ГЛАВА

5

Это хрупкое самоуважение

До создания Silicon Graphics Кларк говорил, что счастливым его сделает состояние в 10 миллионов долларов; перед основанием Netscape — что ему нужно 100 миллионов; перед Healtheon — миллиард; а недавно он сказал Льюису: «Я буду полностью счастлив, когда у меня будет больше денег, чем у Ларри Эллисона». Эллисон, основатель софтверной компании Oracle, «стоит» сегодня 13 миллиардов долларов.

О Джиме Кларке, основателе Netscape и других компьютерных компаний [1]

Б ольшинство людей думают, что, достигнув желаемого, они станут абсолютно счастливыми и довольными жизнью. В сущности, здравый смысл, равно как и многие психологические теории, говорят, что если мы реализуем свои цели, наша самооценка и уровень удовлетворенности жизнью непременно повысятся. Однако, как видно на примере Джима Кларка, люди, которые, вне всякого сомнения, успешны в своих попытках заработать много денег и иметь высокий статус, достигая намеченных целей, часто остаются недовольны результатом. Когда Кларк заработал свое первое состояние, это не принесло ему счастья. Недостаточной для него оказалась и сумма в миллиард. Теперь для полного счастья ему нужно 13 миллиардов. Но я подозреваю, что как только Кларк достигнет и этой цели, он тут же почувствует неудовлетворенность и начнет стремиться к тому, чтобы заработать еще больше.

Судя по всему, аналогичные процессы протекают и в каждом из нас, хотя наши желания, как правило, куда скромнее, чем состояние, превосходящее бюджет небольшой страны. Мы мечтаем о повышении по службе, новом автомобиле, более высоком социальном статусе, и нередко вполне преуспеваем в достижении этих целей. Однако, как свидетельствует опыт, наличие денег в большем количестве, нежели человеку нужно для удовлетворения базовых потребностей в пище, жилье и тому подобном,

не ведет к долгосрочному повышению уровня психологического благополучия и делает нас счастливее разве что на время. Иными словами, даже успешная погоня за материалистическими идеалами чаще всего тщетна и не приносит желанного удовлетворения.

[83]

Возьмем, к примеру, исследование Эдварда Динера, который на протяжении девяти лет отслеживал уровень счастья и удовлетворенности жизнью почти 5 тысяч взрослых американцев [2]. Одни из них за этот период добились серьезного экономического успеха, достижения других оказались намного скромнее, а третьи все это время и вовсе едва сводили концы с концами. Однако, как показало исследование, изменения в доходах отнюдь не являются важным предиктором уровня счастья и удовлетворенности людей своей жизнью.

Еще одной наглядной демонстрацией того факта, что увеличение богатства не делает нас счастливее, можно считать исследование Филиппа Брикмана, объектами которого стали победители лотереи [3]. Двадцать два жителя штата Иллинойс, недавно выигравших крупные суммы денег в государственную лотерею, сравнивались с контрольной группой, состоявшей из соседей новоиспеченных богачей. Всех участников эксперимента попросили оценить, насколько они счастливы в целом и в какой мере удовлетворены простой повседневной жизнью, включающей общение с друзьями, вкусный завтрак, смешной анекдот и т. п. Как оказалось, счастье победителей лотереи ничем не отличалось от счастья людей, которым в руки не свалилось огромное состояние, а повседневные события, по собственному признанию первых, приносили им меньше радости, чем тем, кому в отличие от них не повезло.

Надо сказать, этот паттерн просматривается и в общенациональных тенденциях. Как уже отмечалось в главе 1 психологом Дэвидом Майерсом, ВВП США за последние несколько десятилетий существенно вырос, а уровень счастья нации остался прежним [4]. На рисунке 5.1 четко видно, что хотя в период с 1956 по 1998 год экономика США росла беспрецедентными темпами, в результате чего доходы большинства граждан удвоились, уровень удовлетворенности жизнью в это время

оставался практически неизменным. О подобной ситуации свидетельствуют также статистические данные из ряда европейских стран и Японии [5].

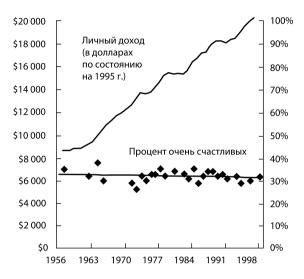


Рис. 5.1. Экономический рост и уровень удовлетворенности жизнью в США. (Взято из Myers, 2000 г. Печатается с разрешения Американской психологической ассоциации.)

Аналогичные результаты демонстрируют и исследования, в рамках которых люди оценивают свой прогресс в достижении материалистических целей. В ходе проведения одного из таких опросов мы с Ричардом Райаном просили студентов из Рочестерского университета и Университета Монтаны оценить, в какой мере им, по их собственному ощущению, удалось достичь материалистических (деньги, слава, имидж) и нематериалистических (личностный рост, взаимоотношения с близкими, вклад в развитие общества) целей [6]. На основании их ответов мы сформировали четыре группы: 1) из тех, кто посчитал, что преуспел в достижении обоих типов целей; 2) из тех, кому удалось реализовать только нематериалистические цели; 3) преуспевших исключительно в достижении материалистических целей; 4) и из тех, кто признался, что не достиг ни того ни другого. Далее мы сравнили

эти группы по уровню персонального благополучия, употребления наркотиков, самооценки и ряду других критериев.

[85]

На рисунке 5.2 представлены баллы психологического благополучия четырех групп участников нашего исследования из Рочестерского университета. Очевидно, что достижение материалистических целей не слишком способствовало повышению уровня субъективного благополучия респондентов. Сравните, например, две первые планки диаграммы на рисунке 5.2. Как видите, члены групп 1 и 2 сообщили о практически эквивалентном уровне психологического благополучия. Заметьте также, что в третьей группе этот показатель довольно низкий, но, по сути, не сильно отличается от уровня субъективного благополучия членов группы 4.

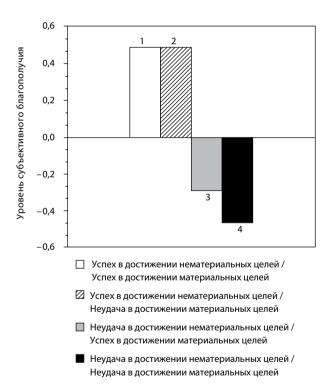


Рис. 5.2. Субъективное благополучие четырех групп студентов, разделенных исходя из того, насколько они, по их собственной оценке, преуспели в достижении материалистических и нематериалистических целей. (Взято из Kasser and Ryan, 2001 г.)

[86]

В выборке респондентов из Университета Монтаны результаты оказались практически такими же; то же самое можно сказать и в отношении других оцениваемых нами критериев психологического здоровья (употребление наркотиков и самоуважение). Более того, похожие данные мы получили и при анализе выборки российских студентов, что в очередной раз подтвердило вывод о том, что достижение материалистических целей не особо способствует повышению уровня субъективного благополучия и если прогресс человека лежит в основном в плоскости материального, уровень его психологического здоровья остается относительно низким [7].

Похожие результаты получены и в случае отслеживания прогресса людей в достижении разных типов целей на протяжении нескольких месяцев. Так, мы с Кеном Шелдоном задали студентам университета вопрос об их целях на предстоящий семестр, использовав нашу методологию целей, описанную в главе 2 [8]. Напомним, что с ее помощью респонденты письменно формулируют свои цели на ближайшие месяцы, а затем оценивают, в какой мере, по их мнению, успех в их достижении поможет им получить желаемые материальные блага — в отличие от других результатов. В данном конкретном исследовании прогресс участников на пути к поставленным целям субъективно оценивался ими каждые пять дней и увязывался с изменениями уровня их психологического благополучия. Впоследствии субъективное благополучие участников (по результатам их ответов на наши вопросы) в начале исследования, то есть в октябре, сравнивалось с их ответами на те же вопросы по истечении двух месяцев. Кроме того, каждый пятый день студенты составляли краткий отчет по своему текущему благополучию. Данный подход позволил нам выяснить, способствовал ли прогресс в деле достижения материалистических целей повышению уровня психологического благополучия респондентов практически изо дня в день, с октября по декабрь.

Как оказалось, прогресс в этой области не привел к улучшениям ни на ежедневной основе, ни из месяца в месяц. На рисунке 5.3 представлены результаты его долгосрочного влияния на уровень психологического благополучия респондентов. Прямая с наклоном вправо указывает на то, что слабый прогресс в сфере

личностного роста и улучшения взаимоотношений с близкими (то есть достижение нематериалистических целей) снижает уровень персонального благополучия, в то время как приближение к этим целям его повышает. Именно такого итога мы и ожидали, ибо, как я уже говорил, прогресс в достижении нематериалистических целей, как правило, способствует удовлетворению базовых потребностей человека и таким образом улучшает его психологическое состояние. А вот значительный успех в достижении материалистических целей за весь семестр не оказал на уровень субъективного благополучия наших респондентов скольконибудь заметного позитивного эффекта, о чем свидетельствует прямая на рисунке 5.3, идущая практически без наклона.

[87]

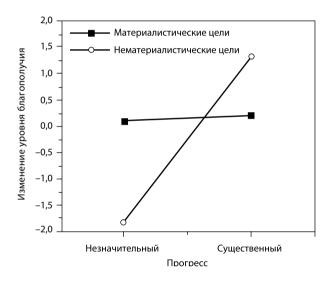


Рис. 5.3. Изменения в уровне субъективного благополучия в зависимости от прогресса в достижении материалистических и нематериалистических целей. (Воспроизводится с изменениями по Sheldon and Kasser, 1998 г. Печатается с разрешения Sage Publishers.)

Иными словами, психологическое состояние тех, кто добился прогресса на ниве обогащения, через два месяца почти не изменилось и не улучшилось по сравнению с уровнем благополучия

людей, которые не достигли в этом деле особого успеха. А когда мы составили аналогичный график по краткосрочным изменениям по этому показателю, оказалось, что он выглядит почти так же, как и предыдущий, то есть и в этом случае прогресс в достижении материалистических целей не вел к повышению уровня субъективного благополучия.

Все эти исследования четко показали, что богатство и достаток не особо улучшают психологическое здоровье людей и не делают их счастливее, если только речь идет не об обеспечении базовых потребностей в пище, крове и безопасности. И данный вывод чрезвычайно важен для тех, кто ориентирован в жизни исключительно на материалистические ценности. Во-первых, когда люди упорно стремятся к материальным благам и строят свою жизнь вокруг этой цели, с точки зрения психологического благополучия они, по сути, даром тратят время. Концентрируясь на столь нерентабельном образе жизни, они практически полностью лишают себя шанса достичь целей, которые действительно позволили бы им удовлетворить свои потребности и повысить качество жизни. Об этом мы еще поговорим более подробно в главах б и 7.

Тот факт, что успех в погоне за материалистическими ценностями не приводит к повышению уровня субъективного благополучия, позволяет также предположить, что он не удовлетворяет потребность людей в самоуважении и компетентности. По мнению большинства психологов, когда человек достигает поставленных перед собой целей, его самооценка должна повыситься, а ощущение компетентности усилиться. Однако, как мы дальше увидим, это, судя по всему, не относится к убежденным материалистам. Для таких людей обычно характерна низкая самооценка, и они убеждены, что их ценность как личностей зависит исключительно от их жизненного статуса и похвалы окружающих. В итоге их чувство самоуважения оказывается под угрозой, а ощущение компетентности и значимости собственного «я» слабо и нестабильно, даже если человек добивается успеха. Кроме того, люди с мощной ориентацией на материалистические ценности часто страдают от несоответствия их текущего состояния тому положению, в котором они больше всего хотели бы в данный момент оказаться. Такой хронический разрыв между идеалом и фактической ситуацией, как правило, ведет к формированию менее позитивной самооценки и, следовательно, не позволяет человеку быть понастоящему счастливым.

[89]

Проблемы с самооценкой

Большинство психологов утверждают, что самоуважение базируется на том, как люди себя оценивают. Когда человек себя уважает, его самооценка скорее позитивна, нежели негативна: он себе нравится, считает себя достойным и значимым членом общества и т. п. А вот люди с низкой самооценкой чаще оценивают себя негативно, чем позитивно, и чувствуют себя ущербными, нелюбимыми и некомпетентными.

С целью понять роль самоуважения в жизни человека проведена масса исследований, в результате которых психологи очень многое узнали о преимуществах высокой самооценки, а также о средах и условиях, способствующих либо препятствующих ее росту [9]. Если коротко, то самооценка во многом зависит от того, в какой обстановке растет и воспитывается человек и насколько любящими и заботливыми были его родители, а также от того, насколько успешно он использует свои навыки и способности для достижения поставленных целей. Иными словами, люди не уважают себя, когда ими пренебрегают и принижают и когда они чувствуют, что не получают того, чего хотят.

Вспомните, как в главе 4 мы говорили о том, что материалисты часто растут и воспитываются в довольно жесткой атмосфере, которая, как правило, далеко не в полной мере удовлетворяет их потребность в безопасности и защищенности. А поскольку такие среды, как правило, негативно сказываются и на самоуважении людей, стоит ли удивляться, что материалистические ценности четко ассоциируются и с низкой самооценкой? Например, студенты из США и Англии, для которых характерен явно материалистический настрой к жизни, часто

[90]

сообщали, что не слишком нравятся сами себе, с готовностью соглашаясь с утверждениями вроде «Я безусловно иногда бываю совершенно бесполезным» и «Иногда мне кажется, что во мне вообще нет ничего хорошего» [10]. Мы не можем пока точно объяснить, как это происходит, — люди с хронически низкой самооценкой начинают разделять материалистические ценности (например, чтобы избавиться от чувства незащищенности) или чрезмерный материализм приводит к тому, что человек перестает себя уважать (об этом мы еще поговорим далее в этой главе), — но тот факт, что связь между ними существует, совершенно очевиден.

Недостаток самоуважения, без сомнения, явление проблематичное, однако, по мнению психологов, позитивная оценка собственного «я» далеко не всегда свидетельствует о здоровом чувстве самоуважения. Иногда, говоря о себе исключительно в одобрительном ключе, мы фактически стараемся скрыть хрупкость и нестабильность уважения к себе. Например, возьмем хвастуна, который обожает рассказывать о своих подвигах и превозносит себя как никого другого в мире. Но если копнуть глубже, то довольно часто в основе такой завышенной самооценки лежит незащищенность и опасения, что на самом деле он не так хорош, как себя позиционирует.

Некоторые теоретики называют такое хрупкое, нестабильное самоуважение «условным», то есть обусловленным рядом факторов [11]. Оно возникает, когда ощущение собственного «я» во многом зависит от того, соблюдены ли определенные внешние стандарты. Например, если человек чувствует, что его самооценка основывается на балле, полученном на экзамене, на количестве заключенных им крупных бизнес-сделок; на том, сколько научных работ он публикует в год; или даже на том, сколько он весит, — то есть если его самоуважение зависит прежде всего от внешних вознаграждений или обратной связи. Если такой человек преуспевает в достижении своих целей (получает высший балл, зарабатывает миллион долларов и т.д.), он испытывает по отношению к себе и собственным успехам позитивные чувства. Однако они, как правило, недолговечны, а самоуважение неустойчиво, ибо скоро перед человеком встают новые вызовы

и угрозы, которые легко могут снизить его самооценку. Если такие люди не получают позитивной внешней обратной связи, необходимой для поддержки их условного самоуважения, их самооценка, как правило, резко падает.

[91]

У условного самоуважения много общего с процессом зарождения ориентации на материалистические ценности. Как отмечалось в главе 2, такие ценности, как деньги, имидж и слава, объединены в один кластер, поскольку все они требуют внешнего признания. Таким образом, самоуважение и самооценка материалистов зависят от того, получили ли они в итоге какое-то внешнее подтверждение своей значимости (деньги, комплименты и т.д.). Пересечение материалистических ценностей с условным самоуважением четко прослеживается также в ряде пунктов шкалы материализма Ричинс и Доусона. Как мы видели в таблице 2.5, люди, полностью ориентированные на материалистические ценности, как правило, соглашаются с утверждениями вроде «Вещи, которыми я владею, весьма красноречиво говорят о том, насколько я преуспеваю в жизни» и «Я был бы счастливее, если бы мог себе позволить покупать больше вещей». Когда человек верит, что его самооценка зависит от внешних факторов, таких как деньги и статус, он гораздо чаще страдает от капризов судьбы, чем когда его самоуважение не обусловлено подобными достижениями.

Кроме того, условное самоуважение сильно бросается в глаза в контексте одной из психологических проблем, непосредственно связанных с материализмом; я имею в виду нарциссизм. Многие социальные критики утверждают, что нарциссизм — это расстройство психики, характерное для нашего материалистического общества. Но некоторые сторонники психодинамической теории расстройств считают, что он часто развивается как способ защиты от низкой самооценки [12]. По их мнению, страдающий нарциссизмом человек старается скрыть свою неадекватность, прибегая к противоположной крайности, то есть прикрываясь ложным чувством собственной значимости, которое, как правило, практически всецело зависит от внешних успехов и достижений.

Отличный пример нарциссизма и условного самоуважения, часто сопутствующих чрезмерной ориентации на материалистические ценности, описан в сне одного молодого материалиста,

участника упомянутого выше исследования [13]. Привожу его рассказ без купюр.

[92]

Начинается все на гонках по калифорнийской американской кольцевой гоночной трассе Lagunaseca. Это первый тренировочный день для байков с объемом двигателя 250 см³; я подхожу к владельцу команды Honda и заявляю, что могу победить любого из здесь присутствующих гонщиков. Он и все вокруг начинают хохотать. Тогда я выдвигаю ему ультиматум: «Дайте мне байк, и я докажу вам это!» Сначала он, конечно, думает: ни за что в жизни не позволю какому-то незнакомцу взять один из моих мотоциклов стоимостью 50 тысяч долларов и разбить его. Но я продолжаю хвастаться, и в итоге он дает мне один из резервных байков. После двух кругов пробного заезда я показываю превосходный результат. Команда Honda явно в шоке: «Откуда взялся этот парень, кто он такой, почему раньше не участвовал в гонках?» Они решают позволить мне участвовать в квалификационном заезде, а я в ответ на это заявляю, что мне не нужна поул-позиция, то есть наиболее выгодная позиция, занимаемая гонщиком по итогам квалификации, и я предпочел бы стартовать вторым или третьим. Они опять начинают смеяться. Однако по результатам квалификации мое время всего на сотые доли секунды недотягивает до поул-позиции. Это значит, что я буду стартовать вторым после Макса Бьяджи (поул-позиция); третьим стартует Дориано Ромбони, а четвертым еще один гонщик из команды Honda. В начале гонки Бьяджи меня опережает, но уже через два круга я обхожу его. После этого я до конца так и остаюсь лидером гонки и опережаю Макса на целых десять секунд. Мне вручают приз, я отвечаю на сотни вопросов журналистов, а потом владелец команды предлагает мне участвовать в гонке до конца сезона. Я соглашаюсь и заканчиваю сезон вторым по очкам — вторым только потому, что участвовал не с самого начала. А чемпионат мира, когда я смогу соревноваться весь сезон, состоится только в следующем году.

Рассказывая о своем сне, этот парень постоянно подчеркивает, что он лучший, первый, чемпион. Его хвастливость перед владельцем команды Honda отображает его стремление казаться знающим и компетентным, он упивается наградами и признанием окружающих. С моей точки зрения, такой четкий фокус на собственной компетентности и публичном материалистическом вознаграждении изобличает самоуважение, основывающееся на внешних качествах, — все базовые позитивные чувства этого парня по отношению к себе зависят от похвалы окружающих и обратной связи с ними. И столь хрупкая, нестабильная самооценка вряд ли когда-нибудь позволит этому убежденному материалисту проникнуться к себе более глубоким чувством самоуважения и повысить качество своей жизни.

[93]

Бесконечные расхождения

Еще одна причина, по которой материалистически настроенные люди часто сталкиваются с трудностями в удовлетворении потребности в самоуважении и компетентности, касается многочисленных расхождений между фактическим и желаемым. Многие психологи считают, что эмоциональное состояние человека в значительной степени обусловлено тем, насколько далеко он находится от своего идеала, то есть от того, кем и чем он хотел бы быть [14]. Подобные расхождения присутствуют практически в любом аспекте нашей жизни, будь то тело, личностные характеристики или взаимоотношения с окружающими. Скажем, девушка хочет иметь прямые волосы, а они у нее вьющиеся; парень мечтает быть общительным, а не таким застенчивым; женщина страдает от недостатка внимания мужа, поскольку тот вечно торчит перед телевизором. Независимо от конкретных идеалов, к которым стремятся люди, когда они хотят того, чего у них нет, возникает внутренний конфликт, и это вызывает у них печаль, тревогу, чувство вины, гнев или недовольство. Расхождения также мотивируют людей выбирать стили поведения, нацеленные на сокращение разрыва между реальным положением

вещей и идеалом (покупать средство для выпрямления волос, больше общаться с окружающими, обсудить сложившуюся си-[94] туацию с мужем). Однако если расхождение относится к категории хронических либо если человек чувствует, что ему от него не избавиться, потребности в самоуважении и компетентности чаше всего так и остаются неудовлетворенными.

> Идеалы, к которым мы стремимся и которыми, соответственно, частично обусловлены возникающие расхождения, черпаются из разных источников. Один из них — личностные ценности, ибо именно их люди по определению считают своими главнейшими целями; это их персональные концепции желаемого. Кроме того, мы нередко формируем идеалы, глядя на жизнь своих друзей, соседей, коллег, родственников и т.д.; желание человека быть не хуже других старо как мир. А еще много информации о том, что идеально, а что нет, дает нам наша культура. Посредством образовательных, религиозных и политических систем культуры во все времена поощряли те или иные идеалы, и современная культура, конечно, не исключение.

> Если человек ориентирован на материалистические ценности, каждый из этих источников может привести к тому, что он начнет считать своими идеалами деньги, вещи, внешность и статус. Естественно, жизненные приоритеты заставляют его стремиться к ним. Кроме того, поскольку материалисты полагают, что богатство, внешняя привлекательность и статус — это идеалы, они особым образом настроены на то, чтобы получать из своих сред информацию, еще больше усиливающую это убеждение. Иными словами, так же как голодный человек, идя по улице, обязательно учует запах свежего хлеба, ориентированные на материалистические ценности люди особо чутко реагируют на любые признаки богатства, статуса и имиджа во всех, с кем они контактируют, и во всем, что видят вокруг. Еще никогда прежде наш мир не выступал в роли огромного мегамаркета имиджей для материалистов, каким он предстает сегодня. Наши соседи ездят на роскошном автомобиле и регулярно путешествуют по разным экзотическим странам, их дети носят самые лучшие кроссовки и играют в новейшие компьютерные игры и т.д. и т.п. Статьи, картинки в журналах и реклама на телевидении, радио,

автотрассах и в интернете наперебой рассказывают и в красках показывают, насколько счастливее была бы наша жизнь, имей мы тот или иной продукт или более привлекательный имидж. Другими словами, материалистические идеалы практически предопределены спецификой современной жизни.

[95]

При этом целый ряд исследований позволяют с уверенно-СТЬЮ ЗАЯВИТЬ, ЧТО ТАКИЕ ИДЕАЛЫ ЗАЧАСТУЮ ПРИВОДЯТ К ТОМУ, ЧТО МЫ четче начинаем видеть несоответствия между реальным и желаемым, что лишь усугубляет наше недовольство собой. В этом задействованы как минимум два процесса. Во-первых, материалистические идеалы часто романтизируют богатство и материальные блага, возможно, потому что рекламные ролики рисуют куда более радужную картину материалистического образа жизни, нежели она есть на самом деле. И когда эти недостижимые идеалы становятся вашими, можете с уверенностью ждать хронических различий между реальным и идеальным. Во-вторых, даже если мы достигаем целей данного рода, это далеко не всегда ведет к улучшению качества нашей жизни. В результате мы, как правило, формируем новые, еще более материалистические ценности, создавая новый внутренний конфликт, и, следовательно, наше недовольство жизнью и собой растет. Эти оба порочных круга не только заставляют нас продолжать погоню за материальными благами, но и приводят к тому, что наши потребности в компетентности и самоуважении удовлетворяются еще хуже, что в итоге обусловливает еще большее недовольство собой.

Слишком идеальные идеалы

Представьте себе человека, цель которого — заработать миллион долларов. Так он видит свой идеал — хотя бы потому, что на протяжении всей жизни его бомбардируют бесчисленными месседжами, утверждающими, что богатство — это главный символ успеха, и покупка конкретных товаров и услуг наполнит его жизнь смыслом и сделает ее счастливой. На данный момент у этого парня есть 100 тысяч долларов, но вместо того чтобы