки зрения культуры // *Психология и культура.* СПб., 2003.

*Макклелланд Д.* Мотивация человека. СПб., 2007.

*Маслоу А.Г.* Мотивация и личность. СПб., 1999.

*Мейли Р.* Структура личности // *Экспериментальная психология.* Выпуск 5. М., 1975.



- Мертон Р.* Социальная теория и социальная структура. М., 2006.
- Мещеряков Б.Г., Зинченко В.П.* Большой психологический словарь. СПб., 2006.
- Миллфорд Л.* Социальная психология – 2 // Психология: комплексный подход. Минск, 2002.
- Ольшанский Д.В.* Политическая психология. СПб., 2002.
- Роллс Э., Айзенк М.* Мотивация // Психология: комплексный подход. Минск, 2002.
- Столин В.В.* Самосознание личности. М., 1983.
- Тоуэрс Ф.* Биологические основы поведения // Психология: комплексный подход. Минск, 2002.
- Троцкий Л.Д.* История русской революции: В 2 т. Т.1. М., 1997.
- Урнов М.Ю.* Некоторые факторы адаптации российского общества к ситуации после августовского кризиса 1998 г. // Мониторинг общественного мнения. Экономические и социальные перемены. 1999. № 2.
- Хантингтон С.* Политический порядок в меняющихся обществах. М., 2004.
- Хекхаузен Х.* Психология мотивации достижения. СПб., 2001.
- Шелер М.* Ресентимент в структуре моралей. СПб., 1999.
- Abercrombie, N., Hill, S., Turner, B.S.* The Penguin Dictionary of Sociology. 2-d ed., 1988.
- Anderson, C.A., Bushman, B.J.* Human aggression // Annual Review of Psychology. 2002. Vol. 53. Issue 1.
- Atkinson, J.W.* Motivational Determinants of Risk-taking Behavior // Psychological Review. 1957. Vol. 64. Issue 6.
- Cassidy, T., Lynn, R.* A multifactorial approach to achievement motivation: the development of a comprehensive measure // Journal of Occupational Psychology. 1989. Vol. 62.
- Colman, A.M.* A Dictionary of Psychology. 2-d ed. Oxford, 2006.
- Cherkaoui, M.* Deprivation: relative // International Encyclopedia of the Social and Behavioral Sciences (<http://www.sciencedirect.com/science/referenceworks/9780080430768>)
- Davies, J.C.* Towards a Theory of Revolution // American Sociological Review. 1962. Vol. 27. No 1.
- Deutsch, M.* Field Theory in Social Psychology // The Handbook of Social Psychology. 2-d ed. Vol. 1. London, 1968.

*Dollard, J., Miller, N., Doob, L.W., Mower, O.H., Sears, R.R.* Frustration and Aggression. London, 1998.

*Doob, L.W., Sears, R.R.* Factors determining substitute behavior and the overt expression of aggression // *Journal of Abnormal and Social Psychology*. 1939. Vol. 34, Issue 3.

*Eatwell, R., Wright, A. (Eds.)* Contemporary Political Ideologies. 2-d ed. London- New York, 1999.

*Eysenck, M.W.* Simply psychology. 2-d ed. Hove-New York, 2002.

*Frank, J.D.* Individual Differences in Certain Aspects of the Level of Aspiration // *American Journal of Psychology*. 1935. Vol. 47. No 1.

*Henry, A.F., Short, J.F., Jr.* Suicide and homicide: some economic, sociological and psychological aspects of aggression. New York, 1954.

*Heywood, A.* Political Ideologies. An Introduction. 3-d ed. London, 2003.

*Jary, D., Jary, J. (Eds.)* Collins Dictionary of Sociology. London, 1991.

*Lazarus, R.S., Folkman, S.* Stress Appraisal and Coping. New York, 1984.

*Mann, M. (Ed.)* Macmillan Student Encyclopedia of Sociology. London, 1992.

*Marshall, G. (Ed.)* The Concise Oxford Dictionary of Sociology. Oxford-New York, 1996.

*Miller, N. E.* The frustration-aggression hypothesis // *Psychological Review*. 1941. Vol. 48. Issue 4.

*Reber, A.S.* The Penguin Dictionary of Psychology. 1985.

*Robaye, F.* Niveaux d'aspiration et d'expectation. Critères de personnalité. Avec un complément statistique par E. Robaye. Paris, 1957.

*Runciman, W.G.* Relative Deprivation and Social Justice: A Study of Attitudes to Social Inequality in Twentieth-Century England. Aldershot, 1993.

*Tocqueville de, A.* L'Ancien Regime et la Revolution. Paris, 1988.