

АНЖЕЛА
АХОЛА



ИСТИННЫЕ
ПРИЧИНЫ
НАШЕГО
ПОВЕДЕНИЯ

СКРЫТЫЕ МОТИВЫ

Анджела Ахола

Скрытые мотивы. Истинные причины нашего поведения

Текст предоставлен правообладателем

http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=65961686

Скрытые мотивы: Истинные причины нашего поведения: Альпина

Паблшиер; Москва; 2021

ISBN 9785961473896

Аннотация

Почему нам так важно, что подумают о нас коллеги или родственники? Зачем мы постоянно сравниваем себя с другими, но при этом мечтаем выделяться из толпы? Для чего следим за новостями и не вылезаем из социальных сетей?

Анджела Ахола, доктор психологии из Швеции, считает, что человеком с незапамятных времен движут три мотива: мы стремимся устанавливать отношения, повышать свой статус в иерархии и получать новые знания. Эти потребности, которые когда-то давно помогали Homo sapiens выжить, так сильны, что определяют наши мысли и поведение даже когда мы этого не осознаем.

В своей книге доктор Ахола объяснит, как увидеть скрытые мотивы за своими и чужими поступками, научит расставлять приоритеты, реалистично оценивать свои сильные и

слабые стороны, покажет, как планировать карьеру, управлять мотивацией и вернуть контроль на поле собственной жизни.

Содержание

Введение	7
Времена новые, а люди прежние	10
Две цели	12
Мотив 1. Отношения	14
Мотив 2. Статус	17
Мотив 3. Знания	20
Временное вознаграждение	23
Научиться действовать и чувствовать себя лучше	25
Почему вы делаете то, что вы делаете?	28
Один из вариантов объяснения – нейрохимия	31
Химические сигналы и гормоны	33
Структуры мозга	35
Мотив 1	37
Конец ознакомительного фрагмента.	41

Анджела Ахола

Скрытые мотивы.

Истинные причины

нашего поведения

Переводчик *И. Глазунова*

Редакторы *О. Улантикова, А. Чукарева*

Главный редактор *С. Турко*

Руководитель проекта *А. Деркач*

Арт-директор *Ю. Буга*

Адаптация оригинальной обложки *Д. Изотов*

Корректоры *О. Улантикова, М. Смирнова*

Компьютерная верстка *М. Поташкин*

© 2020, 2021 Angela Ahola

© Издание на русском языке, перевод, оформление. ООО

«Альпина Паблишер», 2021

ISBN 978-5-9614-7389-6

Все права защищены. Данная электронная книга предназначена исключительно для частного использования в личных (некоммерческих) целях. Электронная книга, ее части,

фрагменты и элементы, включая текст, изображения и иное, не подлежат копированию и любому другому использованию без разрешения правообладателя. В частности, запрещено такое использование, в результате которого электронная книга, ее часть, фрагмент или элемент станут доступными ограниченному или неопределенному кругу лиц, в том числе посредством сети интернет, независимо от того, будет предоставляться доступ за плату или безвозмездно.

Копирование, воспроизведение и иное использование электронной книги, ее частей, фрагментов и элементов, выходящее за пределы частного использования в личных (некоммерческих) целях, без согласия правообладателя является незаконным и влечет уголовную, административную и гражданскую ответственность.

*** * ***

Моим детям Алексии и Антонии Ахола.

Введение

Мне радостно, что вы держите в руках эту книгу. И я надеюсь, что ее чтение доставит вам столько же удовольствия, сколько мне доставил процесс ее написания.

Меня зовут Анджела Ахола, я доктор психологии. Моя работа в последнее время в основном состоит из чтения лекций и создания книг о том, кто мы, люди, такие: о нашем поведении, мотивах, отношениях и способах лучше понимать друг друга.

Почему эта книга о мотивах?

Прежде чем я отвечу на этот вопрос, позвольте коротко рассказать вам о небольшом (и довольно забавном) классическом «тесте», которому подвергают многих финских детей. Мы опробовали его на моем племяннике Данте, когда тому было около восьми месяцев. Собралась вся семья. В воздухе повисло напряженное ожидание. Видеокамера включена (камеры в телефонах тогда еще были редкостью). И вот один за другим появляются тестовые материалы: плотно скрученные в трубочку купюры, Библия и бутылка водки. Вы наверняка уже догадались, что этот шуточный тест касается мотивов человека. Его жизненного выбора. Данте отпустили, и все стали внимательно следить, какой именно объект привлечет его внимание. Довольно уверенно он пополз к Библии – и это счастливый знак: ведь, по пове-

рьям, для ребенка, который выбирает Библию, путеводной звездой станет знание (а не деньги и власть или алкоголь).

На протяжении многих веков люди упорно ищут истоки собственной мотивации. Почему мы ведем себя так, а не иначе? Находя ответы на этот вопрос, мы начинаем лучше понимать себя и других, можем яснее предвидеть, что последует далее и как будут действовать окружающие. Для некоторых из нас важным мотивом является знание. Для других – сила и статус. Для третьих основной мотивацией, возможно, будут отношения. Однако все эти мотивирующие факторы, в разных пропорциях, присущи каждому из нас.

В прошлом я исследовала психологию первого впечатления. Известно, что, впервые встречая вас, люди неосознанно задают себе два вопроса: 1) «Приятны ли вы? Теплы ли, чутки, надежны?»; 2) «Компетентны ли вы? Имеете ли авторитет и статус в обществе?». Фактически это вопросы выживания: «Ты мне друг или враг? Угроза или перспектива?»

Именно размышления об этих вопросах вдохновили меня на создание книги. Ее структура пришла ко мне во время летних каникул: моя книга будет об *отношениях, статусе и знаниях*. Я отдыхала на даче на юге Финляндии с моей мамой Сейей и дочерьми Алексией и Антонией. Было около часу ночи, мама и дети уже спали. А я набросала схему этой книги в тетради, которую держала возле кровати.

Разумеется, о «факторах человеческой мотивации» написано уже многое. Есть книги, в которых объясняется, как

можно улучшить отношения (Мотив 1), как добиться большего влияния (Мотив 2) и как учиться новому (Мотив 3). В этой книге речь пойдет не об этом. Из нее вы узнаете, почему эти мотивы существуют внутри нас, как они проявляются вовне и каким образом создают нам проблемы в жизни. Затем вы познакомитесь с практическими инструментами, которые помогут научиться управлять своими мотивами и превращать их в личные супервозможности. Проще говоря, мы совершим путешествие к самой сути того, кто мы такие, и истокам нашего поведения.

Много воды утекло с тех пор, как я написала первые строки этой книги. Рукопись отредактирована. Обложка оформлена. Добавлена аннотация на обороте. Не говоря уже о том, что в моей собственной жизни произошло много событий. И я могу смело заверить вас: жить, понимая свои мотивы, легче и приятнее. Надеюсь, что вы разделите это убеждение, прочитав мою книгу, и поведение и взаимодействие людей перестанут казаться непостижимой тайной. Я желаю вам углубить понимание себя самих и окружающих.

Анджела Ахола

Стокгольм, 2 февраля 2020 г.

Времена новые, а люди прежние

Задавались ли вы когда-нибудь вопросом, почему люди поступают так, как поступают? Или, скорее, почему *вы сами* поступаете именно так, как поступаете?

Почему вы так часто неграмотно распоряжаетесь временем, отказываетесь от поставленных целей или хватаетесь за худшую альтернативу, хотя можете выбирать что хотите? Почему не посвящаете больше времени тому, что делает вас счастливее и придает жизни смысл?

Или подумаем об отношениях с людьми. Вы замечали, что межличностные конфликты возникают по одним и те же поводам? С одними людьми вы ладите легко, совершенно не напрягаясь, а с другими – бесконечно толчете воду в ступе. Порой в отношениях вы жертвуете собой настолько, что больше ни на что не остается сил.

Что в действительности влияет на нас, когда мы выбираем, с кем проводить время? Почему мы постоянно сравниваем себя с соседями, коллегами, родственниками и почему нам так не нравится чувствовать себя недостаточно успешными, идет ли речь о школьных оценках, размере бицепсов или талантах наших детей? С одной стороны, мы стремимся к единению и чувству общности, с другой – терпеть не можем, когда кто-то появляется на вечеринке в таком же платье.

Мы застреваем в отношениях, которые нам не подходят, а если вдруг начинаем зарабатывать больше, чем партнер, то неизбежно сталкиваемся с семейным кризисом.

Так кто же руководит всем этим оркестром?

Почему вы так часто неграмотно распорядитесь временем, отказываетесь от поставленных целей или хватаетесь за худшую альтернативу, хотя можете выбирать что хотите?

Поведение человека часто выглядит иррациональным. Наше настроение с его взлетами и падениями порой не поддается осмыслению, не говоря уже о многообразии сложных отношений, в которые мы вовлечены. Многие браки заканчиваются разводами, а рабочий коллектив без конфликтов – это, согласитесь, что-то из области фантастики. Мы все настолько разные, что зачастую нам и понять-то друг друга сложно.

Трудности, разделяющие людей, существовали всегда, однако социальная среда претерпела так много изменений, что сегодня мы имеем дело с рядом совершенно новых проблем, невиданных за всю историю человечества. Времена изменились, а мы, люди, нет. Как биологический вид мы функционировали неизменно последние 200 000 лет. (А некоторые ученые утверждают, что намного дольше.)

Две цели

Когда мы рождаемся, у нас есть как минимум две цели: первая – выживание, вторая – размножение. Если бы мы не прилагали усилий, чтобы выживать и размножаться, человеческий род уже давно бы вымер.

Но ведь в повседневной жизни наш ум не так уж занят решением задачи выживания? Ни вы, ни я не озабочены дни напролет поиском случайного контакта с единственной целью размножения. Не заняты мы и поиском убежища или накоплением огромных запасов еды и питья, не выбиваемся из сил, чтобы просто остаться в живых. Это было бы не очень продуктивно.

Однако, опаздывая на встречу или неудачно одевшись на вечеринку, вы беспокоитесь. Это включается ориентированный на выживание мозг. Это именно он думает: «А вдруг меня выгонят?» Риск социального отчуждения был огромной угрозой для первобытных людей. Когда же самые серьезные опасности – голод, холод и нападение хищников – были минимизированы, люди продолжили выискивать новые угрозы. Мы, очевидно, понимаем, что неудачный наряд и опоздание на встречу не представляют прямой угрозы нашей жизни, однако мозг *воспринимает* их именно так. Механизмы, которые работали в *те* времена, действуют в нас и *сейчас*.

Проще говоря, есть невидимые, универсально челове-

ские силы, формирующие наши мысли, поведение и поступки. Чем лучше мы осознаём, как формируется человеческое поведение, тем легче становится наша жизнь и тем гармоничнее развиваются отношения с другими людьми. Понимая природу движущих нами сил, мы улучшаем и отношения с собой.

Мотив 1. Отношения

Первый мотив человека, который мы обсудим, – потребность в социальном взаимодействии и отношениях. Не правда ли, было бы странно, если бы у нас *не было* этой потребности? В то же время она не так безусловна, какой кажется. На Земле существует великое разнообразие видов, не нуждающихся в стае. Однако именно мы, люди, проявляем чрезвычайный интерес к поведению, эмоциям и выражению лица другого человека. Иными словами, нам любопытно, кто что делает и с кем. Для нас эта информация фундаментальна. Кто кого знает, кому можно довериться, а кто обманет?

В социуме мы чувствуем себя лучше, мы расцветаем. Некоторых людей мы считаем замечательными: они щедро дарят нам свое внимание, помогают и сочувственно выслушивают. Но есть и те, кого мы оцениваем как эгоистичных и ненадежных: они не упустят шанс оклеветать или обмануть. Вам даже в голову не придет позволить некоторым людям заботиться о ваших детях, но есть и те, кому глазом не моргнув можно доверить свою жизнь.

Конечно, это связано с нейрохимией нашего тела. И в частности, с гормоном окситоцином, который называют также гормоном грудного вскармливания и расслабления. Когда мы общаемся по душам или обнимаемся, уровень окситоцина растет. Исследования показали, что люди с высо-

ким уровнем окситоцина более внимательны и щедры¹.

На самом деле даже проявление доверия к другому человеку может вызвать повышение уровня окситоцина в его крови! И точно так же определенные действия или слова могут спровоцировать снижение уровня окситоцина. Получается, наше поведение с легкостью влияет на уровень окситоцина окружающих и, как следствие, на отношения с ними.

Современный образ жизни подразумевает множество факторов, снижающих уровень окситоцина и вредящих отношениям. Один из них – стресс. Другой – отсутствие доверия и сочувствия. К счастью, даже с такими серьезными проблемами можно справиться, зная их истоки. Это ценные знания для любого коллектива и семьи.

Мы нуждаемся в отношениях, но при этом очевидно: они же и создают нам проблемы. Взять, к примеру, ситуацию, когда мы продолжаем деструктивные отношения, потому что боимся остаться одни, или когда одержимость человеком заставляет нас много размышлять, гадать и сплетничать о его поведении.

Присутствие других людей влияет на темп и производительность нашей работы. Когда кто-то рядом, мы даже пьем быстрее. Как мы называем своих детей, какую музыку слу-

¹ Fujii, T., Schug, J., Nishina, K., Takahashi, T., Okada, H. & Takahashi, H. (2016). Relationship between Salivary Oxytocin Levels and Generosity in Preschoolers. *Scientific Reports*, Vol. 6; Barraza, J. A., McCullough, M. E., Ahmadi, S. & Zak, P. J. (2011). Oxytocin infusion increases charitable donations regardless of monetary resources. *Hormones and Behavior*, 60(2), 148–151.

шаем, какие песни предпочитаем, какую одежду покупаем и насколько усердно работаем – все это зависит от других людей. Выбор остальных влияет на наш собственный, но, вероятно, не совсем так, как вы могли подумать. Иногда нам хочется быть похожими на других, но порой (одновременно с этим) хочется от них *отличаться*.

Мотив 2. Статус

Мы любим читать о влиятельных и успешных людях – например, о том, как самые выдающиеся династии строили свои империи. Большая часть газетных публикаций – это так или иначе информация о других людях, сплетни о знаменитостях из телевизора, спортсменах и королевской семье. Кто развелся, кто собирается развестись, кто проиграл свое состояние, кто кому изменяет и с кем? Скандалы хорошо продаются, и СМИ это знают.

Вопрос личного статуса очень волнует людей, иначе не было бы книг о том, как стать более влиятельным. И хотя многих покоробят слова «Я хотел бы иметь статус повыше», все же это один из наших основных мотивов. Представьте, что было бы, не будь у вас влияния вообще: никто не обратил бы на вас внимания ни на работе, ни в кругу друзей, ни дома за обеденным столом.

Когда мы обретаем статус, запускаются внутренние процессы, повышающие уровень тестостерона и серотонина, и это дает нам своего рода толчок. Мы стремимся подняться по карьерной лестнице и приумножаем символы статуса. Это могут быть вовсе не те вещи, которые приходят на ум в первую очередь. Речь не только о дорогих сумочках, роскошных автомобилях и часах Rolex. Это может быть все, что соответствует представлениям о высоком статусе для вас и ва-

шего социального круга. Для одного человека величайшим свидетельством успеха может быть написанная книга. Для другого – хорошая физическая форма и успешное участие в триатлоне Ironman. Для третьего показателем успеха будут отличные оценки или место в правлении своего жилищного кооператива.

Гонка за статусом заставляет нас сравнивать себя с окружающими, часто неосознанно: у кого самый красивый дом, кто ездил в самый шикарный отпуск, чьи дети самые талантливые? На первый взгляд эти сравнения бессмысленны и даже раздражают. Однако знание своего места в иерархии сыграло важную роль в эволюции, сократив количество травм и конфликтов. Другими словами, если у моего племени была успешная охота, я постараюсь избежать потенциально опасных для жизни конфликтов из-за еды с соплеменниками. Если я третий в иерархии, то понимаю, что сначала едят первый и второй. Или, к примеру, вон то маленькое тенистое местечко, защищенное от палящего солнца, – вряд ли мне стоит претендовать на него, когда все знают, кто из главных его облюбовал.

Иерархия благотворна как для индивидов, так и для интересов группы. И *я* и *мы* стали сильнее – мы выжили. Иерархия обеспечивает порядок и стабильность, она способствует сотрудничеству. Человек, преуспевший в сравнении себя с другими, смог выжить. Мы знали, когда наша очередь и кому разрешено в эту очередь вставать. Кроме очевидных по-

требностей в еде и сексе, мы имеем потребность и в статусе.

К сожалению, у такого стремления к успеху есть и недостатки. Уже упоминалось, что оно заставляет нас сравнивать себя с другими. Кроме того, ведет к чрезмерным тратам и попыткам объединиться с влиятельными людьми. К сожалению, когда у других дела идут хорошо, мы чувствуем себя хуже (считаем, что менее удачливы). Мы часто искажаем правду, чтобы казаться успешнее, чем есть. В отношениях мы тоже (пусть даже неосознанно) сравниваем себя с партнером, и это косвенно увеличивает риск неверности. Стремление к высокому статусу заставляет нас слишком много работать, пренебрегать важными отношениями, не самым лучшим для нашего счастья образом расставлять приоритеты и распоряжаться временем.

Статус весьма значим для людей. Эту значимость сформировал естественный отбор, а наша нейрхимия ее поддерживает. Мы испытываем положительные эмоции, когда дела идут хорошо и когда чувствуем себя более влиятельными. И отрицательные, когда наши собственные дела плохи или у кого-то они заметно лучше.

Мотив 3. Знания

Третий мотив, движущий нами, – это любопытство и жажда знаний. Люди – существа информационноориентированные. Еще философ XVII века Томас Гоббс отмечал, что у человека есть потребность знать *«почему»*.

Стремление к познанию окружающего мира увеличило выживаемость нашего вида. Мы научились контролировать стихию огня. Мы нашли наиболее эффективные способы охоты, наблюдая, как изменения погоды влияют на диких животных.

У тех предков, которые это знали, было преимущество для выживания перед теми, кто не знал. Чем обширнее знания о мире, тем выше шансы остаться в живых. Так эволюция наделила нас инстинктом поиска новой информации. Когда нам удастся ее добыть, в мозгу активируются центры вознаграждения и в кровь поступает дофамин. Любопытство помогло человеку понять мир, в котором он живет, управлять окружающей средой и адаптироваться к ней. Проще говоря, выжить. Мы запасаем информацию точно так же, как другие млекопитающие запасают еду и воду. Удовольствие от новой информации на самом деле можно сравнить с удовольствием от изысканной еды, вкусного вина или хорошего секса. Мы ценим факты и наслаждаемся процессом познания нового. Интерес к другим людям естественным образом

привел к созданию социальных структур и воспроизводству (все верно, это Мотив 1).

Разумеется, у такой ситуации есть и недостатки. Информационное любопытство порождает в нас беспокойство. Оно побуждает искать новые впечатления, находить стимулы и избегать скуки. Именно оно заставляет нас постоянно проверять почту и обновления в социальных сетях. Управление этим беспокойством – одна из проблем, с которыми люди сталкиваются в современном мире. С эволюционной точки зрения мы ведем себя не странно, а ровно так, как и должны, чтобы увеличить свои шансы на выживание. Загвоздка в том, что сегодня мы живем в избыточной информационной среде и потребность в новой информации (ранее продуктивная) сбивает нас с толку.

В итоге проблемой наших дней становится рассеянный ум. Постоянное использование гаджетов негативно влияет на когнитивные способности. В результате снижается успеваемость в школе и результативность на работе, ухудшается способность к эмпатии и страдают отношения. Нам становится сложно отличить действительно важные вещи от бессмысленных поглотителей внимания. Согласно исследованиям, невозможность «просто проверить» телефон (большинству из нас, вероятно, знакомы такие импульсивные отношения со смартфоном) всего через десять минут приводит к повышению уровня тревожности². Наша страсть к по-

² Cheever, N. A., Rosen, L. D., Carrier, L. M. & Chavez, A. (2014). Out of sight is

лучению новой информации навязчива. Когда кто-то пытается препятствовать ей, тревожность достигает уровня близкого к проявлениям обсессивно-компульсивного расстройства. Надо ли говорить, что это *вовсе не помогает* в достижении жизненных целей? И совсем не улучшает отношения и качество жизни.

Временное вознаграждение

Удовлетворение потребностей – бездонная бочка, заполнять которую приходится снова и снова. Например, после достаточно продолжительного общения мы на какое-то время насыщаемся им, но вскоре эта потребность возвращается. Аристотель говорил об *умеренности*, или так называемой *срединности*. Идея в том, что у каждого из нас есть «разумный уровень реализации», соотносящийся с личными качествами и потребностями. Разумный уровень статусности, разумное количество отношений, разумный уровень познания и т. д. И этот разумный уровень реализации уникален для каждой личности.

Например, потребность Майкла в социализации выше, чем у Евы. Если социального взаимодействия меньше, чем им обоим требуется, у них появляется мотивация общаться с другими людьми. Когда количество общения достигает желаемого уровня, они удовлетворены и временно пресыщаются. Если социального взаимодействия больше, чем нужно, они хотят какое-то время побыть в одиночестве. Представьте себе вечеринку: Ева устанет от компании уже через два часа – ей на какое-то время достаточно общения. Майкл же не будет удовлетворен и в три утра, когда вечеринка закончится, – в этот момент он начнет организовывать *afterparty*!

Мотивы могут быть негативными по своей природе: на-

пример, мстительных людей мотивирует конкуренция, конфронтация и агрессия. Прожив несколько дней без ссор, такой человек ощущает, как в нем зарождается потребность в новом конфликте. И чем больше времени проходит, тем она сильнее. И наоборот, если серьезный конфликт обострился сверх ожиданий или, возможно, этот человек был особенно агрессивен, его поведение становится контрастно мирным. Так соблюдается баланс, стремящийся к аристотелевской срединности – личному уровню реализации потребности³.

³ Де Вааль Ф. Политика у шимпанзе. Власть и секс у приматов. – М.: Издательский дом ВШЭ, 2019.

Научиться действовать и чувствовать себя лучше

Усилия по обретению отношений, статуса и знаний имеют основополагающее значение для нашей жизни. Эти три мотива формировались эволюцией на протяжении миллионов лет, помогая *Homo sapiens* выжить.

У большинства из нас уровень жизни выше, чем у предшествующих поколений. И мы справедливо задаемся вопросом: «Почему нам настолько плохо в таких хороших условиях?» Вот одна из причин: нам не хватает методов и инструментов, которые помогут действовать наилучшим образом. Дело в том, что мир вокруг человека изменился, а его поведение осталось прежним. Наши мотивы – это часть нас самих. Они управляют потребностями, отношениями и действиями, а вот размышляем мы о них редко.

Мы потребляем исходя из своих мотивов.

Наши конфликты коренятся в наших мотивах.

Мы выбираем работу в соответствии со своими мотивами.

Все наши мысли вдохновлены нашими мотивами.

Мы ходим на свидания, руководствуясь своими мотивами.

Мы принимаем решения на основе своих мотивов.

Мы распоряжаемся временем в зависимости от своих

мотивов.

А еще... На наши отношения тоже сильно влияют наши мотивы.

Общие для всех потребности каждый из нас удовлетворяет по-разному, в зависимости от склада личности, но, не осознав, что же стоит за нашим поведением и влияет на него, мы будем продолжать действовать как привыкли. Попадать в одни и те же ловушки и снова и снова наступать на уже знакомые грабли.

И лишь осознав свои мотивы, мы сможем их контролировать. Вам нужно стать элитным игроком на поле жизни и, так же как и в спорте, научиться реалистично оценивать собственные сильные и слабые стороны. Вам нужно владеть своей мотивацией, со всеми преимуществами и недостатками. Только тогда мотивы смогут стать супервозможностями.

Для этого важно понять *нейрохимию* человека, изучить химические вещества, с которыми взаимодействуют нервные клетки. Разобравшись, что влияет на ваше ощущение счастья или грусти, что цепляет, переключает и ведет в определенном направлении, вы испытаете более сильное умиротворение и принятие. А еще вам будет легче понять и простить своих близких.

Да, быть человеком не всегда легко. И очень непросто выстроить отношения с собой и другими наилучшим образом. Но, вопреки самокритике, которой мы подвержены, давайте

на минутку встанем на свою собственную сторону, приободрим сами себя и отметим очевидное: нелегко прожить в современном мире, применяя методы давно минувших дней. Вероятно, у вас уже все хорошо, так, как и должно быть! Но после прочтения этой книги станет еще лучше и вы увидите себя и близких людей в новом свете.

Вы научитесь понимать, как мотивы помогают в одних ситуациях и вставляют палки в колеса – в других. Но мотивы не должны контролировать вашу жизнь. Вы можете контролировать ее *сами*. В этой книге представлен ряд инструментов, с помощью которых вы разберетесь, почему вы (как и все люди) поступаете именно так, а не иначе. Это позволит легче ориентироваться в повседневной жизни, добиваться лучших результатов и строить более гармоничные отношения.

Эта книга не о том, какими мы должны быть. Эта книга о том, *какова наша природа по самой своей сути*. Более того, она о том, как нам стать более успешными и счастливыми версиями самих себя вопреки скрытым мотивам.

Прежде чем подробнее рассмотреть три основных мотива, давайте обсудим факторы, которые лежат в основе поведения каждого из нас. Что же заставляет нас поступать так, как мы поступаем?

Почему вы делаете то, что вы делаете?

Допустим, вы сейчас совершили добрый поступок и проявили чуткость. Почему вы это сделали? Из этого частного вопроса вырастает и более общий: «Почему мы вообще делаем то, что мы делаем?»

Джон Уотсон, основатель *бихевиоризма*, считал, что человеческое поведение полностью управляемо. Его – в условиях правильной окружающей среды – возможно перепрограммировать. Как считал Уотсон, можно взять наугад десять младенцев и сформировать их поведение именно так, как мы хотим.

Эта точка зрения доминировала в американской психологии середины XX века. Большинство психологов были убеждены, что на поведение человека влияет среда, и игнорировали другие факторы.

Я и многие другие современные психологи уверены, что наиболее точные результаты можно получить, рассматривая поведение с различных точек зрения, ведь за каждым конкретным поступком стоит множество разных причин и трактовать его можно очень по-разному.

Роберт Сапольски в книге «Биология добра и зла. Как наука объясняет наши поступки» (*Behave: The biology of humans*)

at our best and worst)⁴ предлагает искать первую категорию объяснений в нашей нейрохимии. Что произошло в мозгу человека за долю секунды до того, как он повел себя так или иначе?

Давайте посмотрим шире и перейдем к следующей категории объяснений – к тому, что произошло еще раньше. Какое ощущение – зрительное, слуховое, осязательное – заставило нервную систему спровоцировать такое поведение?

Еще одно объяснение можно найти в гормонах. Теперь мы говорим о том, что случилось за несколько часов или дней до рассматриваемого эпизода. Что обеспечило данному конкретному человеку восприимчивость именно к этим сенсорным стимулам и именно такую поведенческую реакцию на них?

Конечно, варианты объяснений на этом не заканчиваются. Очевидно, это не единственные факторы влияния и не единственные модели, объясняющие, почему мы ведем себя так, как мы себя ведем. Мы можем продолжить экскурс в прошлое, в предыдущие недели и годы, к деталям среды, которые сформировали наш мозг и, в свою очередь, смоделировали нашу реакцию на моментальный выброс гормонов и разнообразные стимулы окружающего мира. Мы можем обратиться к детству. Или еще дальше, к пребыванию в утробе матери. Или к нашим уникальным генам.

⁴ Сапольски Р. Биология добра и зла. Как наука объясняет наши поступки. – М.: Альпина нон-фикшн, 2020.

А почему бы не посмотреть еще шире и не задуматься о факторах, лежащих за пределами конкретной личности? Как на наше поведение влияет культура? Какие обстоятельства, в свою очередь, сделали эту культуру такой, какая она есть? И как это повлияло на формирование определенных моделей поведения?

Теперь картина становится огромной! И запутанной? Или освобождающей? Всего лишь один конкретный поступок – и так много разных уровней объяснения...

Один из вариантов объяснения – нейрохимия

Человек – сложный организм. И все же многое в нем поддается объяснению. Наше поведение можно объяснить, так же как и мотивы. Предсказуемость существует.

Однако нельзя объяснить человеческое поведение только каким-то *одним* фактором: гормонами, детством или генами. Мы расширяем взгляд на этот вопрос, принимая во внимание целый ряд факторов. Полностью автономных, изолированных областей знания не существует, и каждая внутринаучная модель взаимосвязана с остальными, вытекает из предшествующих и оказывает влияние на последующие. Невозможно даже допустить, что поведение является результатом *одного* гена, *одного* гормона или *одной* детской травмы. Рассматривая такое сложное явление, как поведение, нам просто необходимо мыслить масштабно.

Обратимся к нейрохимии и одной из моделей, объясняющих, почему мы делаем то, что делаем.

Иногда нам хорошо, иногда плохо, но чаще всего мы где-то посередине. И досадно, что не всегда можно найти *одну очевидную причину* своего плохого настроения.

Так что же влияет на эмоциональный фон и чувства? Как раз здесь важную роль играет биохимия нервной системы. И хотя гормональный профиль мужчин и женщин различен,

фундаментальная нейрохимия у нас одна. При этом уровень гормонов зависит от множества факторов. Действительно, многое определяется генами, но обстоятельства, в которых мы оказываемся, тоже сильно влияют на нас.

Химические сигналы и гормоны

Если нам хорошо, значит, мозг выделяет нейрохимические вещества, которые вызывают это ощущение. Этот механизм коренится еще в ранней истории млекопитающих, в эпоху, когда жизнь, несомненно, была опаснее, чем сегодня, и состояла из бесчисленного количества экстремальных ситуаций. Все это сформировало эмоциональный фон существования. Биохимия нашей нервной системы развивалась с единственной целью: увеличить шансы на выживание.

Важно отметить, что мозг не выделяет эти вещества, пока мы не сделаем того, что увеличит шансы на выживание. Это может касаться еды, безопасности или социальной поддержки. Наше тело говорит: «Эй, приятель, это полезно для тебя, продолжай, и получишь еще!» Но этот эффект ограничивается лишь короткими моментами счастья. Чтобы заслужить новый заряд, нужно поработать.

Нейрохимические вещества ориентируют наши действия на продуктивность: когда они выделяются, мы чувствуем себя хорошо, когда не выделяются – хуже.

Если бы нейрохимические вещества, которые дают нам внутреннее удовлетворение, выделялись постоянно, мы бы проводили дни напролет валяясь под деревом, вялые и довольные. Под приятным воздействием этих веществ мы были бы счастливы, не делая вообще ничего. Наши предки не

стали бы искать пропитание, остерегаться хищников и находить партнеров для размножения. Мы бы не выжили и не передали успешно свои гены потомству. Мы бы просто вымерли как вид.

Нейрохимические вещества ориентируют наши действия на продуктивность: когда они выделяются, мы чувствуем себя хорошо, когда не выделяются – хуже. Они обеспечивают не столько нашу индивидуальную продуктивность, сколько поведение, полезное для вида в целом.

Получив дозу этих веществ и метаболизовав их в теле (иными словами, когда эффект прошел), мы чувствуем, будто нам чего-то недостает. Чтобы *получить* еще, нужно *сделать* что-то еще.

Структуры мозга

В человеческом мозге есть две основные структуры: лимбическая система и кора головного мозга. В коре располагаются лобные доли. Они регулируют связь между действиями и их последствиями. С их помощью мы различаем добро и зло. Можно назвать эту область мозга центральным офисом наших суждений, нашего рационального мышления.

С помощью коры головного мозга мы можем предвидеть последствия и варианты возможных сценариев будущего: «Если я сделаю X, произойдет Y». Именно эта структура помогает нам учиться на собственном опыте, а не полагаться исключительно на автоматические реакции и импульсы. Но кора головного мозга не может контролировать нейрохимические вещества, регулируемые лимбической системой. Они выделяются автоматически и предназначены для повышения шансов на выживание. Кора головного мозга может *передавать* информацию, необходимую для принятия решений, лимбической системе, но именно *лимбическая система* контролирует выделение нейрохимических веществ. Важный орган лимбической системы – миндалевидное тело. Здесь находится механизм оповещения, который предупреждает об опасности другие области мозга. (Миндалевидное тело также во многом обуславливает наше самое подавленное состояние.)

Лимбическая система вырабатывает четыре нейробиологических вещества, улучшающие самочувствие: окситоцин, серотонин, дофамин и эндорфины, а также кортизол – у него обратное действие. Кортизол выделяется, когда мы испытываем страх, печаль или гнев, и предупреждает об опасности.

Нейробиология мозга по-прежнему действует в соответствии со своими старомодными представлениями о выживании, опираясь на факторы, которые помогали млекопитающим не исчезнуть с нашей планеты за несколько миллионов лет. Три наших основных мотива с ней тесно связаны.

Хотя фундаментальная нейробиология и мотивы одинаковы для всех, личности у нас разные. Именно поэтому у каждого индивидуума своя сильная сторона. Одни люди имеют огромную жажду знаний, другие стремятся к статусу, а третьи сильнее всего нуждаются в общении. Для одних важна близость, другие по своей природе меньше склонны к тактильному контакту. Одни всю жизнь жаждут реванша даже за мелкие несправедливости, другие более великодушны. Ваш собственный набор мотивов формирует вашу уникальную личность.

Ну что ж, теперь мы полностью готовы погрузиться в рассмотрение трех мотивов, которые объясняют все разнообразие ситуаций, моделей поведения и жизненных испытаний: статус, отношения и знания.

Мотив 1

Отношения

Вспомните недавнюю ситуацию, в которой вам приходилось делать выбор. Совершенно любой – новой рубашки в магазине, сорта пива в пабе или фильма для вечернего просмотра. Он мог касаться и более важных вещей: за какую политическую партию голосовать, с кем пойти на свидание или какой карьерный путь предпочесть.

Как думаете, почему вы в той ситуации сделали именно такой выбор? Как вы пришли к *этому конкретному решению*?

Возможно, этот вопрос кажется по-детски простым: очевидно, вы выбрали то, что больше понравилось, руководствуясь собственным вкусом и предпочтениями! Но если бы все было так просто...

Дело в том, что на большинство наших жизненных решений сильно влияют другие люди. Мы посещаем тренировки, потому что наши друзья занимаются спортом. Я смотрю это телешоу, потому что его любит моя мама. Я приобрела страховку, потому что о ней мне рассказала знакомая, с которой я общалась за ужином в прошлую субботу. Мои дети играют в теннис, потому что этим спортом занимаются два их одноклассника, а еще скоро мы летим в Малайзию, потому что

один из друзей в соцсетях выложил фото из отпуска в Малайзии. Социум заметно влияет на нас.

В самом деле довольно сложно найти решение, на которое бы *совсем не повлияли* другие люди. Разумеется, на нас не влияет абы кто. Когда мы покупаем машину, нам важна ее надежность и безопасность, разумность цены и экономичность расхода топлива. Но мнения друзей и семьи тоже учитываются. На нас влияет и то, ассоциируем ли мы эту машину с «крутостью» (то есть с высоким статусом)⁵.

И все же зачастую трудно допустить возможность такого влияния на себя. Наверное, вы слышали, что большинство людей боятся публичных выступлений даже сильнее, чем смерти. Но с чем это связано?

Причина, по которой мы воспринимаем публичные выступления как опасность, – это страх отвержения сразу многими людьми. В один момент целая толпа может коллективно решить, что впустую тратит на нас время. Это очень сильный страх, который называется *глоссофобией*. Врожденная чувствительность к критической оценке окружающих – еще один пример того, что мы можем реагировать на безобидные ситуации так, будто от них зависит наша жизнь.

Некоторые люди находят причины для беспокойства активнее, чем все остальные. Так уж исторически сложилось,

⁵ Emily, P., Berger, J. & Moluki, S. (2007). Alone in a crowd of sheep: Asymmetric perceptions of conformity and their roots in an introspection illusion. *Journal of personality and social psychology*, 92, 585–595.

что стрессовая реакция на малейшее подозрение об опасности оправдывала себя. К сожалению, сегодня она включает-ся по совершенно незначительным поводам: скажем, интересующий вас парень отвечает на ваше сообщение слишком коротко или вы думаете, что сосед не пригласил вас на день рождения, а позднее обнаруживаете, что его приглашение попало в папку «Спам». Мы быстро начинаем думать: «Я не нравлюсь людям. Я неинтересный и никчемный изгой».

Почему же мы так боимся остаться в стороне? Да потому, что для наших предков изгнание было равносильно смерти.

Иногда мне бывает грустно

«Потребность в принадлежности – мощная, фундаментальная и чрезвычайно глубокая мотивация», – пишут Рой Баумайстер и Марк Лири в своем исследовании «Потребность в принадлежности» (The Need to Belong). Принадлежность к группе облегчила нам жизнь, потому что мы могли делиться едой, разделять обязанности по уходу за детьми и имели больший доступ к потенциальным партнерам⁶.

Осознав, насколько для нас важны отношения, мы сможем понять, почему так сильно реагируем на одиночество. Это легко отследить. Например, время от времени я чувствую себя немного подавленной. И что интересно, эти пере-

⁶ Baumeister, R. F. & Leary, M. R. (1995). The need to belong: desire for interpersonal attachments as a fundamental human motivation. *Psychological Bulletin*, 117(3), 497–529.

живания достаточно систематичны. Например, мрачное настроение часто возникает после того, как я несколько дней работала одна (у себя дома в кабинете). И я настолько поддаю под это влияние, что продуктивность страдает до тех пор, пока я не выйду из дома на тренировку в зал или просто встретиться с людьми.

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «ЛитРес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на ЛитРес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.